



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI FILOSOFIA, SOCIOLOGIA, PEDAGOGIA, PSICOLOGIA APPLICATA (FISPPA)

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN SCIENZE FILOSOFICHE

Genealogia del concetto di capitale umano

Relatore:

Prof. Sandro Chignola

Laureando:

Matteo Barbato

Matricola n. 2056171

ANNO ACCADEMICO 2024-2025

Indice

Introduzione	3
Capitolo 1	
Origine ed evoluzione del concetto di capitale umano	11
1.1 <i>Determinare il valore dell'uomo</i>	11
1.2 <i>Capitale umano innato: origine e sviluppo dell'eugenetica</i>	24
Capitolo 2	
Nascita del neoliberalismo	45
2.1 <i>La crisi del liberalismo</i>	45
2.2 <i>Alle origini del neoliberalismo: l'ordoliberalismo tedesco</i>	49
2.2.1 <i>Walter Eucken</i>	51
2.2.2 <i>Alexander Rüstow</i>	53
2.2.3 <i>Wilhelm Röpke</i>	56
2.2.4 <i>Alfred Müller-Armack</i>	60
2.2.5 <i>Ludwig Erhard e la rinascita tedesca</i>	61
2.3 <i>La Scuola austriaca</i>	65
2.3.1 <i>Ludwig von Mises</i>	65
2.3.2 <i>Friedrich August von Hayek</i>	69
2.4 <i>La Scuola di Chicago</i>	75
2.4.1 <i>Milton Friedman</i>	77
2.5 <i>Il neoliberalismo nella Gran Bretagna di Margaret Thatcher</i>	80
Capitolo 3	
Il concetto di capitale umano neoliberale	85
3.1 <i>Le conseguenze del neoliberalismo</i>	86
3.2 <i>Il capitale umano: l'esigenza di andare oltre Malthus</i>	94
3.3 <i>Il capitale umano: il ruolo dell'istruzione</i>	105
3.4 <i>L'approccio economico al comportamento umano</i>	112
3.4.1 <i>Famiglia e lavoro domestico</i>	115
3.4.2 <i>La criminalità</i>	122

Capitolo 4

Le conseguenze del capitale umano: soggettività e governamentalità neoliberale	128
4.1 <i>Governamentalità neoliberale</i>	128
4.2 <i>Come cambia l'organizzazione lavorativa</i>	134
4.3 <i>New management e valutazione panottica: dentro e fuori il lavoro</i>	139
Conclusione	149
Bibliografia	155

Introduzione

L'obiettivo primario di questo lavoro, come esplicita il titolo stesso, è il tentativo di tracciare quella che si può definire una genealogia del concetto di capitale umano. Il termine genealogia non vuole richiamarsi ad una sorta di origine di carattere metafisico, un punto di partenza da cui far iniziare una successione perfettamente coerente e progressiva di eventi e concettualizzazioni. In questo caso, per genealogia si intende quel tipo di analisi che vuole mettere in evidenza i punti di emersione, i punti di rottura, le discontinuità e i richiami che la storia, nel suo senso empirico fatto di contingenze e di particolari congiunzioni di eventi, pone in essere. Non vi è alcun segreto, non vi è nulla che vada a sostituire o a corrompere un luogo originario dal quale tutto risalirebbe.

Ricerca una tale origine, è tentare di ritrovare «quel che era già», lo «stesso» d'un'immagine esattamente adeguata a sé; è considerare avventizie tutte le peripezie che hanno potuto aver luogo, tutte le astuzie e tutte le simulazioni: è cominciare a togliere tutte le maschere, per svelare infine un'identità originaria. [...] dietro le cose c'è «tutt'altra cosa»: non il loro segreto essenziale e senza data, ma il segreto che sono senza essenza, o che la loro essenza fu costruita pezzo per pezzo a partire da figure che le erano estranee¹.

La genealogia si mette in moto partendo dall'esigenza rappresentata dal presente prima di tutto, in quella che può essere definita una «diagnosi della realtà»². Essa non ricerca la provenienza per fondare, ma, al contrario: «inquieta quel che si percepiva immobile, frammenta quel che si pensava unito; mostra l'eterogeneità di quel che s'immaginava conforme a sé stesso»³. La domanda da cui parte questo intero lavoro è fondata sulla necessità di comprendere ciò che siamo e ciò che ci circonda nella contemporaneità, ovvero il complesso groviglio rappresentato dal rapporto tra

¹ M. Foucault, *Nietzsche, la généalogie, l'histoire*, in S. Bachelard, G. Canguilhem, F. Dagognet (Eds.), *Hommage à Jean Hyppolite*, Paris, PUF, 1971, pp. 145-172; trad. it. di G. Procacci, P. Pasquino, *Nietzsche, la genealogia, la storia*, in A. Fontana, P. Pasquino (a c. d), *Microfisica del potere. Interventi politici*, Torino, Giulio Einaudi editore, 1977, pp. 29-55, qui pp. 31-32.

² S. Chignola, *Foucault oltre Foucault: una politica della filosofia*, Roma, DeriveApprodi, 2014, p. 14.

³ M. Foucault, *Nietzsche*, cit., p. 36.

soggettività e modalità di governo. Il capitale umano, in questo senso, evidenzia il perimetro di applicazione di una serie di dispositivi di potere che hanno il loro punto di ancoraggio all'interno della soggettività e il loro obiettivo nella valorizzazione economica della vita. Per comprendere il significato di una genealogia di questo tipo occorre pensare in termini foucaultiani il potere. Esso non è una sostanza, non è qualcosa che si possa possedere, non è qualcosa al quale non ci si possa opporre, ma è una rete relazionale che opera orizzontalmente, al di fuori della tradizionale visione verticale, fortemente gerarchizzata, che tenta di cristallizzare il potere all'interno di determinate figure, come quella del sovrano o dello stato⁴. All'interno di questo lavoro i rapporti di forza, che i diversi e molteplici poli del potere determinano nel loro incontro-scontro, sono considerati in contrasto con la concezione di un'unica entità coerente che si ergerebbe al di sopra di tutto e che pianificherebbe il divenire⁵. L'oggetto del potere non rimane mai totalmente passivo di fronte ad esso, ed è per questo motivo che il potere non cessa di evolvere strategie sempre differenti, per guadagnare posizioni nello scontro con l'irriducibilità della vita⁶. L'obiettivo della genealogia è quello di palesare tutte quelle forze che intersecandosi danno vita in modo immanente ad un certo corso della storia piuttosto che un altro, «essa spezza linearità ed effetti di continuità, [...] porta alla luce punti di innesto tra logiche eterogenee che determinano deviazioni, rotture, nuovi inizi nella connessione tra saperi e poteri»⁷. In particolare quando si parla di potere bisogna considerare questo all'interno di specifiche e contingenti combinazioni che danno vita a dei “giochi”, che si esprimono tatticamente sottoforma di dispositivi inseriti all'interno di una strategia più ampia. Per questo motivo, in questo lavoro, si sono marcati i punti di produzione di specifici discorsi, di specifiche pratiche, perché all'interno di ogni forma

⁴ Per Foucault lo stato non era che una «peripezia» M. Foucault, *Sécurité, territoire, population*, Seuil/Gallimard 2004; trad. it. di P. Napoli, *Sicurezza, territorio, popolazione*, Milano, Feltrinelli, 2005, p. 183.

Deleuze, riprendendo la posizione di Foucault, definisce lo stato «un effetto di insieme o la risultante di una molteplicità di ingranaggi e di fuochi che si situano a un livello completamente diverso, e che costituiscono di per sé una «microfisica del potere». Non solo i sistemi privati, ma anche certe parti dell'apparato di Stato hanno un'origine, procedure e funzioni, che lo Stato, più che istituire, ratifica, controlla o si limita semplicemente a ricoprire». G. Deleuze, *Foucault*, Parigi, Les Éditions de Minuit, 1986; trad. it di F. Domenicali, *Foucault*, Napoli-Salerno, Orthotes, 2021.

⁵ Si tratta di una strategia senza soggetto, senza stratega. P. Dardot, C. Laval, *La nouvelle raison du monde. Essais sur la société néolibérale*, La Découverte, 2010; trad. it. di R. Antonucci e M. Lapenna, *La nuova ragione del mondo. Critica della razionalità neoliberista*, Bologna, DeriveApprodi, 2019, pp. 411-412.

⁶ S. Chignola, *Da dentro. Biopolitica, bioeconomia, Italian Theory*, Roma, DeriveApprodi, 2018, p. 133.

⁷ S. Chignola, *Foucault*, cit., p. 35.

organizzativa del potere vi è un certo rapporto con un determinato sapere. Potere e sapere si generano e si supportano a vicenda, cercano legittimità l'uno nell'altro, producendo un regime di verità. Esso ha il compito di orientare l'agire tanto dei singoli che delle istituzioni, erigendo una griglia valoriale entro cui produrre e giudicare la realtà. Non si tratta quindi di pensare tutti questi processi all'interno dei confini istituzionali incarnati dallo stato, ma di spostare l'attenzione su tutto ciò che gli ruota attorno, «sui processi di assoggettamento e di dominazione, sulle strategie locali, non marchiate dall'universalità del diritto, per mezzo del quale il potere investe i corpi e plasma gli individui»⁸.

Questo lavoro è basato su un approccio multidisciplinare, in quanto al suo interno sono presenti elementi riconducibili alla storia, alla filosofia, all'economia, alla sociologia e alla psicologia, ma nonostante i riferimenti ad una moltitudine di ambiti diversi, rimane un lavoro prettamente filosofico, che si appoggia su una struttura organizzativa di matrice storica. Da questa prospettiva la trattazione tecnica e specifica dell'ambito economico, viene tralasciata, in quanto non strettamente necessaria per i fini che questo lavoro si è dato. Allo stesso modo anche la trattazione della sezione legata alla storia del neoliberalismo non ha l'obiettivo di essere esaustiva e profonda, in quanto è necessaria solo per la costruzione di una precisa contestualizzazione, in cui poter analizzare il concetto di capitale umano. Dunque perché considerare questo un lavoro principalmente filosofico? Perché, riprendendo sempre la cassetta degli attrezzi foucaultiana, la filosofia ha il compito di evidenziare ciò che non appare immediatamente allo sguardo comune; essa funziona come un reagente che rende evidente un oggetto di analisi così prossimo a noi che risulta scontato, invisibile, impercettibile⁹. Questa distanza può essere ridotta a tal punto che l'oggetto finisce per divenire parte del soggetto. In questo senso, ciò che si vedrà in questo lavoro è come la genealogia restituisca una soggettività vista come una produzione del sé all'interno di uno specifico circuito di saperi e di poteri, mostrando:

una storia mobile, centrifuga, dissipata, fatta di quotidianità che si tratta di illuminare portando alla luce le forze che la percorrono: poteri che decidono battaglie e che impongono convenzioni; insubordinazioni e disobbedienze che riemergono come ciò

⁸ S. Chignola, *Foucault*, cit., p. 25.

⁹ *Ivi*, p. 75.

che deve essere posto sotto controllo o imbrigliato; tecnologie di governo capaci di stabilizzare relazioni ordinate; codici di normalizzazione di comportamenti individuali e collettivi; disposizioni e strategie di «veridizione» che determinano effetti di verità¹⁰.

Dopo aver esplicitato la struttura concettuale su cui è fondato questo lavoro, che riprende molti degli strumenti filosofici utilizzati da Michel Foucault (1926-1984), ora cercherò di esplicitare anche le scelte fatte per i singoli capitoli che compongono questo scritto. Nel primo capitolo è stata tracciata una linea di carattere storico su quelle che hanno rappresentato le prime testimonianze dell'uso del concetto di capitale umano. Per il primo paragrafo le fonti a riguardo non erano numerose, e le informazioni reperite mostrano come vi fossero molteplici motivazioni, spesso sconnesse tra loro e fortemente inserite in contesti circoscritti, nell'utilizzo del concetto di capitale umano. Questa è sicuramente una prova del fatto che una certa tipologia di discorsi fosse già presente prima del '900, ma non rappresentava una dinamica significativa per potersi imporre a livello di organizzazione della società e delle politiche economiche dell'epoca. Questa parte ha incluso il capitale umano a livello di conoscenze e capacità acquisite, atte a dare all'uomo una certa connotazione qualitativa, soprattutto nel rapporto con il lavoro e la società. Nel secondo paragrafo, quello relativo all'eugenetica, è stato considerato invece l'aspetto biologico relativo alla qualità dell'essere umano. La parte del capitale umano legata alle caratteristiche innate è servita a mostrare come, nel corso della storia, soprattutto all'altezza di metà '800, le esperienze coloniali europee e l'interesse esploso dopo la teoria evolutiva darwiniana, abbiano prodotto un determinato tipo di discorsi legati all'implementazione delle qualità genetiche e, nello stesso tempo, abbiano creato una serie di avversari e valori da combattere. Questo processo ha finito per convertirsi in specifiche pratiche della gestione della popolazione all'interno di logiche biopolitiche. L'eugenetica ha generato una legittimazione della classificazione degli individui in base a determinate caratteristiche che, all'interno di questo ambito erano rappresentate da caratteri qualitativi a livello genetico, e che, successivamente, all'interno della razionalità neoliberale, si sono trasformati, determinando quella classificazione qualitativa in base all'omogeneità degli individui alla norma generata dai mercati, calcolata attraverso medie statistiche relative alla popolazione intera. La qualità della

¹⁰ *Ivi*, p. 19.

popolazione diventa, a partire dal movimento eugenetico, una priorità di governo, per ridurre sprechi di risorse e massimizzare la produttività, sia individuale che collettiva.

La vera svolta per il concetto di capitale umano avviene all'interno dell'universo neoliberale, in quel momento storico dove, una serie di eventi e di processi, hanno creato le condizioni ottimali per lo sviluppo di teorizzazioni e, soprattutto, di politiche concrete che hanno radicalmente modificato la struttura politica economica e sociale, a partire dalla fine degli anni '70 dell'Occidente. Per arrivare a questo punto il secondo capitolo ha lo scopo di descrivere le idee e le tendenze storiche che hanno portato a certe conseguenze. In particolare per comprendere lo sviluppo della razionalità neoliberale, si è posta l'attenzione su alcuni economisti fondamentali per la trattazione di concetti e di idee decisive per la definizione di capitale umano. L'esperienza ordoliberal tedesca, ha rappresentato un punto cruciale per la diffusione di quello che oggi chiamiamo neoliberalismo. Dalla sua teorizzazione negli anni '30, ha trovato il banco di prova ideale alla fine della Seconda guerra mondiale, nella ricostruzione di un paese di non secondaria importanza quale la Germania. Allo stesso tempo l'ascesa del collettivismo, delle politiche assistenziali e della pianificazione economica, nel resto dei paesi occidentali, hanno rappresentato il terreno di scontro e di prova che era stato anticipato dall'ordoliberalismo tedesco. Negli anni '80 leader come Reagan e la Thatcher, affiancati da determinati gruppi di potere e da modelli economici influenzati da economisti come Hayek, Mises, Friedman, sono risultati decisivi per la diffusione del modello impresa incarnato dall'*homo oeconomicus* neoliberale, e quindi per il debordamento della sfera economica a tutti gli altri ambiti esistenziali dell'individuo. La retorica del capitale umano non è solo ideologia, ma l'organizzazione di una forma di potere governamentale, che attraverso la libertà crea artificialmente specifiche condizioni all'interno del quale formare una soggettività che sia perfettamente inseribile all'interno di questo ambiente, e dal quale sia possibile ricavarne, attraverso meccanismi concorrenziali e di creazione della disuguaglianza, una massimizzazione della produttività, estesa ben oltre i confini tradizionalmente lavorativi. Il neoliberalismo rappresenta quel punto storico in cui il capitale umano può essere liberato dal suo uso strettamente limitato visto nel primo capitolo, e può far parte di una precisa modalità di potere attraverso cui pensare sé stessi e pensare gli altri, e di conseguenza poter governare queste forme di soggettività create come prodotto di uno specifico regime di verità. Ciò che serve sottolineare ulteriormente è

che questo lavoro si concentra sul concetto di capitale umano, che all'altezza del secondo dopoguerra, è inscindibile dalla razionalità neoliberale, ma che per motivi di spazio non era possibile approfondire in questa sede, perciò il capitolo sulla nascita del neoliberalismo si concentra prevalentemente sugli aspetti più importanti, finalizzati alla comprensione e all'analisi del concetto di capitale umano.

Il terzo capitolo è quello che va ad analizzare nello specifico il capitale umano, all'interno della razionalità neoliberale. Per fare questo si sono presi in considerazione gli autori che maggiormente hanno contribuito con i loro lavori allo studio di questo concetto, quali Mincer (1922-2006), Schultz (1902-1998) e Becker (1930-2014). Per parlare di capitale umano è stato necessario comprendere la trasformazione che ha rappresentato il neoliberalismo, in particolare rispetto al tradizionale liberalismo, che secondo quasi tutti i grandi economisti chiamati in causa in questo scritto, ha determinato indirettamente la formazione del modello collettivista, principale avversario entrato in crisi e successivamente sconfitto dal modello neoliberale. Dopo questa contestualizzazione si sono cercate le motivazioni che hanno spinto i 3 economisti citati precedentemente ad ipotizzare e dimostrare la necessità di una teoria del capitale umano. Le condizioni economiche, dal secondo dopoguerra in poi, hanno determinato l'esigenza di spiegare un accumulo di ricchezze che le precedenti teorie economiche classiche non riuscivano a comprendere. Da questo presupposto nasce il concetto di capitale umano come lo conosciamo oggi, infatti genericamente viene fatto risalire proprio tra gli anni '50 e '60, dalla mente di Mincer, Schultz e Becker. Lo stretto rapporto tra progresso tecnologico-industriale, aumento della produttività, dei salari, delle conoscenze e delle capacità richieste, della scolarizzazione e la diminuzione della mortalità e della fertilità, hanno contribuito enormemente a mettere sotto la lente di ingrandimento il capitale umano, come possibilità di implementare le proprie capacità, dunque il proprio salario, e di conseguenza il proprio valore. Per questo motivo il paragrafo successivo si occupa del ruolo fondamentale legato all'istruzione e alle conseguenze pratiche che questa ha portato in termini di benessere e produttività. Come ultimo paragrafo è stato fatto un approfondimento sull'approccio economico al comportamento umano, relativo soprattutto ai lavori di Becker; questa parte di lavoro vuole sottolineare come la teoria del capitale umano non abbia portato a conseguenze tangibili solo in ambito lavorativo o tradizionalmente economico, ma, che attraverso questa particolare lettura, sia possibile applicare una

logica di calcolo economico a qualunque attività che riguardi una scelta, come vuole la definizione di economia data da Robbins. Tutto può essere visto come un investimento e dunque tutto può generare una rendita futura, sia in termini economici che psicologici. È proprio in questo paragrafo che viene mostrato, a livello specifico, come la figura del soggetto-impresa sia una figura universalizzata, che sussume ogni contesto sotto la lente economica, attraverso le stesse logiche che regolano i mercati, come avviene nell'ambito della gestione familiare o nella sfera della criminalità.

Nell'ultimo capitolo si sono descritte le dinamiche che regolano il rapporto tra soggettività e modalità di governo all'interno della razionalità neoliberale. In questa ultima parte, sono stati esaminati i meccanismi e i dispositivi che agiscono tatticamente sul soggetto, per produrre e gestire una specifica soggettività¹¹ che si pensa libera, ma che viene controllata, governata e capitalizzata all'interno di una più ampia strategia di efficienza immanente al sistema neoliberale. In particolare, ciò che risulta evidente è il passaggio in secondo piano del dispositivo di potere disciplinare a favore di una forma di governo biopolitico. Le modalità di determinazione della norma in questo passaggio, seppur non progressivo e mai del tutto definitivo, sono opposte al meccanismo disciplinare. La governamentalità neoliberale utilizza una costruzione artificiale dell'ambiente e delle opportunità economiche al fine di controllare e capitalizzare le azioni individuali. Per fare questo vengono utilizzati gli strumenti statistici per individuare i *trend* relativi alla popolazione e di conseguenza l'estrapolazione della rispettiva norma, e quelli psicologici per costruire e orientare la soggettività. La libertà, all'interno di questo modello, assume un ruolo decisivo, in quanto non rappresenta più un fine etico, ma uno strumento di governo, il cui uso viene regolato di volta in volta in base alle condizioni di sicurezza che riguardano l'efficienza strutturale dell'intero sistema. A questi cambiamenti seguono quelli relativi all'ambito lavorativo, il sistema fordista entra in crisi e viene superato da una nuova concezione del lavoro, legata alle esigenze che la globalizzazione e la liberalizzazione

¹¹ «Il soggetto non è quindi identico a sé stesso, non ha un'essenza, ma è una storia senza origine e senza destino, in quanto è intimamente interrelato alla società; in quanto è un'attività (soggettivazione), una pratica legata a delle tecniche. [...] Per essere il soggetto di un'epoca data, di un certo rapporto sociale, il soggetto è oggetto di un processo di separazione discorsiva, di iscrizioni, di registrazioni, di classificazioni, di dressage disciplinare, di sorveglianza, etc. È al contempo individuato e nominato, è incasellato in categorie; è dunque oggetto di un discorso – sia esso religioso, filosofico, politico – ed è modellato nel corpo e nell'anima da delle tecniche di potere. [...] L'efficacia di cui si tratta consiste nel riformare gli individui, nel piegarli a una logica d'impresa e di mercato». Tratto da un'intervista di Christian Laval presso l'ospedale Sainte-Anne di Parigi, il 18 Maggio 2009, trad. it. di Davide Gallo Lassere.

dei mercati hanno portato. La logica del capitale umano mette sullo stesso piano individuo e impresa, cercando di uniformare i desideri e i comportamenti individuali agli interessi aziendali, per aumentare la produttività e diminuire le possibili resistenze da parte dei soggetti, facendo venire meno i confini relativi agli spazi lavorativi ed economici. In questo nuovo sistema: «è *la vita stessa* (linguaggio, affetti, capacità di relazione come caratteristiche speciespecifiche dell'uomo) *che viene messa a lavoro* all'interno di cicli di produzione che non sono più contenuti né dalle mura degli impianti, né dalla giornata lavorativa, né dalla misura del salario che avevano segnato i regimi fordisti di accumulazione»¹². Per raggiungere questo scopo vengono elaborati tutta una serie di saperi psicologici utilizzati per la gestione del soggetto dentro e fuori il lavoro. Il *neo-management* ha il ruolo di accrescere le capacità della forza lavoro e di creare un certo immaginario atto a stimolare la "risorsa" per renderla maggiormente produttiva e incline all'accettazione di un sistema fondato su precarietà, flessibilità, concorrenza, disuguaglianza e responsabilità individuale. I soggetti, all'interno del modello post-fordista, vengono abituati ad uno specifico ambiente grazie ad un'interminabile azione di valutazione sia da parte di professionisti esterni che di loro stessi, in modo da cartografare in ogni istante le esigenze del mercato e il posizionamento individuale rispetto ad esso, alimentando un processo che finisce per dare all'ambito economico una valenza esistenziale che travalica i suoi stessi confini.

¹² S. Chignola, *Da dentro*, cit., p. 47.

Capitolo 1

Origine ed evoluzione del concetto di capitale umano

Il concetto di capitale umano come lo conosciamo oggi, ovvero come una vera e propria teoria inserita all'interno di una precisa razionalità di governo, viene generalmente fatto risalire a cavallo tra gli anni '50 e '60 del Novecento. Ma le sue origini, per lo meno in forme ancora poco strutturate, possono essere ricondotte a molto prima. Le passate concezioni del capitale umano sono ancora lontane dall'essere caratterizzate dalla forma del soggetto-impresa neoliberale, ma attraversano delle specifiche questioni, che saranno fondamentali per il suo successivo sviluppo. Risulta necessario, per comprendere questo concetto, tracciare la sua traiettoria storica, ed evidenziare i tratti di continuità e discontinuità, comprendendo quali esigenze abbiano spinto economisti, sociologi, biologi, filosofi a definirlo e svilupparlo. In seguito vedremo alcuni degli autori che maggiormente hanno contribuito alla formazione del concetto di capitale umano, per poter individuare le problematiche, i differenti contesti di discussione e quelle che possono essere le costanti concettuali e discorsive presenti nel loro pensiero.

1.1 Determinare il valore dell'uomo

Il capitale umano nella sua forma più primitiva, ancora embrionale, si presenta come il tentativo di calcolo del valore della vita umana, del quale si possono già trovare tracce scritte nell'antica legge medievale anglosassone chiamata *wer*, *wergild*, *wite*, o *bøde*. Il valore stabilito per un individuo veniva utilizzato per determinare il risarcimento concesso ai suoi parenti in caso di uccisione da parte di terzi e si basava sulla sua posizione sociale nella vita. Il *bøde* doveva essere pagato da chi commetteva l'omicidio e se il condannato non era in grado di pagare l'importo, veniva venduto come schiavo o esiliato. Questo valore, a differenza della teoria neoliberista del capitale umano, aumentava con l'invecchiamento dell'individuo e l'accumulazione dei suoi beni. Questo sistema di risarcimento è caduto in disuso nel momento in cui

l'omicidio ha smesso di essere considerato una questione prettamente personale per diventare una questione sociale¹³.

Il primo a rendere il calcolo di questo valore più metodico è stato l'economista britannico Sir William Petty (1623-1687), che aveva come obiettivo quello di calcolare il valore economico di una nazione, utilizzando non solo le sue risorse naturali ma tenendo conto del potenziale di ogni singola persona sul territorio. Per misurare la ricchezza nazionale dell'Inghilterra, Petty ritenne di dover innanzitutto determinare il valore della popolazione. Iniziò ipotizzando che l'Inghilterra avesse 6 milioni di persone e che la loro spesa annuale fosse di 7 sterline a testa, producendo una spesa annuale totale per la popolazione di 42 milioni di sterline. L'affitto della terra fu calcolato in 8 milioni di sterline e il profitto annuale di tutte le proprietà personali era di altri 8 milioni di sterline. Concludeva, quindi, che il lavoro del popolo doveva fornire i restanti 26 milioni di sterline all'anno (spesa totale meno affitto e profitto). Moltiplicati per 20, in quanto, secondo i calcoli di Petty, la totalità degli uomini e la terra valgono 20 anni di acquisto, questi 26 milioni di sterline danno un valore dell'intero popolo pari a 520 milioni di sterline. Questo, diviso per la popolazione di 6 milioni di abitanti, quantificava il valore di ogni uomo, donna e bambino a poco più di 80 sterline. In questo modo si potevano stimare le perdite subite a causa della peste, della guerra e dell'invio di uomini all'estero. Petty si avvaleva di calcoli basati su stime e sull'ampio uso della statistica¹⁴. Il suo interesse per la valutazione monetaria degli esseri umani si sviluppò a partire dalla finanza pubblica cercando di stabilire criteri efficienti di tassazione. Tuttavia, utilizzò la nozione di capitale umano nel tentativo di dimostrare la potenza della sua patria, gli effetti economici delle migrazioni e il valore monetario delle vite umane perdute in guerra¹⁵. Per stimare il valore economico della popolazione occupata, egli determinò il valore di ogni lavoratore sulla base dei redditi da lavoro, e concluse che questo corrispondeva alla rendita perpetua del capitale umano che lo generava, rapportata ad un determinato tasso di interesse. Sebbene il procedimento individuato da Petty sia eccessivamente elementare e limitato (non dice nulla, ad esempio, sui costi sostenuti per produrre il capitale umano), può comunque

¹³ A. Hofflander, *The Human Life Value: An Historical Perspective*, «The Journal of Risk and Insurance», Vol. 33, 1966, No. 3, pp. 381-391, qui p. 381.

¹⁴ *Ivi*, p. 382.

¹⁵ B. F. Kiker, *The Historical Roots of the Concept of Human Capital*, «Journal of Political Economy», Vol. 74, 1966, No. 5, pp. 481-499, qui p. 482.

essere considerato come la stima del capitale umano più antica nella storia del pensiero economico¹⁶. Quasi 40 anni dopo, il calcolo del valore della vita umana venne ripreso da Philip Cantillon (1680-1734), che, a differenza di Petty, era più interessato ai costi di mantenimento di uno schiavo che al calcolo della ricchezza di una nazione, sostenendo che il lavoro di uno schiavo valesse almeno quanto il valore del prodotto della quantità di terra che era necessario coltivare per il suo sostentamento, più la metà di questa, per la crescita e l'educazione della sua prole.

Successivamente anche Adam Smith (1723-1790) si occupò di capitale umano, non per calcolare il valore di una vita umana, ma per analizzare le differenze salariali presenti tra le diverse professioni. Il termine capitale umano non viene mai esplicitamente nominato, ma nella sua celeberrima opera *La ricchezza delle nazioni* del 1776, ne fornisce una descrizione perfettamente calzante:

education, study, or apprenticeship, always costs a real expense, which is a capital fixed and realized, as it were, in his person [...]. The improved dexterity of a workman may be considered in the same light as a machine or instrument of trade which facilitates and abridges labour, and which, though it costs a certain expense, repays that expense with a profit¹⁷.

Smith, paragonando gli investimenti educativi a quelli delle macchine più costose, aggiunge ancora:

When any expensive machine is erected, the extraordinary work to be performed by it before it is worn out, it must be expected, will replace the capital laid out upon it, with at least the ordinary profits. A man educated at the expense of much labour and time to any of those employments which require extraordinary dexterity and skill, may be compared to one of those expensive machines. The work which he learns to perform, it must be expected, over and above the usual wages of common labour, will replace to him the whole expense of his education, with at least the ordinary profits of an

¹⁶ A. Cegolon, *Il valore educativo del capitale umano*, Milano, Franco Angeli, 2012, p. 27.

¹⁷ A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Oxford, Oxford University Press, 1976, p. 283.

equally valuable capital. It must do this too in a reasonable time, regard being had to the very uncertain duration of human life, in the same manner as to the more certain duration of the machine¹⁸.

Quando si fanno investimenti costosi e a lungo termine, è necessario che il loro rendimento vada a pareggiare o a superare le spese sostenute in precedenza, facendo attenzione soprattutto all'elemento temporale, necessario per rientrare nei costi in educazione e formazione. Questi sono gli unici passaggi che Smith dedica al capitale umano, ma la sua straordinaria capacità di cogliere questo aspetto è stata sottolineata e ripresa da uno dei padri del moderno concetto di capitale umano neolibérale, come T. W. Schultz, che dedica un articolo a Smith e utilizza queste righe per legittimare l'importanza degli investimenti educativi per l'aumento della produttività, e di conseguenza del reddito. Smith fa rientrare nella definizione di capitale fisso: «the acquired and useful abilities of all the inhabitants or members of the society»¹⁹. In questa definizione non è ancora l'uomo in sé a coincidere con il capitale fisso, ma solo le sue competenze ed abilità, così come aveva ripreso successivamente anche lo stesso John Stuart Mill (1806-1873)²⁰. Smith infine ricorda come le differenze di salario non abbiano a che fare con cause innate o naturali, che distribuirebbero maggiori abilità ad alcuni rispetto ad altri (come successivamente teorizzerà il filone eugenista), ma:

The difference of natural talents in different men is, in reality, much less than we are aware of; and the very different genius which appears to distinguish men of different professions, when grown up to maturity, is not upon many occasions so much the

¹⁸ *Ivi*, p. 119.

¹⁹ *Ivi*, p. 283.

²⁰ J. S. Mill, sostiene, analogamente a Smith, che: «The human being himself I do not class as wealth. He is the purpose for which wealth exists. But his acquired capacities, which exist only as a means, and have been called into existence by labour, fall rightly, as it seems to me, within that designation» J. S. Mill, *Principles of Political Economy*, Londra, Longmans, Green & Co., 1909, p. 47.

Come da tradizione il liberalismo tende a separare la sfera economica del mercato e del lavoro dalle altre, da qui si può comprendere la riluttanza di Smith e di Mill nell'equiparare la totalità della persona ad un capitale, sottomesso quindi dalle dinamiche del mercato. La persona rimane un nucleo ancora non attaccato dal capitale che, come viene sottolineato, deve riguardare solo competenze ed abilità. Da un punto di vista morale era pericoloso pensare che una persona potesse coincidere con una macchina e che potesse essere sottoposta a compravendita, anche per questo la nozione di capitale umano troverà difficoltà a svilupparsi velocemente, come accusato sia da Schultz che da Becker.

cause, as the effect of the division of labour. The differences between the most dissimilar characters, between a philosopher and a common street porter, for example, seems to arise not so much from nature, as from habit, custom, and education. When they came into the world, and for the first six or eight years of their existence, they were, perhaps, very much alike, and neither their parents nor playfellows could perceive any remarkable difference. About that age, or soon after, they came to be employed in very different occupations. The difference of talents comes then to be taken notice of, and widens by degrees, till at last the vanity of the philosopher is willing to acknowledge scarce any resemblance²¹.

Nei primi anni di vita gli uomini sono sostanzialmente uguali, ciò che influisce sul loro percorso lavorativo e quindi sui loro guadagni sono fattori relativi all'educazione, all'ambiente e alle abitudini. Infatti coloro che guadagneranno un salario più elevato lo dovranno ad un'educazione maggiormente «tedious and expensive», rispetto a quei poveri uomini il cui patrimonio risiede esclusivamente nelle loro mani²².

È da ricordare sicuramente anche la figura di Johann Heinrich von Thünen (1783-1850) per il grande contributo fornito alla nozione di capitale umano. Nella sua opera, *Der isolierte Staat* del 1826, sostiene che applicare agli uomini il concetto di capitale non li espone a logiche di mercificazione condannabili dal punto di vista morale, ma, anzi, è di fondamentale importanza per poterli proteggere e tutelare. Per von Thünen i costi e il tempo dedicato all'istruzione e alla formazione, soprattutto in giovane età, erano necessari per: permettere lo sviluppo della forza fisica del lavoratore, che iniziava a lavorare intorno ai 17-18 anni; migliorare le sue abilità tecniche; aumentare la sua produttività lavorativa; sviluppare e affinare il proprio intelletto; essere maggiormente indipendente e responsabile a lavoro, facendo meno di un supervisore; ed infine, diventare un cittadino migliore, consapevole delle proprie scelte²³. Il concetto di capitale umano serviva a von Thünen anche per poter compensare le differenti condizioni ambientali tra nazioni, nonostante ogni territorio avesse le proprie peculiarità, il raggiungimento di elevati livelli di istruzione, traducibili come forme di

²¹ A. Smith, *An Inquiry*, cit., p. 29.

²² J. Spengler, *Adam Smith on Human Capital*, «The American Economic Review», Vol. 67, 1977, No. 1, pp. 32-36, qui p. 33.

²³ B. F. Kiker, *Von Thünen on Human Capital*, «Oxford Economic Papers», Vol. 21, 1969, No. 3, pp. 339-343, qui p. 340.

investimento in capitale umano, avrebbero dovuto essere una condizione di cui tenere sempre conto, nelle questioni relative al calcolo della ricchezza nazionale e della produttività:

Since a more highly schooled nation, equipped with the same material goods, creates a much larger income than an uneducated people, and since this higher schooling can only be obtained through an educational process which requires a larger consumption of material goods, the more educated nation also possesses a larger capital, the return of which is expressed in the larger product of its labour²⁴.

Considerare il capitale umano vuol dire dare un maggior peso e valore alla vita umana, che spesso veniva messa in secondo piano rispetto a macchine e attrezzature militari, che invece erano considerate un capitale. Nella sua opera, denuncia infatti che centinaia di vite umane potevano essere sacrificate in battaglia per salvare un cannone, con un valore venti volte inferiore al valore capitale degli uomini. Questo accade perché il costo del cannone comporta un esborso di fondi pubblici, mentre gli esseri umani potrebbero essere ottenuti a costo zero, attraverso un decreto di coscrizione. Von Thünen era molto attento al ruolo dello stato di tutela, soprattutto delle fasce più povere della popolazione che venivano colpite duramente durante i periodi di guerra, sia per le partenze al fronte, che toglievano forza lavoro all'intera famiglia, che per le perdite di vite umane, che non sarebbero state ricompensate economicamente. Lo stato, considerando questi uomini al pari di un capitale, avrebbe perciò dovuto: risarcire le famiglie in caso di morte in guerra; risarcire i soldati con disabilità permanenti, per gli investimenti educativi sostenuti in passato e per il resto della loro vita; compensare economicamente ogni soldato tornato incolume per il mancato guadagno lavorativo che avrebbe perduto prestando servizio militare²⁵.

In questo testo sono esposti concetti decisivi per la definizione moderna del capitale umano, come si vedrà soprattutto in G. S. Becker e T. W. Schultz. Quest'ultimo lo nomina esplicitamente come autore di riferimento per la sua nozione di capitale umano insieme a Smith e Fisher (1867-1947), nell'opera *Investment in Human Capital* (1961).

²⁴ J. H. von Thünen, *Der isolierte Staat*, 1875, in B. F. Kiker, *Von Thünen*, cit., qui p.341.

²⁵ *Ivi*, p. 342.

È di notevole rilievo la nozione economica di costo-opportunità, che non viene esplicitamente nominata, ma è ben evidente nella parte che definisce i doveri dello stato nella compensazione remunerativa dei mancati guadagni lavorativi e dei costi d'istruzione che non potranno generare un guadagno futuro, a causa di eventuali invalidità di guerra. Un altro concetto che si può ritrovare nel testo, e che sarà uno dei cavalli di battaglia del neoliberalismo, soprattutto in Becker, è quello relativo ai costi d'istruzione che, secondo l'economista tedesco, non devono essere più visti come un «cost of education» ma come un «productive capital»²⁶. Questa formulazione ricorda molto la sostituzione beckeriana del concetto di consumo, quindi di spesa con quello di produzione, dunque di guadagno.

Riprendendo e perfezionando il metodo di Petty, William Farr (1807-1883) cercava di stabilire dei criteri per una corretta tassazione, non considerando la popolazione come un insieme omogeneo, ma dividendola in gruppi, caratterizzati da un differente valore di capitale umano. Per calcolarlo, Farr utilizza la proprietà come variabile da mettere in relazione con l'importo di tasse da pagare, definendola come:

Anything which yields produce that will sell for money although it may itself be inalienable; consequently, all the free labourers, artizans (sic), professional men of the United Kingdom, having within them this power of production, are as essentially property as the things usually designated by that name, and characterised as personal or real, movable or immovable. Exclusive of all his external property every man is worth something²⁷.

In questo caso, a differenza di Smith e Mill, l'equivalenza tra persona e capitale sembra totale, esso può essere considerato indifferentemente sia come una cosa, una qualunque proprietà, sia come una persona vera e propria. Il calcolo del valore di questi uomini si basa sul *surplus*, che si genererebbe dalla differenza tra il valore attuale dei probabili guadagni futuri del figlio e i costi necessari per realizzare tali guadagni. L'approccio di Farr, basato sui guadagni capitalizzati, è stato il primo

²⁶ *Ivi*, p. 343.

²⁷ W. Farr, *Journal of the Statistical Society*, Vol. XVI, 1853, in A. Hofflander, *Op. cit.*, qui p. 384.

procedimento veramente scientifico, ed è quello seguito oggi dalla maggior parte degli economisti, per valutare gli esseri umani²⁸.

Alfred Marshall (1842-1924) riprende la teoria di Farr per calcolare quanto i fenomeni migratori potessero giovare all'economia di uno stato. Per fare questo è necessario sottrarre tutti i guadagni, che il migrante avrà raggiunto nel suo nuovo paese, a tutti i servizi e le ricchezze che sarebbero stati diretti ad altri al posto suo; occorre tenere in considerazione anche le probabilità di morte prematura e di malattia, e il suo eventuale fallimento o successo nella vita.

Un diverso utilizzo del capitale umano è stato fatto da Jacob Greene, che nel 1880 ha avuto la grande intuizione di applicarlo, per la prima volta nella storia, alle assicurazioni sulla vita. Come presidente della *Connecticut Mutual Life Insurance Company*, egli definì il valore economico di un uomo: «the present value of what he may fairly be able to earn in the future, and during his probable life» aggiungendo che quel valore era: «just as calculable as that of the real estate, stock or securities, and on just the same basis; to wit, the amount of money it produces, and the chances of its continuing to produce it». Anche per Greene gli uomini potevano essere definiti capitali perchè: «That which produces money is worth money: that which earns money is worth money: and when that which produces or that which earns money is lost, destroyed, the money worth is lost, destroyed»²⁹.

Già nell'800 inizia a svilupparsi ed a definirsi sempre di più il concetto di capitale umano, con particolare attenzione per quello che sarà la stima dei valori di rendita futuri che dovranno essere attualizzati; si delinea sempre di più, in diversi ambiti di analisi e ricerca, come è stato visto sin qui, la cruciale sostituzione del salario lavorativo, nella sua definizione classica, come compenso pattuito per la vendita della propria forza-lavoro, in un reddito, inteso come un generatore di possibili flussi di guadagno futuri dovuti alla rendita di un capitale.

Il filosofo francese Charles Duveyrier (1803-1866), membro di spicco dei sansimoniani, nell'opera del 1865, *La Civilisation et la démocratie française*, parla esplicitamente di capitale umano come mezzo per raggiungere una sorta di utopia socialista, caratterizzata dal progresso scientifico, da maggiori diritti civili e della

²⁸ B. F. Kiker, *The Historical Roots*, cit., qui p. 497.

²⁹ J. Greene, *An Agent's Work*, 1885, in A. Hofflander, Op. cit., qui p. 386.

prosperità economica. Vedere l'uomo come un capitale, e quindi come fonte sia di investimento che di rendimento, avrebbe tutelato la sicurezza dei lavoratori, aumentato la produttività e migliorato le condizioni economiche anche dei più poveri, combattendo «inesperienza e ignoranza», fonti principali di miseria per i singoli e per la collettività. Il centro dell'argomentazione di Duveyrier sono i bambini e il loro tasso elevato di mortalità. L'educazione, e quindi il ruolo fondamentale delle scuole, avrebbe dovuto fornire una base necessaria per garantire alle madri di poter crescere nelle condizioni migliori la propria prole³⁰, abbassando il numero di decessi infantili e dando tutte quelle cure che avrebbero permesso ai figli di potersi sviluppare, in modo da aumentare il loro valore. Il bambino viene effettivamente paragonato a terre e capitali, mentre i genitori, a proprietari che devono trarre profitto dai loro prodotti³¹:

Mais le capital humain, l'enfant, quand il arrive à la vie, son intelligence, les facultés productives dont il a le germe et qui, développées par l'éducation, deviendraient des sources de richesse aussi fécondes que la vigne, le pré ou le champ que possède son père, l'enfant, Messieurs, il faut bien le dire, trouve dans sa famille beaucoup de caresses, de soins, d'affection, mais il n'y trouve pas un propriétaire intelligent de ses richesses intellectuelles, de son aptitude, de ses talents futurs, et par conséquent intéressé à les développer et à presser les gouvernements de perfectionner, de multiplier les écoles³².

Non è ancora sviluppata la logica della teoria della scelta razionale di Becker, ma appare chiaro che il bambino, essendo un capitale, sarà sottoposto a scelte considerate economiche da parte di quei «propriétaire intelligent» che dovranno coltivare le «richesses intellectuelles» dei loro figli. La scuola, come istituzione, ha il compito di educare genitori e figli, e di formare le nuove generazioni di lavoratori. Duveyrier pensava alla formazione di un «*Institut de progrès social*», per «sviluppare le risorse morali e intellettuali della civiltà, su un piano di parità con le sue risorse

³⁰ L'attenzione di Duveyrier si sofferma in particolar modo su igiene, cibo e abbigliamento, che solo genitori istruiti avrebbero preso maggiormente in considerazione.

³¹ C. Duveyrier, *La civilisation et la démocratie française. Deux conférences suivies d'un projet de fondation d'institut de progrès social*, Parigi, Deuxième Edition, 1865, p. 91.

³² *Ibidem*.

materiali»³³, attraverso un sistema di istruzione e credito professionale. Questo investimento sarebbe poi stato ripagato dei suoi costi, sia per lo stato, che avrebbe dovuto costruire scuole e incentivare economicamente l'educazione, che per i singoli cittadini:

[...] est certain que tout individu porte en lui le germe d'une aptitude spéciale; que cette aptitude, étant développée, constitue une force productive d'une valeur supérieure aux dépenses que l'éducation a coûtées, et que toute profession exercée avec habileté offre la garantie d'un crédit proportionnel aux besoins qu'elle crée. La société a donc intérêt à développer les aptitudes dans toutes les classes de la population, et à provoquer l'établissement d'écoles et de banques nouvelles³⁴.

Nella diffusione di istituti scolastici, le donne dovranno avere un ruolo di primo impatto, la loro naturale propensione alla cura della prole non godeva di abbastanza attenzione da parte dello stato, che avrebbe potuto usare questa virtù per fornire insegnanti di qualità e per dare dignità alla donna, riconoscendo le sue capacità con un salario. Duveyrier attribuisce all'istruzione, il ruolo principale per raggiungere un più alto livello di progresso sociale e, in un passaggio del testo, sembra vedere nelle scuole il mezzo per poter esercitare una forma di governo sulle future generazioni che non sia coercitiva: «il faudrait, au lieu de troubler violemment leurs moeurs, leurs coutumes, leurs croyances, il faudrait, dis-je, créer chez eux de nouveaux besoins qu'une propagande civilisatrice peut seule faire naître [...]»³⁵.

Di diverso credo politico rispetto a Duveyrier, l'economista francese Alfred de Foville (1842-1913), convinto liberale, pensa, analogamente al filosofo sansimoniano, che la nozione di capitale umano potrà fornire molti servizi, soprattutto migliorando i criteri di tassazione. La sua definizione di capitale umano è: «[...]», c'est de que vaut, économiquement parlant, la machine humaine, agissant comme agent de production et source de revenu. L'homme en tant qu'instrument de production, [...] est bien un capital, au même titre qu'un cheval, une machine à vapeur ou un champ, [...],

³³ *Ivi*, p. 101, (trad. mia).

³⁴ *Ivi*, pp. 101-102.

³⁵ *Ivi*, p. 108.

l'assimilation du capital humain aux autres capitaux, quand la science en aura pris son parti, lui rendra bien des services»³⁶.

L'uomo dal punto di vista economico è una macchina, un agente di produzione e fonte di reddito. Questo concetto verrà sempre più puntualizzato, fino a consolidarsi definitivamente all'interno della rivoluzione neoliberale.

Henri Baudrillart (1821-1892) in *Manuel d'economie politique* del 1883, critica la definizione di economia classica basata sulle idee di Thomas Robert Malthus (1766-1834). I «produits immatériels»³⁷ così come Baudrillart li definiva, riprendendo il termine da Jean-Baptiste Say (1767-1832), dovevano entrare nella definizione di ricchezza, che si basava ancora sui paradigmi del passato, considerando solamente i capitali fisici immediatamente quantificabili. Si sarebbe commesso un grave errore nel definire i beni immateriali come non cumulabili e la spesa per moltiplicarli come improduttiva:

on ne peut pas dire que la dépense faite pour obtenir ces produits est improductive. [...], puisqu'il en peut résulter une véritable richesse, et une richesse supérieure à ces frais de production: il n'est sûrement pas rare que des talents acquis valent plus que la dépense faite pour les acquérir; il n'est pas impossible qu'un gouvernement fasse naître, par une administration active, ferme, éclairée de la justice, des habitudes sociales d'un prix infiniment supérieur à la dépense qu'il faut faire pour obtenir un si précieux-résultat³⁸.

Nella ricchezza nazionale dovevano essere considerati prodotti immateriali come conoscenze e buone abitudini, che non sarebbero valse di meno di un capitale monetario o qualsiasi altro tipo di garanzia³⁹. Questo capitale immateriale non avrebbe importanza solamente in sé stesso, ma sarebbe necessario soprattutto per produrre capitale materiale. Inizia a farsi largo l'idea che la produzione lavorativa non debba tenere conto esclusivamente dei classici fattori quantitativi, come numero dei

³⁶ F. Faure, *Alfred de Foville*, «Journal de la Société de statistique de Paris», Vol. 54, 1913, pp. 551-581, qui p. 573.

³⁷ H. Baudrillart, *Manuel d'economie politique*, Parigi, Cinquième édition, 1883, p. 73.

³⁸ *Ivi*, p. 78.

³⁹ *Ivi*, p. 79.

lavoratori e numero di ore lavorate ma, che debba considerare soprattutto l'apporto qualitativo degli operai, che con una maggior preparazione in termini di abilità e conoscenze, avrebbero aumentato la loro produttività ed evitato orari di lavoro massacranti⁴⁰. In un passaggio della sua opera, Baudrillard sembrerebbe anticipare quelli che sono dispositivi tipici del neoliberalismo, più precisamente legati al soggetto come imprenditore di sé stesso. Per creare capitale (inteso quindi anche nella sua veste immateriale) occorre possedere particolari virtù: «il faut en effet prévoir l'avenir, lui sacrifier le présent, exercer un noble empire sur soi-même et sur ses appétits, résister non seulement à l'appât des jouissances actuelles, mais encore aux aiguillons de la vanité et aux caprices de l'opinion publique, toujours si partiale envers les caractères insoucians et prodigues»⁴¹. Si nominano caratteri tipici di quel *homo oeconomicus* neoliberale, come la capacità di prevedere il futuro, di sacrificare il presente per esso, e di esercitare un dominio su sé stessi e i propri appetiti come atto di auto-responsabilizzazione. Ma non sono finiti qui i riferimenti che anticipano le caratteristiche del soggetto-impresa contemporaneo, Baudrillard lo descrive utilizzando le parole di Adolphe Thiers, come un soggetto che:

combine les profits avec le salaire de son travail; et ces deux rémunérations s'identifient tellement dans sa personne, qu'il ne sait plus distinguer la force que Dieu lui a donnée de celle qu'il s'est donnée à lui-même. Il consomme, mais il crée et épargne. D'ouvrier, il est capable de monter au rang d'entrepreneur; les classes supérieures n'ont pas de bornes qu'il ne puisse prétendre à franchir. Il se développe dans la plénitude de sa puissance et de sa liberté. La vie moyenne s'étend, et il reste longtemps à son poste, utile à lui-même⁴².

In questo breve estratto troviamo elementi che diventeranno un ritornello per gli ideologi e i teorici della razionalità neoliberale: il darsi la forza da soli (l'elemento dell'autostima e della responsabilità); il soggetto che produce, consuma e risparmia; l'operaio che può diventare imprenditore (eliminazione del concetto di classe), continuando la sua scalata economica e sociale in modo illimitato (assenza di limiti,

⁴⁰ *Ivi*, p. 122.

⁴¹ *Ivi*, p. 159.

⁴² *Ivi*, p. 473.

auto-perfezionamento continuo) e infine il riferimento alla libertà d'azione, di scelta personale, che è il fondamento necessario su cui costruire il soggetto.

Il classico rapporto malthusiano tra popolazione e ricchezza viene rivoluzionato; se anche quello immateriale può essere un capitale e dare origine quindi a guadagni futuri, questo rapporto va a modificarsi, riuscendo a garantire maggiori ricchezze anche con l'aumentare della popolazione e il diminuire delle risorse fisiche sfruttabili. La ricetta per l'aumento del salario, uscendo dal rigido meccanismo malthusiano, per Baudrillard prevedeva: «l'instruction, le développement moral, la culture appropriée des facultés intellectuelles, autrement dite l'éducation professionnelle, dans la classe la plus nombreuse. [...], l'ouvrier serait meilleur producteur»⁴³. Il problema non è tanto, come per Malthus, quello di non mettere al mondo quanti più figli possibili, ma quello di poterli allevare in modo da valorizzarli e renderli competitivi nel mercato del lavoro, in poche parole: investire nel loro capitale umano⁴⁴. Questo ragionamento anticipa la soluzione che gli economisti del '900 cercheranno di dare, all'impossibilità di applicazione della legge di Malthus, per spiegare la grande crescita economica e industriale del secondo dopoguerra, che sarà la principale causa di teorizzazione del capitale umano nella dottrina economica neoliberale. Baudrillard spiega infatti che:

Au lieu de considérer les individus humains comme un capital perfectible, [Malthus] paraît ne voir en eux que des unités purement numériques, préoccupé de la question de la quantité jusqu'à presque oublier la question de qualité en matière de population. Nous croyons que toute tentative faite pour établir une relation offrant quelque fixité entre le nombre des hommes et la quantité des moyens d'existence est purement chimérique. Tant vaut l'homme, tant vaut l'industrie. Où le capital humain est médiocre, c'est-à-dire dans ces pays où l'homme physique, intellectuel et moral est pour ainsi dire atrophié, ou bien encore où les facultés humaines s'égarer dans des directions improductives, l'assertion de Malthus reprend ses droits. Où ce capital est en pleine vigueur et suit une direction féconde, elle les perd⁴⁵.

⁴³ *Ivi*, p. 383.

⁴⁴ *Ivi*, p. 462.

⁴⁵ P. A. Rosental, *Destins de l'eugenism*, Parigi, Seuil, 2016, p. 539.

La teoria di Malthus poteva essere superata attraverso il concetto di capitale umano, perché riusciva a fornire l'elemento qualitativo della popolazione, che l'economista inglese aveva invece sempre ignorato. Dove si investe nell'uomo a livello fisico, intellettuale e morale la legge di Malthus perde di significato, dove questo non accade la legge risulta ancora valida.

In tutti gli autori che sono stati brevemente esaminati, il capitale umano risulta il punto di riferimento per dare una spiegazione a diverse questioni, tra le quali: il calcolo della ricchezza di una nazione, come in Petty; determinare gli effetti economici dell'istruzione, degli investimenti sanitari e dell'immigrazione, come in Marshall, Baudrillard, Smith; migliorare i criteri di tassazione, come in Farr, de Foville; determinare i costi di guerra e le perdite di vite umane, come in von Thünen; sensibilizzare l'opinione pubblica sulla necessità di preservare la vita e la salute, e sull'importanza della vita economica di un individuo per la sua famiglia e il suo paese, come in Duveyrier; aiutare i tribunali e le commissioni a prendere decisioni eque nei casi di risarcimento per lesioni personali e mortali, come in Greene⁴⁶.

1.2 Capitale umano innato: origine e sviluppo dell'eugenetica

Questa prima parte è servita a delineare alcune delle caratteristiche del capitale umano, sottolineando la necessità, inizialmente descrittiva e in secondo momento anche prescrittiva⁴⁷, di determinare e formare l'aspetto qualitativo della popolazione. Fin ora sono stati visti gli elementi che potremmo definire acquisiti del capitale umano, ma esso, sempre per rimanere fedeli alla definizione data da Michel Foucault in *Nascita della biopolitica*⁴⁸, è formato anche da una parte innata, in cui risulta centrale la questione ereditaria, aprendo numerose problematiche di carattere prettamente biologico. Dopo gli investimenti in educazione, che risultano far parte dell'aspetto acquisito, ora verrà mostrato come si sono costituiti e sviluppati sempre più insistentemente discorsi e teorizzazioni, con pretesa di scientificità, legati all'aspetto innato del capitale umano. A partire dal '700, iniziano a diffondersi nuovi saperi e nuove

⁴⁶ B. F. Kiker, *The Historical Roots*, cit., p. 481.

⁴⁷ L. Paltrinieri, *Quantifier la qualité. Le «capital humain» entre économie, démographie et éducation*, «Raisons politiques», Vol. 52, 2013, No. 4, pp. 89-107, qui p. 97.

⁴⁸ M. Foucault, *Naissance de la biopolitique. Cours au Collège de France 1978-1979*, Seuil/Gallimard 2004; trad. it. di M. Bertani e V. Zini, *Nascita della biopolitica*, Milano, Feltrinelli, 2005, p. 187.

discipline, che forniranno una base dati su cui fondare tutte quelle teorie che riguardavano la definizione e la classificazione degli individui, in base alle loro caratteristiche genetiche. La statistica, con lo sviluppo di nuovi modelli matematici, la biologia e la demografia qualitativa portano, combinate tra loro, alla diffusione di saperi e teorie che, come detto in precedenza, nascono con l'idea di spiegare e classificare le differenze tra le diverse etnie, per poi pretendere di applicare un modello prescrittivo su come costruire una popolazione di qualità all'interno di una razza omogenea.

Tra '700 e '800, l'evoluzionismo diviene un comune argomento di discussione nella comunità scientifica, soprattutto grazie ai contributi di Jean-Baptiste de Lamarck (1744-1829) e Charles Darwin (1809-1882). L'oggetto principale della questione era se esistesse una sorta di meccanismo di regolazione della vita e quale esso potesse essere⁴⁹. Questa esigenza nasce da una rivisitazione di Malthus, in quanto era già presente un modello basato su un ordine naturale organizzato intorno alla lotta per l'esistenza, ma non era pensato ancora in termini di evoluzione. La competizione si verificava tra le diverse specie, e i suoi risultati comprendevano la regolazione e la preservazione dell'ordine naturale e sociale, che secondo la concezione classica era di derivazione divina. Nel caso degli esseri umani, questa dinamica svolgeva un ruolo benefico nell'impedire che cadessero nell'indolenza, pur senza trasformarli. Senza una legittimazione teologica bisognava trovare una spiegazione storica e scientifica dei meccanismi di regolazione della riproduzione umana e delle differenze tra le varie razze⁵⁰. Dal '600, gli europei cercarono di includere tutti i popoli del mondo in un unico concetto di umanità, ma quando lessero i resoconti dei viaggi coloniali, trovarono differenze tali da minare il dogma cristiano dell'unità di tutti gli esseri umani. Fu così che si diffusero teorie sulla gerarchizzazione delle razze, anche per poter giustificare politicamente i genocidi nelle colonie europee. Dopo la pubblicazione dell'*Origine della specie* di Darwin del 1859, si levò un grande dibattito sull'idea di evoluzione e di selezione della specie più forte. Quelle idee erano influenzate dal fatto che lo stesso Darwin aveva coscienza delle conseguenze della conquista europea delle Americhe, che aveva causato quasi il totale sterminio delle popolazioni indigene⁵¹. Nello stesso periodo vengono fondate diverse associazioni dove vengono condivise e sviluppate

⁴⁹ Y. Ternon, *Penser, classer, exclure. Origine du racisme biologique*, «Revue d'Histoire de la Shoah», Vol. 183, 2005, No. 2, pp. 17-47, qui p. 25.

⁵⁰ P. A. Rosental, Op. cit., p. 528.

⁵¹ Y. Ternon, Op. cit., p. 33.

idee razziste, che prevedevano il dominio della razza europea e l'eliminazione o la sottomissione di tutte le altre. Gli europei avrebbero dovuto eliminare tutti quegli ostacoli al progresso e alla tecnologia che erano caratterizzati da ignoranza e pigrizia delle razze ritenute da loro inferiori. Come primo punto, la teoria darwiniana servì a giustificare (anche se non era nelle intenzioni di Darwin) lo sterminio di razze non degne di esistere, come secondo punto, una volta selezionata la razza dominante, questa avrebbe dovuto subire un'ulteriore "purificazione" interna. La società occidentale, con i suoi meccanismi assistenziali, aveva raggiunto infatti una civilizzazione tale da non permettere alle fasce più deboli, intellettualmente e moralmente della popolazione, di estinguersi da sé, e, allo stesso tempo, risultava una minaccia per quelle élite, che aveva sempre più ridotto a minoranza. È da questi presupposti che partono gli studi di Francis Galton (1822-1911), cugino di Darwin e fortemente affascinato dalle sue teorie⁵²; il suo scopo era quello di perfezionare la specie umana attraverso l'ereditarietà, incentivando la riproduzione delle persone con caratteri genetici giudicati "buoni" ed eliminando quelle con caratteri "cattivi". In questo programma eugenetico, la nazione non doveva essere solo un insieme omogeneo dal quale venivano escluse le razze inferiori, ma anche un'entità purificata, in cui i portatori di malattie ereditarie, gli inadatti e gli asociali sarebbero stati eliminati. Nella sua opera del 1865, *Hereditary Talent and Character*, le differenze tra gli uomini, in termini di intelligenza e morale, possono essere spiegati attraverso l'ereditarietà dei caratteri. Prende così vita l'idea di un'eugenetica, termine coniato da Galton nel 1883 e perfezionato nel 1904, definita come lo studio dei fattori socialmente controllabili che possono aumentare o diminuire le qualità razziali delle generazioni future, sia dal punto di vista fisico che mentale⁵³. Se si fossero comprese le dinamiche che portavano alla trasmissione di determinati geni, si sarebbe potuto manipolare gli esseri umani, facendo sposare tra loro gli individui più dotati e lasciando che il governo potesse

⁵² Darwin utilizza il termine *check*, per indicare una forma di ostacolo naturale, dovuto alle alte mortalità di alcune fasce della popolazione e le difficoltà di queste a sposarsi e quindi a riprodursi. Diversamente, Galton utilizza nei suoi scritti il termine *control*, che sottolineava l'artificialità degli interventi che si sarebbero dovuti eseguire per garantire la riproduzione dei soli caratteri considerati positivi per la popolazione. Darwin era interessato esclusivamente a scoprire i meccanismi della selezione naturale, mentre Galton voleva utilizzarli per avviare una selezione artificiale. P. A. Rosental, Op. cit., pp. 534-535.

⁵³ Y. Ternon, Op. cit., p. 41. Il termine deriva dal greco *eugenes*, che significa dotato di buona costituzione, ereditariamente dotato di nobili qualità.

favorire questo processo per garantirsi degli eminenti servitori⁵⁴. I caratteri selezionati non dovevano essere gli stessi per tutti gli individui, ma potevano essere alternativi o anche in contrasto tra loro, perché l'obiettivo dell'eugenetica era di creare le condizioni in cui le persone potessero raggiungere una varietà di capacità diverse, da quelle artistiche e scientifiche, a quelle pratiche e teoriche⁵⁵. A inizio '900 iniziarono a formarsi diverse associazioni, congressi e laboratori sia in Inghilterra che negli USA, ed alcuni stati stavano già prendendo provvedimenti coerenti con le teorie eugenetiche, come dimostrano le campagne di sterilizzazione di massa in Indiana nel 1907, in California, Connecticut e nello Stato di Washington nel 1909, attraverso la creazione di leggi per sterilizzare pazzi e criminali. Le idee eugenetiche ebbero molto successo in Germania, dove veniva utilizzato il termine *Rassenhygiene* (igiene razziale). Figure come il geografo Friedrich Ratzel (1844-1904) o il responsabile dell'immigrazione tedesca nell'Africa sud-occidentale, Paul Rohrbach (1869-1956), consideravano i popoli senza terra, come ebrei, zingari o tribù indigene, destinati all'annientamento e legittimavano questo sterminio attraverso il concetto del *Lebensraum*⁵⁶, lo spazio vitale, del quale le popolazioni superiori, come quella tedesca, necessitavano per poter esistere e svilupparsi. Si ritornava così alla rigida legge di Malthus che prevedeva, con l'aumento della popolazione, una lotta per lo spazio e per le risorse come una lotta per la vita⁵⁷.

Riprendendo lo stesso concetto, non tanto dal punto di vista razziale, ma da quello sociale, Herbert Spencer (1820-1903) rese omaggio alle teorie darwiniane usando il termine «survival of the fittest» nella sua opera *The Principles of Biology* del 1864. Il pensiero di Spencer rappresenta una svolta nella storia del liberalismo, partendo dalla teoria della sopravvivenza della specie più adattabile, egli ha adoperato il medesimo principio trasladandolo però nel campo sociale ed economico. Ha introdotto così il concetto cardine di tutto l'impianto pratico e teorico che caratterizzerà il neoliberismo, determinando il passaggio da un'economia basata sullo scambio e la divisione del lavoro, ad una basata sulla concorrenza. Nel primo modello non è presente una logica eliminataria, ma una di complementarietà, migliorando le condizioni persino del peggior commerciante: chiunque partecipasse al "gioco" del mercato non avrebbe

⁵⁴ C. Renwick, *From political economy to sociology: Francis Galton and the social-scientific origins of eugenics*, «The British Journal for the History of Science», Vol. 44, 2011, No. 3, pp. 343-369, qui p. 351.

⁵⁵ *Ivi*, p. 366.

⁵⁶ Il termine era stato coniato dallo stesso Ratzel nel 1901.

⁵⁷ Y. Ternon, *Op. cit.*, p. 45.

avuto la possibilità di perdere. Nel secondo modello teorizzato da Spencer, invece, nulla garantisce la sopravvivenza dei partecipanti, e l'intero "gioco", basato sulla concorrenza, dovrà prevedere l'eliminazione dei più deboli e la sopravvivenza dei più forti, in una sorta di riproposizione di una lotta esistenziale. Il concetto evoluzionistico spenceriano, fortemente influenzato dalla legge della popolazione di Malthus, sostiene che il progresso della società e dell'umanità richieda la rimozione di alcune delle sue componenti. Piuttosto che essere definito come "darwinismo sociale", sarebbe più accurato chiamarlo "concorrenzialismo sociale", poiché stabilisce la competizione come norma per l'esistenza individuale e collettiva. L'adattamento a una situazione di competizione, vista come naturale, diventa quindi la principale guida per il comportamento individuale, assimilato ad una lotta per la sopravvivenza⁵⁸. Fu però il sociologo William Graham Sumner (1840-1910), nella sua opera *The Challenge of Facts and Other Essays* del 1914, ad elaborare ulteriormente il passaggio ad un modello concorrenziale. L'uomo, fin dai primordi, era sempre stato impegnato in una continua lotta per la sopravvivenza, sia per sé, che per la sua famiglia, dovendo lottare per la conquista di risorse che la natura concedeva solo in ridotte quantità. Questa dinamica favorì lo sviluppo dell'uomo e della società, costringendolo a lavorare, a disciplinarsi, a moderarsi sessualmente e, a fabbricare strumenti. La tendenza dell'umanità a riprodursi oltre le proprie capacità di autosussistenza, fece però diventare questa lotta contro la natura, inevitabilmente, una lotta tra uomini, costituendo la base del progresso umano. Sumner sembra condensare il pensiero neoliberale, promuovendo la disuguaglianza sociale ed economica come motore del progresso e attaccando lo stato assistenzialista, colpevole di favorire:

la sopravvivenza dei meno adatti [the survival of the unfittest], [...] al prezzo di distruggere la libertà. Si deve comprendere che non è possibile sfuggire a questa alternativa: libertà, disuguaglianza, sopravvivenza dei più adatti [survival of the fittest], da un lato; non libertà, uguaglianza, sopravvivenza dei più inadatti [survival of the unfittest] dall'altro. La prima via porta la società avanti e favorisce i suoi membri

⁵⁸ P. Dardot, C. Laval, Op. cit., p. 229.

migliori. La seconda via porta invece la società indietro e favorisce tutti i suoi peggiori membri⁵⁹.

Abbiamo visto fin qui come le teorie di Darwin fossero state riprese e distorte, dando una presunta base per legittimare idee sempre più estreme, che nonostante riguardassero ambiti diversi, come genetica, sociologia o economia, mantenevano sempre la medesima idea di fondo.

Uno dei principali collaboratori di Galton fu lo statistico Karl Pearson (1857- 1936), che riprese le sue idee e cercò di dimostrarle attraverso l'utilizzo di modelli statistici, che riteneva cruciali per lo sviluppo dell'eugenetica. Per Pearson, lo scopo di quella che definisce eugenetica pratica, è di selezionare i caratteri degli individui a livello genetico, piuttosto che tentare di ottenere lo stesso risultato modificando l'ambiente. Questa selezione avrebbe dovuto generare: «The production of sufficient supply of leaders of ability and energy for the community and the provision of intelligent and healthy men and women for the great army of workers»⁶⁰. Dal punto di vista sociale, il progetto di Pearson prevedeva: «the reversal of all legislation which penalises the parentage of the fit and the restriction of charity which favours the parentage of the unfit»⁶¹. Proprio l'assistenzialismo dello stato era uno dei principali bersagli che l'eugenetica pratica doveva abbattere, poiché le conseguenze di quella «indiscriminate charity» venivano costantemente ignorate dai governi. La positiva azione dell'eugenetica si sarebbe vista solamente dopo almeno una generazione, ma sarebbe comunque stato un investimento vincente, rispetto a tutto lo spreco di risorse che gli stati avevano utilizzato in passato, per migliorare la popolazione attraverso la modifica sull'ambiente⁶². Da dove derivano tutte queste critiche di Pearson alle azioni statali sull'ambiente sociale? Egli si accorse che in alcune aree industriali dell'Inghilterra, la fertilità era improvvisamente crollata: le donne fertili avevano una media di 1 figlio ogni 10 anni, contro quella di 1 ogni 5 anni, di 60 anni prima. Questo cambiamento era da attribuire a tutte quelle riforme attuate dai governi per tutelare la

⁵⁹ W. G. Sumner, *The Challenge of Facts and Other Essays*, 1914, in P. Dardot, C. Laval, Op. cit., p. 232.

⁶⁰ K. Pearson, *The problem of practical eugenetics*, Londra, Dulau and Co, 1912, p. 24.

⁶¹ *Ivi*, p. 31.

⁶² Pearson descrive questa situazione paragonando gli uomini ai cavalli: non importano nutrimento ed esercizio, quello che conta per vincere è se il cavallo sarà della razza giusta. *Ivi*, p. 36.

salute e l'istruzione dei bambini e regolare la loro presenza a lavoro. Tra fine '800 e inizio '900 sono state emanate una lunga serie di leggi come il *Workshop Regulation Act* (1867), il *Mines Act* (1887), l'*Education Act* (1889), che ebbero come conseguenza quella di distruggere «the economic value of the child»⁶³. La prole era considerata un vero e proprio «pecuniary asset», che già all'età di 6-8 anni risultava determinante al mantenimento della famiglia. Dal numero di figli, infatti, si poteva misurare la prosperità economica della casa⁶⁴. Le riforme, oltre a riguardare i bambini in tenera età, riguardarono anche le madri in fase di gravidanza, astenendole dal lavoro in prossimità del parto. Queste leggi, anche se mosse da buone intenzioni, ebbero come conseguenza la diminuzione del numero di nascite: «legislation intended to promote the national progress – to improve the racial qualities of future generations – has directly tended to enfeeble the race; in first place by reducing the intensity of natural selection, and in the second place by producing a population of lower average fitness»⁶⁵. Per combattere questa piaga occorreva dare alla prole un valore economico, solo così «we can differentiate between the economic values of good and bad parentage, if we can make the possession of healthy sound children a greater economic asset than the possession of feeble offspring»⁶⁶. Lo stato avrà il compito di favorire quella buona genitorialità attraverso degli incentivi, questa dovrà però essere dimostrata attraverso un certificato che dovrà dichiarare la buona salute dei genitori, l'assenza di degenerazioni del loro patrimonio genetico, un determinato standard scolastico e un valore salariale minimo, distinguendo i genitori idonei da quelli non idonei, quelli di «racial value» da quelli che sono un «mere social waste»⁶⁷. È piuttosto evidente come questo testo del 1912, anticipi le teorie di Becker sulla scelta razionale, che si applicano anche alla fertilità e quindi alla scelta di quanti bambini avere o se averli⁶⁸. Questa applicazione è possibile solo se si considera il bambino come un bene economico, un capitale, e la definizione che ne dà Pearson, sembra ricalcare perfettamente quella che Becker userà a più di 50 anni di distanza. Per lo statistico inglese: «the child is economically a commodity and like any other ware is produced to meet the demand; for the great bulk of population, whose wages extend but little

⁶³ *Ivi*, p. 17.

⁶⁴ *Ivi*, p. 9.

⁶⁵ *Ivi*, p. 21.

⁶⁶ *Ivi*, p. 23.

⁶⁷ *Ivi*, p. 34.

⁶⁸ P. A. Rosental, *Op. cit.*, p. 540.

beyond subsistence, the child will be produced or not according as it has economic value»⁶⁹. Un altro passaggio, che sembra aver mantenuto una certa continuità con le considerazioni di carattere economico applicate alla famiglia e riprese sempre da Becker, è quello che riguarda l'investimento in una prole sana e intelligente, non solo per aumentare il valore economico del figlio, e quindi dei profitti che esso dividerà con la famiglia, ma per avere maggiori possibilità da parte dei genitori di ricevere cure adeguate durante la loro vecchiaia. Anche per questo motivo, l'investimento dei genitori sui figli ha una sua logica, facendo leva sul senso di gratitudine di questi ultimi e sulle loro capacità, anche i genitori potranno avere un sostegno nella parte finale della loro vita⁷⁰.

Il primo trentennio del '900 è segnato da un'esplosione del termine "eugenetica", in saggi, articoli, dibattiti scientifici e circoli socio-economici⁷¹. James Barr (1849-1938) vicepresidente della *Eugenics Education Society* fondata nel 1907 da Galton, ad una conferenza, affermò che attraverso l'eugenetica si sarebbe forgiata una nuova: «race saine, forte, viable, vigoureuse, bien développée, équilibrée, active, athlétique, aventureuse, intrépide, hardie, vive, affairée, courageuse, chevaleresque, audacieuse, orgueilleuse, énergique, sans peur, rapide, [...], pleine de vie, virile, joyeuse, obéissante, adroite, entreprenante, intellectuelle, alerte, assidue, confiante, [...]»⁷². Aggettivi come intrepido, audace, impegnato, coraggioso, impavido, rapido, intraprendente e instancabile, ricordano molto le caratteristiche che l'*homo oeconomicus* neoliberale dovrà avere, in quanto da solo con le sue forze, dovrà assumersi i rischi dei suoi investimenti, e la responsabilità di eventuali fallimenti; dovrà essere rapido nelle scelte e sempre in movimento per cogliere i cambiamenti del mercato. Il legame tra il concetto di soggetto-impresa ed alcuni aspetti presenti nei discorsi eugenetici appare piuttosto evidente. Le scelte riproduttive, per garantire la nascita di persone con i caratteri visti in precedenza, dovevano essere accompagnate da una corretta educazione, non è un caso che l'istituto creato da Galton avesse il termine educazione nel nome. Come ricordava Pearson, il bambino era un capitale su

⁶⁹ K. Pearson, Op. cit., pp. 22-23.

⁷⁰ *Ivi*, p. 32.

⁷¹ Si veda l'articolo di B. Fix, dove attraverso un'analisi statistica sono state raccolte tutte le pubblicazioni contenenti nel titolo il termine "eugenetica" e anche "*Rassenhygiene*", che raggiunge il suo picco proprio durante l'Olocausto. B. Fix, *The rise of human capital theory*, «Real World Economics Review», Essay No. 95, 2021, pp. 29-41.

⁷² P. A. Rosental, Op. cit., p. 527.

cui andava investito, per far sì che aumentasse il suo valore economico; la drastica diminuzione delle nascite, causata dalle leggi sulla tutela del lavoro infantile e le conquiste sindacali, contribuirono ad alzare i costi del lavoro. L'obbligo di risarcire i dipendenti infortunati sul posto di lavoro e il crescente aumento della tecnologizzazione delle industrie, costrinse i datori di lavoro ad assumere operai che fossero non solo più produttivi, ma anche più attenti e responsabili: l'intensità delle qualità morali, intellettuali e fisiche richieste ai lavoratori non era mai stata così alta, e mai era stato così costoso per i genitori crescere i propri figli. Solo i più incoscienti mantennero una fecondità altamente prolifica, sacrificando di conseguenza il valore della loro stessa prole, poiché non avevano sufficienti risorse per crescere figli della "qualità" richiesta⁷³. Lo scopo dello stato era quello di evitare che gli individui, ritenuti non idonei per la società, potessero riprodursi diventando un peso per le casse statali e togliendo preziose risorse a quelli invece ritenuti meritevoli. Per questo motivo il controllo della popolazione e in particolare delle nascite, fu uno strumento decisivo per l'applicazione delle teorie eugenetiche. Non si trattava più di eliminare fisicamente gli ostacoli ad una razza sana, bastava semplicemente evitare che questi "ostacoli" potessero riprodursi. Nel 1922, il direttore dell'Ufficio di Eugenetica di Cold Spring Harbor, Harry Laughlin (1880-1943), redasse un documento in cui dichiarava che, attraverso la sterilizzazione obbligatoria, si sarebbe dovuto impedire ad alcune fasce della popolazione ritenute «socially inadequate from defective inheritance» di procreare; questo tipo di individuo «fails chronically in comparison to normal persons, to maintain himself or herself as a useful member of the organized social life of the state»⁷⁴. Queste classi di persone socialmente inadeguate comprendevano: malati di mente, pazzi, criminali, epilettici, inebetiti (compresi i tossicodipendenti), malati (con malattie croniche, infettive e legalmente segregabili), ciechi (compresi quelli con gravi problemi di vista), sordi (compresi quelli con gravi problemi di udito), deformati (compresi gli storpi), e dipendenti (compresi orfani, poveri, senz'atletto). Il problema era che lo stato sosteneva e aiutava queste classi di individui, sprestando le sue ricchezze; inoltre la medicina era progredita così tanto, da poter garantire l'esistenza anche alle persone più malate, deboli e inutili che, più a lungo sarebbero rimaste in vita e maggiormente

⁷³ *Ivi*, p. 537.

⁷⁴ H. Laughlin, *Model eugenical sterilization law*, 1922, in L. McWhorter, *Governmentality, Biopower, and the Debate over Genetic Enhancement*, «Journal of Medicine and Philosophy», Vol. 34, 2009, No. 4, pp. 409-437, qui p. 411.

avrebbero pesato sull'intera società. «Until medical science improved social, public health and sanitary conditions, nature's survival of the fittest defended the human race against the dangers of degeneracy», dichiarò nel 1936 William Partlow (1877-1953), sovrintendente dell'istituto statale per ritardati mentali dell'Alabama, aggiungendo che: «the weak are preserved as well as the strong, if we are to continue as a virile, upstanding race in body and mind, eugenics demands its share of study and attention»⁷⁵. Frederick Osborn (1889-1981) avvertì che un tasso di sopravvivenza del 97% fino al trentesimo anno, che permetteva di vivere abbastanza a lungo da riprodursi, avrebbe potuto avere conseguenze devastanti, come una drastica diminuzione del tasso di selezione naturale, aumentando così la percentuale di persone nate con disabilità⁷⁶. Dall'altra parte del mondo, in Francia, la situazione era analoga, tanto che uno dei funzionari delle politiche demografiche statali, Jacques Doublet (1907-1984) nel 1952 riprese gli stessi concetti visti in precedenza, sottolineando che, senza adeguate misure restrittive sulle nascite, il male si sarebbe espanso e sviluppato⁷⁷. Per questo era necessario stabilire una gerarchia valutativa tra le persone, distinguendo esseri considerati sani ed evoluti e altri difettosi, anormali o definiti rifiuti umani⁷⁸. Le politiche sociali non facevano altro che alimentare la degenerazione della popolazione, e compensare l'azione purificatrice della selezione naturale. Lo stato, per evitare questa deriva, avrebbe dovuto basare i suoi interventi sociali su principi eugenetici che tenessero conto della qualità degli individui e sulla loro possibilità di essere socialmente utili. Proprio quest'ultimo aspetto sarà particolarmente considerato nelle teorie eugenetiche, come dimostra anche un poster della *Philadelphia Sesqui-Centennial Exhibition* del 1926, che riporta il seguente testo:

Some people are born to be a burden on the rest. Every 15 seconds \$100 of your money goes for the care of persons with bad heredity such as the insane feeble-minded, criminals & other defectives. Every 7½ minutes a high grade person is born in

⁷⁵ W. D. Partlow, *A debt the world owes medical science*, 1936, in L. McWhorter, Op. cit., p. 416.

⁷⁶ *Ibidem*.

⁷⁷ P. A. Rosental, Op. cit., p. 476.

⁷⁸ *Ibidem*.

the United States will have ability to do creative work & be fit for leadership. About 4% of all Americans come within this class⁷⁹.

Questa locandina dimostrava come la questione ormai fosse quella di valutare il valore degli uomini attraverso una griglia economica. Quella che il sociologo austriaco Rudolf Goldscheid (1870-1931) definiva una *Menschenökonomie*, un'economia degli esseri umani, dove si doveva misurare con la massima precisione possibile il valore-costo degli uomini, ovvero i mezzi investiti nella loro crescita, formazione e mantenimento, ed il loro valore-guadagno, cioè il contributo che offrivano attraverso la loro capacità lavorativa, al fine di regolarli in modo da generare il massimo valore aggiunto. Lo scopo di questa regolazione era trovare il giusto equilibrio che permettesse ad un uomo di vivere 24 ore con meno di 24 ore di lavoro, e di utilizzare quel guadagno sia per mantenere i membri della famiglia non ancora occupati, sia quelli che avevano cessato di lavorare, ed inoltre, di poter trovare le risorse per accrescere e sviluppare le proprie qualità culturali. Goldscheid definisce la *Menschenökonomie* come:

the effort to acquire our cultural qualities with an ever smaller consumption of human material, an ever smaller wastage of human life, the effort at a more economic exploitation, a more economic exhaustion of human working capacity as well as human life in general. [...] *Menschenökonomie* presses towards technology of the organic, it studies the constitution, volume, and breakdown of working capacities, teaches us to economize on organic capital and how to exercise economic efficiency in our dealings with the most valuable natural treasure a country possesses: economic viability with human working capacity⁸⁰.

Per la *Menschenökonomie* era di primaria importanza che la società capitalista cessasse di sfruttare gli uomini come pura manodopera fisica e che, invece, riconoscesse loro un valore superiore, investendo nel loro *Entwicklungswert*, valore di sviluppo, per determinare una misura qualitativa dell'uomo, da contrapporre alla

⁷⁹ S. Selden, *Transforming better babies into fitter families: Archival resources and the history of the American eugenics movement, 1908-1930*, 2005, in B. Fix, Op. cit., p. 32.

⁸⁰ R. Goldscheid, *Friedensbewegung und Menschenökonomie*, 1912, in U. Bröckling, S. Krasmann, T. Lemke, *Governmentality. Current Issues and Future Challenges*, Londra, Routledge, 2011, p. 250.

misura quantitativa della dottrina del valore-lavoro. Gli uomini con una maggiore qualità, vivevano più a lungo e aumentavano la loro produttività lavorativa, in questo modo i costi investiti in loro sarebbero stati più che ripagati. Era questo che Goldscheid criticava alla società: l'impiego che veniva fatto degli esseri umani era al di sotto delle loro potenzialità, e questo, li avrebbe mantenuti costantemente in quelle condizioni, impedendo lo sviluppo e il progresso per l'intera umanità. A differenza dei tradizionali eugenisti, che giudicavano gli uomini dalla loro genetica, Goldscheid li giudicava in base al loro valore economico, pur non essendo contrario a misure di sterilizzazione forzata per alcune categorie della popolazione⁸¹. Per quello che riguarda invece i doveri del singolo individuo, il sociologo austriaco auspicava che esso si interrogasse costantemente, domandandosi:

Do I live in a developmental-economic way to the highest degree, do I seek, with the energies that are effective in me, to create the greatest possible developmental values? And regarding each individual action as well, every hour one has to ask again: am I here utilizing my life force, am I here using my qualified working capacity with the highest possible evolutionistic efficiency?⁸².

Questa auto-interrogazione ricorda molto le tecniche utilizzate dai moderni *mental coach*, e da tutti quegli esperti incaricati di stimolare e riadattare il soggetto alle logiche del mercato. L'individuo deve vivere la sua vita al massimo delle sue potenzialità, deve ricercare un perfezionamento costante, senza lasciare qualità inesprese. Proprio questo interesse, sul lavoro che l'individuo dovrà fare su se stesso, apre una prospettiva di governo biopolitico, che lo stesso Goldscheid auspica per il futuro: «Just as the nineteenth century was the century of technology, the twentieth century will be that of internalized technology, and thus of organics and psychotechnology; where for that century nature was the starting point, for this century it will be life. In this way control over nature will be followed by control over life»⁸³. In questo estratto si parla esplicitamente di tecnologie interne, come le scienze a matrice *psy*, e di controllo sulla

⁸¹ *Ivi*, pp. 252-254.

⁸² R. Goldscheid, *Entwicklungswerttheorie, Entwicklungsökonomie, Menschenökonomie. Eine Programmschrift*, 1908, in U. Bröckling, S. Krasmann, T. Lemke, Op. cit., p. 255.

⁸³ R. Goldscheid, *Frauenfrage und Menschenökonomie*, 1914, in U. Bröckling, S. Krasmann, T. Lemke, Op. cit., p. 254.

vita. Non si tratta più promuovere un'azione coercitiva sulla popolazione, o meglio, non solo: per migliorare la qualità del singolo e della collettività, l'azione dello stato, attraverso le leggi e la coercizione, risulterà ancora centrale, ma accanto a questa, si svilupperà sempre di più un nuovo modo di esercitare il potere, attraverso dispositivi che lavorano sull'interiorità del soggetto, per costruirlo e riconfigurarlo, sulla base delle esigenze che di volta in volta si manifestano. La *Menschenökonomie* può essere letta parallelamente alla moderna teoria del capitale umano, in quanto entrambe giudicano l'uomo attraverso una griglia economica, e in quanto entrambe sono fondate sulla libertà, da un lato, e sulla necessità, dall'altro, di scegliere: «Life means wanting and the deepest sense of wanting is to be able to choose» e «the characteristic quality of our nature is that we not only can choose but also must choose»⁸⁴. Dato che l'uomo, come sostengono entrambe le teorie, è un capitale, quindi con un valore economico, le sue scelte potranno essere condizionate dalle modifiche che il mercato subirà; sulla base di incentivi e disincentivi questo *homo oeconomicus* risulterà pienamente governabile, orientando indirettamente quelle che saranno le sue scelte. Goldscheid aveva in mente un governo biopolitico che fondeva elementi liberali con un'idea socialista dello stato, che avrebbe dovuto guidare indirettamente i cittadini, sulla base di una pianificazione economica e sociale, contrariamente alla teoria del capitale umano neoliberale, che era totalmente orientata dagli andamenti del mercato⁸⁵.

I discorsi su come costruire o sviluppare una popolazione di qualità continuano a proliferare in misure diverse. Nel corso del tempo la direzione intrapresa, partita dalla selezione di una razza considerata superiore, muove verso la critica agli sprechi di risorse, su quella parte di popolazione che non è in grado di essere socialmente utile e di creare ricchezza allo stato. Un ulteriore esempio lo possiamo trovare in Karl Binding (1841-1920) e Alfred Hoche (1865-1943), che nel 1922 pubblicano *Die Freigabe der Vernichtung lebensunwerten Leben*, letteralmente "il permesso di annientare vite indegne". Questo testo, come già il titolo palesa, muoveva affermazioni molto dure, soprattutto a carico dello stato, che per gli autori sprecherebbe preziose risorse per individui inutili, che non contribuiscono alla società e che anzi rappresenterebbero un peso:

⁸⁴ R. Goldscheid, *Frauenfrage und Menschenökonomie*, 1914, in U. Bröckling, S. Krasmann, T. Lemke, Op. cit., p. 262.

⁸⁵ *Ivi*, p. 265.

Se si immagina allo stesso tempo un campo di battaglia coperto da migliaia di giovani morti, o una miniera in cui il tempo torrenziale ha seppellito centinaia di lavoratori operosi, e si immaginano i nostri istituti idioti con la loro cura per i loro detenuti vivi, si è profondamente scossi da questa palese discordia, tra il sacrificio della merce più costosa dell'umanità da un lato e la massima cura non solo per esistenze assolutamente prive di valore, ma negativamente valutate dall'altro⁸⁶.

Nell'opera si cercano principalmente criteri per selezionare le vite degne da quelle non degne sulla base delle disabilità, sollevando questioni morali che rientrano appieno nella bioetica. Al di là degli aspetti tecnici relativi alle condizioni mentali e fisiche degli individui, ciò che sorprende, è che venga utilizzato un criterio soprattutto economico per giudicare il valore degli uomini, specialmente, se si considera che gli autori di questo testo sono uno psicologo e un giurista. Hoche fornisce una previsione finanziaria di quanto lo stato tedesco spenderebbe all'anno per mantenere in vita quelli che definisce «gusci vuoti», «zavorre», «idioti»⁸⁷, circa 1300 marchi a testa, da moltiplicare per circa 20 mila persone, per 50 anni di vita media. Questa ingente somma sarebbe stata sottratta dalla ricchezza nazionale per scopi totalmente improduttivi. La situazione dell'economia tedesca del primo dopoguerra era critica, e la ricostruzione della Germania era paragonata ad «una spedizione difficile, per i quali la massima capacità di rendimento da parte di tutti, è un prerequisito indispensabile per il successo dell'impresa e per i quali non c'è posto per la metà, il quarto o l'ottavo di capacità»⁸⁸. Data questa situazione, Hoche si augura che un giorno «potremmo maturare l'idea che sbarazzarsi di coloro che sono totalmente mentalmente morti, non è un crimine, un atto immorale o una maleducazione emotiva, ma un atto legittimo e utile»⁸⁹.

Una volta che la diffusione di tutte queste idee eugenetiche aveva raggiunto i centri di potere e anche l'opinione pubblica, sia su suolo europeo che americano, uno dei principali problemi dei governi era comprendere come agire per mettere in atto questi

⁸⁶ K. Binding, A. Hoche, *Die Freigabe der Vernichtung lebensunwerten Lebens. Ihr Maß und Ihre Form*, Lipsia, Meiner, 1922, p. 8 (trad. mia).

⁸⁷ *Ivi*, p. 17.

⁸⁸ *Ibidem*.

⁸⁹ *Ivi*, p. 18.

precetti. L'utilizzo della coercizione non era più efficace come nei primi anni del '900, perché ben presto si scoprì che la sterilizzazione forzata di alcune fasce della popolazione non avrebbe impedito la trasmissione genetica di tratti indesiderati, che a causa del loro carattere recessivo, avrebbero potuto essere trasmessi anche da individui sani. Sterilizzazione e segregazione non erano sufficienti per controllare la demografia della popolazione, serviva un controllo maggiormente capillare sulla riproduzione degli individui, che lo stato difficilmente avrebbe potuto realizzare. Fu così che nacquero in Germania, attorno al 1910, le prime agenzie matrimoniali, che offrivano tra i loro servizi controlli fisici e psichiatrici, per garantire ai futuri sposi che la loro unione avrebbe generato una prole gradita alla nazione. Con 20 anni di ritardo anche negli Stati Uniti si diffusero agenzie che avevano lo scopo di influenzare e controllare indirettamente il comportamento riproduttivo della popolazione, come l'*American Institute for Family Relations* (AIFR) che avrebbe: «disseminate eugenics information and endeavor to aid persons contemplating marriage to make a success of their venture»⁹⁰. Queste agenzie offrivano servizi che enfatizzavano l'idoneità e la compatibilità ereditaria, offrendo anche consigli per le coppie in difficoltà e organizzando seminari di formazione per il clero, gli insegnanti e altri professionisti che si occupavano di consulenza di coppia. L'obiettivo principale era persuadere le coppie non idonee a evitare la procreazione, e incoraggiare quelle idonee a rimanere insieme, per aumentare il numero delle loro nascite. L'autorità di professionisti medici e genetisti, avrebbe avuto un peso decisivo per qualsiasi coppia che cercasse consulenza sulla riproduzione. Questa categoria di esperti sarebbe stata formata da istituti di ricerca finanziati dagli stessi governi, che avrebbero imposto loro le condizioni di un corretto concepimento e di una corretta crescita dei figli⁹¹. Una volta che la prole viene giudicata attraverso la griglia economica, diventando un bene come gli altri, non sarà più necessario imporre scelte riproduttive alla popolazione, sarà essa stessa a prendere le decisioni che risulteranno economicamente migliori. L'*expertise* composta da medici, specialisti di coppia, psicologi e preti, non serviva ad altro che a orientare gli indecisi, fornire una legittimazione di determinate decisioni e far interiorizzare un comportamento fino a renderlo un'abitudine. Prende forma quella che viene definita

⁹⁰ M. Ladd-Taylor, *Eugenics, sterilization and modern marriage in the USA: The strange career of Paul Popenoe*, 2001, in L. McWhorter, Op. cit., p. 417.

⁹¹ *Ivi*, p. 422.

una «parenté responsable»⁹², dove ogni famiglia sarebbe stata in grado di raggiungere un livello di fertilità tale da poter trasmettere ai figli una dotazione di qualità. L'eugenetica progressivamente finì per diventare «la science d'être un bon parent»⁹³, che inizialmente si concentrava sulla scelta del partner, date le caratteristiche genetiche che le coppie avrebbero trasmesso ai figli, mentre successivamente si sarebbe dato sempre più peso alle condizioni e all'ambiente in cui crescerli. Le parole del medico francese Pierre Simon (1925-2008) riassumono bene i compiti dell'eugenetica:

la préservation du patrimoine génétique, propriété de tous les humains, Français, Européens, ou citoyens du monde, et dont nous sommes comptables pour le présent, responsables pour l'avenir. Bloquer la transmission des tares héréditaires transmissibles connues, c'est un devoir d'espèce. Le second rôle est la gestion qualitative de la vie; la santé est devenue propriété collective. Nous cotisons à la sécurité sociale pour la qualité de la vie et la santé de la collectivité? Chacun est solidaire de tous»⁹⁴.

Questa rivoluzione sessuale portò ad un maggior coinvolgimento del padre nella vita familiare, in particolare nell'educazione dei figli e nello sviluppo sessuale della moglie. Inizialmente concepite con l'obiettivo di assistere i futuri coniugi nella valutazione dei rischi ereditari, queste strutture di consulenza si sono adattate alle richieste delle donne riguardanti consigli sulla contraccezione e sui problemi coniugali. Ciò ha portato l'eugenetica a prendere in considerazione ed agevolare due sviluppi significativi: da un lato, il desiderio di controllo delle nascite, e, dall'altro, la psicologizzazione delle relazioni interpersonali: «demander conseil, aussi bien sur le plan de la psychologie et de la morale que sur la planification de la famille et les problèmes de stérilité et de fécondité»⁹⁵.

⁹² F. Osborn, *Preface to Eugenics*, 1940, in P. A. Rosental, Op. cit., p. 553.

⁹³ F. Osborn, *Preface to Eugenics*, 1940, in *ibidem*.

⁹⁴ P. Simon, *De la vie avant toute chose*, 1979, in P. A. Rosental, Op. cit., p. 562.

⁹⁵ M. A. Lagroua-Weill-Hallé, *L'Enfant-accident. Avortement ou birth-control*, 1961, in P. A. Rosental, Op. cit., p. 561.

Un esempio concreto di tutto ciò che è stato detto fin ora, può essere riscontrato nell'utopia dei giardini *Ungemach*, un esperimento sociale, che aveva come scopo quello di dimostrare che una precisa razionalizzazione dell'ambiente domestico, avrebbe prodotto figli di qualità superiore. Si trattava, nel concreto, di una ridotta zona residenziale nell'area di Strasburgo, concepita come un laboratorio in cui misurare la capacità di azione sulla qualità della popolazione, attuando un'accurata selezione degli abitanti e prescrivendo loro delle precise regole di condotta, per creare una sorta di "vivaio umano". Questa area offriva prezzi e servizi molto più vantaggiosi rispetto a quelle comunali, attirando un gran numero di famiglie. Sia la selezione, che la condotta comportamentale venivano regolate attraverso un sistema a punteggi, che avrebbe generato una graduatoria per stabilire sia chi avrebbe potuto parteciparvi, sia chi avrebbe potuto rimanervi. Venivano presi in considerazione un'infinità di variabili per determinare il potenziale di fertilità delle famiglie: età, condizioni fisiche, genetiche, di salute, reddito, occupazione lavorativa, durata della relazione della coppia. In oltre si teneva in considerazione se si aveva già avuto figli in precedenza e se si avevano fratelli o sorelle. La moglie avrebbe dovuto essere disoccupata per potersi prendere cura, con la massima efficacia, della prole e dell'ambiente domestico nel quale farla crescere. La spesa sarebbe arrivata direttamente a casa, per fare in modo che le madri non sottraessero tempo da dedicare ai figli, per attività considerate inutili e faticose. Una commissione di esperti avrebbe valutato con dei punteggi l'ordine e l'igiene delle abitazioni⁹⁶, con periodiche visite a sorpresa e avrebbe interrogato i membri, al fine di giudicare lo stato della coppia ed eventuali problematiche⁹⁷. Un altro fattore decisivo per la permanenza delle famiglie della città-giardino era il livello di fertilità raggiunto dalla coppia: venivano valutati il numero di figli fatti e la loro età, e se questi parametri non venivano rispettati si veniva allontanati dagli alloggi⁹⁸. Il quadro che si delinea fin qui, sembra far penetrare la razionalità della fabbrica fordista fin dentro la sfera domestica, regolando qualsiasi aspetto della vita e dell'ambiente familiare secondo una logica di massimizzazione dei profitti e di minimizzazione delle risorse fisiche e mentali utilizzate. Queste ultime, legate ai livelli di stress, non erano di secondo piano:

⁹⁶ Una casa pulita implica in larga misura la pulizia del bambino. L'abilità della madre nella gestione della casa è di gran lunga il fattore che sembra più legato alla buona alimentazione e alla crescita del bambino. Esiste una relazione tra le capacità della madre e la salute. J. Sutter, *Le facteur "qualité" en démographie*, «Population» (French Edition), Vol. 1, 1946, No. 2, pp. 299-316, qui p. 312 (trad. mia).

⁹⁷ P. A. Rosental, Op. cit., pp. 67-68.

⁹⁸ *Ivi*, p. 557.

genitori sereni sarebbero stati maggiormente inclini a mettere al mondo più figli e a crescerli meglio. Questa struttura venne inaugurata nel 1924 e cessò la sua attività solamente negli anni '80⁹⁹.

L'approccio qualitativo è espressamente legato ad una preoccupazione sulla fertilità e sulla popolazione, che permea non solo il mondo medico, ma anche il campo dell'azione pubblica in termini di demografia, famiglia e salute, nonché di abitazione, lavoro e orientamento scolastico e professionale. Vengono a formarsi così figure di esperti come pediatri, ginecologi, psichiatri, medici del lavoro, medici scolastici, demografi, amministratori, specialisti dell'orientamento scolastico o professionale. In poche parole, è l'intera questione della razionalizzazione dell'ambiente individuale che veniva sollevata, sia nella sfera privata (famiglia, natalità, abitazione), sia in quella professionale (formazione, orientamento e attività) o all'intersezione tra le due, in considerazione dei suoi effetti sulla salute e sulla produttività¹⁰⁰. Proprio quest'ultima era il motivo principale che stava alla base degli studi per aumentare la qualità della popolazione. Nel 1919 il responsabile delle statistiche sul lavoro del Children's Bureau americano, Royal Meeker (1873-1953), dichiarò che l'obiettivo era quello di nutrire i bambini portandoli alla maturità per «*créer la force de travail la plus efficace*», attraverso le consulenze di «*spécialistes de gestion de l'efficacité (efficiency managers) et les experts scientifiques*»¹⁰¹; era chiaro che il benessere dei bambini era «*largement une question économique*»¹⁰². L'approccio qualitativo si è evoluto dalle sue iniziali posizioni, che muovevano considerazioni puramente razziali. Nel corso del tempo, pur non dimenticandole del tutto, ha dato sempre più importanza all'ambiente e alla condotta comportamentale degli individui:

l'ereditarietà stabilisce soglie massime e minime per il potenziale di sviluppo delle qualità individuali, ma all'interno di questo vincolo biologico, l'azione dell'ambiente è decisiva. Nessuna discriminazione di gruppo è legittima sulla base della ragione; il razzismo si basa solo su "pregiudizi emotivi". D'altra parte, per una minoranza di

⁹⁹ Per ulteriori approfondimenti sull'argomento giardini di Ungemach, si vedano i capitoli 1 e 2 del libro di Rosental, *Destins de l'eugenism*.

¹⁰⁰ *Ivi*, p. 482.

¹⁰¹ M. Crnic, *Better babies: Social engineering for "a better nation, a better world"*, 2009, in P. A. Rosental, *Op. cit.* p. 533.

¹⁰² M. Crnic, *Better babies: Social engineering for "a better nation, a better world"*, in *ibidem*.

individui molto poco dotati, l'incentivo alla sterilizzazione è auspicabile, sia per ridurre al minimo gli oneri per la società, sia in nome del diritto dei loro potenziali figli ad avere genitori non deboli di mente¹⁰³.

In assenza di reali concorrenti, l'eugenetica, per la sua vocazione trasversale, può garantirsi un campo di applicazione illimitato. È stata vista infatti come l'ideologia per eccellenza del controllo del futuro, per la sua capacità di anticipare e regolare su scala collettiva i grandi problemi che l'individuo non può individuare con lungimiranza né affrontare con successo. La sua grande potenzialità non risiede solo nella sua idea di fondo, di perfezionamento individuale e collettivo, ma anche nelle modalità in cui agisce, dove si intersecano sia quelli che Foucault definisce dispositivi disciplinari e sia quelle tecnologie di potere biopolitico. Queste componenti lavorano entrambe per «ottenere la subordinazione dei corpi ed il controllo delle popolazioni»¹⁰⁴; la disciplina analizza e scompone i soggetti e il loro ambiente, per poi ricostruirli sulla base degli standard che ha fissato a priori, costruendo attorno ad una norma, il soggetto idoneo definito normale, e quello non idoneo definito anormale. Il suo scopo è quello di produrre un ideale performativo dove i comportamenti e le pratiche, che riguardano gli individui, vengano conformati alla norma prevista, considerata come l'unico modello efficiente. Oltre ad agire sui corpi e sulla loro forma, bisogna tenere in considerazione «un personaggio politico assolutamente nuovo [...], la popolazione»¹⁰⁵. Essa va considerata, non solamente come la somma degli individui in un territorio, ma come un'entità a sé, per 3 motivi. Per prima cosa la popolazione dipende da una serie di fattori come clima, circolazione delle ricchezze, costumi e mezzi di sussistenza; per poter governare, al sovrano non basterà solo impartire ordini, ma dovrà conoscere bene tutte queste caratteristiche. Secondo, nonostante la popolazione sia formata da gruppi eterogenei di persone, si può riscontrare un elemento in comune a tutti gli individui: il desiderio; questo se lasciato libero di circolare si condenserà in un interesse comune, inscritto non nei singoli individui, ma nella popolazione. Terzo, la popolazione presenterà meccanismi che non potranno essere considerati come la

¹⁰³ P. A. Rosental, Op. cit., p. 552 (trad. mia).

¹⁰⁴ M. Foucault, *La volontà del sapere. Histoire de la sexualité. Tome 1*, Parigi, Gallimard, 1976; trad. it. di Pasquale Pasquino e Giovanna Procacci, *La volontà di sapere*, Milano, Feltrinelli, 2013, p. 106.

¹⁰⁵ M. Foucault, *Sicurezza*, cit., p. 58.

somma di comportamenti individuali ma come costanti naturali che la autoregolano¹⁰⁶. Il concetto di norma viene applicato a queste regolarità intrinseche alla popolazione, che vengono calcolate sulla base di medie statistiche; tutto ciò che sarà al di sotto di queste curve sarà considerato anormale e si tenterà di riallinearlo alla media generale: «si cercherà di riportare le normalità più sfavorevoli e devianti sulla curva normale e generale»¹⁰⁷. Per qualsiasi curva presa in considerazione, l'obiettivo di esperti e funzionari non è quello di cancellare totalmente le devianze rispetto alla media, ma di spostare la curva su livelli definiti di normalità. A differenza delle tecniche disciplinari, che mirano ad eliminare gli scarti statistici *in toto*, agendo direttamente sui corpi, la biopolitica agisce sulla popolazione nella sua significatività statistica, non debellando totalmente una devianza, ma modificandone la portata. Il movimento eugenetico ha combinato insieme sia un approccio biopolitico, perché si basava su statistiche relative alla popolazione, sia disciplinare, perché non si basava solamente sul raggiungimento di una curva statistica dettata da una regolarità naturale, ma quella curva pretendeva di tracciarla artificialmente sulla base di un modello normativo. L'obiettivo della gestione della popolazione non era più semplicemente quello di facilitare il corso naturale della vita di una collettività e di proteggere i suoi processi vitali dalle interruzioni, ma di aumentarne le capacità attraverso una pianificazione: «Eugenicists did not want to bring the normal curve of the least successful subpopulations in line with the general norm; they wanted to create a new general norm, in part by altering or “enhancing” the norm of the most successful subpopulations. They wanted to respecify human normality»¹⁰⁸.

L'eugenetica non può essere considerata direttamente una delle origini dell'odierno neoliberalismo, ma alcune caratteristiche delle sue teorie hanno avuto delle conseguenze per la nascita di questa nuova dottrina. Uno dei fondamenti della nascita dell'eugenetica era stata la tesi darwiniana della sopravvivenza del più adatto, distorta da Galton in ambito genetico, ripresa invece da Spencer in ambito sociale. Al neoliberalismo non interessano discorsi di matrice razzista, ma di tipo economico: i più adatti alla “sopravvivenza”, in questo frangente, saranno quelli che meglio sapranno conformarsi alle richieste dei mercati, aumentando così il loro valore economico. I punti in comune tra eugenetica e neoliberalismo sono rappresentati dalla

¹⁰⁶ L. McWhorter, Op. cit., p. 424.

¹⁰⁷ M. Foucault, *Sicurezza*, cit., p. 55.

¹⁰⁸ *Ivi*, p. 427.

critica allo stato assistenzialista, dalla colpevolizzazione dei soggetti non produttivi, dalla volontà di controllare l'ambiente e la sfera riproduttiva. È stato visto come questi meccanismi abbiano iniziato ad assumere forme di potere biopolitico, attraverso programmi di educazione e di controllo della popolazione, per orientare quelle curve statistiche viste in precedenza. L'eugenetica, nella sua evoluzione, è servita al neoliberalismo per spostare il *focus* dalla superiorità di una razza sull'altra per motivi genetici, alla superiorità di un individuo o di un popolo sull'altro per il loro maggiore valore economico, determinato da investimenti in capitale umano.

Capitolo 2

Nascita del neoliberalismo

Dopo aver visto le due direttrici dalle quali hanno iniziato ad evolversi sempre più insistentemente discorsi e pratiche legate all'aspetto qualitativo dell'uomo, da un lato secondo quel capitale umano acquisito e dall'altro secondo quello innato, ora è necessario tracciare la traiettoria che ha portato alla nascita del neoliberalismo, come punto di condensazione e di ancoraggio di alcuni dei concetti visti nel precedente capitolo. Questa nuova razionalità di governo si pone come totalizzante¹⁰⁹, non essendo una semplice dottrina economica, finisce per inglobare in sé stessa alcune di quelle conseguenze, che i discorsi sull'aumento della qualità della popolazione avevano generato, portando così alla formazione della teoria del capitale umano, come forma di investimento sia individuale che collettivo. Nel neoliberalismo questo investimento in capitale umano viene regolato e giudicato dalla "sopravvivenza del più adatto" nell'ambiente di mercato, all'interno di una vera e propria competizione tra individui. Tutte quelle teorie che precedentemente erano state esposte, erano ancora circoscritte in determinati ambienti, come quello economico, quello lavorativo o quello biologico. La particolarità e l'importanza storica del neoliberalismo sta proprio nel racchiudere dentro di sé, idee di ambiti diversi, unendole e sviluppandole in un'unica dottrina per costituire una nuova economia, una nuova società e soprattutto un nuovo soggetto, dando vita ad una specifica forma di governamentalità.

2.1 La crisi del liberalismo

Per comprendere l'origine del neoliberalismo occorre determinare la situazione precedente alla sua nascita, caratterizzata da quel liberalismo classico che si era imposto da Adam Smith in poi, e che entrerà in una profonda crisi a partire da metà '800. Il liberalismo, come spiega Foucault in *Nascita della biopolitica*, si sviluppa attorno al '700 come risposta endogena ad un'eccessiva attività di governo da parte

¹⁰⁹ «La razionalità di governo neoliberale è totalizzante, e tuttavia priva di centro. Non si dà un decisore ultimo a cui ricondurre gli effetti di potere come alla loro causa, e di qui viene, ad esempio, l'imbarazzo quando si tenta di circostanziare delle responsabilità politiche». S. Marengo, *La razionalità neoliberale. Antropologia del capitale umano a partire da Michel Foucault*, «Etica & Politica / Ethics & Politics», Vol. XVII, 2015, No. 1, pp. 205-228, p.224.

della ragion di stato. Il governare troppo, il regolamentare troppo società ed economia, non veniva visto come illegittimo, ma come dannoso allo sviluppo della nazione. Il mercato, che veniva considerato un luogo di giustizia, dove i prezzi controllati e regolamentati esternamente proteggevano i consumatori da speculazioni, divenne un luogo regolato da meccanismi interni, spontanei, definiti come naturali. Questo portò ad una traslazione del mercato, che passò dal dare il prezzo “giusto” alle merci, al considerare invece quel prezzo come “naturale”, poiché espressione del rapporto tra domanda ed offerta, che non rimaneva fissato a priori, ma che si autodeterminava di volta in volta. È sulla base della formazione naturale dei prezzi che il governo veniva giudicato, facendo diventare così il mercato un luogo di veridizione¹¹⁰. L'autolimitazione del governo avvenne attraverso quella che Foucault definisce la via radicale utilitaristica, dove la legge serviva a separare l'ambito di intervento della sfera pubblica da quella individuale. La razionalità liberale si appoggiava sullo scambio in ambito di mercato e sull'utilità degli interventi nella sfera pubblica. Il governo non doveva quindi opporsi alla verità dei mercati, ma, anzi, doveva delimitare e salvaguardare quegli spazi in cui avvenivano la produzione e lo scambio di beni e merci. La legge aveva anche la funzione di conciliare il contrasto tra il sistema del mercato e quel bisogno di socialità e di realizzazione personale che non era riconducibile alla razionalità economica, proteggendo l'individuo, attraverso il diritto, dall'espansione di quest'ultima¹¹¹. La separazione tra l'aspetto giuridico-politico e quello economico è una delle caratteristiche principali del liberalismo, che limita l'azione di governo per non ostacolare la libera espressione dell'interesse individuale, che attraverso un meccanismo spontaneo, quello della celebre mano invisibile di Smith, andava a concretizzarsi in un interesse collettivo.

Questa politica del *laissez-faire* entrò in crisi nel momento in cui le ricchezze, che non venivano regolamentate e distribuite, iniziarono a creare scompensi sociali, acuendo nella popolazione il bisogno di una guida forte e centrale, che orientasse il divenire per non lasciare un senso di incertezza e inquietudine sul futuro. Presto la fiducia nell'autoregolazione del mercato cominciò a crollare; l'opinione pubblica iniziò a vedere il *laissez-faire* come favorevole non più agli interessi di tutti, ma dei soli borghesi. L'idea, che ampi strati della popolazione rurale venisse strappata dai campi

¹¹⁰ M. Foucault, *Nascita*, cit., pp. 36-41.

¹¹¹ G. Leghissa, *Neoliberalismo. Un'introduzione critica*, Milano, Mimesis, 2012, pp. 54-56.

per essere sfruttata nelle fabbriche, cominciò a farsi strada. Il salario infatti non veniva visto, come teorizzato dal liberalismo, come una libera contrattazione tra lavoratore e datore di lavoro, soggetti ritenuti entrambi uguali, ma come una mera finzione che nascondeva una realtà ben diversa. I movimenti operai e sindacali rappresentavano una dimensione collettiva e conflittuale della contrattazione salariale con i grandi proprietari industriali, lontana da quell'idea di armonia tra le parti che il liberalismo prospettava. Il non intervento dei governi in materia economica portò alla formazione di monopoli e oligopoli, che distrussero gli equilibri di mercato, indebolendo la sovranità del consumatore, modificando quella concezione naturalistica dei prezzi e influenzando, come visto in precedenza, anche sulla contrattazione salariale. I borghesi non venivano più visti come motore del progresso tecnologico e sociale, ma come dei truffatori, che attraverso la politica e la finanza controllavano l'economia e si arricchivano sempre di più a scapito del popolo. Dal punto di vista geopolitico, il progetto liberale di un commercio pacifico e globale si sgretolò di fronte alle contese di vari imperi, sia dal punto di vista politico che economico, attraverso l'ascesa dei nazionalismi da un lato e del protezionismo doganale dall'altro¹¹², fino a raggiungere il punto di rottura definitivo tra la Prima e la Seconda guerra mondiale. Il desiderio di uguaglianza, tra le classi meno abbienti della popolazione, portò inevitabilmente alla sostituzione di quella mano invisibile, che regolava l'economia attraverso meccanismi naturali e spontanei, con una ben visibile incarnata dallo stato, sotto forma di politiche socialiste, che dovevano progettare ed organizzare, attraverso specifici interventi, l'economia, compensando tutti quei vuoti sociali ed economici che il *laissez-faire* aveva generato¹¹³.

Una delle prime risposte alla crisi del liberalismo fu una sua revisione caratterizzata da una forte vena socialista. Il *new liberalism* o anche liberalismo sociale nacque in Inghilterra verso la fine dell'800, e rappresentò una trasformazione del liberalismo classico, integrando elementi di intervento statale e di pianificazione economica per affrontare le disuguaglianze sociali e promuovere il benessere dei cittadini. Il *new*

¹¹² P. Dardot, C. Laval, Op. cit., pp. 213-214.

¹¹³ Per Masala il liberalismo aveva probabilmente elevato le condizioni di vita della popolazione instillando in essa nuovi bisogni e maggiori aspettative di vita rispetto a quelle del passato, inoltre aveva per contrasto reso visibile la povertà e la difficoltà delle condizioni di vita preindustriali, quando la maggior parte delle persone lavorava e viveva in ambienti rurali, cercando attivamente di combatterle, senza considerarle più come qualcosa di naturale ed ineliminabile. A. Masala, *Stato, società e libertà. Dal liberalismo al neoliberalismo*, Catanzaro, Rubbettino editore, 2017, p. 23.

liberalism è stato associato principalmente al lavoro di pensatori come T. H. Green (1836-1893), L. T. Hobhouse (1864-1929) e J. A. Hobson (1858-1940), e ha influenzato significativamente il Partito Liberale britannico, in particolare sotto la guida di David Lloyd George (1863-1945). Questa reazione al liberalismo classico prevedeva un maggior intervento statale, riconoscendo che il libero mercato e il principio del *laissez-faire* avevano delle carenze nel garantire la giustizia sociale e l'uguaglianza. Questo intervento si basava sulla concezione che il benessere di una nazione fosse strettamente legato al benessere dei suoi cittadini. Vennero stanziati misure di *welfare* per proteggere le persone dalla povertà, dalla disoccupazione e dalla malattia. Mentre il liberalismo classico promuoveva un ruolo passivo dello stato nell'economia, il *new liberalism* sostenne l'importanza di un intervento attivo, per regolare il mercato e promuovere l'efficienza economica. Ciò comprendeva la regolamentazione delle grandi imprese, la protezione dei diritti dei lavoratori, maggiore accessibilità al sistema scolastico e l'investimento pubblico in infrastrutture e servizi essenziali. Tutte queste riforme avrebbero, secondo Hobson, rilanciato i consumi e dato una nuova spinta all'economia. Questa linea di sviluppo economico e sociale si consolidò sempre di più, vedendo un maggior accentramento dei poteri, per far fronte alle esigenze belliche, e maggiori garanzie di protezione sociale, richieste dai cittadini, per aver sopportato lo sforzo dei due conflitti mondiali e la crisi del '29. In questo senso il *new liberalism* si pone come base per quelle politiche, che saranno rappresentate nel secondo dopoguerra, dal piano *Beveridge* e da J. M. Keynes (1883-1946). Il tentativo di unire il liberalismo con il socialismo, racchiuso in questa corrente, è difficilmente accettabile per la tradizione classica liberale, poiché la pianificazione politica ed economica, secondo modelli razionali ed etici, costituiva un grande ribaltamento rispetto al passato, dove il compito esclusivo della politica e del governo era garantire la vita, la proprietà e la libertà degli individui.

Keynes in un celebre discorso del 1924, annunciò la fine del *laissez-faire*, criticando aspramente questa dottrina per aver prodotto disoccupazione, abbassamento dei salari e disuguaglianze sociali¹¹⁴. Questo approccio dogmatico e tradizionalista non

¹¹⁴ Il riferimento è alla *Sidney Ball Lecture*, tenuta da Keynes ad Oxford nel novembre del 1924; il testo, con il medesimo titolo, fu pubblicato nel 1926. L'opera ricostruisce prima nel dettaglio l'origine del concetto e l'uso del termine *laissez-faire*, indicando peraltro una componente teologica a fondamento della tesi dell'armonia degli interessi, per poi passare, nelle ultime due sezioni, alla proposta di un nuovo sistema che superi i limiti del liberalismo tradizionale e salvi il capitalismo.

poteva più essere applicato nelle condizioni storiche in cui ci si trovava, e anzi, risultava controproducente, palesando tutti i suoi limiti e contraddizioni. Era necessario che lo stato, attraverso interventi pianificati, si facesse carico di risolvere tutti quei problemi che il liberalismo classico aveva causato, regolando quei meccanismi di mercato, che in fino ad allora erano considerati naturali e intoccabili. Sbarazzarsi di quella visione metafisica dei mercati e della loro natura, era l'unico modo per salvare il capitalismo riformandolo, e per scongiurare l'ascesa dei totalitarismi sia di matrice fascista che socialista. Da questa nuova prospettiva politica si apriranno numerosi dibattiti tra economisti, sociologi e filosofi per discutere sulla natura di quegli interventi, originariamente teorizzati dal liberalismo socialista, che diedero grande spinta a nuove teorie economiche e sociali, nel tentativo di riformare il liberalismo, per renderlo più adatto alle nuove sfide che la storia aveva lanciato agli uomini¹¹⁵.

2.2 Alle origini del neoliberalismo: l'ordoliberalismo tedesco

La crisi del liberalismo portò alla formazione di due principali correnti, che si svilupparono principalmente in reazione, da una parte al contesto storico tedesco, e dall'altra a quello americano. In Germania, sulla revisione del liberalismo, pesarono l'esperienza della repubblica di Weimar, la crisi del '29 e l'ascesa del nazismo, mentre negli Stati Uniti, oltre alla crisi finanziaria, pesò la pianificazione economica voluta dal *New Deal* di Roosevelt (1882-1945). Gli avversari di questi due filoni erano l'economia pianificata, lo stato assistenzialista, il collettivismo e l'ascesa dei totalitarismi. Nelle loro convinzioni bisognava superare i limiti del *laissez-faire*, ma allo stesso tempo allontanandosi dalla figura dottrinale di Keynes, che veniva ritenuta, nelle sue idee, l'anticamera di tutto ciò che queste due correnti volevano combattere.

A partire dagli anni '30, in Germania, i pensatori ordoliberali, diedero un grande contributo alla nascita del neoliberalismo, e influenzarono non solo teoricamente il dibattito economico internazionale di allora, ma ebbero anche un impatto tangibile a livello politico, determinando la costruzione politica, sociale ed economica della Germania post-nazista¹¹⁶. Questa corrente di pensiero nacque presso l'università di

¹¹⁵ A. Masala, Op. cit., pp. 28-34.

¹¹⁶ Foucault distingue 4 elementi di natura economico-politico, che sono entrati in scena uno dopo l'altro nella Germania nazista: economia protetta, socialismo di stato, economia pianificata, interventi di tipo

Friburgo, contando tra i suoi fondatori W. Eucken (1891-1950), F. Böhm (1895-1977) e H. Grossman-Dörth (1894-1944). L'approccio ordoliberal è caratterizzato dall'essere spiccatamente multidisciplinare, le problematiche sociali ed economiche dovevano essere analizzate e risolte attraverso uno sguardo più ampio dei singoli campi, partendo dal presupposto che non era possibile considerare economia, diritto, società e politica come sfere separate, ma che ognuna di esse finiva per interagire con le altre influenzandole. Il termine "ordo"¹¹⁷ si riferisce specificamente a quell'idea di ordine della società e dell'economia che avrebbe dovuto garantire la costituzione di tutte quelle "regole del gioco", che sarebbero servite per il corretto funzionamento dei mercati e per mantenere una certa stabilità sociale. Per la Scuola di Friburgo l'unico modello economico realmente efficiente e funzionante era quello basato sulla concorrenza e sulla libera formazione dei prezzi come indicatori di scarsità. A differenza del liberalismo classico, dove i prezzi si determinavano in modo naturale e spontaneo, secondo gli ordoliberali questo meccanismo di formazione era estremamente vulnerabile e delicato e, per funzionare in modo corretto e costante, necessitava di appoggiarsi ad un quadro normativo fissato, definito come *rule of law*, che non avrebbe indirizzato gli andamenti del mercato ma ne avrebbe posto delle solide fondamenta, non limitando in alcun modo i movimenti al suo interno. Andava creato artificialmente un sistema che avrebbe reso possibile una libera concorrenza e che l'avrebbe salvaguardata dalle potenziali distorsioni dei mercati, come la formazione di monopoli o di cartelli. È per questo motivo che, per la Scuola di Friburgo, la sfera giuridica non era sottomessa a quella economica, o come per Marx (1818-1883), considerata una sua sovrastruttura, ma era sullo stesso livello di quest'ultima: entrambe venivano considerate interdipendenti l'una dall'altra¹¹⁸. L'ordine economico non si formava spontaneamente, ma, anzi, doveva essere costruito e mantenuto artificialmente dalla presenza dello stato; era frutto di una volontà, non di una evoluzione naturale, dove istituzioni politico-giuridiche avevano il compito di garantire il rispetto della proprietà privata, della libertà contrattuale, la rimozione dei monopoli,

keynesiano. È sufficiente che sia presente anche solo uno di questi e conseguenzialmente si avranno anche i restati, poiché connessi tra loro, come storicamente accaduto. È sulla base di questa dinamica il motivo per cui gli economisti ordoliberali si sono sempre opposti a questi elementi per ricostruire la Germania. M. Foucault, *Nascita*, cit., pp. 100-101.

¹¹⁷ Il termine era stato utilizzato da W. Eucken, per nominare la rivista, fondata nel 1936, di cui era il direttore.

¹¹⁸ Adelino Zanini, *Ordoliberalismo. Costituzione e critica dei concetti (1933-1973)*, Bologna, Mulino, 2022, p. 42.

il libero scambio e la stabilità monetaria. Si forma l'idea di uno "stato forte", non inteso nel senso che spesso si attribuisce ai totalitarismi, ma di uno stato autoritario, che fosse in grado di non farsi intimidire dalle pressioni esterne provenienti dai grandi oligopoli ma di mantenere le migliori condizioni per permettere una corretta concorrenza¹¹⁹. A differenza del liberalismo, dove il mercato era uno spazio libero, sorvegliato e circoscritto dallo stato, secondo gli ordoliberali avveniva il contrario, ovvero era il mercato a doversi porre come principio regolatore dello stato: «uno stato sotto la sorveglianza del mercato, anziché un mercato sotto la sorveglianza dello stato»¹²⁰. È da questo ribaltamento che si può comprendere il perché questa corrente sia così attenta all'aspetto sociale e giuridico. Non è il mercato a doversi conformare alla società e allo stato, ma viceversa. Da qui, l'esigenza di una *Gesellschaftspolitik*, una politica della società.

2.2.1 Walter Eucken

Eucken è stato uno dei fondatori della Scuola di Friburgo e del pensiero ordoliberales. La sua attenzione veniva rivolta alla situazione tedesca post-bellica, in particolare su come rifondare uno stato che aveva cessato di esistere dopo la parentesi nazista. Come ristabilire una qualche forma di legittimità istituzionale? Per Eucken era necessario, come prima cosa, liberare il mercato da tutti quei limiti che lo stato aveva fissato, permettendo ai prezzi di esprimere una vera indicazione di scarsità dei prodotti. Attraverso l'economia di mercato era possibile rifondare una nazione che di fatto non esisteva più, per rendere le misure economiche stabili e durature, a queste andava affiancata una cornice giuridica di non secondaria importanza. Per Eucken, così come per i seguaci della corrente ordoliberales, la sfera giuridico-istituzionale doveva agire per creare il terreno più adatto a tutte quelle misure economiche che avrebbero liberato la Germania dai fantasmi del passato. L'approccio utilizzato veniva giustificato da una riflessione di carattere storico-scientifico, che prendeva in considerazione le condizioni sociali ed economiche tedesche. L'obiettivo era allontanarsi il più possibile da tutte quelle variabili che avrebbero portato, secondo gli ordoliberali, ad una nefasta ripetizione del passato. Economia e diritto dovevano

¹¹⁹ A. Masala, Op. cit., pp. 47-53.

¹²⁰ M. Foucault, *Nascita*, cit., p. 108.

supportarsi a vicenda, così come ricorda Foucault, lo stato garantisce un libero spazio economico in cui far giocare gli interessi individuali, e il mercato crea e legittima le regole del diritto pubblico. In questo rapporto di reciprocità, «l'economia produce legittimità per lo stato che ne è il garante»¹²¹, generando così sovranità politica. Sotto questo aspetto si è presa una strada nuova rispetto al liberalismo classico, in questo sistema lo stato non viene limitato per permettere al mercato di essere libero, ma viene formato sulla misura del funzionamento ottimale di quest'ultimo, prevedendo una vigilanza ed un intervento costanti, ben lontani dalla concezione dirigista dell'economia: il punto decisivo non era se intervenire, ma in che modo¹²². Riprendendo la distinzione benthamiana tra *agenda* e *non agenda*, Eucken formulò un sistema di intervento basato su azioni conformi e non conformi ai meccanismi di mercato. Egli divise la politica ordinatrice da quella regolatrice, da un lato il quadro istituzionale e dall'altro il processo economico. Il primo era un prodotto artificiale, che da sempre si era evoluto e modificato sulla base delle esigenze storiche dell'uomo, mentre il secondo era opera dell'iniziativa privata e delle regole di concorrenza economica. Questi principi andavano a sostituire e migliorare il tradizionale paradigma del *laissez-faire*, che aveva dimostrato di avere una tendenza endogena potenzialmente degenerativa. Per le azioni ordinarie Eucken aveva individuato sette punti fondamentali per organizzare un ordine di mercato competitivo. Primo, un sistema di prezzi efficiente che rispecchiasse la reale scarsità delle risorse presenti; secondo, una politica monetaria stabilizzatrice; terzo, un mercato aperto, non controllato dallo stato o da grandi gruppi privati; quarto, la diffusione della proprietà privata; quinto, la libertà contrattuale; sesto, la responsabilità civile per eventuali fallimenti negli investimenti; settimo, una costante politica economica, che aveva il compito di spronare le attività di investimento. Così come per le azioni ordinarie, Eucken aveva individuato una serie di punti chiave anche per quelle regolatrici. Primo, impedire la formazione di monopoli o di cartelli; secondo, una politica redistributiva dei redditi, al fine di evitare discriminazioni nel soddisfacimento di bisogni basilari; terzo, lo strumento del calcolo economico che, cooperando con il sistema dei prezzi, avrebbe permesso agli investitori di gestire al meglio le proprie risorse; il quarto, invece, era

¹²¹ M. Foucault, *Nascita*, cit., p. 81.

¹²² La metafora frequentemente usata dagli ordoliberali per descrivere i compiti dello Stato è quella del giardiniere, che si limita a fornire le condizioni per la crescita di ciò che è auspicabile e impedisce lo sviluppo di ciò che è considerato indesiderabile. A. Masala, *Op. cit.*, p. 50.

rappresentato dal comportamento anomalo dell'offerta sul mercato del lavoro, dove si impediva a quest'ultimo, come accaduto in passato, di essere pesantemente condizionato dalla diminuzione del salario, costringendo al lavoro l'intera famiglia operaia, bambini inclusi¹²³.

La politica ordinatrice aveva lo scopo di produrre le condizioni di una concorrenza ottimale: tanto più questa sarebbe stata efficace, tanto meno sarebbe servita la politica regolatrice. La politica ordinatrice creava le condizioni giuridico-istituzionali per l'esistenza dei mercati, la politica regolatrice invece, vigilava ed interveniva qualora si fossero verificate situazioni che avrebbero potuto ostacolare i meccanismi concorrenziali¹²⁴. Riassumendo, si trattava di intervenire non sui meccanismi, ma sulle condizioni del mercato, su quello che gli ordoliberali chiamavano "quadro"¹²⁵.

2.2.2 Alexander Rüstow

Secondo gli ordoliberali, in particolare per i seguaci di Eucken, economia e diritto non erano le uniche sfere su cui costruire un ordine, ma occorreva prestare particolare attenzione anche alla struttura sociale, garantendo che la dottrina economico-giuridica, avesse anche una direzione etica, per mantenere stabilità ed equilibrio sociale. Le regole di funzionamento del mercato avrebbero dovuto essere interiorizzate dagli uomini, orientando non solo il loro comportamento economico, ma anche quello etico. Principi come la responsabilità individuale, la concorrenza e la libertà, sarebbero serviti ad evitare l'assoggettamento al potere burocratico, ad evitare un atteggiamento passivo e collettivista, tipico degli stati totalitari. Rüstow (1885-1963) e Röpke (1899-1966), a differenza di Eucken, non vedevano nella concorrenza un meccanismo naturalmente positivo per la società, ma, anzi, la ritenevano potenzialmente pericolosa e divisiva. La loro attenzione all'ambito sociale si concentrava propriamente sui possibili effetti collaterali della concorrenza: occorreva rendere la società maggiormente omogenea rispetto ai principi regolatori del mercato, attraverso l'interiorizzazione di valori etici. Società e mercato andavano costruite

¹²³ A. Zanini, Op. cit., pp. 113-132.

¹²⁴ P. Dardot, C. Laval, Op. cit., p. 313.

¹²⁵ Foucault in *Nascita della biopolitica* offre esempi concreti di come politica ordinatrice e regolatrice possano intervenire, per approfondire si vedano pp. 122-124.

insieme sulle stesse regole, per permettere alla dottrina economica neoliberista di diffondersi, di contrastare il socialismo e di durare nel tempo. Rüstow, che in gioventù era stato un socialista, nel corso degli anni si spostò sempre di più verso posizioni liberali, cercando comunque di farle conciliare con la riduzione delle disuguaglianze economiche e sociali. Nel suo approccio multidisciplinare, rimase fortemente influenzato dalle idee socialiste, ma allo stesso tempo fu sempre attento alle concentrazioni di potere che queste avrebbero potuto portare, come dimostrato nel 1924 quando, da rappresentante delle piccole medie imprese tedesche, si batté contro i grandi oligopoli industriali. Queste sue posizioni si possono collocare in un punto intermedio tra socialismo e liberalismo. I concetti cardine di Rüstow erano in netto contrasto con la classica dottrina del *laissez-faire*, in quanto egli costruì la sua idea economica da un lato, sulla figura dello «stato forte» che, come visto in precedenza, doveva garantire imparzialità rispetto ai diversi interessi presenti nel mercato, e dall'altro sull'«intervento liberale»¹²⁶, che prevedeva uno stato in grado di intervenire sui mercati non interferendo con le loro regole. L'intervento statale doveva essere conforme ai meccanismi di creazione dei prezzi e della concorrenza; nella concezione di Rüstow si demolisce il principio guida del liberalismo classico, di limitazione e passività statale: in questo caso non si discute se intervenire o meno, ma sulla natura dell'intervento. La preoccupazione dell'economista tedesco, così come del suo collega e amico Röpke, era legata alla sfera sociale, in particolare il mercato aveva per entrambi una tendenza disgregatrice e negativa per la tenuta sociale del paese, con il possibile effetto di distruggere tutti quei valori che tenevano unita la popolazione e, che avrebbero finito per minare la stessa stabilità economica dei mercati. Quello che il liberalismo non aveva compreso in passato era che il *laissez-faire* non avrebbe portato ad una crescita in termini morali e sociali della popolazione, una maggior civilizzazione dei cittadini, ma, attraverso la ricerca del proprio interesse personale, avrebbe finito per mettere una contro l'altra le persone, alimentando l'egoismo e sostituendo i valori morali con il mero calcolo economico. Questa espansione della sfera economica anche a sfere non propriamente tali, avrebbe finito per colpire direttamente le basi del funzionamento dei meccanismi di mercato. Il liberalismo non aveva capito che i valori morali non potevano essere creati dal mercato, dando a quest'ultimo una valenza "mistica", ma avrebbe dovuto riconsiderare l'importanza di

¹²⁶ A. Masala, Op. cit., p. 62.

una morale di matrice religiosa, esterna alla sfera economica. Rüstow propose, al *Walter Lippmann Colloquium* del 1938, una rifondazione del liberalismo, colpevole di aver prodotto una crisi sia economica che spirituale. La principale causa di questa crisi risiedeva principalmente nel liberalismo stesso, soprattutto nella sua cieca passività dogmatica¹²⁷. Tutti questi cambiamenti avrebbero portato ad un liberalismo positivo, definito da lui stesso, come un «neoliberalismo»¹²⁸, che avrebbe toccato allo stesso modo tanto l'economia quanto la politica e la società.

Per contrastare il collettivismo e la pianificazione economica, Rüstow elaborò il concetto di *Vitalpolitik*, che avrebbe dovuto favorire le famiglie, tutelare la proprietà e invitare i cittadini a partecipare attivamente all'economia attraverso l'iniziativa privata. I mercati, da un lato, avrebbero garantito maggiori ricchezze e libertà individuali attraverso la competizione economica, dall'altro, avrebbero portato ad una minore solidarietà e integrazione sociale. Favorire e sviluppare i legami sociali, serviva ad impedire che si formassero i totalitarismi, che attraverso la massificazione della società, finivano per annullare l'individuo e le sue libertà, rendendolo passivo ed inerme di fronte al potere statale. Si trattava di espandere, attraverso responsabilizzazione e tutela della proprietà privata, la forma impresa fino alle formazioni più piccole, comprendenti la casa, la famiglia e la gestione del vicinato. La *Vitalpolitik* serviva proprio a compensare gli effetti negativi dei mercati sulla società, andando oltre l'aspetto economico, interessandosi del benessere e della vitalità di tutti i cittadini. L'attivismo dello stato, sia in materia etica che economica, avrebbe dovuto operare una tassazione progressiva, sulla base delle dimensioni delle aziende, proteggendo la piccola e media impresa e sorreggendo i ceti più poveri, garantendo loro i servizi minimi per un'esistenza dignitosa. La *Vitalpolitik* doveva garantire la demoltiplicazione di qualsiasi istanza accentratrice, ponendo al centro della società la figura della famiglia, facendo di essa un'impresa alternativa alla grande industria, capace di contrastare l'insicurezza derivante dalla distruzione dell'inclusione comunitaria¹²⁹.

¹²⁷ P. Dardot, C. Laval, Op. cit., p. 265.

¹²⁸ W. Bonefeld, *Freedom and the Strong State: On German Ordoliberalism*. «New Political Economy», Vol. 17, 2012, No. 5, pp. 633-656, qui p. 640.

¹²⁹ A. Zanini, Op. cit., p. 483.

2.2.3 Wilhelm Röpke

Il pensiero di Röpke può sicuramente essere accomunato a quello di Rüstow, i due economisti condividono infatti molte posizioni. Come per Rüstow, così anche per Röpke, il liberalismo classico è stato responsabile di un processo di secolarizzazione che ha portato ad un vuoto spirituale. La religione cristiana, con i suoi valori, rappresentava un potente collante per tenere unita la società e per offrire un limite all'espansione della logica economica oltre il suo ambito. Un mondo senza principi etici, mosso esclusivamente da una logica razionalista, finiva per giustificare i meccanismi di obbedienza ai regimi totalitari, che avevano la pretesa di organizzare economia, politica e società trascurando la libertà, convinti di avere in mano la verità sulla migliore gestione possibile dello stato, al quale nessuno poteva opporsi. Il liberalismo, rivisto dai suoi limiti e difetti, era perfettamente conciliabile con i comandamenti cristiani, per Röpke infatti:

tutto si regge o crolla insieme con la religione come ultima istanza e come contrappeso al dispotismo statale, senza il quale contrappeso tutti gli altri [...] diventano inefficaci. Bisogna essere ciechi di fronte alla storia contemporanea per non vedere che il minaccioso dilagare del collettivismo è strettamente connesso con la generale apatia religiosa di larghi strati della popolazione, specialmente delle classi colte¹³⁰.

Un'ulteriore critica al liberalismo venne mossa specificamente al principio del *laissez-faire*, responsabile del crollo che il sistema capitalistico aveva subito fino agli inizi del '900: era un grave errore considerare i meccanismi di mercato come il risultato di una dinamica naturale, quando questi non erano altro che fragili prodotti artificiali della civiltà¹³¹. È sulla base di questa idea che gli ordoliberali, e nello specifico Röpke, consideravano indispensabile costruire un inquadramento morale, politico e istituzionale, affinché i mercati potessero prosperare in una condizione di stabilità. Tutto questo impianto doveva servire per Röpke, in accordo con Rüstow, a gestire nel miglior modo le possibili conseguenze negative legate al principio della concorrenza,

¹³⁰ W. Röpke, *Civitas Humana. Grundfragen der Gesellschafts und Wirtschaftsreform*, Erlenbach-Zurigo, Eugen Rentsch, 1944; trad. it. di Ervino Pocar, *Civitas Humana. I problemi fondamentali della riforma sociale del nostro tempo*, Milano, Rizzoli, 1947, cit. pp. 136-137.

¹³¹ P. Dardot, C. Laval, Op. cit., p. 299.

considerato il punto centrale del sistema ordoliberal. Non si trattava solamente di garantire un quadro ideale per il corretto funzionamento delle dinamiche concorrenziali, ma di controllare e regolare queste dinamiche costantemente, perché, anche in condizioni ottimali, erano in grado di generare scompensi sociali ed etici.

Da queste riflessioni scaturì l'esigenza di uno stato che fosse in grado, non solo di controllare, ma anche di intervenire, attraverso azioni conformi ai meccanismi di mercato. La così detta "terza via" doveva andare oltre la costruzione e il mantenimento dell'economia attraverso pianificazioni e allo stesso tempo doveva evitare il disordine che il *laissez-faire* poteva causare¹³². La passività dello stato, teorizzata dal liberalismo classico, aveva portato enormi problemi sociali, che avrebbero generato attraverso il collettivismo i grandi totalitarismi del '900. Urbanizzazione e industrializzazione avevano strappato enormi masse di contadini dai campi, facendoli vivere in luoghi che consideravano estranei, e facendoli lavorare per grandi gruppi industriali; di fatto si era creata così la proletarizzazione dello stato, con la conseguente estinzione della piccola impresa, di artigiani e contadini, che venivano considerati da Röpke, il cuore pulsante di una società e di un'economia che difendevano l'individuo e le sue libertà, dalle forme di sfruttamento del capitalismo di massa e dei regimi totalitari¹³³. Le classi di lavoratori più rurali erano quelle che venivano considerate maggiormente preziose, per via della loro indipendenza nel processo lavorativo e per il possesso dei propri mezzi di produzione. Questi lavoratori incarnavano in pieno il modello di imprenditorialità che Röpke immaginava e che riteneva l'unico che potesse colmare quel vuoto morale caratteristico del liberalismo. Per permettere lo sviluppo di questo modello sociale ed economico era fondamentale crearne le condizioni a partire da una serie di interventi, che riguardavano la decentralizzazione delle industrie, la promozione all'accesso della proprietà, come terre e case, e la promozione della partecipazione dei dipendenti agli utili aziendali. Come per Rüstow, si trattava di espandere la figura dell'individuo-impresa a tutto il corpo sociale. Occorreva ridare libertà e dignità all'uomo, instillando in esso il

¹³² S. Audier, *Néolibéralisme(s): Une archéologie intellectuelle*, Parigi, Grasset, 2012, p. 473.

¹³³ «Proletarizzare gli uomini significa metterli in una situazione sociologica e antropologica pericolosa, caratterizzata dalla mancanza di proprietà, dalla mancanza di riserve di qualsiasi genere (compresi i legami della famiglia e del vicinato), dalla dipendenza economica, dalla mancanza di radici, dagli accuartieramenti di massa, dalla militarizzazione del lavoro, dal distacco della natura e dalla meccanizzazione dell'attività produttiva, insomma da un generale allontanamento dalla vita e dalla personalità». W. Röpke, Op. cit., pp. 158-159.

desiderio della proprietà che il collettivismo aveva fatto perdere, e coinvolgendo attivamente gli individui nella vita economica del paese¹³⁴. Più che l'applicazione di un piano dettagliato, ci si trovava di fronte ad una nuova filosofia, ad un nuovo ordine di principi, che avevano un valore educativo e non solo pratico. L'obiettivo, infatti, era quello di cambiare nell'opinione pubblica, da un lato, l'idea negativa che il mercato portasse solo sfruttamento e povertà, dall'altro, ribaltare invece quella positiva dello stato assistenziale che finiva per creare solo dipendenza e deresponsabilizzazione.

In una delle sue opere principali, *Civitas Humana* del 1944, Röpke teorizzò 4 passaggi fondamentali per la costruzione di quella che gli ordoliberali definivano una *Gesellschaftspolitik*, un sistema politico, economico e sociale che potesse funzionare, garantendo una continuità nel tempo e impedendo lo sviluppo di regimi non democratici. Alla base di questo modello c'era la realizzazione di un vero ordine di concorrenza, che doveva essere accompagnato, come secondo punto, da una politica economica positiva, quest'ultima sarebbe stata possibile solo dalla presenza di uno stato forte e imparziale, e da interventi conformi ai mercati. Il terzo punto era caratterizzato da una politica strutturale che potesse evitare le conseguenze della proletarianizzazione e della mancanza di morale, attraverso quella serie di accorgimenti visti in precedenza. L'ultimo punto era legato invece a tutto ciò che non era strettamente economico; occorreva un'evoluzione della politica economica in una sociale. Per l'economista svizzero, quest'ultimo passaggio era giustificato dal fatto che il mercato non era l'unico ambito che caratterizzava l'esistenza umana, ma andava posta altrettanta importanza a tutto ciò che riguardava le relazioni umane, come quelle legate alla famiglia, alla comunità locale o religiosa. Non si poteva vivere di sola economia, per quanto essa fosse importante, lo stato doveva porre le condizioni migliori affinché gli uomini costruissero relazioni sociali e solidali; questa variabile sarebbe stata decisiva per la sopravvivenza non solo della società, ma dell'economia di mercato stessa. Il principio individuale, di matrice economica, doveva essere compensato da quello sociale umanitario, di matrice etica¹³⁵. In questo breve estratto troviamo esattamente quella serie di valori morali ed educativi che il neoliberalismo si è dato l'obiettivo di diffondere e di far interiorizzare:

¹³⁴ A. Zanini, Op. cit., pp. 467-468.

¹³⁵ A. Masala, Op. cit., pp. 70-86.

L'economia di mercato può prosperare soltanto in una società in cui siano vivi alcuni principi fondamentali, che danno consistenza e colore alla trama dei rapporti sociali: l'iniziativa individuale, il senso di responsabilità, l'indipendenza ancorata alla proprietà, l'equilibrio e l'audacia, il calcolo e il risparmio, l'organizzazione individuale della vita, l'inserimento nella comunità, il sentimento della famiglia, della tradizione, della continuità storica, e, in più, menti aperte alla realtà presente e all'avvenire, un'equilibrata tensione tra l'individuo e la comunità, dei solidi legami morali, il rispetto dell'intangibilità della moneta, il coraggio di affrontare virilmente i rischi della vita, il senso dell'ordine naturale delle cose ed una solida gerarchia di valori¹³⁶.

Rispetto alla visione neoliberale della scuola di Chicago, soprattutto dei teorici del capitale umano, si nota in questo breve passaggio una maggiore attenzione alla morale e alla tradizione, al di là della sfera economica, che per Becker, ad esempio, era onnicomprensiva. Quello che invece vi si può ritrovare in comune, sono tutti quei valori che dovrebbero comporre l'animo umano, formando il soggetto-impresa neoliberale. Appare piuttosto evidente come ci sia una tensione tra il voler distinguere società ed economia da un lato, e rendere queste due omogenee attraverso valori condivisi da interiorizzare, dall'altro. Per Röpke il discorso legato alla morale e alla tradizione cristiana è fondamentale; questi valori sono quelli che riusciranno a permettere alla società di non farsi fagocitare dalla logica economica, ma allo stesso tempo sono anche quelli necessari alla sfera economica per esistere. Si chiede all'individuo di aderire a questi valori per queste due motivazioni, che mantengono questa apparente contraddizione tra, il voler difendere la società dall'espansione dei mercati e il rendere gli individui più adatti a quest'ultimi; quello che dovrebbe funzionare come un fuori del mercato, come un limite esterno, è ritagliato invece precisamente su di esso, creando una molteplicità di individui indipendenti e in concorrenza tra loro, sottoforma di imprese individuali. Non è l'esterno, come il risultato del lavoro, a essere incluso nell'identità dell'individuo, ma è l'esterno, come impresa e come società di mercato, a fornire all'interiorità del rapporto con sé stessi la norma della propria riorganizzazione e ridefinizione¹³⁷.

¹³⁶ W. Röpke, Op. cit., p. 113.

¹³⁷ P. Dardot, C. Laval, Op. cit., pp. 325, 327, 333.

2.2.4 Alfred Müller-Armack

Müller-Armack (1901-1978) è considerato uno dei maggiori esponenti della corrente ordoliberal, nella sua carriera è stato ricordato per essere stato soprattutto il Sottosegretario del Ministero dell'economia tedesca dal 1952 al 1958, successivamente Segretario di Stato per gli affari europei e consigliere di Ludwig Erhard, che fu inizialmente ministro dell'economia tedesca nel secondo dopoguerra e cancelliere della Repubblica Federale di Germania dal 1964 al 1966.

Il suo pensiero va ad incontrare le stesse problematiche individuate da Röpke e Rüstow e le medesime soluzioni. Come per tutta la scuola ordoliberal, la questione non era se lo stato dovesse intervenire o meno, ma quando e come. Müller-Armack teorizzò un tipo di intervento sia economico che sociale, che potesse non interferire con le dinamiche di mercato, garantendo allo stesso tempo pace e stabilità tra la popolazione. L'aspetto sociale era di importanza decisiva, in quanto anche un mercato perfettamente funzionante avrebbe potuto generare effetti collaterali in questo ambito. La vera sfida era intervenire senza modificare i prezzi, redistribuendo la ricchezza secondo criteri di maggiore uguaglianza, prendendo in considerazione meccanismi di sicurezza sociale, come sussidi alle piccole imprese e aiuti per la disoccupazione. Il ruolo dello stato era di controllo e intervento per indirizzare il mercato verso fini socialmente desiderabili, che esso non avrebbe raggiunto da solo. La conciliazione di società ed economia veniva definita da Müller-Armack come irenismo, parola che già evoca una certa matrice religiosa cristiana, tipica degli autori visti fin ora. Questo progetto doveva garantire, oltre alla tenuta sociale della popolazione, anche l'esistenza stessa di un'economia di mercato competitiva, consentendo la diffusione degli ideali imprenditoriali e delle forme di iniziativa economica individuale. L'economista tedesco aveva ben compreso come, per spronare gli uomini a "giocare" nel mercato, fosse necessario offrire loro una qualche forma di sicurezza nel caso di investimenti rischiosi. A questo proposito risulta piuttosto ambiguo l'utilizzo dell'espressione coniata da Müller-Armack, *Soziale Marktwirtschaft* (economia sociale di mercato)¹³⁸, se da un lato può essere interpretabile come un'economia di mercato che si interessa degli effetti negativi che può avere sulla società e che cerca,

¹³⁸ Questa espressione venne usata per la prima volta nel 1946, nella sua opera intitolata *Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft* (Economia pianificata ed economia di mercato).

attraverso specifiche forme di intervento, di risolvere, dall'altro, può essere interpretabile come quel tipo di economia di mercato che garantisce, attraverso la diffusione della forma impresa e della concorrenza, il massimo benessere economico e sociale per tutti¹³⁹. Il libero mercato garantiva la democrazia perché rappresentava le scelte dei consumatori e perché, attraverso la concorrenza, spronava chiunque a migliorare la propria offerta e la propria produttività, generando una forma di progresso sociale. L'economia sociale di mercato era stata pensata per essere quel modello che avrebbe superato l'arida dicotomia tra il liberalismo classico e il dirigismo economico, presentandosi con un continuo compito di gestione e direzione economico-sociale¹⁴⁰. Similmente alla *Vitalpolitik* di Rüstow, la *Soziale Marktwirtschaft* si sarebbe occupata: della riqualificazione del lavoro, investendo nella ricerca e nel capitale umano, con il compito di favorire una maggiore indipendenza professionale e di conseguenza anche sociale; della sicurezza individuale, attraverso specifiche politiche, che avrebbero sostenuto la stabilità dell'ordine concorrenziale dei mercati; e dell'ambiente e delle sue trasformazioni, che, come visto soprattutto in Röpke e Rüstow, attraverso la proletarianizzazione e l'urbanizzazione selvaggia aveva costituito un enorme problema¹⁴¹. Riprendendo l'opinione di Foucault, si può vedere come sia sempre presente questa tensione tra la volontà di rendere il mercato e i suoi effetti più conformi alla società, e la dinamica opposta, che di fatto finisce per far diventare la società più conforme ai mercati stessi¹⁴².

2.2.5 Ludwig Erhard e la rinascita tedesca

Una delle figure chiave della rinascita della Germania post-nazista sia dal punto di vista economico, che da un punto di vista istituzionale, è stata sicuramente quella di Ludwig Erhard (1897-1977). Egli fu il rappresentante politico di quella *Soziale Marktwirtschaft*¹⁴³ (economia sociale di mercato) che caratterizzò l'esperienza tedesca dalla fine della Seconda guerra mondiale fino agli anni '60. Erhard fu influenzato nella

¹³⁹ S. Audier, Op. cit., pp. 480-481.

¹⁴⁰ A. Zanini, Op. cit., pp. 558-559.

¹⁴¹ *Ivi*, p. 578.

¹⁴² M. Foucault, *Nascita*, cit., p. 127.

¹⁴³ Per Erhard questa formula aveva lo scopo di tranquillizzare i tedeschi non che non erano ancora pronti ad accettare politiche liberali, e in un altro senso a mostrare come l'economia di mercato potesse portare a positivi effetti sociali. A. Masala, Op. cit., pp. 100-102.

sua visione economico-politica soprattutto dalle figure di Eucken, Müller-Armack e Röpke. Rispetto agli ultimi due, che avevano tenuto sempre un occhio di riguardo nei confronti delle conseguenze sociali dell'economia di mercato, Erhard si trovò maggiormente in accordo con Eucken nel considerare sempre positivi gli effetti della concorrenza e dei meccanismi di formazione dei prezzi. Un'economia di mercato libera, senza vincoli statali, avrebbe portato benessere e ricchezza, mentre una redistribuzione delle risorse avrebbe ottenuto l'effetto opposto: libero e sociale sono concetti perfettamente intercambiabili, più è libera l'economia e più questa sarà sociale¹⁴⁴. Queste posizioni sono più vicine a quelle maggiormente radicali del liberalismo classico come quelle di Mises, il mercato infatti non svuotava di valori morali la società, ma anzi alimentava questi valori. Da qui si possono vedere sostanziali differenze di vedute con la corrente più attenta alla società dell'ordoliberalismo, Erhard, infatti, non era molto favorevole ad attuare misure di protezione sociale, nella sua idea, i cittadini dovevano essere liberi di partecipare alla vita economica del paese, accettando il rischio di fallimento. L'assenza di misure di *welfare* avrebbe dovuto aumentare la responsabilizzazione del popolo tedesco e produrre una mentalità imprenditoriale. La continuità con autori come Müller-Armack e Röpke, la si ritrova soprattutto nel ruolo dello stato come arbitro, garante delle regole di mercato, al quale però non spettava la possibilità di influenzare gli esiti di quest'ultimo e nella critica del *laissez-faire*.

Le due anime di questo ordoliberalismo, quella più sociale e quella più radicale, riuscirono a convivere trovando compromessi per poter effettuare interventi politici concreti. Durante la sua esperienza politica, Erhard non sempre riuscì ad imporre la sua visione e spesso fu costretto ad accettare misure che non condivideva, ma va ricordato comunque che, in quegli anni, le idee liberali non erano ben viste e che nella maggior parte del mondo gli stati stavano adottando interventi politico-economici di stampo dirigista. Per questo motivo la Germania rappresenta un *unicum* in questo momento storico e scendere a compromessi era necessario per non fare affondare questo nuovo progetto, poiché non vi era ancora una sufficiente diffusione delle sue idee nella popolazione; l'impianto ideologico neoliberista non era ancora abbastanza forte e sviluppato da riuscire a battere i suoi avversari. L'esperienza tedesca va letta sotto questa contestualizzazione, ed è per questo che assume un'importanza cruciale

¹⁴⁴ P. Dardot, C. Laval, Op. cit., p. 321.

come primo esempio di successo dell'attuazione di misure, che prima di allora, erano state pensate solamente a livello teorico dalla corrente ordoliberal¹⁴⁵.

Il governo di Adenauer con Erhard ministro dell'economia, aprì lo spazio per la formazione di un libero mercato, in cui lo stato non avrebbe imposto vincoli e non avrebbe ostacolato la libera formazione dei prezzi. Si cercò, tramite queste politiche, di ripulire il termine "liberale" che in Germania era stato visto come la causa che aveva portato al nazionalsocialismo e di dimostrare che questo sistema avrebbe prodotto ricchezza per tutti, portando al miracolo economico tedesco. Questo periodo di governo fu fondamentale per fare del partito socialdemocratico tedesco il primo in Europa a convincersi della superiorità del sistema di libero mercato rispetto alla pianificazione e, ad abbandonare l'idea della socializzazione dei mezzi di produzione. Si tentò di stimolare la partecipazione anche dei meno abbienti agli utili societari delle grandi fabbriche, in modo da coinvolgere il più ampio numero possibile di partecipanti al mercato e di stimolare l'iniziativa privata e lo spirito imprenditoriale. Nel 1961 il 60% delle azioni della Volkswagen venne messo in vendita specificamente per chi aveva un reddito basso. Si voleva dimostrare che il mercato era aperto a tutti e che tutti avrebbero avuto la possibilità di arricchirsi con questo nuovo sistema¹⁴⁶.

L'attività politica di Erhard, sia da ministro dell'economia, che da Cancelliere della Repubblica Federale tedesca in seguito, tramontò negli anni '60 a causa di quella parte di Germania che preferiva il reciproco spalleggiarsi tra stato e gruppi industriali. Quelle aziende che avevano beneficiato del nuovo spazio di mercato aperto dalle politiche ordoliberali, una volta raggiunte posizioni di vertice, cercarono nei rapporti clientelari il mantenimento del potere, a discapito di quel sistema di concorrenza perfetta che avrebbe dovuto impedirlo. Il punto debole delle riforme neoliberali della Germania post-nazista era il carattere "tecnico" di questi interventi, che venivano percepiti dall'opinione pubblica come misure temporanee necessarie a far ripartire economia e società tedesca in un momento di vuoto politico. Una volta che il sistema politico iniziò a prendere corpo, non vi fu possibilità di opporsi alle pressioni per accrescere le misure di protezione sociale da un lato, e quelle protezionistiche dei

¹⁴⁵ Fino alla fine degli anni '70, la messa in pratica in Germania dell'ordoliberalismo, era stata considerata da numerosi accademici come l'esperienza politica più vicina all'ideale neoliberale. A. Brennetot, *The geographical and ethical origins of neoliberalism the Walter Lippmann Colloquium and the foundations of a new geopolitical order*, «Political Geography», Vol. 49, 2015, p. 7.

¹⁴⁶ A. Masala, Op. cit., p. 118.

cartelli industriali dall'altro. Lo stato forte, che doveva rimanere imparziale di fronte agli interessi dei vari agenti economici, finì per scendere a compromessi così profondi, da doversi snaturare per poter mantenere il consenso elettorale. Questa situazione portò inevitabilmente alle dimissioni di Erhard da cancelliere nel 1963.

Foucault dedica particolare attenzione all'esperienza politica di Erhard, in quanto ne vede il tentativo di fondazione di uno stato, che aveva perso qualsiasi tipo di legittimità dopo il nazismo. Questa legittimità non doveva poggiare sulla storia della Germania, ma solamente sulla capacità di produrre ricchezza attraverso un innovativo sistema economico, che per funzionare necessitava di una profonda trasformazione sociale. Nel discorso tenuto da Erhard all'assemblea di Francoforte nel 1948, si rimarcano alcuni concetti fondamentali per comprendere i punti di azione teorizzati dalla corrente ordoliberal: liberalizzazione dell'economia dai vincoli statali e repulsione, tanto dell'anarchia, quanto dello "stato termite". Lo stato doveva garantire libertà e responsabilità nei suoi cittadini, per poter agire legittimamente nel nome del popolo. Secondo Foucault, nel discorso di Erhard si vogliono sottolineare due punti. Come prima cosa si sta cercando di fornire una chiave di lettura che possa definire l'esperienza nazista come illegittima e non rappresentativa del popolo tedesco. In secondo luogo, invece, si sta cercando di trovare un principio sul quale fondare quella legittimità e rappresentanza che, nel secondo dopoguerra, mancava totalmente alla Germania. Non ci sono né la storia, né un sistema giuridico, in grado di garantire delle fondamenta su cui ricostruire lo stato tedesco. Erhard, nel suo discorso, le trova nella libertà economica; aprire uno spazio nuovo e libero in cui poter esercitare i propri interessi economici, avrebbe portato al riconoscimento e alla legittimazione di una struttura giuridico-istituzionale. Come visto nella prima parte di questo capitolo sulla nascita dell'ordoliberalismo, ciò che è cruciale, è il ribaltamento avvenuto nel rapporto tra stato ed economia; in passato lo stato già esistente doveva limitarsi e ritagliare uno spazio di libertà economica, mentre nell'esperienza tedesca avviene il contrario: è la creazione di un libero spazio di mercato a fondare la sovranità di uno stato¹⁴⁷. Come riporta lo stesso Foucault: «uno stato sotto la sorveglianza del mercato, anziché un mercato sotto la sorveglianza dello stato»¹⁴⁸. Oltre a questa dinamica sottolineata da Foucault, è importante notare come il sistema politico-economico tedesco non sia

¹⁴⁷ M. Foucault, *Nascita*, cit., pp. 78-84.

¹⁴⁸ *Ivi*, p. 81.

riuscito, solo grazie ai positivi risultati pratici ottenuti, a consolidarsi e ad affermarsi nell'opinione pubblica. Il fallimento di queste politiche negli anni '60 ha dimostrato come una maggiore ricchezza economica del paese non bastasse a sconfiggere gli avversari storici del neoliberalismo, ma occorreva un solido impianto ideologico che facesse di quelle misure politico-economiche, considerate dal pubblico come "tecniche", delle misure aderenti ad un programma ideologico moralmente superiore alle altre ideologie, capace di creare consenso, non solo dal punto di vista economico¹⁴⁹.

2.3 La Scuola austriaca

Dopo aver visto le proposte economiche e sociali del modello di neoliberalismo teorizzato dall'ordoliberalismo tedesco, ora occorre dedicare attenzione ai punti chiave della corrente austro-americana rappresentata dai suoi due maggiori esponenti: Ludwig von Mises (1881-1973) e Friedrich August von Hayek (1899-1992). Questi autori sono stati fondamentali per la diffusione delle idee legate al neoliberalismo in Gran Bretagna e Stati Uniti, influenzando in modo diretto soprattutto l'ambiente intellettuale liberale americano, incarnato dalla Scuola di Chicago.

2.3.1 Ludwig von Mises

Mises è sicuramente l'autore che più si discosta dal dibattito legato alle differenti teorizzazioni del neoliberalismo; la sua posizione è molto distante in particolar modo da quella della corrente ordoliberale. Mises non accettava infatti l'unico punto che sembrava in comune tra i vari rappresentanti delle correnti neoliberali, ovvero la critica alla dottrina del *laissez-faire*. Questo fece di lui un membro dei vari circoli intellettuali spesso isolato, a causa delle sue idee radicali e conservatrici. La responsabilità della crisi del capitalismo di inizio '900, non andava ricercata nella natura fallimentare della passività statale nei confronti dei mercati, ma, anzi, era proprio quella passività, che secondo l'economista austriaco, non era stata applicata davvero, affinché lo stato liberasse totalmente i mercati dai suoi vincoli e dai suoi interessi. La crisi *del laissez-*

¹⁴⁹ A. Masala, Op. cit., pp. 129-130.

faire era dovuta principalmente al fatto che non lo si applicava fino in fondo. Più lo stato interveniva e più creava problemi, e nel tentativo di risolverli finiva per assumere la postura di uno stato totalitario. Solo il liberalismo classico avrebbe portato prosperità e ricchezza, sia dal punto di vista economico che da quello sociale, infatti solo attraverso questo sistema economico era possibile mantenere la pace e una struttura statale democratica. Gli avversari di Mises erano gli stessi della comunità neoliberale: il collettivismo, i totalitarismi e la pianificazione economica. Non adottare un mercato davvero libero, in questo caso totalmente privo della presenza statale, voleva dire mettere inevitabilmente a rischio la democrazia di un paese, come insegnava la recente storia tedesca¹⁵⁰. Il liberalismo non era stato sconfitto perché le idee socialiste erano migliori, ma solamente perché l'apparato che doveva diffonderle non era ancora abbastanza sviluppato. La critica che veniva mossa al liberalismo era quella di non essere stato capace di comunicare la superiorità della sua ideologia. Mises parla apertamente di una battaglia per le idee, dove il liberalismo avrebbe dovuto imporsi prima nelle élite culturali e successivamente in politica e nella popolazione. Occorreva lavorare molto sotto l'aspetto ideologico ed educare anche i meno colti sulla bontà delle idee liberali e sulla pericolosità delle altre. Sotto questo aspetto Mises riscontrò un grande successo soprattutto negli Stati Uniti, dove vennero istituiti numerosi *think-tank*, come la *Foundation for Economic Education* (FEE) nel 1946 e la *Volker Fund* nel 1932, grazie alle sue idee radicali che riscossero molto successo nella classe imprenditoriale del paese¹⁵¹.

Nella sua radicalità, Mises si discostò dagli ordoliberali, che tenevano conto del mantenimento di un certo grado di uguaglianza di condizioni nella popolazione, secondo il suo pensiero, il principio guida di economia e società doveva essere esclusivamente la concorrenza, quindi la disuguaglianza, a prescindere dalle sue conseguenze. La critica all'ordoliberalismo riguardava proprio la considerazione di quella "terza via", chiamata anche economia sociale di mercato, come la migliore. Intervenire solo quando il mercato avrebbe portato a conseguenze socialmente indesiderabili, equivaleva a decidere discrezionalmente, di volta in volta, quando farlo; in mancanza di criteri oggettivi, sarebbe stata la politica ad intervenire, tenendo conto

¹⁵⁰ L. Mises, *Human Action*, New Haven, Yale University Press, 1949; trad. it. di T. Bagiotti, *L'azione umana. Trattato di economia*, Torino, Utet, 1959, p. 485.

¹⁵¹ A. Masala, Op. cit., pp. 134-142.

anche delle proprie esigenze elettorali¹⁵². Lo stato non doveva cercare di redistribuire le ricchezze, o di proteggere gli imprenditori da investimenti fallimentari, il suo unico compito era quello di lasciare che le cose andassero secondo la volontà dei mercati, guidati in *primis* dalla volontà dei consumatori, che Mises riteneva sacra, e all'interno delle dinamiche di mercato, più democratica e rappresentativa dello stesso sistema politico¹⁵³. La disuguaglianza era il vero motore del progresso e dell'economia, e grazie ad essa, sarebbe stato possibile l'arricchimento di tutti. Mises giustifica questo perché l'imprenditore deve il suo successo solo al consumatore, che attraverso le sue scelte, è in grado di orientare l'offerta. Proprio sulla base di questa idea, la formazione di cartelli o monopoli non era vista come una dinamica pericolosa da arginare, e nemmeno la possibilità che questi grandi gruppi potessero proletarizzare e rendere dipendenti i consumatori¹⁵⁴.

La teoria dell'azione umana di Mises, presentata nell'opera *Human Action* del 1949, prevedeva un mercato concorrenziale con diseguaglianze, che avrebbero portato ad una situazione perennemente precaria e fluida dal punto di vista degli investimenti. Un buon imprenditore doveva essere colui che investiva le sue ricchezze, non solo tenendo conto di un calcolo di efficienza economica, ma anche rischiando, usando l'istinto per intercettare tendenze di mercato che ancora dovevano palesarsi. La scelta implicava sempre creatività ed incertezza. Sotto questo aspetto Mises risulta distante dalla teoria della scelta razionale di Becker, che si basava esclusivamente sulla ricerca della massima efficienza economica. Sia Mises che Hayek, adottano questa concezione della scelta, poiché vedono nell'uomo l'impossibilità di un'informazione completa, come invece poteva accadere con per i fenomeni legati alle scienze naturali:

È impossibile riformare le scienze dell'azione umana conformemente agli schemi della fisica e delle altre scienze naturali. Non vi sono mezzi per fondare una teoria a posteriori della condotta umana e degli eventi sociali. La storia non può né provare né

¹⁵² L. Mises, Op. cit., pp. 824, 875-878.

¹⁵³ «Nella democrazia politica soltanto i voti dati al candidato della maggioranza o al piano della maggioranza sono efficaci nel configurare il corso delle cose. I voti dati dalla minoranza non influenzano direttamente le politiche. Sul mercato invece nessun voto è dato invano. Ogni centesimo speso ha il potere di influenzare i processi di produzione. Gli editori non provvedono soltanto alla maggioranza dei lettori pubblicando storie poliziesche, ma anche alla minoranza con opuscoli di lirica poetica e di filosofia. Le panetterie non cuociono soltanto pane per i sani, ma anche per i malati a dieta speciale».

Ivi, pp. 288-289.

¹⁵⁴ *Ivi*, pp. 287-289.

riprovare una enunciazione generale nella maniera in cui le scienze naturali accettano o rigettano un'ipotesi sulla base di esperimenti di laboratorio. Né verifica né riprova sperimentali di una proposizione generale sono possibili in questo campo¹⁵⁵.

Proprio come nessun uomo poteva prevedere e controllare l'andamento dei mercati, analogamente nessuno stato poteva fare altrettanto, contraddicendo così la pretesa delle economie pianificate. L'individuo doveva agire continuamente per migliorare la propria condizione, e per soddisfare i sempre nuovi bisogni che la società faceva nascere. L'idea di un soggetto imprenditoriale serviva a far interiorizzare un lavoro di auto-perfezionamento costante dell'uomo, a differenza dell'ordoliberalismo, nella Scuola austriaca si privilegiava maggiormente l'aspetto antagonistico della lotta, trascurando i riguardi per l'uguaglianza sociale. La concorrenza interna ai mercati risultava un processo di scoperta dell'informazione, una modalità di condotta del soggetto, che tentava di superare e anticipare gli altri alla scoperta di nuove occasioni di guadagno. Sistemizzando in una teoria coerente dell'azione umana un certo numero di aspetti già presenti nel pensiero liberale classico (il desiderio di migliorare la propria sorte, di fare meglio del prossimo, ecc.), la dottrina austriaca privilegiava una dimensione agonistica, fatta di competizione e rivalità. Solo a partire dalla lotta tra gli agenti economici, si potrà evitare la formazione di un equilibrio statico, e garantire la vita economica stessa, in cui l'attore reale è l'imprenditore, dotato di quello spirito d'iniziativa che anima ciascuno secondo diversi gradi, e il cui solo freno è lo stato, quando intralcia o sopprime la libera competizione¹⁵⁶. Il mercato era visto dunque come un processo di autoformazione e di autoapprendimento del soggetto economico, non occorre, come per gli ordoliberali, la formazione di un quadro, ma bastava che l'uomo imparasse di volta in volta dai suoi errori: «la libertà di azione è la possibilità di sperimentare le proprie facoltà, di imparare, di correggersi, di adattarsi. Il mercato, insomma, è un processo di costituzione di sé»¹⁵⁷.

¹⁵⁵ *Ivi*, p. 45.

¹⁵⁶ P. Dardot, C. Laval, *Op. cit.*, p. 341.

¹⁵⁷ *Ivi*, p. 354.

2.3.2 Friedrich August von Hayek

Hayek, che era allievo e amico di Mises, fu uno dei personaggi più influenti ed importanti nel tra gli economisti del '900, soprattutto per aver rilanciato e revisionato quel liberalismo che ancora faticava ad imporsi sulla scena internazionale. La sua figura ha il grande merito di aver permesso la diffusione di idee, che all'epoca erano considerate ancora di nicchia nella popolazione; questo avvenne in particolar modo tra Gran Bretagna e Stati Uniti, dove tenne costanti rapporti accademici e dove ebbe una grande risonanza mediatica. Hayek iniziò la sua esperienza inglese nel 1931, quando Lionel Robbins (1898-1984) lo invitò a tenere un ciclo di lezioni nella *London School of Economics*, immediatamente dopo gli venne offerta, dal direttore William Beveridge (1879-1963), una cattedra nella stessa accademia. Hayek, da quel momento, sarebbe diventato il principale avversario dottrinale di Keynes. Il suo approccio non era esclusivamente economico, ma l'austriaco si interessava particolarmente sia di diritto che di filosofia, queste discipline ebbero un peso importante nella formazione delle sue idee. Ciò che interessa specificamente di Hayek, è la sua teoria della conoscenza, che tratterà soprattutto in lavori come *Individualism and Economic Order* e *The Counter-Revolution of Science*¹⁵⁸. La superiorità del liberalismo sugli altri sistemi di governo, era basata sugli evidenti limiti che la conoscenza umana aveva: solo il liberalismo infatti garantiva il coordinamento di un insieme di conoscenze frammentate e disperse. Queste informazioni erano trasmesse dai prezzi¹⁵⁹, che solo in un libero mercato avrebbero potuto diventare indicatori di scarsità affidabili e naturali. Hayek partiva dal presupposto di impossibilità di una previsione scientifica degli andamenti economici, per il semplice fatto che l'economia era determinata dalle scelte umane, e che queste erano troppo complesse e variegate, per poter tracciare una previsione che potesse essere certa. Il problema dell'economia pianificata, e del suo storico avversario Keynes, era basato proprio su questo presupposto; nessuno avrebbe potuto determinare le variazioni dei prezzi in maniera sistematica e precisa, e, a maggior ragione, uno stato che pretendeva di possedere questa capacità, avrebbe operato sicuramente nel modo sbagliato. Hayek non metteva in dubbio la buona fede che animava le teorie del controllo statale

¹⁵⁸ A. Masala, Op. cit., p. 144.

¹⁵⁹ I prezzi per Hayek racchiudevano nella loro quantificazione, il valore che un prodotto o servizio aveva per gli altri agenti di mercato, o l'importanza sociale delle diverse professioni.

sull'economia e sui mercati, il problema infatti, non era di natura etica, dello stato tiranno che voleva imporre agli altri la sua visione, ma gnoseologico; lo stato, così come i singoli individui, non potevano comprendere e gestire informazioni così parziali e dinamiche. Questo coordinamento di informazioni doveva avvenire in maniera spontanea e non pianificata, non poteva essere centralizzato in un apparato burocratico o da una sola grande mente. La libertà rappresentava l'unico strumento necessario per un corretto ordine economico e soprattutto sociale, in quanto avrebbe garantito un buon sistema di convivenza tra uomini con finalità e interessi divergenti. Senza di essa, lo stato avrebbe finito per accentrare i suoi poteri, imponendo dall'alto decisioni, sull'errata convinzione di poter conoscere e pianificare la realtà. La libertà era indispensabile per il sistema di Hayek: se nessuna autorità poteva conoscere gli interessi dei singoli individui, allora nessuna autorità sarebbe stata legittimata dal decidere per loro. Andava invece incoraggiata l'iniziativa individuale, che per funzionare ottimamente, necessitava di disequilibranze e di concorrenza. L'incertezza, che il sistema di Hayek generava, doveva stimolare continuamente un flusso creativo-distruttivo, questo livello di instabilità doveva essere sufficiente per rendere sopportabili i costi della libertà, e per permettere ai "giocatori" di esprimere il loro spirito imprenditoriale. Per ridurre l'incertezza, senza eliminarla, andavano posti dei riferimenti stabili, che attraverso una legislazione dovevano fissare i diritti di proprietà e l'inviolabilità dei contratti.

La posizione di Hayek criticava in egual misura tanto la dottrina del *laissez-faire*, quanto il concetto di economia sociale di mercato rilanciato dall'ordoliberalismo tedesco. La questione non doveva essere posta in termini di intervento o meno dello stato, ma quale tipologia di intervento sarebbe stata legittima; se da un lato non si poteva lasciare il mercato abbandonato a sé stesso, dall'altro, Hayek doveva trovare il modo di giustificare un intervento statale, pur salvando la sua concezione di mercato come entità naturale e non artificiale. Secondo gli ordoliberali era proprio l'artificialità del mercato, il fatto che non potesse essere un perfetto meccanismo naturale, a legittimare quello che definivano intervento liberale. Proprio per questa esigenza filosofica, Hayek introdusse una categoria intermedia tra il naturale (indipendente dalla volontà umana) e l'artificiale (dipendente dalla volontà umana), definendola ordine

spontaneo¹⁶⁰. Questo ordine aveva la caratteristica di essere generato dall'uomo, ma di essere comunque privo di intenzionalità, quindi di una progettualità volontaria. Da qui Hayek muove una seconda distinzione, tra economia in senso stretto e ordine di mercato; la prima appartiene alla *taxis*, ad un'organizzazione volontaria delle risorse rivolte ad un fine specifico prefissato, come poteva essere una famiglia o un'impresa; la seconda invece risulta totalmente indipendente dagli scopi umani, ed è costituita dall'insieme delle relazioni economiche, che determinano la migliore allocazione delle risorse, non sulla base di una progettualità volontaria, ma sulla base della concorrenza tra interessi individuali divergenti. Questo risulta decisivo nel far comprendere come per Hayek, queste relazioni economiche fossero anche i pilastri del legame sociale, facendo perdere di senso il concetto di giustizia sociale promosso dalla scuola di Friburgo. Le conoscenze limitate e parziali individuali, non potevano essere raccolte nella loro totalità e determinate, in quanto si trattava della volontà e degli interessi di milioni di persone¹⁶¹. La combinazione spontanea di tutti queste variabili avrebbe portato ad effetti sicuramente migliori di qualsiasi tipo di condotta pianificata. L'economia non rispondeva alle stesse logiche scientifiche che regolavano i fenomeni naturali, queste scienze fisiche dovevano occuparsi dell'inanimato, fornire dati su fenomeni statici, mentre quelle economiche erano rivolte al campo dell'animato, ovvero della complessità della vita e della società, visti come fenomeni impossibilitati al raggiungimento di un equilibrio e di qualsiasi forma di previsione e controllo¹⁶². Quello che Hayek stava cercando era un «impersonal and anonymous mechanism»¹⁶³ che facesse a meno della volontà umana per funzionare, questo processo determinato dall'ordine di mercato, venne definito come «catallassi»¹⁶⁴. Questa garantiva neutralità e indifferenza nei confronti dei vari agenti economici, poiché questo automatismo si limitava a rispecchiare la somma delle loro volontà immanenti. Gli individui erano fondamentalmente liberi di interpretare i segnali lanciati dal mercato sottoforma di

¹⁶⁰ M. Vatter, *Neoliberalism and republicanism: Economic rule of law and law as concrete order (nomos)*, in D. Cahill, M. Cooper, M. Konings, D. Primrose (Eds.), *The Sage Handbook of Neoliberalism*, Londra, SAGE Publications Ltd, 2018, pp. 370-383, qui p. 375.

¹⁶¹ P. Dardot, C. Laval, Op. cit., pp. 370-377.

¹⁶² C. Ibled, *Beyond limits: a psychoanalytical study of the neoliberal imaginary*, Londra, University of London, 2021, p. 112.

¹⁶³ F. A. Hayek, *The Road to Serfdom*, Oxford, Routledge, 2001, p. 21.

¹⁶⁴ In analogia con il termine "catallattica", che è stato spesso proposto come sostituto del termine "economia" (entrambe le espressioni, "catallassi" e "catallattica", derivano dall'antico verbo greco *katallattein*, che, vuol dire non solo "barattare" e "scambiare", ma anche "ammettere nella comunità" e "diventare amici da nemici"). F. Hayek, *I principi di un ordine sociale liberale*, in P. Dardot, C. Laval, Op. cit., p. 377.

prezzi, venendo così messi al corrente dei bisogni della gente e del valore che i prodotti acquisivano in quello specifico momento; in questo modo ognuno era libero di plasmare il proprio destino sulla base delle sue scelte personali, realizzando il sogno di dipendere solo da sé stessi, attraverso una forma di autogoverno. L'importanza dei prezzi era determinata dal fatto che essi rispecchiassero le volontà in modo più profondo e certo di quanto non avrebbero fatto consciamente gli individui, riuscendo a scrutare comportamenti ed abitudini di consumo spesso inconsapevoli. La *catallassi* funzionava come un «giant libidinal apparatus»¹⁶⁵, progettato per innescare il desiderio degli agenti economici, stimolando così la loro iniziativa privata. Il desiderio mimetico funzionava attraverso la diseguaglianza, provocando nel soggetto frustrazione e dolore per la sua condizione di mancanza. Questa dinamica, definita crudele anche dallo stesso Hayek, era necessaria per incoraggiare gli sforzi imprenditoriali, ed avrebbe fatto accettare più facilmente disparità sociali, in quando non sarebbero state causate da una volontà incarnata, ma da un sistema impersonale concorrenziale: «The obstacles in our path are not due to somebody disapproving of our ends, but to the fact that the same means are also wanted elsewhere»¹⁶⁶; inoltre solo sottomettendoci a quelle forze senza corpo e senza volontà del mercato, avremmo potuto progredire come società, costruendo qualcosa di più grande rispetto alla nostra stessa comprensione¹⁶⁷. È evidente che la concorrenza ha il ruolo di decidere, sulla base delle condizioni di mercato, chi riuscirà a perseguire i suoi interessi e chi rimarrà indietro. In primo luogo essa è in grado di far mantenere alta l'attenzione degli agenti economici ai segnali lanciati dai prezzi, abituando le menti dei «giocatori» alla dinamicità e quindi all'incertezza. In secondo luogo la concorrenza garantisce l'estinzione di tutto ciò che potrebbe essere considerato obsoleto, «ripulendo» la società da eventuali ostacoli o rallentamenti nella marcia verso il progresso¹⁶⁸. La *catallassi*, all'interno della sua dinamica di funzionamento, ha lo scopo di educare gli individui attraverso un apparato autodisciplinare, poiché l'eventuale fallimento dei propri investimenti, non solo economici, viene percepito come un fallimento personale. Si va formando così una vera e propria soggettività sottomessa al volere dei mercati che, attraverso la *catallassi*, orientano il nostro agire

¹⁶⁵ C. Ibled, Op. cit., p. 201.

¹⁶⁶ F. A. Hayek, Op. cit., p. 97.

¹⁶⁷ *Ivi*, p. 210.

¹⁶⁸ C. Ibled, Op. cit., pp. 154-156.

in maniera indiretta, riflettendo ed amplificando immagini di successo, da seguire ed imitare, e modelli fallimentari da evitare. Il soggetto, educato secondo questo meccanismo, interiorizza alcune delle caratteristiche tipiche della società neoliberale; seguendo il suo desiderio di imitazione di modelli di successo, è disposto a rinunciare a ciò che ha, alle sue sicurezze, per realizzare i suoi obiettivi, attraverso il sacrificio e la rinuncia nel presente, per una maggior ricchezza nel futuro¹⁶⁹. Tutte le dinamiche esposte fin qui, riprendono e riflettono i punti chiave del neoliberalismo odierno, e definiscono le fondamenta concettuali del capitale umano. Concetti come concorrenza, precarietà, disuguaglianza, incertezza, sacrificio, spirito imprenditoriale, auto-disciplinamento, rinnovamento continuo, desiderio mimetico e colpevolizzazione dei fallimenti, fanno parte esattamente di quell'immaginario neoliberale nel quale l'idea di capitale umano andrà formandosi.

Così come per Mises, anche per Hayek la battaglia delle idee era fondamentale per poter esportare e diffondere questo liberalismo rinnovato, si trattava di difendere principi economici mostrando la loro portata filosofica ed etica, oltre a dimostrare che questo modello avrebbe aperto le porte del progresso e della ricchezza ad ampi strati della popolazione. La sfida più ardua era riuscire a rompere l'isolamento nel quale gli intellettuali liberali si trovavano, a dialogare continuamente con gli avversari ideologici e tentare di marcare maggiormente i punti in comune tra i vari economisti liberali, per trovare un'unità di intenti in una comunità intellettuale ancora troppo divisa. A questo proposito fu decisiva l'organizzazione del *Walter Lippmann Colloquium* nel 1938, in cui Hayek ebbe un ruolo centrale per la creazione dell'evento, dove si incontrarono i più importanti esponenti del mondo liberale, e che venne da molti considerato come una tappa fondamentale per la formazione di quello che oggi definiamo neoliberalismo. L'idea nacque quando Hayek chiese a Louis Rougier (1889-1982), che curava un'importante collana di scritti liberali, di tradurre in francese il suo *The Road to Serfdom*. Ispirato da questa richiesta, Rougier pensò di organizzare un grande incontro in cui affrontare la questione del liberalismo e della sua revisione, usando come linea guida introduttiva, il testo del giornalista Walter Lippmann (1889-1974), *The Good Society* del 1937, dove si individuavano gli avversari ideologici del liberalismo, le cause del suo crollo e le alternative al *laissez-faire*. Il *Walter Lippmann Colloquium* era stato solo il punto di partenza, il progetto di Hayek prese continuità

¹⁶⁹ *Ivi*, p. 147.

con la nascita della *Mont Pèlerin Society* nel 1947, con il chiaro obiettivo di non discutere esclusivamente di tecnicismi economici, ma di dare peso ad un approccio multidisciplinare, che tenesse conto della diffusione di una serie di valori morali da trasmettere alla società e al rafforzamento di una vera e propria ideologia. Hayek aveva in testa un'«utopia liberale»¹⁷⁰, da diffondere nello stesso modo in cui il socialismo si era imposto, ovvero attraverso un percorso che doveva passare prima per le élite culturali, per poi orientare l'intera popolazione.

Hayek si consacrò alla stampa e al grande pubblico soprattutto con l'opera *The Road to Serfdom* del 1944, che riscosse un inaspettato successo specialmente negli Stati Uniti e in Gran Bretagna. Questo scritto non divenne celebre per la sua rigosità metodologica, o per alcune importanti intuizioni di natura tecnica, ma per il suo contenuto soprattutto ideologico. Il socialismo nel testo veniva visto come un fenomeno specifico di un problema più generale: il collettivismo. Questa piaga, che affliggeva la società, si basava sull'errata idea di una incondizionata fiducia nella ragione umana, in quella falsa convinzione di poter prevedere e gestire qualsiasi cosa, compresa l'economia. Questa idea sarebbe stata destinata a fallire nel tempo e avrebbe portato inevitabilmente a pesanti soppressioni della libertà, portandoci su quella che definiva la strada della schiavitù. Dietro al libro di Hayek si mosse, attraverso ingenti finanziamenti di grandi gruppi industriali e *think-tank* liberali, una macchina propagandistica, che aveva come scopo quello di far attecchire queste idee anche negli strati più popolari della società. Dell'opera di Hayek venne fatta una versione ridotta per renderlo più "popolare" e addirittura una breve versione a fumetti diffusa dalla *General Motors*. La popolarizzazione di *The Road to Serfdom* finì per modificare, semplificando e radicalizzando, le posizioni di Hayek, trasformandolo erroneamente in uno strenuo difensore del *laissez-faire*. Queste vicende mostrano come una parte della popolazione iniziasse a vedere come un possibile pericolo, forme sempre maggiori di controllo statale, sia per l'economia che per la vita privata dei cittadini.

¹⁷⁰ S. Audier, Op. cit., p. 296.

2.4 La Scuola di Chicago

A partire dagli anni '20 e negli anni del *New Deal*, iniziarono a spiccare le figure di un gruppo di economisti liberali del Dipartimento di Economia dell'Università di Chicago. Il loro obiettivo era, come visto in precedenza nelle scuole europee, difendere il liberalismo dal collettivismo e dalla pianificazione economica, riformandolo a partire dalla critica del principio del *laissez-faire*. Economisti come F. Knight (1885-1972), H. Simons (1899-1946) e J. Viner (1892-1970), furono tra le personalità maggiormente di spicco di questa prima generazione della Scuola di Chicago, al quale si sostituirà, a partire dalla fine della Seconda guerra mondiale, una seconda generazione formata dal celeberrimo M. Friedman (1912-2006), da G. Stigler (1911-1991), da A. Director (1901-2004) e da autori fondamentali per la teoria del capitale umano come T. W. Schultz e G. S. Becker. Questa nuova corrente neoliberale è stata influenzata in modo decisivo dalla nascita della *Mont Pèlerin Society* nel 1947 e dall'influenza della Scuola austriaca di Mises e Hayek, tanto da essere definita una «Second Chicago School»¹⁷¹, che vedrà radicalizzando le sue posizioni soprattutto nella figura particolarmente mediatica di Friedman.

La scuola di Chicago rappresentava un punto di collegamento tra il mondo europeo e quello americano, tanto che economisti come Röpke finirono per avere un peso rilevante in alcuni autori. Knight riprendeva, in particolare dalla scuola ordoliberale, l'importanza dei valori morali che il liberalismo doveva diffondere nella società, prima ancora delle riforme pratiche. Occorreva sconfiggere il socialismo, non attraverso l'efficienza di ricette economiche, spesso presentate come interventi tecnici ma, attraverso la creazione di una morale, che avrebbe dovuto essere interiorizzata orientando l'agire degli individui. La centralità della questione morale era, così come per Röpke, cruciale per permettere al liberalismo di essere applicato e per proteggere la società dalle sue possibili conseguenze negative.

L'allievo di Knight, Simons, pubblicò un'opera che sarebbe stata una sorta di manifesto programmatico per la scuola di Chicago, nel 1934 uscì il libro *A Positive Program for Laissez-Faire*, dove veniva sdoganata la possibilità per lo stato di intervenire nei

¹⁷¹ E. Nik-Khah, E. Van Horn, R. Van Horn, *The ascendancy of Chicago neoliberalism*, in S. Springer, K. Birch, J. MacLeavy (Eds.), *The Handbook of Neoliberalism*, Abingdon, Routledge, 2016, pp. 27-38, qui pp. 27-28.

mercati qualora fosse stato necessario. L'obiettivo era creare le condizioni concorrenziali ottimali attraverso lo stato, e la redistribuzione dei poteri di mercato, per evitare la formazione di monopoli. Simons cercò di trovare il modo per permettere al liberalismo di risollevarsi, dato che in quel momento storico era sovrastato da idee molto più popolari, il problema era come cambiare l'opinione pubblica, riabilitando la figura del libero mercato. Questa sfida venne portata avanti specialmente da Friedman, che si distinse per riuscire a comunicare alle masse, concetti semplificati di liberalismo e per partecipare attivamente alle politiche economiche di diversi paesi, attraverso ricette pratiche e immediatamente applicabili. Questo approccio empirico fece diventare Friedman celebre per aver collaborato in materia economica con regimi che nulla avevano di liberale, come Cile e Cina, nella speranza che, modificando la loro impostazione economica, avrebbero migliorato le condizioni dei loro cittadini¹⁷².

Tenendo in considerazione le differenze interne nella Scuola di Chicago, soprattutto tra prima e seconda generazione¹⁷³, quello che è necessario sottolineare nel rapporto con la corrente austriaca era la diversa concezione dell'economia. Nella seconda generazione, in autori come Friedman e Becker, il paradigma economico era caratterizzato dal modello dell'equilibrio, dal principio di massimizzazione e dal presupposto della costanza. Nella Scuola austriaca invece l'economia risultava in perenne movimento, una dinamicità che non permetteva nessun tipo di equilibrio e che, dal punto di vista gnoseologico, avrebbe reso impossibile qualsiasi tipo di previsione a carattere scientifico. Per gli austriaci l'economia non poteva essere caratterizzata da quella verificabilità empirica, che avrebbe permesso di trovare delle regolarità da applicare, ma si trattava di un insieme di informazioni temporanee e frammentate. L'approccio in Mises e Hayek era considerato aprioristico dallo stesso Friedman, mentre il suo era a posteriori, basato sulla verificabilità empirica dei dati.

¹⁷² Tra il 1976 e il 1978, in Cile, si assiste all'affermazione del neoliberismo economico. È in questo contesto che Friedman sta diventando sempre più una figura controversa non solo per aver contribuito a formare i *Chicago Boys*, ma anche per aver trascorso sei giorni in Cile nel 1975, consigliando il regime di Pinochet, che ha incontrato personalmente. Successivamente, Friedman negherà di aver voluto sostenere la dittatura, sostenendo di aver dato i suoi consigli in tutto il mondo, compresa la Cina comunista. S. Audier, Op. cit., pp. 377-378.

¹⁷³ Il trio Friedman, Director e Levi, all'interno della scuola di Chicago, si sarebbe evoluto negli anni '50, fino a voltare in gran parte le spalle agli insegnamenti antimonopolistici del "*A Positive Program for Laissez-Faire*". Fondamentalmente, è stato mantenuto più il "*laissez-faire*" che il "programma positivo" costruito da Simons nel contesto della crisi degli anni '30, affermando che i monopoli erano un rischio benigno per la concorrenza di mercato e per la vita democratica, e che quindi era necessaria meno regolamentazione, non di più. Ivi, p. 488. Questa svolta avvenne nel progetto *Free Market Study* (FMS) e nell'*Antitrust Project*. Per approfondire si veda E. Nik-Khah, R. Van Horn, Op. cit., pp. 27-30.

Secondo questa concezione anche il modello di soggetto imprenditoriale acquisiva una notevole differenza, se per gli austriaci la figura dell'imprenditore era basata soprattutto su istinto, creatività e fallibilità, per gli esponenti di Chicago, l'imprenditore era un vero e proprio *homo oeconomicus*, in grado di calcolare razionalmente come disporre nel modo migliore le sue risorse, e come investirle secondo una serie di calcoli di natura economica, basati sul principio di massimizzazione¹⁷⁴.

2.4.1 Milton Friedman

L'approccio usato da Friedman si discosta dalla maggior parte degli economisti per il suo carattere particolarmente pratico, il metodo usato nell'esposizione delle sue idee è empirico, basato sull'applicazione di matematica e statistica per l'analisi di casi studio reali. Per Friedman infatti l'economia poteva essere considerata al pari di una scienza naturale, così come esposto nella sua opera del 1953, *The Methodology of Positive Economics*, dove venivano distinte due categorie economiche: da una parte l'economia prescrittiva e dall'altra quella definita positiva. La prima era considerata come un insieme di conoscenze ordinate per raggiungere un fine predeterminato; la seconda era considerata come la descrizione di ciò che avveniva in economia, e non ciò che sarebbe dovuto avvenire. L'economia positiva poteva essere accostata alle scienze naturali in quanto, attraverso un sistema di generalizzazioni, si potevano prevedere le conseguenze dei cambiamenti di qualsiasi circostanza. Non importava se la regola utilizzata per questa previsione potesse essere davvero corretta, bastava che questa funzionasse; detto in altri termini Friedman si rifaceva al principio di falsificazione popperiano, finché un'ipotesi non veniva smentita dai fatti, questa risultava valida¹⁷⁵. L'economia positiva doveva provare a descrivere e prevedere la realtà, a prescindere dalla correttezza delle sue regole. Nel sistema di Friedman la libertà era centrale, sia dal punto di vista economico che sociale. Questa non veniva considerata da una prospettiva etica, come un valore, ma come uno strumento necessario per poter far funzionare i mercati e per eliminare la conflittualità degli uomini, relegando la morale non alla sfera pubblica, ma a quella privata. Il concetto di

¹⁷⁴ S. Audier, Op. cit., p. 509. Per approfondire le differenze di vedute tra la Scuola austriaca e quella di Chicago, si veda G. Becchio, G. Leghissa, *The origins of neoliberalism: insights from economics and philosophy*, New York, Routledge, 2017, pp. 119-132.

¹⁷⁵ S. Audier, Op. cit., pp. 508-509.

libertà veniva inteso a livello istituzionale come “negativo”, ovvero impedire alle persone di compiere il male nei confronti delle altre, e non di promuovere il bene. La libertà è strumentale perché, essendo un valore, non può essere imposta a qualcuno con valori diversi, ma verrà utilizzata solo per proteggere i cittadini dalla violenza e dalla coercizione. Essa viene associata ad una forma centralizzata di potere, mentre invece la libertà si attua solamente attraverso la cooperazione tra gli uomini. La libertà economica riduce la possibilità di scontro tra persone con interessi e valori diversi; essa risulta il modo più efficiente di limitare le aree di conflitto e per sviluppare armonia sociale. È proprio per questo che il liberalismo avrebbe dimostrato la sua superiorità rispetto agli altri sistemi, non da un punto di vista etico, ma da un punto di vista pratico.

Il 1962 rappresentava l'anno di consacrazione di Friedman, mentre Hayek stava ritornando in Europa, contemporaneamente usciva l'opera *Capitalism and Freedom*: la scena mediatica da lì in poi sarebbe stata tutta sua, tanto che negli anni successivi iniziò a prestare le sue consulenze a esponenti politici di rilievo come Nixon (1913-1994) e Reagan (1911-2004). La forza delle sue idee risiedeva nel suo approccio pragmatico, e nella sua capacità di semplificare senza timori le sue posizioni, riuscendo ad essere a proprio agio anche al di fuori del contesto accademico. Secondo Friedman, il fallimento del collettivismo avrebbe aperto la strada in maniera spontanea ad una visione liberale di economia e società; quando un vecchio sistema entrava in crisi, nuove idee sarebbero state accolte con favore dalla popolazione. Al di là della battaglia ideologica, Friedman aveva capito che i tempi erano favorevoli alle sue idee, perché le circostanze lo consentivano¹⁷⁶. Riuscì a comunicare con successo i vantaggi di un mercato libero, che avrebbe garantito ricchezza, progresso sociale, democrazia e soprattutto avrebbe dato la possibilità a chiunque, se avesse giocato bene le sue carte, di migliorare la propria condizione. All'interno di questo sistema non ci sarebbero state problematiche di natura sociale, come per gli ordoliberali, ma il mercato avrebbe provveduto da sé a distribuire al meglio le risorse sulla base della concorrenza¹⁷⁷, e a garantire una società pacifica, rispettosa della sfera privata dei cittadini. Nelle idee di Friedman c'era spazio per servizi offerti dallo stato, ma sempre sottoforma concorrenziale; andavano continuamente tutelate la libertà di scelta e la

¹⁷⁶ A. Masala, Op. cit., pp. 181-207.

¹⁷⁷ Uno stato liberale per Friedman doveva mantenere le tasse tra il 10-15% del prodotto nazionale. P. Dardot, C. Laval, Op. cit., p. 431.

competizione¹⁷⁸. Il sistema di Friedman obbligava il consumatore a scegliere sempre, per qualsiasi servizio o prodotto, costringendolo indirettamente ad interiorizzare quei meccanismi di calcolo economico, che l'economista americano, riteneva indispensabili per poter far funzionare il libero mercato. La concorrenza e la privatizzazione dei servizi avevano lo scopo di diffondere il modello impresa, e di conseguenza, di educare i cittadini come se fossero sempre consumatori di qualcosa, abituandoli ad esercitare la loro capacità razionale di previsione economica e ad autogovernarsi come individui responsabili¹⁷⁹. L'obiettivo dichiarato non era più quello di limitare l'intervento statale, ma di tornare indietro, rispetto ad una situazione nella quale quel potere era ormai cresciuto troppo, e di costruire degli spazi nei quali il libero mercato potesse tornare a funzionare. E questo non poteva che essere fatto attraverso scelte politiche e l'intervento dello Stato¹⁸⁰. Friedman riassume la sua revisione liberale, sottolineando le differenze tra la tradizionale visione legata al *laissez-faire* e quella nuova, da lui definita come neoliberalismo:

Neo-liberalism would accept the nineteenth century liberal emphasis on the fundamental importance of the individual, but it would substitute for the nineteenth century goal of *laissez-faire* as a means to this end, the goal of the competitive order. It would seek to use competition among producers to protect consumers from exploitation, competition among employers to protect workers and owners of property, and competition among consumers to protect the enterprises themselves. The state would police the system, establish conditions favorable to competition and prevent monopoly, provide a stable monetary framework, and relieve acute misery and distress. The citizens would be protected against the state by the existence of a free private market; and against one another by the preservation of competition¹⁸¹.

¹⁷⁸ Friedman propone l'utilizzo di un assegno scolastico pari alla spesa media per la scuola, per poter permettere alle famiglie di scegliere, aggiungendo del denaro, l'istituto che consideravano migliore. Questo meccanismo avrebbe costretto le scuole a competere tra loro, considerandosi al pari di vere e proprie imprese, e di trasformare il servizio scolastico in un prodotto consumabile. *Ivi*, p. 451.

¹⁷⁹ *Ivi*, p. 444.

¹⁸⁰ A. Masala, *Op. cit.*, p. 208.

¹⁸¹ M. Friedman, *Neo-Liberalism and its Prospects*, «Farmand», Vol. 60, 1951, No. 7, pp. 89-93, qui p. 91.

In queste poche righe si può intuire il passaggio tra il paradigma dello scambio in una condizione di uguaglianza, con quello della concorrenza, in una condizione di disuguaglianza. Il ruolo dello stato non è più passivo, ma come già teorizzato dagli ordoliberali, nel neoliberalismo, esso avrà lo scopo di garantire le condizioni ottimali per il funzionamento dei meccanismi di mercato. Il governo avrà il compito di determinare le “regole del gioco” e di imporsi come arbitro per farle rispettare, contemporaneamente il mercato dovrà ridurre la gamma di questioni da decidere attraverso mezzi politici, evitando il più possibile l'intervento dello stato¹⁸².

2.5 Il neoliberalismo nella Gran Bretagna di Margaret Thatcher

Margaret Thatcher (1925-2013) viene ricordata per aver riportato il neoliberalismo¹⁸³ in Europa dopo l'esperienza ordolibérale della Germania di Erhard. La sua figura carismatica è stata fondamentale per rivoluzionare la politica inglese a livello culturale, senza intaccare la struttura istituzionale del paese, come invece era accaduto nella Germania post-nazista. La determinazione della Thatcher nel cambiare il cuore e l'anima della nazione, attraverso un'ideologia neoliberale scevra da compromessi, aveva incontrato, per parafrasare Friedman, le condizioni adatte per far breccia nella popolazione, poiché alla fine degli anni '70, la Gran Bretagna giaceva in una profonda crisi economica, dovuta ai costi ormai ingestibili delle politiche assistenziali di quello che la “Lady di ferro” definiva *nanny state*. Il *Thatcherism* si distinse rispetto alla precedente comunità intellettuale neoliberale, per l'importanza data alle classi popolari, che dovevano essere il primo obiettivo della diffusione dei valori neoliberali. Se economisti e politici in precedenza vedevano come necessario appoggiarsi, prima alle élite culturali, per poi passare al resto della popolazione, la Thatcher scelse in modo vincente di rivolgersi direttamente ai cittadini, in comune accordo con la tradizione neoliberale americana dell'epoca, incarnata da Friedman. Il consenso andava cercato e creato nella popolazione, a prescindere dalle politiche concrete, andava strutturata una campagna mediatica che offrisse una narrativa e una retorica semplice e radicale. Lo scopo di questa nuova proposta politica era quello di far ritornare lo stato inglese ad una condizione di maggior magrezza, occorreva demolire

¹⁸² G. Becchio, G. Leghissa, Op. cit., p. 97.

¹⁸³ Il termine “neoliberalismo”, che era stato adottato in ambienti ordoliberali senza molto successo, iniziò a diffondersi sempre di più a partire dagli anni '70, venendo associato maggiormente alla corrente americana, in particolare alla *Chicago School*. Per approfondire si veda S. Audier, Op. cit. pp. 372-375.

un pezzo alla volta la figura ormai troppo ingombrante dello stato e dei suoi meccanismi di *welfare*. Il decadimento della Gran Bretagna era partito dal 1945, quando venne applicata la dottrina keynesiana, per reagire alla crisi che la Seconda guerra mondiale aveva portato nella nazione. Dopo più di 30 anni, questo sistema stava dimostrando tutta la sua inefficacia; il declino inglese partiva dall'indebolimento delle capacità imprenditoriali del paese e dalla dipendenza dei cittadini nei confronti dello stato. Per spezzare questa tendenza occorreva organizzare una "crociata" contro il collettivismo e contro il potere delle *lobbies* sindacali, responsabili della crisi in cui si trovava la Gran Bretagna. Per riabilitare la figura del capitalismo, ancora associato allo sfruttamento del proletariato, occorreva, attraverso una serie di *think-tank* liberali, diffondere un nuovo messaggio, mostrando come il neoliberalismo avrebbe rigenerato la morale dei cittadini e dato a chiunque la possibilità di potersi arricchire, partecipando attivamente alla vita economica del paese. L'Institute for Economic Affairs (IEA), l'Adam Smith Institute (ASI) e il Center for Policy Studies (CPS), affiancarono la campagna della Thatcher, orientando l'opinione pubblica attraverso la pubblicazione di libri e articoli, e organizzando politiche concrete da proporre alla classe dirigente. I governi precedenti alla Thatcher cercarono il confronto con le *Trade Unions*, ma a causa di un clima socio-politico non ancora pronto ad un grande cambiamento, furono costretti a ritirare le loro proposte che andavano a toccare gli interessi sindacali. La Thatcher, forte anche di una solida base propagandistica, riuscì a demolire, un passo alla volta, il potere sindacale, pur non perdendo il consenso popolare. Andavano fatti dei sacrifici per poter salvare la nazione, eliminando tutti quei meccanismi di salvaguardia sociale, perché come ripeteva spesso «There is no alternative»¹⁸⁴. Nella sua retorica era presente una vera e propria demonizzazione degli avversari ideologici, come il socialismo e i sindacati e un'esaltazione del neoliberalismo, che avrebbe risollevato le sorti del paese attraverso una rivoluzione culturale. La base di questo progetto era l'individuo, occorreva restituire centralità alla sua figura, prima ancora che all'economia o alla politica. L'attenzione andava spostata dallo stato alle persone, in particolare ai loro valori, al loro spirito, alla costruzione della loro soggettività: «economics are the method; the object is to change the heart and soul»¹⁸⁵. Questo cambiamento prevedeva la responsabilizzazione dell'individuo, che

¹⁸⁴ Noto anche con l'abbreviazione "TINA".

¹⁸⁵ M. Thatcher, *Interview for Sunday Times*, 1 Maggio 1981.
<https://www.margaretthatcher.org/document/104475>.

doveva agire attivamente per migliorare la propria sorte, senza contare sul sostegno dello stato paternalistico. Questo concetto è ben espresso in una intervista alla “Lady di ferro”:

I think we have gone through a period when too many children and people have been given to understand “I have a problem, it is the Government's job to cope with it!” or “I have a problem, I will go and get a grant to cope with it!”, “I am homeless, the Government must house me!” and so they are casting their problems on society and who is society? There is no such thing! There are individual men and women and there are families and no government can do anything except through people and people look to themselves first¹⁸⁶.

Da questo breve estratto si può comprendere come la società non esista, se una persona ha un problema lo deve risolvere da sé, non può più contare sullo stato, e non può più giustificarsi dicendo che la colpa dei suoi fallimenti è imputabile alle condizioni della società, e come altra conseguenza, non di poco conto, in questa frase è racchiuso l'individualismo che ha formalmente cancellato il concetto di “classe sociale”, mantenendo comunque le disparità che questa portava. Con un “colpo di spugna” narrativo la Thatcher ha allontanato gli individui dalla vita sociale, dalla politica e dalla lotta per i propri diritti, con la promessa che, grazie all'assenza dello stato e alla presenza di un libero mercato, tutti ne avrebbero giovato. Il modo per realizzare la rinascita morale degli individui non era coinvolgendoli maggiormente nelle scelte politiche, ma riducendo queste al minimo, essi si sarebbero resi indipendenti dalla politica e dallo stato, responsabilizzandosi e attivandosi in iniziative private¹⁸⁷. A livello concreto la responsabilità individuale passava per le privatizzazioni delle aziende e per l'acquisizione di azioni da parte dei dipendenti, che venivano

¹⁸⁶ M. Thatcher, *Interview for Woman's Own*, 23 Settembre 1987.

<https://www.margarethatcher.org/document/106689>.

¹⁸⁷ Questo concetto appare perfettamente sovrapponibile con la visione di Friedman sul rapporto individuo-stato. Per Friedman un uomo libero non deve chiedersi cosa il suo paese può fare per lui e cosa lui per il suo paese, ma deve, insieme agli altri cittadini, interpellare il governo solo affinché questo preservi la loro libertà, e faciliti il conseguimento dei loro interessi attraverso l'assunzione di responsabilità individuali. L. Ramrattan, M. Szenberg, *Memorializing Milton Friedman: A Review of His Major Works, 1912-2006*. «The American Economist», Vol. 52, 2008, No. 1, pp. 23-38, qui p. 29.

incentivati da prezzi vantaggiosi ed educati agli investimenti azionari¹⁸⁸. Nel 1992 i detentori di azioni aziendali inglesi erano quasi 11 milioni. Oltre a questo, la Thatcher promosse anche la stipulazione di contratti per fondi pensionistici privati e per le assicurazioni. Nel suo governo dal 1979 al 1990, la Thatcher creò una sorta di capitalismo popolare, in cui tutti i cittadini sarebbero stati proprietari di qualcosa, poiché solo attraverso la proprietà si poteva esprimere il vero spirito imprenditoriale, e si poteva permettere a chiunque di “giocare” arricchendosi grazie al *free market*: «The great political reform of the last century was to enable more and more people to have a vote. Now the great Tory reform of this century is to enable more and more people to own property. Popular capitalism is nothing less than a crusade to enfranchise the many in the economic life of the nation. We Conservatives are returning power to the people»¹⁸⁹. Il mercato rappresentava la forma più completa di democrazia, riprendendo l'idea di Mises, la Thatcher considerava questo capitalismo popolare come il ritorno di un potere concreto alle persone. Quel potere, che il socialismo e le economie pianificate avevano sottratto al popolo, era stato restituito grazie alla libertà che il sistema economico liberale aveva riportato.

Per quanto riguarda le criticità pratiche che questo sistema avrebbe introdotto nella società, l'idea della Thatcher era estremamente diversa da quelle della corrente sociologica dell'ordoliberalismo, sicuramente più vicina alle posizioni della Scuola austriaca e di Erhard. Non vi era nessun pericolo sociale nella formazione di monopoli, le grandi imprese e i capitali finanziari non rappresentavano una minaccia, ma erano destinati a produrre effetti benefici per economia e società. Il mercato concorrenziale, a differenza di Röpke e Rüstow, non avrebbe portato alla disgregazione sociale, ma avrebbe coltivato una morale definita “vittoriana”, riprendendo i vecchi fasti della nazione inglese. Rispetto all'ordoliberalismo la preoccupazione sociale è assente. Il mercato può solo avere effetti positivi, e qualsiasi meccanismo di protezione sociale, per il thatcherismo avrebbe portato sempre alla deresponsabilizzazione: così come per Mises, gli individui dovevano essere liberi di fallire e di imparare dai propri sbagli. L'idea di formare il soggetto imprenditoriale rimaneva la stessa dell'ordoliberalismo,

¹⁸⁸ A. Gamble, *The political economy of Margaret Thatcher: the free economy and the strong state*, trad. it. di B. Zaccaria, *Economia libera e Stato forte: la politica economica di Margaret Thatcher*, in «Ventunesimo Secolo», Vol. 35, Catanzaro, Rubbettino, 2014, pp. 41-60, qui p. 56.

¹⁸⁹ M. Thatcher, *Speech to Conservative Party Conference*, 10 Ottobre 1986.
<https://www.margaretthatcher.org/document/106498>.

ma le modalità erano diverse. Lo stato della Thatcher aveva in comune con la visione ordoliberal la presenza di uno “stato forte”¹⁹⁰, che non spalleggiasse le grandi *lobbies*; dai sindacati alle grandi multinazionali, lo stato doveva rimanere imparziale e garantire sempre il rispetto delle regole di mercato¹⁹¹. L’esperienza di governo della Thatcher in Gran Bretagna e quella contemporanea di Reagan negli Usa, risultarono decisive per l’applicazione della razionalità neoliberale, che da quel punto in poi, avrebbe aumentato la sua presa su tutto il mondo occidentale, sia nella formazione di un immaginario valoriale nuovo, sia attraverso concrete politiche specifiche, rifondando un passo alla volta la società e la soggettività degli individui.

¹⁹⁰ A. Gamble, Op. cit., p. 46.

¹⁹¹ A. Masala, Op. cit., pp. 210-245.

Capitolo 3

Il concetto di capitale umano neoliberale

Se nel primo capitolo è stata individuata l'origine della problematizzazione del capitale umano, in una forma ancora prototipica, dunque caratterizzata dal non essere parte di una specifica razionalità di governo, nel secondo è stata invece tracciata una breve contestualizzazione della rinascita del liberalismo, sottoforma di una profonda revisione, finita per assumere il nome di neoliberalismo. Perché questa trasformazione è fondamentale per comprendere appieno la portanza della teoria del capitale umano? Perché è proprio al suo interno, sulla base dei cambiamenti prima teorizzati e poi messi in pratica nei governi occidentali, che il capitale umano ha potuto trovare una dimensione fertile e coerente, con un sistema che non delimitava solamente l'aspetto economico ma, che finiva per plasmare l'individuo nella sua totalità, creando un soggetto che prima del neoliberalismo non era ancora presente: quell'*homo oeconomicus* in grado di pensarsi e di agire come un'impresa autonoma¹⁹². Anche per questo motivo solitamente il concetto di capitale umano viene fatto risalire tra gli anni '50 e '60, non perché prima non se ne fosse mai parlato, come dimostrato nel primo capitolo, ma perché l'ordine del discorso non aveva ancora trovato un punto di ancoraggio tale da poter essere considerato non solo a livello teorico, ma anche livello pratico, risultando decisivo per la creazione di una forma di governo delle condotte individuali fondato sulla libertà.

Nonostante il neoliberalismo, come visto nel secondo capitolo, non possa essere inteso come un blocco monolitico, ma come una varietà di teorizzazioni anche molto divergenti tra loro, ciò che è importante sottolineare sono gli aspetti comuni e quelli che maggiormente sono riusciti ad emergere al di fuori delle discussioni accademiche e che sono stati utilizzati concretamente, per dare forma alle politiche economiche e sociali. Lo scopo principale, della generica trattazione storica del neoliberalismo fatta

¹⁹² Sono quelle trasformazioni ambientali, che riguardano economia, società e politica che vanno a plasmare indirettamente la soggettività, portando l'individuo a condividere un determinato modello, che solo in parte è stato scelto liberamente e consapevolmente. Per riprendere Foucault, non è possibile pensare una soggettività come un nucleo di libertà indipendente da qualsiasi tipo influenza esterna, la soggettività porta necessariamente con sé sempre un certo grado di assoggettamento. Questo viene esercitato attraverso intrecci di poteri e saperi che si esprimono sottoforma di pratiche e discorsi istituzionali, che rispondono a logiche e modelli di razionalità che si impongono attraverso le contingenze della storia.

in precedenza, è proprio quello di rimarcare gli obiettivi e gli avversari ideologici da contrastare, e portare il *focus* dell'attenzione su quelle trasformazioni politiche, economiche e sociali, che hanno caratterizzato gli anni successivi all'esperienza ordoliberalista tedesca fino ad arrivare ad oggi. La diffusione della proprietà privata, l'indebolimento dello stato sociale (*welfare state*), la fine dell'economia pianificata e del controllo statale dei mercati, l'abbattimento delle classi sociali (per lo meno formalmente) e del collettivismo, l'esaltazione di un nuovo immaginario valoriale, basato sulla responsabilizzazione, sulla precarietà, sulla libertà e sulla competitività, hanno reso possibile la creazione del soggetto-impresa, che per sopravvivere in un mondo dominato dai mercati, deve conformarsi ad essi, interiorizzando un comportamento individualista, imprenditoriale e allo stesso tempo razionale, calcolando sulla base delle variazioni dei mercati i migliori investimenti da fare su sé stessi. I cambiamenti sopracitati, non sono frutto di una sola volontà, o di un solo potere decisionale, ma sono il frutto di contingenze storiche e di processi lunghi e mai del tutto definibili; si ha sempre a che fare con trasformazioni graduali e mai del tutto omogenee all'interno di società diverse tra loro. Ciò non toglie che si possa evidenziare una tendenza comune verso questi cambiamenti paradigmatici, che sono fondamentali per poter definire e applicare la teoria del capitale umano.

Nel terzo capitolo verrà analizzato il significato del capitale umano all'interno della razionalità neoliberale, prendendo come punto di riferimento gli autori che più hanno trattato questa tematica, J. Mincer, T. W. Schultz e G. S. Becker e ponendo particolare attenzione sull'origine e sulle conseguenze delle analisi fornite da questi autori soprattutto sulla formazione della soggettività, utilizzando il contesto storico tracciato nei precedenti capitoli.

3.1 Le conseguenze del neoliberalismo

Per comprendere appieno il percorso che si sta cercando di tracciare, occorre analizzare quali conseguenze e quali cambiamenti ha portato il neoliberalismo, comparandolo soprattutto con il precedente modello liberale che ha finito rivoluzionare e sostituire. L'importanza di questo passaggio è decisiva per la genesi di una nuova forma di razionalità di governo neoliberale, indagare quest'ultima ci permette di problematizzare una serie di punti: primo, quali sono i mezzi con i quali i soggetti

vengono sottoposti ad un determinato regime di pratiche e a che finalità; secondo, ci permette di andare oltre la concezione verticale del potere, ponendo l'attenzione non su chi governa, ma su come si governa, abbandonando quella prospettiva, che vede nel potere il solo risultato di una strategia concepita da una determinata autorità. Esso va visto piuttosto come un intreccio di norme, regole, istanze, retoriche, discipline, tecniche, progetti architettonici e urbanistici. Terzo, indagare le condizioni e i limiti di applicabilità delle tecniche di governo; quarto, far emergere tutto quell'insieme di saperi, che sarebbe limitativo inserire nel solo apparato ideologico, ma che sono necessari per determinare la messa in pratica di una certa forma di governo; infine, comprendere quale sia il rapporto tra tecniche governamentali e soggettività, alla quale esse vengono applicate¹⁹³.

Se nella tradizione liberale il mercato viene concepito come un'entità naturale, non controllabile, che agisce tanto nel tessuto sociale quanto nella psiche dell'individuo, determinando quella spinta alla ricerca del proprio interesse, nel neoliberalismo il mercato non ha nulla di naturale, ma viene concepito come una realtà artificiale, che necessita di essere costantemente sorvegliata e gestita, seppur in modo da non forzare direttamente alcuni meccanismi considerati spontanei, ma tuttavia troppo delicati e vulnerabili da non essere tutelati. Il principio dell'autoregolazione dei mercati viene così sostituito da interventi di governo indiretti e costanti¹⁹⁴. Ciò che caratterizza il neoliberalismo è l'espansione della logica economica all'interno delle attività di governo, attraverso il paradigma della massima efficienza. Il neoliberalismo non va visto come una mera ideologia, che ha lo scopo di diffondere e legittimare alcune tipologie di trasformazioni o interventi, perché questo presupporrebbe che, al di là del sistema neoliberale, vi sia una sorta di nucleo originario considerato autentico, che sarebbe stato nascosto o sostituito. Qualsiasi costruzione discorsiva che venga considerata ideologica presuppone una verità da scoprire e, nel caso di una ricostruzione in un campo così complesso e ricco di variabili come quello che si sta analizzando, sarebbe impossibile riuscire a determinare una descrizione del mondo definibile come vera. Il neoliberalismo può essere visto come un progetto politico, che intreccia pratiche organizzative e istituzionali con sistemi di pensiero, che danno forma ad una specifica tipologia di soggettività, includendo sotto una stessa razionalità

¹⁹³ G. Leghissa, *Neoliberalismo*, cit., pp. 68-69.

¹⁹⁴ *Ivi*, p. 63.

individui con caratteristiche estremamente eterogenee tra loro. La perfetta sovrapposizione della razionalità economica con quella individuale, rappresenta il punto centrale per il funzionamento di questo sistema multidisciplinare, che assumerebbe questa omogeneità come descrittiva, ma che di fatto sarebbe più corretto definire prescrittiva. Pensando il modello economico come l'unico in grado di sussumere la complessità della realtà, il neoliberalismo mette sullo sfondo qualsiasi altra griglia valoriale, come quella etica, e finisce per assumere una connotazione mitica, inscrivendo la sua logica nella conseguenza naturale dell'evoluzione umana. La decostruzione di questa concezione non va a determinare un giudizio di verità, perché la caratteristica del mito non è né la sua veridicità, né la sua falsità, ma il suo carattere performativo, di creazione della realtà, di uno scenario comune universalmente accettabile¹⁹⁵. Questa spiegazione mitologica ha lo scopo specifico, non solo di costruire le condizioni ottimali di governo degli individui, ma di plasmare un quadro culturale che permetta di conformarli ai mercati, avvicinando le loro categorie mentali alle logiche economiche, fino a farle sovrapporre perfettamente¹⁹⁶.

Il tradizionale liberalismo, che vedeva nel mercato un'istanza naturale autoregolativa, non teneva conto di quanto i cambiamenti politici e sociali potessero influire sui delicati meccanismi di mercato, ma, soprattutto ignorava il fatto che la cosiddetta spontaneità del mercato non era altro che il frutto dello stesso sapere che la voleva elevare a verità empirica. Il mercato infatti non esiste al di fuori della rete discorsiva che lo descrive; la sua presunta neutralità non è altro che il frutto di questa costruzione artificiale. La scienza economica ha l'abitudine di volersi considerare una scienza vera e propria, considerando le sue teorie come descrittive, spiegando cosa sono i mercati (i luoghi di incontro di diversi interessi individuali), ma allo stesso tempo non rendendosi conto di utilizzare un approccio regolativo, pretendendo di spiegare anche come questi mercati dovrebbero essere, ovvero luoghi liberi dall'intervento statale. Il neoliberalismo, ha compreso bene questa lezione, ed è consapevole del carattere artificiale dei mercati, e dei delicati ingranaggi interni che lo compongono. Non c'è naturalità, ma tutto viene costruito sulla base di teorie e delle pratiche che queste

¹⁹⁵ Friedman sosteneva che non era importante descrivere la realtà attraverso le categorie di verità o falsità, occorreva semplicemente che una certa teoria fosse efficace per lo scopo che ci si era posti. Erano maggiormente importanti gli effetti pratici che un'idea poteva generare piuttosto che la sua correttezza.

¹⁹⁶ G. Becchio, G. Leghissa, Op. cit., pp. 2-5.

generano. L'apparente contraddizione tra descrizione e prescrizione viene risolta pensando che nulla al di fuori del culturale sia naturale, dunque naturalizzando il prodotto della cultura umana, presentando questo processo come naturalmente inevitabile al grido del thatcheriano "*there is no alternative*".

La libertà economica che il neoliberalismo descrive e prescrive è alla base di qualsiasi altro tipo di libertà, che di conseguenza non può sussistere se questa viene meno¹⁹⁷. La tradizione liberale considerava la libertà dal punto di vista etico, e non solo come un mezzo propedeutico al funzionamento di un sistema, come per il neoliberalismo. La libertà era radicata nell'etica dei diritti universali, era l'obiettivo politico che gli individui si prefiggevano nelle loro lotte e nella richiesta di maggiori spazi non controllati dai governi. Nell'economia neoclassica (da Pareto, Robbins fino alla scuola di Chicago), l'economia si sgancia dall'etica, perché considerata una vera e propria scienza. La logica economica doveva poter spiegare, in modo neutrale e oggettivo, qualsiasi tipo di scelta individuale. Secondo questa nuova concezione dell'economia, l'oggetto del suo studio doveva essere proprio l'atteggiamento del soggetto che, in specifiche condizioni di scarsità di mezzi, avrebbe tenuto un comportamento calcolabile e prevedibile. La libertà di scelta, da fine qual era, diviene strumento che modifica lo *status* dell'individuo, trasformandolo gradualmente, in qualsiasi ambito, in un agente economico razionale¹⁹⁸. Per il liberalismo l'ambito in cui si prendevano decisioni di carattere economico, dettato dal proprio interesse, era ben distinto da tutto ciò che non lo riguardava, vi era una distinzione tra ciò che si era e ciò di cui si era proprietari¹⁹⁹. Lo stesso Smith ha analizzato in opere differenti la sfera economica, in *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776) e quella morale, con l'opera *The Theory of Moral Sentiments* (1759), ritenendo che l'egoismo fosse un sentimento da considerarsi positivo in ambito economico, per il raggiungimento del proprio interesse, mentre la simpatia fosse indispensabile per poter soddisfare il desiderio di costruire una collettività, basata sul reciproco rispetto e solidarietà²⁰⁰. In questa prospettiva gli esseri umani sono in competizione tra loro esclusivamente all'interno del contesto economico, nel neoliberalismo invece, l'estensione di questa dinamica tocca ogni aspetto dell'esistenza individuale, sgretolando quell'idea di

¹⁹⁷ S. Marengo, Op. cit., pp. 211-212.

¹⁹⁸ G. Becchio, G. Leghissa, Op. cit. p. 17.

¹⁹⁹ F. Greggi, *La Veridizione Neoliberale*, «Nóema», Vol. 13, 2022, pp. 47-67, qui p. 61.

²⁰⁰ G. Becchio, G. Leghissa, Op. cit. p. 34.

solidarietà collettiva. L'inconoscibilità dei processi economici teorizzati dal liberalismo classico, non esclude la razionalità del singolo individuo quale agente economico; proprio quest'ultimo si erge come unica isola di razionalità nell'indeterminatezza del quadro economico complessivo. La razionalità individuale non va contraddicendo la spontaneità dei misteriosi meccanismi di mercato generati dalla cosiddetta "mano invisibile". I processi individuali sono razionali, calcolabili, ma il disegno che la somma dei diversi interessi crea, non può in nessun modo essere conosciuto a priori o direzionabile. È questo il motivo per cui i governi liberali dovevano essere totalmente distaccati dai mercati, per non poter in alcun modo interferire in questa dinamica. Nel quadro neoliberale, il soggetto che viene descritto e prescritto dalla scienza economica, è un soggetto razionale, come nel liberalismo classico, ma non può sottrarsi in alcun modo alle tecniche di governo che lo indirizzano indirettamente, poiché l'individuo agirà e risponderà in modo prevedibile, e dunque orientabile, a tutte le modificazioni dell'ambiente che il governo provvederà ad attuare, adottando la logica economica anche al di fuori del campo economico. La fine della scissione tra sfera economica ed extra-economica è dovuta alla ridefinizione che l'economia ha dato a sé stessa, dove ogni allocazione di risorse scarse in vista di fini alternativi tra loro, può essere applicabile: in qualunque ambito dell'esistenza umana in cui ci trova a compiere una scelta. È così che l'economia pretende di applicare le sue categorie all'essere umano spiegandone il comportamento²⁰¹.

L'*homo oeconomicus* è comune sia al liberalismo che al neoliberalismo, ciò che cambia è la particolare connotazione antropologica dell'uomo come soggetto economico. Nel primo caso esso è caratterizzato dallo scambio, mentre nel secondo dalla competizione. Se lo scambio è considerato una dinamica naturale all'interno del processo economico e si fonda su un'uguaglianza formale tra gli agenti economici, questo non avviene nel neoliberalismo, dove la disuguaglianza è il motore che permette agli agenti di poter concorrere tra loro per far prevalere i propri interessi a discapito di quelli altrui. La concorrenza, a differenza dello scambio, necessita di un intervento costante da parte dello stato, per tutelare il suo funzionamento ottimale ed evitare che questo meccanismo possa incepparsi. Lo stato interverrà, non modificando i meccanismi interni dei mercati ma, sulle condizioni della loro

²⁰¹ G. Leghissa, *Il modello dell'impresa e le radici della governamentalità biopolitica*, in G. Leghissa, L. Demichelis (Ed.), *Biopolitiche del lavoro*, Milano, Mimesis, 2008, pp. 73-91, qui p. 74.

dell'esistenza. La governamentalità neoliberale agisce sugli interessi, sui desideri e sulle aspirazioni, piuttosto che su diritti o obblighi; fonda il suo potere principalmente non marcando direttamente il corpo con il potere sovrano, né tantomeno agendo solamente attraverso modalità disciplinari, ma governa le condotte individuali attraverso la gestione dell'ambiente e le condizioni delle azioni. Rispetto ai dispositivi di potere precedenti, la governamentalità neoliberale ha la tendenza intrinseca alla dispersione, finendo per risultare invisibile al soggetto, ma allo stesso tempo risultando più pervasiva di qualsiasi altro dispositivo corporeo²⁰². Essa lascia il campo aperto a processi fluttuanti, tollerando individui e pratiche minoritarie, preferendo agire sulle regole del gioco piuttosto che sui giocatori²⁰³. *L'homo oeconomicus* neoliberale si conforma alle esigenze dei mercati e alle modifiche ambientali, adottando questo comportamento in ogni campo dell'esistenza; pur pensandosi libero, esso risulta un soggetto «eminente governabile»²⁰⁴.

Sia per liberalismo che per il neoliberalismo, l'andamento dei mercati fornisce il criterio di giudizio dell'azione di governo, essa risulterà positiva se i mercati saranno stabili e garantiranno prosperità e ricchezza alla maggior porzione di popolazione possibile. Il mercato viene considerato quindi un produttore di verità, un luogo di veridizione. Il neoliberalismo intende questo regime di veridizione in modo differente rispetto al liberalismo: «qui non è il ritirarsi, l'autolimitarsi dello stato, a liberare un circuito di interazione economica tra i soggetti, [...] ma è il mercato a farsi *senza mediazioni*, principio di organizzazione della regolazione»²⁰⁵. In questo caso esso sarà fondato sulla concorrenza e sulla diffusione della minima unità di impresa, rappresentata dal singolo individuo. Mentre nel liberalismo questa unità era lasciata libera di agire (*laissez-faire*), ora il soggetto-impresa dovrà muoversi su un terreno costruito e gestito dall'azione di governo, che si farà carico di difendere e preservare la competitività dei mercati. La matrice economica, oltre a giudicare l'azione del soggetto-impresa, dovrà giudicare anche l'operato del governo, fornendo la norma per la legittimità delle sue azioni: «performance, competizione, valorizzazione, flessibilità e adattamento diventano le parole d'ordine a partire da cui verificare e falsificare le tecniche preposte

²⁰² J. Read, *A Genealogy of Homo-Economicus: Neoliberalism and the Production of Subjectivity*, «Foucault Studies», No. 6, 2009, pp. 25-36, qui pp. 31-33.

²⁰³ M. Foucault, *Nascita*, cit., pp. 214-215.

²⁰⁴ *Ivi*, cit., p. 220.

²⁰⁵ S. Chignola, *Da dentro*, cit., pp. 104-105.

al governo di sé e degli altri. Sono esse che illuminano il campo del pensabile, del dicibile e dell'esperibile e che, così facendo, forniscono un senso – come direzione e giustificazione – a decisioni e comportamenti, tanto a livello individuale quanto a livello statale»²⁰⁶.

Per comprendere da dove viene questa espansione della sfera economica e delle sue logiche, occorre prendere in considerazione la ridefinizione che l'economia ha dato di sé stessa, e l'analisi del fattore lavorativo di cui, in passato, si era tenuto conto solamente a livello quantitativo. Una delle critiche che il neoliberalismo ha mosso all'economia classica, è stata quella di non aver sottoposto ad un'analisi economica il lavoro. Nonostante autori come Ricardo (1772-1823) e Marx impostarono le loro teorie su questa tematica, la loro concezione del lavoro era circoscritta alla mera variabile quantitativa. Rispetto a questa prospettiva, esso veniva visto in termini di vendita della propria forza lavoro, per un certo tempo e in cambio di un salario, che doveva corrispondere all'equilibrio tra la domanda e l'offerta. In questa dinamica il lavoratore creava un valore, di cui una parte gli veniva sottratta. Il processo di produzione capitalistico, vedendo la prestazione lavorativa in questi termini, la valutava secondo un'astrazione, amputandole qualsiasi aspetto umano e caratteristica qualitativa. Tutto veniva ridotto a forza lavoro e tempo, il lavoro veniva così mercificato. Se questo processo astrattivo per Marx era colpa della logica che regolava storicamente i processi capitalistici, per i neoliberali questa idea era stata generata da una visione particolarmente limitata dell'economia classica. I neoliberali, invece di concentrarsi sui processi di produzione, hanno spostato il loro *focus* sullo studio e sulla natura delle scelte sostituibili, ovvero l'economia ha iniziato ad interessarsi ai meccanismi individuali di allocazione di risorse scarse per raggiungere fini non cumulabili, ma alternativi tra loro. La scelta e l'individuo vengono messi al centro dell'analisi economica. Questa particolare definizione di economia viene fatta risalire a Lionel Robbins, non vengono nominati mercati, investimenti, capitali, scambi o produzione, e si è consapevolmente cercato di evitare qualsiasi utilizzo di termini con possibili connotazioni etiche, come benessere o felicità²⁰⁷. La definizione di economia di Robbins può essere applicabile in qualsiasi campo, poiché si fa dell'oggetto del suo studio il comportamento umano, nei suoi calcoli, nelle sue strategie per riuscire, in una

²⁰⁶ F. Greggi, Op. cit., pp. 53-54.

²⁰⁷ G. Becchio, G. Leghissa, Op. cit., p. 84.

situazione di scarsità, ad organizzare quelle poche risorse (attraverso un principio di massimizzazione dell'efficienza) per raggiungere un fine piuttosto che un altro. L'allocazione di queste risorse non sarà quindi solo di carattere finanziario, ma integrerà al suo interno anche quelle di ordine biologico, emotivo o cognitivo, infatti Robbins precisa che: «noi non diciamo che la produzione di patate è un'attività economica, mentre non lo è quella della filosofia. Diciamo piuttosto che, nella misura in cui ciascun tipo di attività comporta la rinuncia ad ulteriori alternative desiderate, essa ha un aspetto economico. A parte questo, non ci sono altre limitazioni riguardo all'oggetto di studio della scienza economica»²⁰⁸. L'economia orienta le sue analisi non più sull'evoluzione dei processi capitalistici, ma sulla razionalità interna che orienta la scelta individuale. Questo comporta un ribaltamento di prospettiva che vede il lavoratore non più come oggetto nella contrattualizzazione tra domanda e offerta in termini di forza lavoro, ma come soggetto, ovvero un attore economico attivo. Fondamentale per la comprensione di questo cambio radicale di prospettiva, è la definizione di reddito data da Irving Fisher (1867-1947), secondo cui esso è tutto ciò che viene generato dalla rendita di un capitale, mentre, inversamente, quest'ultimo sarà ciò che nel tempo genererà una fonte di reddito. Se si applica questa definizione e si sostituisce il concetto di salario con quello di reddito, si ottiene come conseguenza una visione del lavoro completamente rivoluzionata rispetto al passato. Il lavoro non sarà più dunque una mera astrazione, descritta quantitativamente, ma viene caratterizzato da tutte quelle variabili che costituiscono fattori sia fisici, che psicologici, che sono in grado di spiegare e giustificare la differenza salariale tra lavoratori. Se il salario viene definito come un reddito, e quindi derivante dalla rendita di un capitale, quest'ultimo sarà identificato in modo inscindibile con colui che lo detiene, dunque un capitale umano. L'uomo, con le sue capacità e caratteristiche, diviene un capitale che genera un flusso di redditi, questi potranno variare sulla base del rendimento del lavoratore, che viene assimilato ad una macchina nel suo funzionamento, dunque con una durata vitale. Se inizialmente il reddito generato sarà basso, perché il lavoratore non avrà sufficiente esperienza, con il tempo questo aumenterà fino a scendere nel periodo del suo invecchiamento, proprio come una macchina che incontra la sua obsolescenza. Il concetto di forza lavoro, viene sostituito in quest'ottica da quello di

²⁰⁸ L. Robbins, *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 1932, in S. Marengo, Op. cit., p. 214.

capitale-competenza. Il capitale umano, e il suo processo di valorizzazione, saranno dunque un fondamentale oggetto di studio in ambito economico, che consentirà di comprendere il carattere di alcune politiche di crescita, non più esclusivamente legate ad investimenti in capitali fisici o sulla forza lavoro, liberando l'economia capitalistica dal gioco a somma zero, causato dalla diminuzione delle risorse e l'aumento della popolazione. L'economia, da Malthus in poi, aveva dimenticato il banale principio che un'ora di lavoro di un dipendente qualificato era superiore in termini di produttività rispetto ad uno senza alcuna preparazione²⁰⁹.

La posta in gioco in tutto il sistema neoliberale è chiaramente la diffusione del modello impresa in ogni ambito esistenziale, incarnato, nella sua forma atomica, dalla soggettività individuale. Tutte le analisi degli autori sia ordoliberali, che appartenenti alla corrente austro-americana, nonostante le innumerevoli divergenze, concordano e spingono particolarmente su questo aspetto. L'*homo oeconomicus* neoliberale, identificandosi con il suo capitale, diviene un imprenditore, nello specifico imprenditore di sé stesso, gestendosi al pari di una vera e propria azienda. Affinché questo progetto si realizzi, lungi dall'essere una tendenza naturale, è necessario che i governi predispongano una serie di interventi, atti a conformare ed orientare la soggettività ai meccanismi economici neoliberali. Rispetto al liberalismo tradizionale, i criteri e le modalità di valorizzazione del capitale (in questo caso umano), i modi di allocare le competenze e gli ideali che presiedono a tali allocazioni, non vengono preservati dall'intervento governativo, ma vengono fatti oggetto costante di precise politiche²¹⁰.

3.2 Il capitale umano: l'esigenza di andare oltre Malthus

Generalmente l'economia classica prevedeva che la crescita economica si fondasse su 3 fattori: la terra, il capitale fisico (i mezzi di produzione) e il lavoro. Il primo riguardava la materia da cui estrarre il valore, il secondo i mezzi con il quale farlo, e l'ultimo la manodopera che garantiva il funzionamento di quegli stessi mezzi. Economisti come Turgot (1727-1781) e Ricardo, basando le loro analisi sulla combinazione di questi fattori, avevano teorizzato un inevitabile calo della crescita

²⁰⁹ M. Foucault, *Nascita*, cit., pp. 182-193.

²¹⁰ M. Feher, *S'apprécier, ou les aspirations du capital humain*, «Raisons Politiques», Vol. 28, 2007, No. 4, pp. 11-31, qui pp. 14-15.

economica. La popolazione, aumentando sempre di più, avrebbe necessitato di maggiori risorse di sostentamento, che il suolo non avrebbe potuto offrire, poiché col tempo, a causa di un eccessivo sfruttamento, sarebbe diventato sempre meno fertile e quindi produttivo. Questa previsione negativa era in linea con l'idea di Malthus: allevamento e agricoltura, seppur implementati non avrebbero retto la produzione necessaria a sfamare una popolazione costantemente in aumento. Essa infatti cresceva secondo una progressione geometrica, che comparata con quella aritmetica, della valorizzazione delle risorse naturali, avrebbe portato ad uno scenario disastroso sia dal punto di vista economico che sociale. L'unico modo per uscire da questo gioco a somma zero era scoraggiare la riproduzione umana utilizzando dei disincentivi preventivi e distruttivi. I primi avrebbero dovuto sfruttare l'astensione sessuale o la posticipazione del matrimonio, agendo a livello di costumi e abitudini sociali; i secondi, invece, avrebbero agito attraverso tutte quelle dinamiche che naturalmente avrebbero aumentato la mortalità, come la miseria o le guerre²¹¹. La critica a questa teoria della limitazione della crescita economica, non era certamente nuova, così come visto nel primo capitolo con Baudrillard. Per una serie di fattori che verranno analizzati, negli anni successivi alla Seconda guerra mondiale, si palesò l'esigenza di dover rispondere alle cause di un improvviso e inaspettato aumento della ricchezza economica. Seguendo il meccanismo esposto in precedenza, che avrebbe dovuto prevedere una decrescita economica, qualcosa non tornava, si era notato un «unexplained residual»²¹², che non poteva essere spiegato solamente attraverso i paradigmi della teoria economica classica. Nonostante la mole della popolazione e la disponibilità di risorse, la produzione continuava ad aumentare. Fu così che alcuni economisti cominciarono a teorizzare quel fattore che non era stato ancora contato e, che avrebbe dovuto giustificare, a livello empirico, ciò che era sotto gli occhi di tutti. Solomon Fabricant (1906-1989) aveva intuito che chi ha un'attività commerciale non doveva solamente affrontare il peso dell'incertezza, ma anche i costi che formazione

²¹¹ L. Paltrinieri, *Quantifier la qualité. Le «capital humain» entre économie, démographie et éducation*, «Raisons politiques», Vol. 52, 2013, No. 4, pp. 89-107, qui pp. 90-91.

²¹² T. W. Schultz, *Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research*, New York, The Free Press a Division of The Macmillan Company, 1971, p. 1.

Gli economisti erano soliti definire questa residualità che causava un *surplus* produttivo come "technical change", "measure of our ignorance" o "the human factor or organization". Schultz fu uno dei primi a porre come figura centrale l'individuo e le sue caratteristiche, non solo per dare un altro nome a questa residualità, ma per individuarne la natura e le componenti. M. J. Bowman, *On Theodore W. Schultz's Contributions to Economics*, «The Scandinavian Journal of Economics», Vol. 82, 1980, No. 1, pp. 80-107, qui p. 86.

ed istruzione comportavano. Questi ambiti di investimento già erano presenti nel passato e, con l'enorme sviluppo tecnologico in corso, sarebbe stato folle non tenerne conto, continuando a considerare un'ora di lavoro al pari della stessa ora di 80 anni prima. La produttività di quell'ora era sicuramente aumentata e occorreva tenere in considerazione le cause che avevano determinato quell'incremento, considerandole come una qualche forma di capitale non fisico. Nell'analizzare il lavoro bisognava aggiungere un input che desse il corretto peso alle differenze di istruzione e formazione da parte dei lavoratori. Anche il capitale non fisico poteva essere accumulato e generare ricchezza, attraverso il riconoscimento e la valutazione delle conoscenze tecniche e delle capacità psico-fisiche, che andavano ad impattare in modo decisivo nell'attività produttiva²¹³. Queste idee circolavano già da tempo, come dimostra un articolo del 1946 del medico e demografo Jean Sutter (1911-1998), dove veniva denunciato un colpevole disinteresse, non tanto sulle caratteristiche generiche della popolazione, ma sul valore intrinseco delle individualità che la componevano, sia a livello fisico che intellettuale. La demografia qualitativa aveva il compito di indagare proprio questo, il centro dell'attenzione era posto sul valore della singola persona e sui fattori che lo determinavano²¹⁴. Quest'ultimo punto risultava indispensabile perché, comprendendo le cause che generavano un maggior valore individuale, si poteva non solo descrivere la realtà, ma ricreare e orientare artificialmente questi processi in una chiave prescrittiva. I fattori presi in considerazione appartenevano a tre categorie: biologica, dove venivano studiate le variabili che determinavano certe qualità psico-fisiche causate dalla genetica; socio-economica, dove si dava peso alla correlazione tra reddito e salute o reddito e sviluppo intellettuale; ed infine quella che, a suo avviso, era la meno presa in considerazione, ovvero la categoria dei fattori umani di natura culturale o educativa. Essa rappresentava la parte più difficile da determinare, ma doveva andare oltre la sola causa economica, infatti non era sufficiente aumentare i salari per migliorare la qualità della popolazione se si fosse comunque trascurata l'istruzione. Questa categoria, oltre a cercare di analizzare l'apporto di una maggiore educazione fisica, alimentare, intellettuale e professionale, fornendo delle cause alle differenze di produttività degli individui, tenta allo stesso tempo di stabilire dei criteri

²¹³ C. Le Chapelain, M. Sylvère, *Schultz et le capital humain: une trajectoire intellectuelle*, «Revue d'économie politique», Vol.130, 2020, No. 1, pp. 5-25, qui pp. 13-15.

²¹⁴ J. Sutter, *Le facteur "qualité" en démographie*, «Population» (French Edition), Vol. 1, 1946, No. 2, pp. 299-316, qui p. 300.

per aumentare la qualità della popolazione. È sempre più evidente che l'istruzione diventa un fattore decisivo per spiegare e promuovere un aumento della produttività e, che attraverso quest'ultima, si sia in grado di stabilire ed incrementare il valore economico degli esseri umani²¹⁵.

Tornando al «puzzle of residual»²¹⁶ non risolvibile attraverso la teoria economica classica, Schultz notò che la ripresa dei paesi devastati dalla Seconda guerra mondiale era stata troppo rapida e soprattutto troppo sottovalutata nelle stime che gli analisti avevano prodotto. I bombardamenti avevano distrutto numerosissime infrastrutture, e la situazione politico economica sembrava critica, eppure in poco tempo si è assistito ad una diminuzione della mortalità, ad un aumento dei salari, ad un miglioramento della produttività generale. Come giustificare tutto questo? La spiegazione per Schultz appariva chiara, gli errori di previsione che erano stati commessi, erano dovuti al fatto di aver dato troppo peso ai fattori classicamente legati al capitale fisico, senza tenere conto nei calcoli dell'enorme importanza che il capitale umano stava avendo nella ripresa post-bellica²¹⁷. Schultz non ha dubbi a riguardo: «It has been widely observed that increases in national output have been large compared with the increases of land, man-hours, and physical reproducible capital. Investment in human capital is probably the major explanation for this difference. Much of what we call consumption constitutes investment in human capital. Direct expenditures on education, health, and internal migration to take advantage of better job opportunities are clear example»²¹⁸.

Il fatto che in passato nessuno avesse dato peso al capitale umano, secondo l'economista americano, era dovuto principalmente ad una questione di carattere morale infatti:

«The mere thought of investment in human beings is offensive to some among us. Our values and beliefs inhibit us from looking upon human beings as capital goods, except in slavery, and this we abhor [...]. Hence, to treat human beings as wealth that can be

²¹⁵ *Ivi*, pp. 305-315.

²¹⁶ T. W. Schultz, *Investment in Human Capital: The role*, Op. cit., p. 161.

²¹⁷ T. W. Schultz, *Investment in Human Capital*, «The American Economic Review», Vol. 51, 1961, No. 1, pp. 1-17, qui pp. 6-7.

²¹⁸ *Ivi*, p. 1.

augmented by investment runs counter to deeply held values. It seems to reduce man once again to a mere material component, to something akin to property»²¹⁹.

La volontà di non identificare l'uomo con il suo capitale per questioni morali ha tradizionalmente favorito il mantenimento della nozione classica del lavoro, visto come lo svolgimento di un semplice compito manuale, che richiedeva scarse conoscenze e capacità: «This notion of labor was wrong in the classical period and it is patently wrong now»²²⁰. Il rapporto tra capitale e reddito diminuiva durante la rapida crescita economica degli anni '50 e '60, principalmente perché nella definizione di capitale si teneva conto esclusivamente di quello fisico, ignorando l'esistenza di quello umano. Il rendimento dell'economia di scala e il miglioramento delle tecnologie utilizzate per la produzione non potevano fornire una spiegazione esaustiva di ciò che stava accadendo. Schultz stimò che tra il 1900 e il 1956 lo *stock* di capitale umano era aumentato di 8.5 volte mentre quello fisico solamente di 4.5 volte. La variabile sconosciuta, che aveva causato l'aumento del reddito nazionale statunitense tra il 1929 e il 1956, era rappresentata dal 30 al 50 % dall'accumulazione di capitale umano²²¹.

Oltre a queste stime, ciò che orientò la visione rivoluzionaria di Schultz fu principalmente il suo interesse per l'ambito agricolo, essendo figlio di contadini del South Dakota, già da giovane Schultz si occupò della produttività dei terreni agricoli, a partire dai suoi studi di economia agraria, che condusse all'inizio del 1930 tra l'Università del Wisconsin e l'Iowa State University. Egli constatò che le differenze di produttività dei campi non spiegavano le differenze di reddito generato nelle rispettive regioni. Infatti stati come l'India conoscevano situazioni di povertà sia nelle zone più fertili del paese che in quelle più aride. Analogamente questo accadeva anche in Africa, dove il valore generato dalla produzione agricola avrebbe dovuto creare una differenza di reddito tra le zone più fertili accanto al Nilo o alla Rift Valley rispetto a quelle sahariane. Ciò che faceva la differenza erano gli incentivi e le opportunità di aumentare la resa dei terreni, attraverso investimenti nella ricerca e nel miglioramento

²¹⁹ *Ivi*, p. 2.

²²⁰ *Ivi*, p. 3.

²²¹ *Ivi*, pp. 12-13.

delle capacità umane²²². Sia il capitale fisico che umano sono indispensabili per il progresso e la valorizzazione delle risorse naturali, ma è alla seconda che va riconosciuta la priorità, in quanto senza un'adeguata conoscenza e formazione nell'utilizzo di qualsiasi mezzo di produzione, questo risulterebbe totalmente inutile. Ci si troverebbe di fronte la possibilità di utilizzare in modo errato gli strumenti più efficienti, danneggiandoli, o semplicemente non sfruttando al meglio le loro caratteristiche. Senza quell'insieme di capacità e conoscenze ascrivibili sotto il concetto di capitale umano, quindi di un capitale immateriale, i capitali fisici non sarebbero mezzi di produzione, ma semplici materie che hanno ricevuto una determinata forma, annullando così la loro funzione produttiva²²³. A questo proposito, Schultz, analizzando i redditi delle famiglie contadine americane negli anni '40, si accorse che nonostante la resa dei campi fosse superiore in termini di produttività, i redditi che questi generavano erano inferiori. C'era una disconnessione tra la sfera produttiva e quella relativa alla distribuzione del reddito. Questa dinamica dimostrava che l'aumento dell'offerta e la progressiva tecnologizzazione dei campi non erano sufficienti ad incrementare il benessere economico della classe contadina: la resa agricola dei campi era sicuramente aumentata, grazie all'implementazione di nuove tecnologie, a migliori pratiche di conservazione del suolo e alla maggior domanda che stimolava la produzione, ma si sarebbe commesso un errore a considerare solo questi fattori come responsabili di questa crescita²²⁴. Schultz aveva derivato questa discrepanza dal fatto che il progresso tecnologico agricolo richiedeva meno manodopera e più qualificata: le nuove e migliori pratiche e tecniche agricole stavano facendo rapidi passi avanti; e, mentre venivano richiesti più capitali e maggiori abilità, di conseguenza sarebbero servite sempre meno persone in agricoltura. Per ovviare a questo problema erano necessarie delle politiche a livello governativo, per facilitare la migrazione verso nuove opportunità lavorative e formare quell'eccedenza di lavoratori agricoli per renderli competenti per altre mansioni. Per migrare occorreva disporre di un capitale; solitamente erano necessarie nuove competenze e una formazione specifica, per avere entrambe era indispensabile possedere un adeguato bagaglio

²²² T. W. Schultz, *Investing in people: The Economics of Population Quality People*, Berkley, University of California Press, 1982, pp. 5-7.

²²³ R. Goode, *Adding to the Stock of Physical and Human Capital*, «The American Economic Review», Vol. 49, 1959, No. 2, pp. 147-155, qui pp. 149-150.

²²⁴ C. Le Chapelain, M. Sylvère, Op. cit., p. 8.

informativo, e tutte queste variabili erano tanto necessarie quanto costose²²⁵. Schultz sottolinea a più riprese che un altro elemento decisivo, per comprendere le motivazioni delle differenze di reddito tra le famiglie contadine, era determinato dalle differenze di salute, talento e formazione, che contribuivano alla capacità di lavoro dei contadini; e solo in secondo luogo queste derivavano dalla quantità di proprietà e di altri beni fisici che le famiglie possedevano.

Per aumentare la ricchezza dei paesi, i governi non dovevano investire principalmente in capitali fisici, ma dovevano creare politiche pubbliche, nelle quali al centro vi fosse l'individuo. Nello specifico si trattava di investire nelle persone, aumentando la spesa in istruzione, salute, alimentazione e formazione lavorativa. Lo scopo era fornire una serie di informazioni che avevano il compito di responsabilizzare e rendere consapevoli le persone dell'importanza delle loro scelte individuali negli ambiti citati in precedenza. Lo stato avrebbe così, da un lato migliorato la produttività dei singoli agenti economici, dall'altro avrebbe fornito loro la possibilità di una maggiore mobilità sia geografica che lavorativa. Schultz, partendo da una riflessione in campo agricolo, si accorse che queste problematiche andavano ben oltre quella particolare situazione, occorreva un approccio omogeneo anche negli altri settori produttivi. L'eccedenza di manodopera contadina non avrebbe potuto essere smaltita se anche gli altri settori economici non fossero cresciuti adeguatamente e non avessero applicato le stesse logiche relative agli investimenti in capitale umano²²⁶. Con l'applicazione del concetto di capitale umano, Schultz isola i classici fattori sociali per spiegare le dinamiche economiche che insistevano soprattutto nei paesi più sviluppati a partire dal dopoguerra. Mettere al centro dell'attenzione il capitale umano, significa comprendere il processo attraverso il quale il capitale viene investito nei singoli agenti umani, calcolare a quanto ammonta il valore di questo capitale, e analizzare la ripercussione di questi investimenti sull'intera popolazione²²⁷.

Oltre all'aumento dei salari e della produttività, l'altro fattore che metteva in crisi i tradizionali paradigmi economici era legato all'evidente calo della natalità nelle società più avanzate. Secondo il modello malthusiano, la fertilità era una costante naturale, che solo secondariamente sarebbe stata soggetta al fattore economico. L'aumento

²²⁵ *Ivi*, pp. 8-9.

²²⁶ *Ivi*, pp. 10-11.

²²⁷ *Ibidem*.

dei redditi pro-capite avrebbe quindi stimolato la naturale propensione alla crescita demografica. Questo meccanismo descritto non trovava riscontro nell'analisi empirica dei dati demografici, riferiti specialmente dal dopoguerra in poi, anzi, la tendenza che si registrava vedeva un calo progressivo della natalità. Questo fenomeno non poteva essere colto usando le classiche nozioni economiche, ma poteva essere compreso attraverso il concetto di capitale umano. Becker rovescia il modello malthusiano, dimostrando che la fertilità è fortemente dettata dalle condizioni economiche e, che essa, poteva e doveva essere letta attraverso la definizione di economia neoliberale, quindi incentrata sulle scelte individuali e sulla più efficiente allocazione di risorse scarse. Se per Malthus la fertilità era determinata principalmente dall'età al momento del matrimonio e dalla frequenza dei rapporti sessuali, lo sviluppo e la diffusione di conoscenze legate alla contraccezione, ha notevolmente influenzato e reso gestibile la questione riproduttiva, portandola al pari di una scelta consapevole. Il controllo familiare delle nascite poteva essere effettuato in passato solo tramite l'aborto o l'astinenza. Tuttavia, per una serie di motivazioni legate alla morale religiosa o semplicemente per il costo psicologico di esercitare l'astinenza, lo spazio decisionale, connesso alla gestione della fertilità, risultava estremamente ridotto. Lo sviluppo delle conoscenze contraccettive ha permesso di poter separare la fertilità dall'atto riproduttivo in sé. L'argomentazione che spingeva Malthus a legare l'aumento del reddito all'aumento della natalità si fondava su due punti. Il primo, prevedeva che un maggiore reddito avrebbe inciso sul calo della mortalità infantile, consentendo a più bambini di sopravvivere all'infanzia. Il secondo, meno meccanico, teneva conto della motivazione: avere maggiori disponibilità economiche permetteva alle coppie di potersi sposare prima, e di conseguenza di astenersi meno sessualmente.

Secondo Becker la crescita del reddito non determina più un incremento del tasso di fertilità: «“Human nature” no longer guarantees that a growth in income appreciably above the subsistence level results in a large inadvertent increase in fertility»²²⁸. Il forte calo della mortalità infantile ha portato i genitori a fare meno figli, perché ciò che interessava non erano le nascite in sé, ma il numero di bambini sopravvissuti. A questo fattore andava sommata anche la maggior capacità di gestione della fertilità, grazie alle nuove tecniche contraccettive. Oltre che su questi argomenti, Becker riflette sul

²²⁸ G. S. Becker, *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, The University of Chicago Press, 1976, p. 175.

costo del mantenimento della prole; la crescita dei salari ha portato ad una diminuzione della natalità, per il semplice motivo che anche il costo del bambino era aumentato. Gli infanti venivano meglio nutriti, vestiti, e veniva speso di più per poter dar loro un'adeguata istruzione²²⁹. Se la remunerazione per ora era aumentata, il valore del tempo trascorso non lavorando cresceva anch'esso, determinando la nozione di costo-opportunità. Ricordando la definizione neoliberale di economia, come l'allocazione di risorse rare per fini alternativi tra loro, in questo caso possiamo comprendere come qualsiasi attività vada a togliere tempo e risorse che potrebbero essere impiegate in altro modo. Perciò il tempo, che la crescita e il mantenimento di un figlio occuperebbe, andrebbe ad essere considerato come un costo, poiché comporterebbe un mancato guadagno per altre attività, come ad esempio quella lavorativa. Il costo-opportunità dei figli, non solo rappresenta una quota consistente dei costi totali della famiglia, ma tende anche a crescere e addirittura a salire con l'aumentare del reddito. Più alto è il reddito, più costoso è il tempo libero, maggiore sarà il costo-opportunità dei figli²³⁰. Anche la legislazione ha contribuito a cambiare le tendenze legate alla fertilità, infatti la diffusione di regolamentazioni che proibivano il lavoro minorile, ha modificato il valore dei figli, aumentando il loro costo soprattutto per le famiglie più povere, che sarebbero state maggiormente inclini a mandare la prole a lavorare in tenera età, piuttosto che investire nella loro istruzione. Dal 1950 l'aspettativa di vita alla nascita era aumentata del 40% anche nei paesi meno sviluppati, questo calo di mortalità forniva un ulteriore incentivo all'acquisizione di livelli di istruzione e formazione più elevati, aumentando la produttività e il valore delle ore lavorate dalle nuove generazioni²³¹. L'aumento della spesa e dell'attenzione in ambito sanitario, ha permesso di prolungare e migliorare la qualità media della vita umana, e di conseguenza anche partecipazione lavorativa e la sua produttività. Il calo demografico dell'ultimo secolo segnava la fine della prima fase di industrializzazione, l'accelerazione del progresso tecnologico aveva determinato l'aumento della domanda in capitale umano, inducendo i genitori ad investire di più nella qualità della loro prole, facendo crescere il costo di un figlio, ma aumentando il suo valore. Questa dinamica ha portato ad un drastico calo della natalità. Nella prima fase di industrializzazione, la crescita della popolazione è aumentata insieme agli

²²⁹ *Ivi*, pp. 172-177.

²³⁰ L. Paltrinieri, *Quantifier*, cit., pp. 99-101.

²³¹ T. W. Schultz, *Investing in people*, cit., p. 35.

investimenti in capitale umano, mentre nella seconda fase, la transizione demografica ha portato ad un calo della crescita della popolazione determinando un ulteriore aumento della formazione del capitale umano²³².

Fattori come istruzione, formazione, salute e mobilità, sia geografica che lavorativa, sono indispensabili per comprendere le dinamiche che stavano caratterizzando la situazione economica e sociale dagli anni '50 in poi. Tutte queste variabili sono da inserire nella nozione di capitale umano, che non tratta come semplici spese i costi sostenuti per questi singoli contesti, ma le considera una forma di investimento, che dovrà generare un certo flusso di redditi in futuro. Sono proprio questi investimenti che determineranno il differenziale di reddito tra gli individui. Se nel capitale umano è presente una componente innata, che riguarda specifiche caratteristiche fisiche o abilità, e una rappresentata da quelle acquisite, per Schultz, è proprio quest'ultima quella più importante da tenere in considerazione per le analisi economico-sociali. Sebbene vi siano abilità innate, si presume che queste siano distribuite in misura omogenea da un paese all'altro, perciò, basandosi su questo assunto, si può asserire che le differenze di qualità della popolazione siano dovute principalmente alle abilità acquisite e, che queste, siano il frutto di investimenti nel capitale umano, sottoforma di scelte economiche concernenti istruzione, formazione, migrazione e salute. Schultz definisce i lavoratori esplicitamente come capitalisti²³³, perché l'acquisizione di conoscenze e competenze hanno uno specifico valore economico. Se il valore degli investimenti è basato su una prospettiva futura, maggiore sarà il tempo che si avrà per farli fruttare e maggiore sarà la rendita. Sotto questo aspetto i lavoratori più giovani avranno maggior successo rispetto a quelli più anziani nel trovare occupazioni maggiormente remunerative, poiché questi avranno livelli di istruzione e formazione più elevati. Analogamente i giovani risulteranno avvantaggiati rispetto agli anziani anche negli investimenti migratori, avendo più anni a disposizione per aumentare il flusso di redditi²³⁴.

²³² S. Rosen, *Human Capital*, in J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (Eds.), *Social Economics*, Londra, Palgrave Macmillan, 1989, p. 145.

²³³ Laborers have become capitalists not from a diffusion of the ownership of corporation stocks, as folklore would have it, but from the acquisition of knowledge and skill that have economic value. T. W. Schultz, *Investing in people*, cit., p. 3.

²³⁴ T. W. Schultz, *Investment in Human*, cit., p. 4.

In generale Schultz mette da parte le variabili quantitative, da sempre utilizzate per descrivere il lavoro e la crescita economica, per considerare «only such quality components as skill, knowledge, and similar attributes that affect particular human capabilities to do productive work. In so far as expenditures to enhance such capabilities also increase the value productivity of human effort (labor), they will yield a positive rate of return»²³⁵. Attraverso il prisma del capitale umano è possibile comprendere e giustificare il progressivo aumento della qualità della popolazione, che di conseguenza porta ad un aumento della produttività, quindi del valore del tempo lavorativo, che si traduce in redditi più alti. L'idea di un capitale umano in continuo sviluppo fornisce una fonte di valore pressoché rinnovabile infinitamente, che va a compensare la limitatezza delle risorse fisiche. La teoria malthusiana utilizzava un approccio quantitativo, senza percepire tutte quelle qualità e caratteristiche tipicamente umane, che finivano per rendere gli individui non una mera forza lavoro, ma possessori di un capitale inscindibile dalla loro figura, un capitale che andava gestito e valorizzato attraverso scelte personali, rendendo le persone imprenditori di sé stessi²³⁶. Il capitale umano rappresentava la risposta a tre questioni principali: la crescita economica, la struttura dei guadagni e la distribuzione del reddito. Per la prima, tenendo conto degli investimenti in capitale umano, si poteva spiegare come l'economia crescesse nonostante il rapporto tra capitale fisico e reddito fosse in calo. Questa considerazione dava un nome a quella variabile non ancora considerata, definita come «missing factor»²³⁷, che generava quel *surplus* produttivo. Per la seconda, la possibilità di generare un certo valore nell'uomo è principalmente il frutto, non tanto di fattori ereditari, ma delle differenze in investimenti in capitale umano. Per la terza, il capitale umano risultava un fattore determinante per una più equa distribuzione delle ricchezze, perché permetteva a tutte le categorie sociali di poter sviluppare la propria traiettoria esistenziale attraverso le singole scelte in investimenti su sé stessi²³⁸.

²³⁵ *Ivi*, p. 8.

²³⁶ L. Paltrinieri, *Quantifier*, cit., pp. 94-95.

²³⁷ T. W. Schultz, *Investment in Human Capital: The Role*, cit., p. 1.

²³⁸ A. Savvides, T. Stengos, *Human Capital and Economic Growth*, Stanford, Stanford Economics and Finance, 2008, pp. 19-20.

3.3 Il capitale umano: il ruolo dell'istruzione

Fin ora è stato visto come la teoria del capitale umano sia stata necessaria per riuscire a comprendere i mutamenti economici e sociali avviatesi principalmente dopo il secondo conflitto mondiale. Se si prendono in considerazione i primi articoli e le prime ricerche in merito tra fine degli anni '50 e l'inizio anni '60, è possibile vedere come i principali autori legati al concetto di capitale umano come Mincer, Schultz e Becker, avviarono le loro ricerche partendo dall'esigenza di spiegare la crescita economica, la struttura dei guadagni e la distribuzione dei redditi. Non è un caso che la riflessione sul capitale umano sia partita proprio dal ruolo dell'istruzione, come principale fattore preso in considerazione per analizzare questi tre ambiti.

Mincer nel suo articolo pionieristico²³⁹ del 1958, *Investment in Human Capital and Personal Income Distribution*, analizza la relazione tra la distribuzione dei guadagni e degli investimenti in capitale umano e quella tra quest'ultimo e l'occupazione lavorativa. Egli prende in considerazione sia la formazione scolastica, che quella post-scolastica, sottolineando come l'istruzione non sia l'unica forma di investimento in capitale umano, ma sicuramente fondamentale nella fase iniziale del ciclo di vita degli auto-investimenti²⁴⁰. Mincer aveva notato attraverso l'analisi di dati statistici che circa il 60% della disuguaglianza nella distribuzione dei guadagni annuali dei maschi bianchi di città nel 1959, poteva essere attribuita alla distribuzione degli investimenti in capitale umano. Oltre alle differenze salariali, l'istruzione poteva spiegare anche la distribuzione dell'occupazione; un maggior tasso di scolarizzazione incentivava sia i lavoratori che i datori di lavoro ad investire ulteriormente in una formazione post-scolastica, creando una forza lavoro altamente qualificata, che difficilmente sarebbe stata sostituibile. Il tempo medio di disoccupazione era inversamente correlato al grado di istruzione, in quanto, il lavoratore maggiormente qualificato, avrebbe utilizzato in modo più efficiente il tempo di ricerca lavorativa, essendo in possesso di maggiori informazioni, e allo stesso tempo, anche il datore di lavoro si sarebbe impegnato maggiormente nella ricerca di personale con caratteristiche specifiche²⁴¹.

²³⁹ Definito "*pioneering paper*", T. W. Schultz - *Investment in Human*, cit., p. 15, nota 19.

²⁴⁰ J. Mincer, *Education, Experience, and the Distribution of Earnings and Employment*, in Juster F. Thomas (Ed.), *Education, Income, and Human Behavior*, Cambridge, NBER, 1975, pp. 71-94, qui p. 72.

²⁴¹ *Ivi*, pp. 88-89.

L'importanza dell'istruzione viene rimarcata anche da Becker, che giustifica la crescente domanda di lavoratori, istruiti e formati a partire dal 1940, a causa del rapido aumento della spesa in ricerca e sviluppo, e parallelamente dalla crescita dei settori legati alla tecnologia militare e ai servizi²⁴². Becker riprende le tesi di Mincer, concordando sulla relazione positiva tra disuguaglianza nella distribuzione dei redditi percepiti e quella relativa al livello di istruzione raggiunto. In particolare mette in correlazione l'intelligenza media degli individui con i gradi di istruzione secondaria e universitaria, mostrando come quest'ultimi, tra il 1950 e 1960, avessero un IQ mediamente superiore del 13% rispetto ai diplomanti, e più del doppio degli indici superiori a 120. Questo confronto voleva dimostrare come ci fosse una correlazione tra capacità e livello di istruzione, nonostante le possibili differenze individuali legate a caratteristiche innate o ambientali; per Becker l'istruzione è responsabile in grande parte delle differenze nelle capacità²⁴³. Schultz nella sua opera del 1971, *Investment in Human Capital*, riprendendo le stime di Mincer, riporta come gli investimenti nella formazione sul lavoro siano aumentati da 5.7 miliardi di dollari nel 1939 a 12.5 miliardi di dollari nel 1958²⁴⁴. Appariva ormai sempre più chiaro che l'istruzione andava considerata una variabile decisiva, sia dal punto di vista microeconomico, per spiegare le differenze occupazionali e salariali tra la popolazione e, sia dal punto di vista macroeconomico, per comprendere il tasso di crescita economica dei paesi²⁴⁵. Gli economisti in passato avevano commesso l'errore di considerare l'istruzione un mero fattore socio-culturale, la scuola tradizionalmente veniva vista come promotrice di valori culturali e civici. Solo a partire dagli anni '50, la scuola, e in più in generale l'istruzione, venivano contate come variabili economiche, come dei veri e propri investimenti. Schultz definisce tutto ciò che riguarda l'acquisizione di abilità e conoscenze come: «a form of capital, that this capital is in a substantial part a product of deliberate investment, that has grown in Western societies at a much faster rate than conventional (non-human) capital, and that its growth may well be the most

²⁴² G. S. Becker, *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago, The University of Chicago Press, 1993; trad. it. di M. Staiano, *Il Capitale Umano*, Bari, Laterza & Figli Spa, 2008, p. 10.

²⁴³ *Ivi*, pp. 213, 304.

²⁴⁴ T. W. Schultz, *Investment in Human Capital: The Role*, cit., p. 68.

²⁴⁵ «Il concetto di capitale umano è rilevante non solo per quanto riguarda i micro-investimenti in istruzione, formazione ed altre competenze e conoscenze da parte degli individui e delle imprese, ma anche per la comprensione dei cambiamenti che riguardano la disuguaglianza, lo sviluppo economico, la disoccupazione, il commercio estero e che pervadono l'intero sistema economico». G. S. Becker, *Human Capital*, cit., p. 313.

distinctive feature of the economic system»²⁴⁶. Questa crescita del capitale umano, legata soprattutto all'aumento della domanda di istruzione, ha modificato profondamente l'economia e le società occidentali. Nel caso degli Stati Uniti, il capitale fisico dal 1909 al 1929 contribuiva a generare il doppio della ricchezza rispetto al capitale non fisico; solamente dal 1929 al 1957 il capitale umano, che l'istruzione produceva, aveva già superato quello fisico come impatto nella crescita economica²⁴⁷. Allo stesso modo, si poteva osservare come paesi poveri di materie prime ed economicamente osteggiati dall'Occidente, soprattutto nell'area asiatica, avessero conosciuto un incredibile e rapido sviluppo. Paesi come Giappone, Singapore e Taiwan, hanno potuto crescere in misura esponenziale grazie ad importanti investimenti in capitale umano, che hanno contribuito a formare una forza lavoro ben istruita e produttiva²⁴⁸.

La nuova chiave di lettura economica dell'istruzione si affianca a quella tradizionalmente culturale; Mincer, Schultz e Becker affrontano l'istruzione sia come un mero consumo, esattamente come in passato, sia come un'attività di investimento economico. Nel primo caso si considererà un reddito psicologico sottoforma di soddisfazione, nel secondo, un reddito economico, determinato da una rendita monetaria futura degli investimenti compiuti. Intendere le spese per l'istruzione come consumo, comporta un'interpretazione di ordine psicologico, che consiste nel considerare l'apprendimento come il piacere di acquisire nuove conoscenze o la possibilità di elevare il proprio *status* sociale. Avere un elevato livello di istruzione, infatti, significa avere maggiori possibilità di trarre soddisfazione dal patrimonio culturale offerto dalla società, poter sviluppare idee e opinioni personali, interessarsi alla vita pubblica, essere maggiormente consapevoli delle proprie scelte. Dunque, nella visione tradizionale dell'istruzione, la scelta dell'attività professionale prescindeva dai redditi monetari che avrebbe potuto generare. Ciò di cui viene tenuto conto, in questo caso, è la compatibilità dell'attività professionale con le aspirazioni e i desideri dell'individuo. Contrariamente, considerando l'aspetto economico dell'istruzione, gli individui saranno agenti economici che, per aumentare le proprie opportunità lavorative e i salari futuri, investiranno tempo, energia e denaro per accrescere le proprie capacità. Lo scopo di questo investimento sarà aumentare

²⁴⁶ T. W. Schultz, *Investment in Human Capital: The Role*, cit., p. 24.

²⁴⁷ *Ivi*, p. 69.

²⁴⁸ G. S. Becker, *Human Capital*, cit., pp. 28-29.

l'attrattività sul mercato del lavoro, incontrare una specifica domanda di competenze, aumentare la produttività e dunque, i ritorni monetari dei propri investimenti educativi. Schultz, nel distinguere l'aspetto produttivo dell'istruzione da quello consumistico, propone la seguente divisione: l'educazione come consumo istantaneo, che genera una soddisfazione immediata; l'educazione come consumo con effetti sul medio-lungo periodo; e l'educazione come investimento che genera flussi di reddito futuri di carattere economico²⁴⁹. Becker spiega molto chiaramente in cosa consiste questa partizione: «ci sono attività che influenzano soprattutto il benessere futuro; l'impatto principale di tutte le altre si verifica invece nel presente. Alcune hanno effetto sul reddito monetario percepito e altre su quello che potremmo definire reddito psicologico, cioè il consumo»²⁵⁰. L'istruzione acquisisce un nuovo valore economico, che viene affiancato da quello storicamente legato alla soddisfazione che non può essere calcolabile sottoforma di «earnings stream»²⁵¹. Ciò che interessa maggiormente agli economisti presi in causa è ovviamente l'aspetto non riguardante il reddito psicologico, anche se, il ribaltamento del concetto di consumo, in termini di produzione di soddisfazione, è sicuramente una concettualizzazione determinante che caratterizza il soggetto-impresa neoliberale, sottolineando ulteriormente, come ogni azione e decisione, seppur non propriamente economiche, possano essere lette come una forma di investimento. Seguendo il ragionamento fin qui esposto, appare evidente come l'istruzione sia da considerarsi una forma di capitale, che, in quanto non divisibile dal corpo del possessore, assume la forma di una delle principali componenti ascrivibili sotto il concetto di capitale umano: «I propose [...] to treat education as an investment and to treat its consequences as a form of capital. Since education became a part of the person receiving it, I shall refer to it as a human capital»²⁵². Specificando che «is human because is a part of man, and it is capital

²⁴⁹ T. W. Schultz, *Investment in Human Capital: The Role*, cit., pp. 53-54.

²⁵⁰ Schultz definisce 3 classi di spese: le spese che soddisfano le preferenze dei consumatori e non migliorano in alcun modo le capacità, queste rappresentano puro consumo; le spese che migliorano le capacità e non soddisfano alcuna preferenza alla base del consumo, queste rappresentano puro investimento; e le spese che hanno entrambi gli effetti. T. W. Schultz, *Investment in Human Capital*, cit., p. 8.

Becker porta questo esempio a riguardo: [...] uno sport come la vela ha una relazione diretta con i livelli di consumo, mentre l'esperienza sul posto di lavoro ha un effetto diretto esclusivamente sul reddito monetario percepito. L'istruzione universitaria ha invece effetto su entrambi. G. S. Becker, *Human Capital*, cit., p. 12.

²⁵¹ T. W. Schultz, *Investment in Human Capital: The Role*, cit., p. 75.

²⁵² *Ivi*, p. 78.

because it is a source of future satisfaction or of future earnings, or both»²⁵³. In questo senso, si possono vedere le istituzioni scolastiche come «imprese multiprodotto»²⁵⁴, che hanno il compito di formare gli studenti non tanto dal punto di vista culturale, ma soprattutto da quello economico; essi, d'altro canto, divengono «self-employed producers of capital»²⁵⁵, determinando la migliore scelta riguardante la propria carriera formativa, in base ad una serie di calcoli che terranno in considerazione i costi e i benefici in termini economici. Perché questa scelta sia determinabile razionalmente, occorrono una serie di condizioni ambientali tra le quali: la presenza di competitività tra le varie proposte educative, con prezzi e servizi efficienti; la presenza di informazioni chiare e precise per chi deve prendere decisioni allocative; un efficiente mercato dei capitali al servizio dei consumatori; nessuna perdita derivata dall'educazione superiore. Il personale addetto all'amministrazione delle istituzioni scolastiche ha il compito di gestire il complesso educativo al pari di una «academic entrepreneurship»²⁵⁶. Il servizio scolastico ha il compito di migliorare costantemente la sua qualità, per preparare al meglio la futura forza lavoro, cercando di rimanere sempre al passo con le specifiche richieste provenienti dal mercato²⁵⁷. Nella scelta degli investimenti, ciò che è fondamentale è il calcolo dei costi. Questi possono avere una natura disomogenea tra loro, e non sempre sono facilmente stimabili. Becker, per quanto concerne i costi dell'istruzione, ne individua tre tipologie: un costo definibile come monetario, che riguarda tutte le spese fisiche legate all'iscrizione scolastica, al materiale (libri, ecc.), ai costi di contorno, come l'alloggio o l'utilizzo dei trasporti; un costo non monetario, concernente la fatica, in termini psicologici ed energetici, nel sostenere un percorso formativo gradualmente sempre più impegnativo; infine, un costo monetario indiretto, anche detto costo-opportunità (*foregone earnings*), questo è caratterizzato dal valore del tempo che viene dedicato alla formazione e che, di conseguenza, viene sottratto da un possibile impegno lavorativo, che garantirebbe delle entrate economiche, al quale si rinunciarebbe proseguendo negli studi²⁵⁸. Il tempo risulta una variabile decisiva nel calcolo dei costi per qualsiasi investimento in capitale umano. Questi investimenti non possono essere illimitati, perché inseparabili dalla

²⁵³ *Ivi*, p. 161.

²⁵⁴ G. S. Becker, *Human Capital*, cit., p. 259.

²⁵⁵ T. W. Schultz, *Investment in Human Capital: The Role*, cit., p. 83.

²⁵⁶ *Ivi*, p. 161.

²⁵⁷ «Educational planning should [...] serve better the changing demands for high skills». *Ivi*, p. 163.

²⁵⁸ G. S. Becker, *Human Capital*, cit., p. 37. Per un ulteriore approfondimento si veda A. Cegolon, *Il valore educativo del capitale umano*, Milano, FrancoAngeli, 2012, pp. 45-46.

persona che li compie, comportando come conseguenza la decrescita dei benefici marginali al crescere del capitale accumulato. Le qualità mnemoniche e cognitive dell'individuo sono limitate, e il tempismo degli investimenti risulta fondamentale per poterne apprezzare la rendita. In tenera età il valore del tempo risulta minimo, se non negativo, perché il soggetto necessita di cure da parte della famiglia, nel caso in cui non sia ancora iscritto a scuola o in altre tipologie di formazione. Proporzionalmente all'incremento dei livelli di istruzione raggiunti, anche il tempo aumenta di valore, facendo crescere perciò il costo marginale degli investimenti successivi rispetto a quelli iniziali. Schultz calcola che i costi più onerosi legati all'istruzione fanno parte proprio del costo-opportunità. Nella sua analisi statistica, riguardante l'anno 1949, prende in considerazione un campione di studenti diplomati e uno di laureati, per quest'ultimi, la retribuzione perduta in termini temporali si appresta a raggiungere le 25 settimane lavorative, mentre quelle degli studenti delle superiori arrivano solamente a 11 settimane. Il confronto, dal punto di vista del mancato guadagno economico, viene attuato ipotizzando che coloro che non hanno proseguito con il percorso universitario, avrebbero percepito il salario di un lavoratore medio del settore manifatturiero²⁵⁹. Nel 1900, il costo-opportunità relativo all'educazione su tutti i livelli, rappresentava il 26% della spesa totale in istruzione, mentre nel 1956 toccava già il 43%. Considerando che nel 1900 solo l'1% della popolazione tra i 14 e i 17 anni frequentava la scuola secondaria, questi *foregone earnings* risultavano una parte decisiva dei costi negli anni successivi, dato che nel 1956, quella percentuale avrebbe raggiunto il 75%²⁶⁰. Non considerare questi costi creava delle distorsioni delle analisi economiche relative all'istruzione. Omettere i mancati guadagni: ignorava i reali costi dell'educazione; rendeva impossibile pianificare un percorso formativo efficiente; non creava incentivi nell'organizzazione delle tempistiche nella carriera scolastica degli studenti; gli amministratori delle scuole non erano a conoscenza dell'aumento del valore del tempo, rispetto agli input materiali; il tasso di rendita degli investimenti veniva sovrastimato; il concetto di educazione gratuita cambiava completamente di significato, nel momento in cui genitori e studenti non avevano sufficienti risorse economiche da destinare all'istruzione; per finire, tutte le stime legate alla ricchezza nazionale, derivante dall'istruzione, andavano riviste²⁶¹. Il concetto di costo-

²⁵⁹ T. W. Schultz, *Investment in Human Capital: The Role*, cit., p. 83.

²⁶⁰ *Ivi*, p. 96.

²⁶¹ *Ivi*, p. 168.

opportunità rende gli investimenti in capitale umano, estremamente complessi e incerti in termini di rendimento, soprattutto se comparati con quelli in capitale fisico. La limitatezza del capitale cumulabile, causato dalla mortalità dell'essere umano, fa sì che questo, esattamente come una macchina, sia soggetto all'obsolescenza²⁶²:

le persone che investono in capitale umano possono essere considerate come "imprese" che combinano questo capitale in modo da ottenere potere d'acquisto. Poiché, di fatto, il tempo da dedicare ad attività "imprenditoriali" è anche richiesto per la produzione di capitale umano e poiché quest'ultimo è incorporato nell'imprenditore [...], (esso potrebbe) solo sostituirlo in maniera imperfetta. [...] La capacità imprenditoriale è un concetto definito, ha il suo equivalente empirico e [...] può portare a costi significativamente crescenti, il che, d'altra parte, limita le dimensioni di queste imprese²⁶³.

Se il tempo è un fattore tanto determinante, di conseguenza lo sono anche i progressi in ambito sanitario, e gli investimenti sia pubblici che privati nella salute. L'aumento del tasso di sopravvivenza in età più avanzata, ha aumentato i rendimenti degli investimenti in istruzione e formazione, poiché i costi di queste vanno a pesare soprattutto nella prima parte della vita, per poi fornire un ritorno economico solamente nel medio-lungo periodo. Istruzione e salute sono fattori interconnessi, che si influenzano reciprocamente, in quanto anche un tasso di istruzione superiore, avrà effetti concreti sulla qualità della vita e quindi sulla salute della popolazione. Individui ben istruiti tenderanno ad avere migliori condizioni di salute, investendo in cure, medicinali e prevenzione, avendo un'alimentazione migliore e uno stile di vita più salutare. In generale le persone di elevata istruzione avranno a loro disposizione un maggior numero di informazioni utili per migliorare le proprie condizioni di salute e per aumentare l'aspettativa di vita²⁶⁴. Allo stesso modo anche il *background* familiare risulta una delle variabili da tenere in considerazione, i bambini cresciuti in famiglie ricche, con genitori di elevato livello di istruzione, subiranno un'influenza virtuosa, che

²⁶² «Human capital, like reproducible material capital, is subject to obsolescence». *Ivi*, p. 162.

²⁶³ G. S. Becker, *Human Capital*, cit., p. 145.

²⁶⁴ G. S. Becker, *Health as human capital: synthesis and extensions*, «Oxford Economic Papers», Vol. 59, 2007, No. 3, pp. 379-410, qui pp. 390-391.

porterà loro maggiore interesse nell'intraprendere un percorso educativo più lungo. La quantità di tempo che i genitori passano con i figli, le cure e le attenzioni che questi dedicano loro, avranno un ritorno effettivo sulle capacità future della prole, poiché, nelle forme di capitale umano²⁶⁵, possono essere inseriti anche quei fattori non direttamente quantificabili economicamente, che vanno ad influire sull'autostima, sulla motivazione, sull'autocontrollo e sulle ambizioni²⁶⁶. Il capitale umano, in questo caso, viene determinato, oltre che dal reddito dei genitori, che influisce sulle disponibilità economiche per investimenti sui figli, anche dal capitale definito come culturale e sociale. Il primo, si riferisce al possesso di titoli di studio da parte dei genitori, e in generale dalla possibilità di poter usufruire di particolari oggetti fisici che esprimono un contenuto culturale (ad esempio i libri), l'ultimo, riguarda invece la rete sociale nel quale la famiglia è inserita, la sua considerazione da parti di membri esterni, che possono offrire un vantaggio in alcune situazioni, con favoritismi o con il possesso di conoscenze e informazioni determinanti²⁶⁷.

3.4 L'approccio economico al comportamento umano

La teoria del capitale umano rappresenta un punto di svolta sia per le analisi economiche che per quelle sociologiche²⁶⁸, in particolare la sua applicazione non si riduce solamente ai contesti visti precedentemente, ma essa si pone come obiettivo quello di poter spiegare, partendo da alcune ipotesi date per vere, l'intero comportamento umano. Nello specifico Becker ne individua tre: massimizzazione dell'utilità del comportamento, stabilità delle preferenze ed equilibrio del mercato²⁶⁹. Ovviamente questa tipologia di analisi si rifà alla definizione di economia di Robbins, che lo stesso Becker cita come punto di riferimento dal quale far partire la sua riflessione. Il concetto di economia neoliberale si muove in modo generico sulla scarsità delle risorse e sulla massimizzazione dell'efficienza nel processo allocativo di quest'ultime. Sulla base di ciò, è possibile applicare una griglia economica, tanto alle

²⁶⁵ M. Foucault, *Nascita*, cit., pp. 190, 198.

²⁶⁶ N. Guner, *Gary Becker's legacy on intergenerational mobility*, «Journal of Demographic Economics», Vol. 81, 2015, No. 1, pp. 33-43, qui p. 37.

²⁶⁷ A. Cegolon, Op. cit., p. 161.

²⁶⁸ Il concetto di capitale umano ha gettato un ponte tra due discipline, quella economica e quella sociologica, molto più ampio di quello che era avvenuto in precedenza. J. S. Coleman, *The Impact of Gary Becker's Work on Sociology*, «Acta Sociologica», Vol. 36, 1993, No. 3, pp. 169-178, qui p. 174.

²⁶⁹ G. S. Becker, *The economic*, cit., p. 5.

scelte che caratterizzano la politica degli stati, tanto a quelle piccole scelte che ognuno di noi compie tutti i giorni. Becker definisce l'approccio economico al comportamento umano come:

applicable to all human behavior, be it behavior involving money prices or imputed shadow prices, repeated or infrequent decisions, large or minor decisions, emotional or mechanical ends, rich or poor persons, men or women, adults or children, brilliant or stupid persons, patients or therapists, businessmen or politicians, teachers or students. The applications of the economic approach so conceived are as extensive as the scope of economics in the definition given earlier that emphasizes scarce means and competing ends.

La particolarità della definizione di economia utilizzata da Becker, risiede nel fatto che non si dà importanza all'oggetto dell'analisi, ma alla sua metodologia: «What most distinguishes economics as a discipline from other disciplines in the social sciences is not its subject matter but its approach»²⁷⁰. Questo approccio per funzionare coerentemente necessita di postulare delle preferenze stabili, non tanto riferite a specifici prodotti di mercato, ma nelle finalità dei comportamenti degli individui, che utilizzano i beni e servizi come mezzo per giungere ad un determinato fine. Da questo punto di vista, le preferenze rimarranno stabili, nonostante il rapporto tra le finalità e i beni economici possa non rimanere sempre costante²⁷¹. Nella visione di Becker, le differenze nei gusti non vengono considerate come scelte soggettive e discrezionali, ma come decisioni prese in base a criteri di efficienza produttiva, determinata dalle differenze dei prezzi e dall'accesso alle risorse. I consumatori si comporteranno in modo simile nel senso che tutti tenderanno di massimizzare l'utilità o la soddisfazione. Solo mantenendo queste variabili costanti si è in grado di poter creare una griglia razionale attorno al comportamento umano, e valutare normativamente la produttività

²⁷⁰ *Ibidem*.

²⁷¹ «The preferences that are assumed to be stable do not refer to market goods and services, like oranges, automobiles, or medical care, but to underlying objects of choice that are produced by each household using market goods and services, their own time, and other inputs. These underlying preferences are defined over fundamental aspects of life, such as health, prestige, sensual pleasure, benevolence, or envy, that do not always bear a stable relation to market goods and services». *Ibidem*.

delle azioni umane²⁷². Le scelte compiute dalle persone, nell'approccio economico, sono determinate dalla volontà o meno, di sacrificare guadagni attuali, per poterne avere di maggiori in futuro; questo processo, dettato dagli investimenti in ambiti anche extra-economici, risulta determinato da uno stesso meccanismo di calcolo, che non viene intaccato da valori caratteristici di diverse classi d'età, classi sociali o gruppi etnici. La logica economica non viene considerata diversa tra persone ricche e povere, o anche tra membri di società e culture diverse²⁷³. Il fine di massimizzazione dell'efficienza degli individui incontra una scarsità di risorse determinate dal reddito, dal tempo, dalla memoria imperfetta, dalle capacità di calcolo, nonché dalle opportunità disponibili nell'economia e altrove. Il ruolo del tempo è decisivo. Il progresso economico e quello medico hanno notevolmente aumentato la durata della vita, ma non lo stesso flusso fisico del tempo, che limita sempre tutti a 24 ore al giorno. Quindi, mentre i beni e i servizi si sono espansi enormemente nei paesi ricchi, il tempo totale disponibile per il consumo non ha fatto altrettanto. Pertanto i bisogni rimangono insoddisfatti sia nei paesi ricchi che in quelli poveri. Infatti, mentre la crescente abbondanza di beni può ridurre il valore di beni aggiuntivi, il tempo diventa più prezioso man mano che i beni diventano più abbondanti²⁷⁴. L'approccio di Becker pretende di spiegare anche scelte apparentemente irrazionali, senza ricorrere alle spiegazioni utilizzate tradizionalmente, quali il cambiamento dei gusti o la mancanza di volontà nell'acquisire nuove ricchezze. Esso piuttosto postula l'esistenza di costi monetari o psicologici, non facilmente visibili da osservatori esterni, che modificano la redditività di un'occasione di investimento apparentemente molto allettante²⁷⁵. L'apparato decisionale degli individui, legato alle logiche di massimizzazione del comportamento,

²⁷² «If observed differences in behavior are assumed to result from differences in tastes, and if the satisfaction of each person's tastes is used as a guide to normative statements, then differences in behavior cannot be judged normatively. If, however, the observed behavior is assumed to result from different efficiencies with the same set of tastes, these can be judged by the level of full real income which they produce: i.e., by their level of productivity». *Ivi*, p. 145.

²⁷³ *Ivi*, p. 5.

²⁷⁴ G. S. Becker, *Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior*, «Journal of Political Economy», Vol. 101, 1993, No. 3, pp. 385- 409, qui p. 386.

²⁷⁵ «The economic approach implies that there is an "optimal" expected length of life, where the value in utility of an additional year is less than the utility foregone by using time and other resources to obtain that year. Therefore, a person may be a heavy smoker or so committed to work as to omit all exercise, not necessarily because he is ignorant of the consequences or "incapable" of using the information he possesses, but because the lifespan forfeited is not worth the cost to him of quitting smoking or working less intensively. These would be unwise decisions if a long life were the only aim, but as long as other aims exist, they could be informed and in this sense "wise". According to the economic approach, therefore, most (if not all!) deaths are to some extent "suicides" in the sense that they could have been postponed if more resources had been invested in prolonging life». G. S. Becker, *The economic*, cit., pp. 9-10.

non deve essere considerato solamente a livello conscio, ma può agire anche nel subconscio, come coerentemente esposto nella psicologia e nella sociologia, attraverso la distinzione tra funzioni manifeste e latenti²⁷⁶. Quanto detto fin ora, mostra come l'approccio economico sia potenzialmente applicabile a qualunque decisione nella vita degli esseri umani, anche a quelle tradizionalmente escluse dal settore economico, come l'istruzione, la fertilità, il matrimonio, la divisione e la gestione del lavoro domestico. Questa metodologia di analisi può essere utile anche per fornire una lettura alternativa a fenomeni come la discriminazione o la criminalità.

3.4.1 Famiglia e lavoro domestico

Becker imposta la sua riflessione sulla famiglia e sulle divisioni dei ruoli nella gestione domestica, sulla base dell'approccio economico precedentemente esposto. In particolare la famiglia viene considerata al pari di una «small factory»²⁷⁷, che combina beni strumentali, materie prime e manodopera, per produrre sia beni monetari che non, come ad esempio pulire, nutrire o procreare. L'unica differenza tra l'organizzazione familiare e quella di un'impresa, è che la prima mantiene un controllo discrezionale sui beni e sul tempo di produzione rispetto alla seconda. Al di là di questa differenza, il meccanismo di funzionamento di entrambe, per Becker, risulta il medesimo. La famiglia, analogamente all'impresa, acquista beni e servizi, utilizzando il proprio capitale e tempo; da questi investimenti attende un ritorno in termini di utilità, che può essere considerata economicamente o psicologicamente. La famiglia viene presa come modello fondamentale su cui applicare la teoria del consumo, mettendo in evidenza l'interdipendenza di diverse decisioni relative alle questioni domestiche, come il matrimonio, le dimensioni della famiglia, il lavoro o gli investimenti in capitale umano. Le logiche che muovono l'individuo e le sue scelte in ambito di investimento, sono le medesime applicabili al nucleo familiare, con la differenza che la presenza di altri membri, modificherà queste decisioni per giungere al consueto obiettivo di massimizzazione dell'utilità²⁷⁸. Per Becker, i membri del nucleo familiare: «are no longer simply passive consumers of goods and services purchased in the market

²⁷⁶ *Ivi*, p. 7.

²⁷⁷ *Ivi*, p. 92.

²⁷⁸ *Ivi*, pp. 92, 134, 141.

sector, but active producers of nonmarketable commodities, such as health or prestige. These commodities are produced by combining market goods and services, the own time of household members, education, ability, and other “environmental” variables»²⁷⁹. Ciò che viene preso in considerazione, nell’applicazione del modello economico di Becker per l’analisi della famiglia, riguarda le attività che richiedono un utilizzo del tempo non di mercato, la loro relazione con l’accumulazione di capitale umano e il rapporto tra matrimonio e fertilità²⁸⁰. Rispetto alla tradizionale teoria del consumo, che era costruita su reddito, prezzi e gusti, Becker mantiene centrali solo i primi due, in quanto, come visto in precedenza, i gusti sono una variabile estremamente complessa da gestire, della quale non si ha una solida teoria sul loro funzionamento e sulla loro formazione. Il nuovo approccio alla teoria del consumo di Becker non è in opposizione a quello tradizionale, semplicemente esclude dall’analisi i gusti, per focalizzarsi sul rapporto tra prezzi e reddito, come variabili protagoniste delle decisioni prese dai consumatori nel nucleo familiare. Ciò che risulta determinante nelle scelte familiari, e che va ad impattare su prezzi e reddito, sono i vincoli temporali, quindi il valore del tempo, sia lavorativo che extra-lavorativo, le conoscenze dei consumatori e le differenze interfamiliari nell’efficienza dei consumi²⁸¹. Un altro punto di svolta rispetto alle analisi familiari del passato, è caratterizzato da una differente valutazione del concetto di consumatore all’interno del nucleo familiare. Storicamente le riflessioni sulla famiglia concepivano quest’unità come determinata dalle decisioni di un solo membro, mentre Becker la considera invece come una «multiperson family with interdependent utility functions», che prende decisioni organizzandosi e coordinandosi tra i suoi membri, sulla gestione dei figli, sul matrimonio, sulla divisione del lavoro, sugli investimenti economici e non, sulla salute e sulla protezione dei suoi componenti²⁸².

Questo approccio economico vede nella prole un bene di consumo, poiché i genitori sono necessitati a fronteggiare costi monetari, non monetari e costi-opportunità, per produrre e mantenere i figli. I bambini possono però essere considerati allo stesso tempo un bene di produzione, in quanto la loro esistenza porta un reddito psicologico in termini di soddisfazione dei genitori e anche un reddito economico. I figli infatti, se

²⁷⁹ *Ivi*, p. 87.

²⁸⁰ *Ivi*, pp. 141-143.

²⁸¹ *Ivi*, pp. 132, 133, 144.

²⁸² *Ivi*, p. 168.

inizialmente risultano solamente un costo economico, nel tempo possono essere fonte di reddito, aiutando i genitori sia economicamente, che supportandoli fisicamente durante la loro vecchiaia. Proprio la crescita del valore del bambino modifica sia le spese che i ritorni a cui questo speciale “bene” è connesso, facendo di esso, sia un bene durevole di consumo che di produzione. L’aumento dei salari durante il ‘900, causato da un progressivo sviluppo tecnologico e da un miglioramento generale delle condizioni di vita, ha portato ad un incremento della ricchezza e del valore del tempo, non solo lavorativo, ma anche libero, aumentando il potenziale costo-opportunità nell’aver figli. Tutte queste variabili, insieme anche ad un maggior controllo della fertilità, grazie alla diffusione di pratiche contraccettive, ha portato ad un crollo della natalità, soprattutto nelle società più avanzate. Questa dinamica ha profondamente modificato i parametri utilizzati dalle famiglie per prendere decisioni sul matrimonio, sulle dimensioni familiari e parzialmente anche sulla divisione dei lavori domestici e sull’investimento in capitale umano. Il costo dei bambini è aumentato rispetto al passato, perché anche la loro qualità è aumentata. Il prezzo di un figlio per genitori ricchi o poveri risulta lo stesso, ciò che cambia i costi effettivi, è la volontà di investire nel bambino al fine di aumentarne il valore economico. È per questo motivo che i genitori più abbienti hanno meno figli rispetto a quelli più poveri; la loro maggiore disponibilità di risorse viene distribuita su meno figli e questo determinerà investimenti maggiori, dunque, per usare la terminologia di Becker, «“higher quality” children». Inoltre anche i *foregone earnings* risultano decisivi in questa analisi, poiché genitori con salari alti avranno maggiori perdite in tutte le attività non direttamente lavorative, come il mantenimento e la crescita della prole. Come visto nei precedenti paragrafi, il modello malthusiano non è più in grado di funzionare e leggere la realtà sulla base di questi recenti e repentini sviluppi²⁸³. Nelle decisioni familiari sulla fertilità, tutti questi fattori peseranno enormemente; la famiglia non dovrà solamente determinare quanti figli avere, ma anche il livello potenziale di investimenti che potrà compiere su di loro. La scelta di quanti e quali investimenti sarà basata sul solito criterio di massimizzazione dell’efficienza, in modo che i genitori ottengano una qualità aggiuntiva da una spesa aggiuntiva:

²⁸³ *Ivi*, pp. 171-193.

A family must determine not only how many children it has but also the amount spent on them—whether it should provide separate bedrooms, send them to nursery school and private colleges, give them dance or music lessons, and so forth. I will call more expensive children “higher quality” children, just as Cadillacs are called higher quality cars than Chevrolets. To avoid any misunderstanding, let me hasten to add that “higher quality” does not mean morally better. If more is voluntarily spent on one child than on another, it is because the parents obtain additional utility from the additional expenditure and it is this additional utility which we call higher “quality”²⁸⁴.

Oltre alla fertilità, è propriamente la gestione dei figli che risulta uno dei fattori maggiormente impattanti, soprattutto nella divisione dei ruoli all’interno della famiglia. Tradizionalmente la donna ha sempre avuto il compito di crescere e mantenere la prole, tenendo conto anche del vincolo biologico costituito dalla durata e dal numero di gravidanze e dall’allattamento degli infanti²⁸⁵. Tutte queste attività sono altamente dispendiose in termini sia di energia che di tempo utilizzato. Queste risorse, essendo scarse, vanno gestite al meglio e, secondo Becker, sono proprio la limitatezza del tempo e dell’energia che costituiscono il motivo principale per una storica scarsa partecipazione femminile alla forza lavoro. Le donne, occupandosi della crescita dei figli, investivano meno in capitale umano, e di conseguenza risultavano meno attrattive in ambito lavorativo. Ciò in cui esse investivano, era il lavoro domestico, in quanto per ottimizzare risorse e capacità, se le donne avessero investito in capitale umano, senza tuttavia avere la possibilità fisica di poterne usufruire nel mercato del lavoro, questo investimento sarebbe risultato fallimentare. Investendo invece in un ambito, dove la donna si ritrovava a utilizzare il suo tempo e il suo capitale, come nelle mansioni domestiche, queste risorse sarebbero state sfruttate in modo massimamente efficiente. Anche per questo motivo spesso le donne ricorrevano a lavori *part-time*, o meno energivori rispetto a quelli maschili, determinando una differenza sia nel numero di ore lavorate, che della loro qualità rispetto agli uomini. I guadagni delle donne sono quindi influenzati negativamente dalle responsabilità domestiche, anche quando

²⁸⁴ *Ivi*, p. 173.

²⁸⁵ The various divisions of labor among family members are determined partly by biological differences and partly by different experiences and different investments in human capital. Specialization in the allocation of time and in the accumulation of human capital would be extensive in an efficient family even if all members were biologically identical. G. S. Becker, *A Treatise on the Family*, Cambridge, Harvard University Press, 1993, p.30.

volessero partecipare alla forza lavoro tante ore quanto gli uomini, poiché devono restare a casa ad occuparsi dei bambini malati o di altre emergenze, e sono meno in grado di accettare lavori che richiedono molti viaggi o straordinari. La dinamica fin ora descritta è in fase di evoluzione, in quanto l'enorme sviluppo tecnologico e del mercato del lavoro, ha aperto nuove prospettive lavorative, specialmente nel settore dei servizi, facilitando l'ingresso delle donne nella forza lavoro. Ciò ha determinato il possesso di un salario, o un suo aumento da parte del mondo femminile, incentivando gli investimenti in capitale umano, e allo stesso tempo facendo crollare la fertilità. Un aumento del salario rappresentava un aumento del costo-opportunità nel mettere al mondo un figlio e nell'allevarlo. Becker sottolinea come, quand'anche questo processo continuasse fino a giungere ad una parità dei sessi, per quanto riguarda la divisione familiare tra sfera lavorativa e domestica, per ottenere una massimizzazione della resa, in termini di risorse utilizzate, occorrerebbe mantenere una divisione eterogena dei ruoli. Si avrebbero così metà delle famiglie dove l'uomo è più impegnato nella sfera domestica e la donna in quella lavorativa, e l'altra metà dove avviene l'opposto. La divisione e la specializzazione dei compiti sono fondamentali sia nel lavoro che nella gestione domestica²⁸⁶.

Continuando con l'analisi degli ambiti più importanti riguardanti la famiglia, non si può ignorare l'importanza del matrimonio. I modelli coniugali hanno per Becker importanti implicazioni per la crescita della popolazione, la partecipazione delle donne alla forza lavoro, la disuguaglianza di reddito, la capacità e la selezione genetica naturale di caratteristiche diverse. Il matrimonio viene considerato da Becker un contratto, per il quale le due parti si impegnano a cooperare per produrre figli, cibo o altri beni all'interno di uno spazio comune²⁸⁷. La sua analisi parte da due considerazioni iniziali: nella prima, il matrimonio viene considerato come un'unione volontaria dove i due partner contano di migliorare le loro condizioni rispetto al rimanere *single*; la seconda riguarda la presenza di un vero e proprio mercato matrimoniale, dove i soggetti competono tra loro per essere scelti. In questo processo gli agenti hanno a disposizione un limitato bagaglio di informazioni sulla compatibilità e sull'utilità della loro unione con un eventuale partner, a causa della limitatezza dei tratti che possono

²⁸⁶ *Ivi*, pp. 75-79, 55-56, 355-356.

²⁸⁷ Il matrimonio, visto come una forma contrattuale, permette di non dover rinegoziare continuamente gli input e gli output derivanti dalle attività domestiche e dalla gestione del denaro. Per approfondire si veda Jean-Luc Migué, *Méthodologie économique et économie non marchande*.

prendere in esame. Le informazioni in questo ambito sono decisive: se le persone potessero cercare sempre altri coniugi a prescindere se siano sposati o meno, e se i matrimoni potessero essere interrotti senza costi significativi, sposerebbero il primo coniuge con caratteristiche potenzialmente valide che incontrano, sapendo che trarrebbero vantaggio anche da un matrimonio non ottimale, perché potrebbero continuare la ricerca anche da sposati. Il matrimonio invece limita l'accesso alle persone *single* e la sua cessazione può risultare costosa, soprattutto sulla base degli investimenti già effettuati dai membri. Ciò fa sì che chi ricerca un partner, di solito, non si sposi immediatamente alla vista della prima persona ragionevole incontrata, ma che consideri questo particolare investimento, una scelta delicata che necessita di tempo e maggiori informazioni apportate da una conoscenza approfondita. Il tempo risulta ancora un fattore importante, che influenza le scelte degli agenti: maggiore sarà il tempo della ricerca di un futuro coniuge, maggiori saranno i vantaggi che ci si attenderà da questa attesa, per i motivi spiegati in precedenza. Trattando il matrimonio come un investimento, una lunga ricerca sarà fruttuosa in termini di rendimento solo se il l'unione dei partner risulterà duratura nel tempo. Per poter competere nel mercato matrimoniale occorre investire in sé stessi, nel proprio aspetto e investire tempo e denaro in attività sociali come feste, appuntamenti o viaggi. I soggetti tentano di valutarsi sulla base di tratti generici, caratterizzati da religione, istruzione, *background* familiare, razza o aspetto fisico. Becker sottolinea come empiricamente siano molto comuni gli accoppiamenti assortativi positivi, dove gli individui tendono a scegliersi sulla base di caratteristiche comuni, come a IQ, istruzione, altezza, attrattività fisica, colore della pelle, origine etnica o lingua. Questa comunanza di caratteristiche cerca di offrire delle garanzie di guadagno in termini di "compatibilità" o "complementarietà" su tempo, beni e altri input utilizzati nella produzione domestica. Per Becker l'utilità non dipende tanto dai beni e dai servizi che si potrebbero acquistare sul mercato, ma dalle merci prodotte. Questa produzione viene considerata sulla base dell'alloggio, dei pasti, della qualità e la quantità dei bambini, del prestigio, del tempo libero, della compagnia, dell'amore e dello stato di salute. Inoltre, il matrimonio consente di risparmiare riducendo il costo dei contatti frequenti e dei trasferimenti di risorse tra i coniugi, condividendo lo stesso spazio. L'obiettivo del matrimonio è dunque la massimizzazione della produzione di beni domestici²⁸⁸. Seguendo lo stesso

²⁸⁸ G. S. Becker, *The economic*, cit., pp. 205-210, 215, 243.

ragionamento, quando ciò non avviene, o quando l'aspettativa di ritorno sul matrimonio viene disillusa da una delle parti, o da entrambe, si ricorre al divorzio. La convinzione di aver effettuato un cattivo investimento potrebbe derivare da ulteriori informazioni sul proprio partner o su altri potenziali, supponendo che alcune ricerche continuino più o meno inconsciamente anche durante il matrimonio. Se l'errore è considerato abbastanza grande da compensare la perdita di capitale specifico del matrimonio, il divorzio rappresenterà una soluzione plausibile. Becker nota, attraverso l'analisi empirica, che i tassi di divorzio sono più alti durante i primissimi anni di matrimonio e diminuiscono drasticamente dopo quattro o cinque anni, questo accade perché le informazioni accumulate sul partner sono maggiori e più affidabili e anche per non dissipare tutti gli investimenti accumulati durante gli anni. Il divorzio comporta una minore attrattività sul mercato matrimoniale, a causa di uno stigma sociale, anche se con il tempo è andato attenuandosi. Rimane comunque il fatto che le donne divorziate, specialmente in presenza di figli, aumentino i costi della loro ricerca, e diminuiscano il loro valore di mercato. In generale le persone divorziate avranno un'aspettativa minore per i futuri matrimoni rispetto al primo in termini di utilità, portando le nuove unioni ad avere maggiori probabilità di dissolversi rispetto alle prime, in particolare in matrimoni di persone precedentemente divorziate più di una volta²⁸⁹.

Per concludere questa parte dedicata alla famiglia, Becker traccia alcune differenze tra il tradizionale concetto di parentela e quello nuovo che sta venendosi a definire. Il ruolo della famiglia in generale è sempre stato quello di creare un ambiente comune, dove i membri potessero assistersi, supportarsi e controllarsi a vicenda, sia economicamente che psicologicamente. La famiglia protegge i suoi membri dall'incertezza, e la sua rete relazionale risulta essere una «"insurance company"»²⁹⁰. Mentre in passato l'istituzione familiare aveva un peso decisivo, sia nel determinare le scelte coniugali dei figli, che nel fornire e orientare le scelte occupazionali dei membri, ora questa dinamiche si sono fortemente attenuate. I parenti, che una volta fornivano garanzie sulle capacità lavorative della prole, che spesso seguiva la stessa carriera dei genitori, ora hanno perso molto di questa influenza. Nelle società moderne, i mercati hanno causato un'intensificazione degli scambi economici, della produzione

²⁸⁹ G. S. Becker, *A Treatise*, cit., pp. 329-330, 341.

²⁹⁰ *Ivi*, p. 343.

e del rapido sviluppo tecnologico, rendendo obsolete tutte quelle dinamiche che in passato erano gestite dai parenti. Il cambiamento dell'ambiente economico ha reso meno utili gli anziani; le piccole scuole familiari e le certificazioni che i parenti fornivano ai loro membri non sono più efficaci, essendo state sostituite da scuole specializzate ed esami. Come conseguenza di questa trasformazione, i legami di parentela sono molto meno importanti dal punto di vista sociale ed economico rispetto al passato; l'assicurazione di mercato si è sostituita a quella familiare, le scuole che preparano al lavoro si sono sostituite agli insegnamenti familiari, e i contratti hanno spodestato le certificazioni e le garanzie parentali. Non solo i parenti sono meno preoccupati di monitorare e fornire assistenza ai membri familiari, ma sono anche meno in grado di farlo, data la maggiore mobilità lavorativa e geografica che il mercato ha generato. Questa perdita di potere e prestigio, da parte dei membri più anziani delle famiglie, ha provocato una perdita di attenzioni e rispetto nei loro confronti all'interno delle società moderne. Questi cambiamenti hanno implicato uno slittamento da una prospettiva familistica ad una individualistica, con i meccanismi di mercato che si propongono come più efficienti sostituti dei tradizionali meccanismi parentali:

Individualism replaced familism because many family functions in traditional societies are more effectively handled by markets and other organizations of modern societies. For example, family insurance and family provision and certification of training are less efficient than market insurance and market training in the dynamic environments of modern societies. Nostalgia for the supposed closeness of traditional families overlooks the restrictions on privacy and free choice,' the very imperfect protection against disasters, and the limited opportunities to transcend family background²⁹¹.

3.4.2 *La criminalità*

L'approccio economico può essere applicato anche alla spinosa questione della criminalità e delle punizioni, in particolare, la domanda, che Becker si pone come punto di partenza della sua riflessione, non è di carattere morale ma prettamente

²⁹¹ *Ivi*, p. 349.

pratica. Impedire qualsiasi tipo di crimine in termini assoluti, oltre ad essere un'impresa impossibile, risulterebbe tremendamente costoso da sostenere per qualunque società. Da questo presupposto la questione della criminalità viene posta su basi economiche, di organizzazione di un sistema che possa massimizzare il suo funzionamento. Questo sistema prevederà una certa misura di crimini impuniti e di criminali in libertà per mantenere la sua efficienza intrinseca. Becker pone il problema della criminalità in questi termini: «how many offenses *should* be permitted and how many offenders *should* go unpunished? The method used formulates a measure of the social loss from offenses and finds those expenditures of resources and punishments that minimize this loss²⁹²». In questa analisi, vengono presi in considerazione tanto i crimini considerati più gravi come l'omicidio e lo stupro, tanto reati come rapine, furti, violazioni amministrative o l'evasione fiscale. L'insieme di tutte queste attività ha un peso economico non indifferente sulla società, in quanto il crimine, in tutte le sue forme, viene definito dallo stesso economista americano, come una «"industry"». Nell'elaborazione del suo ragionamento è notevolmente presente l'influenza di riflessioni sullo stesso argomento di autori che già in passato avevano affrontato la criminalità dal punto di vista economico, come Beccaria (1738-1794) e Bentham (1748-1832)²⁹³, i quali vengono citati direttamente nel saggio *Crime and Punishment* del 1968²⁹⁴. Il crimine ha dei costi, ed essi hanno una natura eterogenea tra loro: ci sono i costi psicologici che le vittime o i parenti di queste devono affrontare, poi ci sono i costi economici direttamente sostenuti da chi ha subito azioni illegali, come nel caso di rapine e truffe, ed infine ci sono costi economici che riguardano l'intera società. In quest'ultimo caso tutti i crimini in qualche misura vanno ad impattare sull'intera popolazione, in quanto i costi sostenuti per la costruzione di un servizio d'ordine pubblico (forze dell'ordine), dello svolgimento delle indagini e dei processi (giudici e avvocati), e del mantenimento dei detenuti nelle carceri (costi di

²⁹² G. S. Becker, *Crime and Punishment: An Economic Approach*, «Journal of Political Economy», Vol. 76, 1968, No. 2, pp. 169-217, qui p. 170.

²⁹³ «Beccaria heavily influenced the theoretical framework of the modern economic approach to crime and punishment pioneered in the mid-twentieth century by scholars such as Gary Becker in economics and Richard Posner in law at the University of Chicago. The modern economic model of crime is premised on the ideas, developed by Beccaria and Bentham, that individuals pursue self-interest by trying to avoid pain and to seek pleasure—that individuals maximize their overall satisfaction or utility by choosing those opportunities that optimize their preferences». B. Harcourt, *Beccaria's "On Crimes and Punishments": A Mirror on the History of the Foundations of Modern Criminal Law*, "Coase-Sandor Institute for Law & Economics" Working Paper No. 648, 2013, p. 14.

²⁹⁴ G. S. Becker, *Crime*, cit., p. 209.

organizzazione dei penitenziari) sono spese che vanno a sottrarsi dalle economie nazionali e che usano il denaro pubblico dei contribuenti. Il crimine avrà così un duplice costo, che riguarda sia la perdita che il reato ha causato nello specifico e sia la perdita legata alla punizione correlata, che va ad incidere sull'intera società. Di conseguenza più sarà lunga la permanenza all'interno delle carceri di un condannato, maggiori saranno i costi da sostenere per lo stato e maggiori saranno i mancati guadagni e il mancato consumo al quale il criminale dovrà rinunciare rimanendo in galera. Dunque che cosa spinge un criminale ad affrontare il rischio di queste perdite? Come per qualsiasi altro ambito, visto in precedenza, la logica che muove il criminale non è diversa da quella che muove una persona a compiere una qualsiasi scelta, perché il meccanismo che sta dietro alla decisione è il medesimo. Il criminale esegue un calcolo dei costi e dei benefici che otterrebbe da un'eventuale azione illegale, tenendo conto delle probabilità di essere scoperto, e della natura della pena che dovrà scontare. Sotto questo aspetto Becker prende le distanze da tutte quelle riflessioni di carattere morale, psicologico o biologico, che cercavano una spiegazione ai comportamenti criminali. In questo approccio non si crea un ritratto specifico del criminale sulla base di determinate caratteristiche che lo renderebbero tale, ma per usare le parole di Becker:

The approach taken here follows the economists' usual analysis of choice and assumes that a person commits an offense if the expected utility to him exceeds the utility he could get by using his time and other resources at other activities. Some persons become "criminals," therefore, not because their basic motivation differs from that of other persons, but because their benefits and costs differ²⁹⁵.

La legge viene infranta se questo porta maggiori vantaggi rispetto ad un uso alternativo delle proprie risorse, seguendo questa logica, tutti potrebbero essere potenzialmente criminali; ciò che determinerà la violazione della legge, saranno le differenti condizioni iniziali, che andranno ad influire sul risultato finale del calcolo economico effettuato dagli individui²⁹⁶. Il criminale, in quanto *homo oeconomicus*, è

²⁹⁵ *Ivi*, p. 176.

²⁹⁶ Becker deriva questo punto da una situazione che l'ha coinvolto in prima persona, e che ha reso evidente la natura spesso inconsapevole di questo meccanismo. «I began to think about crime in the

un imprenditore come gli altri, e sulla base delle sue condizioni e su quelle ambientali decide se, e quali rischi prendersi, aspettandosi un ritorno dalle sue azioni. Il crimine è ciò che fa correre il rischio ad un individuo di essere condannato ad una pena. Il *focus* dell'attenzione è, come per il lavoro e per il capitale umano, il soggetto-impresa, che compie investimenti rischiando, per un guadagno futuro²⁹⁷. Dunque, nelle società dove la legge sarà più severa e dove i controlli saranno maggiori, le possibilità di essere scoperti e di punire i colpevoli di reati, aumenteranno e modificheranno alcuni dei parametri utilizzati per scegliere se rispettare la legge o infrangerla: aumentando il rischio, i crimini diminuiranno.

Tornando ai costi sociali legati alla gestione della criminalità, Becker auspica un maggior utilizzo della punizione economica che, rispetto a quella detentiva, risulta molto più efficiente per limitare i costi punitivi. Le multe, infatti, non solo evitano tutte le spese riferite alla detenzione dei criminali, ma restituiscono risorse, in questo caso economiche, che erano state sottratte all'intero corpo sociale. Se si converte ogni tipo di pena nel suo equivalente valore monetario, l'incarcerazione, per Becker, finisce per essere una punizione discriminatoria, in quanto punisce maggiormente le persone più ricche, poiché i *foregone earnings*, e le perdite in termini di consumo, dati dalla privazione della libertà, variano da persona a persona sulla base dei redditi. Proprio per questo motivo le multe dovrebbero avere un valore che non dipende dai redditi delle persone condannate, perché la punizione viene vista come una restituzione del valore monetario andato perduto dalla vittima, capace di ristabilire lo *status quo* precedente all'illecito commesso. La multa dovrebbe avere questo scopo, e non dovrebbe essere applicata oltre questa restituzione, non essendo considerata una forma di vendetta che incide su reddito, sesso, razza o religione. Le sanzioni pecuniarie sono la forma più equa, neutrale ed efficiente di pena che si potrebbe infliggere, anche se eticamente sostenere questo tipo di posizione equivarrebbe a

1960s after driving to Columbia University for an oral examination of a student in economic theory. I was late and had to decide quickly whether to put the car in a parking lot or risk getting a ticket for parking illegally on the street. I calculated the likelihood of getting a ticket, the size of the penalty, and the cost of putting the car in a lot. I decided it paid to take the risk and park on the street. (I did not get a ticket.) As I walked the few blocks to the examination room, it occurred to me that the city authorities had probably gone through a similar analysis. The frequency of their inspection of parked vehicles and the size of the penalty imposed on violators should depend on their estimates of the type of calculations potential violators like me would make. Of course, the first question I put to the hapless student was to work out the optimal behavior of both the offenders and the police, something I had not yet done». G. S. Becker, *Nobel*, cit., pp. 389-390.

²⁹⁷ M. Foucault, *Nascita*, cit., pp. 206-207.

mettere sullo stesso piano il crimine con qualsiasi altro bene acquistabile sul mercato. Infrangere la legge diverrebbe possibile semplicemente pagandone il costo, senza nemmeno essere certi dell'obbligatorietà del pagamento. Becker respinge questa accusa, in quanto anche la detenzione nasconde in realtà lo stesso principio, ciò che cambia è solamente l'unità di misura del pagamento, che non viene effettuato sottoforma monetaria, ma temporale. Nel momento in cui i criminali non avessero modo di risarcire economicamente il danno causato, Becker propone una rateizzazione delle pene monetarie, e solo come ultima istanza, in caso di crimini cruenti come omicidi e stupri, prende in considerazione l'incarcerazione. L'idea di criminalità di Becker è per molti versi radicale e controversa, in quanto lo scopo primario di tutti i procedimenti legali non riguarderebbe la punizione o la deterrenza, ma semplicemente la valutazione del danno compiuto dagli imputati. Un'azione criminale verrebbe dunque giudicata tale non per aver violato la legge, ma per non poter essere compensata economicamente da chi l'ha infranta: «A "criminal" action would be defined fundamentally not by the nature of the action but by the inability of a person to compensate for the "harm" that he caused. Thus an action would be "criminal" precisely because it results in uncompensated "harm" to others»²⁹⁸. Ciò che Becker sta esponendo è un'analisi efficiente dei costi della criminalità per lo stato. La sua riflessione è evulsa da qualsiasi tipo di logica morale e tiene conto semplicemente di quella economica, intesa come un'allocazione ottimale di risorse scarse. Per questo motivo un certo tasso di criminalità nelle società è necessario, perché i costi da sostenere per cercare di ridurre la criminalità potrebbero essere superiori a quelli che questa criminalità causerebbe. Analogamente il discorso di Becker si concentra sul ruolo delle sanzioni pecuniarie, come mezzo per poter abbattere i costi e i tempi delle punizioni, pur scoraggiando una larga parte della popolazione dal commettere illeciti. In questa analisi ci sono elementi molto cari al pensiero di Foucault che, nel corso della sua vita, si è sempre occupato della problematica legata alla criminalità e alle forme di punizione correlate. Uno di questi, è sicuramente l'assenza di qualsiasi tipo di giudizio morale; il criminale non viene investito da tutta quella serie di discorsi e di pratiche, che volevano scomporlo per classificarlo all'interno della figura dell'*homo criminalis*, basato su tutta una serie di caratteristiche fisiche, o psicologiche²⁹⁹. In questo caso vi

²⁹⁸ *Ivi*, p. 198.

²⁹⁹ F. Taylan, *L'interventionnisme environnemental, une stratégie néolibérale*, «Raisons Politiques», Vol. 52, 2013, No. 4, pp. 77-87, p. 84.

è solamente *l'homo oeconomicus*, che rappresenta tutti gli uomini, a prescindere dalle loro diverse esperienze e caratteristiche. Ciò che identifica il criminale è semplicemente la sua scelta di infrangere la legge, quindi il suo rapporto con il rischio. Per questa motivazione Foucault vede in Becker «a liberator from past models, with this new objectivation of criminal behavior»³⁰⁰. Infatti, per l'economista americano, il suo saggio del 1968 «is not taking a moral stand on laws and government; it's just looking at how you can affect the adherence to these laws [...] There's not a psychology of the criminal. I think most attempts to give a psychology of the criminal have really misled penology and how to deter crime. What I was trying to do in this essay was free one's thinking from that approach to criminology»³⁰¹. Un'altra considerazione molto vicina al pensiero di Foucault, espresso nell'opera *Sorvegliare e punire* del 1975, è il ruolo delle carceri. Sia Becker che il filosofo francese vedono, seppur per motivazioni diverse, la detenzione carceraria negativamente. Il primo per ragioni economiche, in quanto l'organizzazione della struttura, del personale e il mantenimento dei condannati ha un peso enorme sulle economie statali; il secondo vede nelle carceri la manifestazione di una forma di potere disciplinare, che non usa la detenzione solamente per punire, ma per costruire determinate soggettività e per averne il totale controllo. Questa ultima osservazione di Foucault, spiegherebbe il fatto per cui gli ingenti costi di gestione delle strutture detentive, e la loro poca efficacia in termini di deterrenza, non abbiano portato ad alcun cambiamento nel modo di strutturare la punizione nel corso del tempo. Da questo punto di vista il carcere risulta uno strumento di controllo, un punto di applicazione del potere che utilizza una specifica forma di governamentalità. Questo è un aspetto di cui neanche Becker tiene davvero conto nelle sue analisi sulle forme più efficienti di gestione della criminalità³⁰².

³⁰⁰ G. S. Becker, F. Ewald & B. Harcourt, *Becker and Foucault on Crime and Punishment – A Conversation with Gary Becker, François Ewald, and Bernard Harcourt: The Second Session*, «University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law & Economics», Research Paper No. 654, 2013, p. 3.

³⁰¹ *Ivi*, p. 9.

³⁰² *Ivi*, pp. 2-4.

Capitolo 4

Le conseguenze del capitale umano: soggettività e governamentalità neoliberale

In questo capitolo conclusivo verranno analizzate le principali conseguenze che la teoria del capitale umano ha portato, sia dal punto di vista sociale e politico, con una riflessione sul ruolo che il concetto di governamentalità può avere in un sistema basato su una razionalità totalmente economica, che a livello di costituzione delle soggettività. Ciò che si cercherà di fare in questa parte, è di porre sotto la lente di ingrandimento il rapporto tra la costruzione della nuova soggettività neoliberale, considerata come un capitale umano, e la sua governabilità, come punto finale del percorso tracciato fin qui.

4.1 Governamentalità neoliberale

Rispetto al tradizionale liberalismo, la razionalità di governo neoliberale non determina più uno spazio di libertà, entro cui far giocare gli interessi individuali al di fuori di qualunque tipo di influenza. Ciò che differenzia il sistema neoliberale è la costruzione razionale delle opportunità, la diffusione di informazioni e la gestione di strumenti di orientamento come possono essere incentivi e disincentivi, con lo scopo di far coincidere l'azione individuale con il bene comune, e di raccogliere i frutti delle scelte dei singoli agenti, capitalizzandole. Fare questo significa creare le condizioni affinché il soggetto si pensi un'impresa, rendendo il «sé imprenditoriale un programma di governo»³⁰³. L'individuo non viene governato attraverso forme direttamente coercitive, ma la sua soggettività viene plasmata in modo tale da interiorizzare una serie di valori, principi e regole di comportamento, sottoforma di un *ethos*, che diviene il metro di giudizio delle sue azioni quotidiane³⁰⁴. Questa particolare metodologia di governo sostituisce, anche se non del tutto, il precedente dispositivo disciplinare. Il potere disciplinare era caratterizzato dalla figura centrale della norma, che fissata a priori e con carattere universale, forniva la regola di condotta degli individui, che venivano raddrizzati attraverso tecniche di inquadramento. Tramite il riferimento della norma

³⁰³ L. Paltrinieri, M. Nicoli, *Du management de soi à l'investissement sur soi*, «Terrains/Théories», Vol. 6, 2017, p. 3.

³⁰⁴ *Ivi*, p. 5.

avveniva il processo di normazione, che discriminava i soggetti conformi alla norma rispetto a quelli non conformi, creando così le categorie di normale e anormale. Per Foucault: «la normalizzazione disciplinare consiste nell'introdurre un modello ottimale costruito in funzione di un certo risultato in modo da rendere le persone, i loro gesti e atti conformi a tale modello: normale è chi è capace di conformarsi a questa norma, anormale chi non ci riesce»³⁰⁵. Questo modello disciplinare era spesso associato ad una categorizzazione di natura antropologica, biologica o psicologica. Il punto di svolta della razionalità neoliberale è stato associare ad un modello normativo, una categorizzazione economica, che rendesse quindi tale modello suscettibile di variazioni, e non prescritto a priori, ma determinato empiricamente. Se nel potere disciplinare la norma era il modello da applicare alla realtà, nella governamentalità neoliberale, avviene il percorso contrario. La norma viene definita dalle distribuzioni medie di determinati valori, assunti da analisi empiriche sulla popolazione. A creare la norma, e dunque la normalizzazione, sono tutte quelle curve che indicano una certa composizione all'interno della popolazione e, sulla base delle variazioni di queste, si giudicherà ciò che è normale da ciò che non lo è:

nelle discipline, si partiva da una norma e alla luce dell'inquadramento da essa fornito si perveniva a distinguere il normale dall'anormale. Qui, invece, si procede all'identificazione del normale e dell'anormale, delle differenti curve di normalità, e l'operazione di normalizzazione consiste nel far giocare tra loro queste differenti distribuzioni di normalità, in modo che le più sfavorevoli siano ricondotte al livello delle più favorevoli³⁰⁶.

È proprio nell'approccio economico al comportamento umano che si può riscontrare questa forma specifica di normatività. Infatti l'approccio di Becker non è altro che un modello statistico, che funziona sulla base di ipotesi date per vere e generalizzazioni. È lo stesso economista americano a specificare che, anche in presenza di comportamenti non razionali, è possibile far valere ugualmente il suo modello: «while the economic approach to behavior builds on a theory of individual choice, it is not

³⁰⁵ M. Foucault, *Sicurezza*, cit., pp. 51-52.

³⁰⁶ *Ivi*, p. 55.

mainly concerned with individuals. It uses theory at the micro level as a powerful tool to derive implications at the group or macro level»³⁰⁷. Il principio del funzionamento di questo approccio è lo stesso descritto da Foucault, ciò che viene preso come riferimento non è l'individualità dei corpi, ma la somma dei singoli individui e delle loro scelte o delle loro caratteristiche, che si riflette in quel nuovo "personaggio politico" chiamato popolazione. Tuttavia, Becker, nell'affrontare il possibile ostacolo determinato dall'irrazionalità dell'agire umano, sottolinea come il suo modello possa annullare le conseguenze di questo genere di comportamenti, grazie ad un'azione ambientale. Se le persone spendono soldi in beni considerati poco utili, o poco vantaggiosi economicamente, questa tendenza cambierà radicalmente, se anche altri beni, considerati invece indispensabili, cresceranno di costo, ottenendo una modifica comportamentale nei consumi degli agenti. In poche parole, modificando la reperibilità dei beni, l'individuo, attraverso il calcolo economico, modificherà le sue scelte, poiché non risulteranno essere più massimamente efficienti. «Even irrational decision units must accept reality and could not, for example, maintain a choice that was no longer within their opportunity set. And these sets are not fixed or dominated by erratic variations, but are systematically changed by different economic variables. [...], irrational units would often be "forced" by a change in opportunities to respond rationally»³⁰⁸. Rispetto al potere disciplinare, in Becker, la norma viene estrapolata su base statistica, ciò non significa che questa forma di biopotere sia meno coercitiva rispetto alla precedente, semplicemente diviene più raffinata e indiretta nel suo agire sui soggetti, che risultano comunque perfettamente governabili. Nelle discipline i singoli corpi venivano scomposti e ricomposti attraverso sorveglianza e allenamento costanti, qua invece l'individuo viene considerato all'interno di curve statistiche rappresentati l'intera popolazione. Questa tendenza è particolarmente evidente se si pensa al tema della criminalità, tanto caro a Foucault. Inizialmente vi era il potere sovrano, rappresentato dalla facoltà di punire nella carne il colpevole, sulla base di una certa discrezionalità nei giudizi, ma di una precisa ritualità nella punizione, volta a ristabilire lo splendore della figura sovrana, messa in discussione dal reato. Successivamente si è passati ad una codificazione precisa e capillare all'interno della società, basata su leggi e regolamenti pubblici, con l'istituzione di luoghi adibiti alla

³⁰⁷ G. S. Becker, *Nobel*, cit., p. 402

³⁰⁸ G. S. Becker, *The economic*, cit., p. 167.

rieducazione attraverso le tecniche disciplinari e alla creazione della figura dell'*homo criminalis*. La razionalità neoliberale, incarnata da Becker, ha avuto il merito di superare in parte queste manifestazioni del potere³⁰⁹, utilizzando l'approccio economico anche in questo campo, determinando quello che Foucault definisce dispositivo di sicurezza. Il problema che ci si pone ora è di natura economica, basato interamente sull'efficienza: qual è la quantità di crimini tollerabili? Qual è la quantità di criminali che può essere tollerata? La logica, che fa sì che una persona comune intraprenda azioni illegali, è la medesima che utilizza lo stato per la gestione della criminalità. Si tratta di un'analisi dei costi e dei benefici, che nel primo caso si riflette solo sull'individuo, mentre nel secondo sull'intera popolazione. Lo strumento statistico sarà indispensabile per poter effettuare questo calcolo e prendere decisioni sulle azioni di governo³¹⁰. Il sistema neoliberale, nel suo funzionamento, non applica tanto un addestramento dei corpi, ma una gestione delle menti; questa nuova forma di governo penetra nel pensiero degli uomini, nella loro identità, orientando, stimolando ed educando gli individui all'esercizio di una particolare logica economica nel campo di qualsiasi scelta³¹¹. Questo processo avviene tramite la diffusione di una serie di discorsi, di pratiche e di codificazioni comportamentali che si presentano come un dato di fatto, come una realtà al quale non c'è alternativa, e a cui ci si deve solamente adattare. Sono proprio regole, linee guida, consuetudini, abitudini condivise, stili di *leadership*, che vanno a riempire in modo capillare tutti gli interstizi non regolati istituzionalmente dalla legislazione e, che tramite un'azione non coercitiva, determinano l'immaginario neoliberale. Discipline come la psicologia e la statistica sono strumenti fondamentali per la moderna arte di governo. La prima si occupa di "aggiustare" gli individui in contrasto con il proprio auto-posizionamento all'interno della società e nei mercati, rivolgendosi a quei soggetti che non corrispondono alla normalità dettata dalla statistica. La seconda, invece, fornisce il monitoraggio di ciò che gli individui fanno e desiderano. Se l'obiettivo del governo è quello di raggiungere la massima efficienza nella disposizione delle sue risorse, incluse quelle umane, allora diviene fondamentale conoscere il modo in cui le persone prendono le loro decisioni

³⁰⁹ «Gli elementi di questa serie di dispositivi non si succedono dunque gli uni agli altri, quelli che emergono non fanno sparire quelli che precedono». M. Foucault, *Sicurezza*, cit., p. 19.

³¹⁰ D. Newheiser, *Foucault, Gary Becker and the Critique of Neoliberalism*, «Theory, Culture & Society», Vol. 33, 2016, No. 5, pp. 3-21, qui pp. 7-11.

³¹¹ P. Dardot, C. Laval, Op. cit., pp. 581-583.

e, se necessario, modificare alcune variabili ambientali per orientare queste scelte³¹². In questo sistema si nota una soggettività che si considera solo descritta, ma che in realtà viene prescritta, una soggettività che deve risultare omogenea rispetto alla logica di funzionamento del governo. La figura decisiva, in questo senso, è la nascita dell'*homo oeconomicus* neoliberale, che esprime e gestisce sé stesso al pari di un'impresa, non solo in ambito strettamente economico, ma in qualsiasi situazione. La soggettività deve acquisire una conformazione tale da poter essere integrata nei meccanismi economici neoliberali, che lungi dall'essere naturali, necessitano di essere attivamente prodotti e sostenuti, sia dalle istituzioni che dal comportamento individuale. La partita neoliberale si gioca all'interno del soggetto, nella sua intimità, che risulta costituita da «un mélange de conscience et d'inconscient, de pensée et d'affects, de rêveries et d'images, d'idées et de mots, de connaissances, de pouvoirs et de désirs»³¹³. Si tratta di costituire una soggettività intesa non come qualcosa di già dato, ma come una «piega del fuori»³¹⁴. Se il soggetto viene costruito in modo da pensarsi e comportarsi come un'impresa, il capitale che deve gestire e su cui può fare investimenti coincide con sé stesso, con la sua dimensione sia corporea, che mentale. Dunque egli deve considerare sé stesso come un capitale umano. I suoi investimenti, possono ritornare sottoforma sia di un guadagno monetario, che di uno psicologico. L'insieme degli investimenti e delle loro rendite hanno una capacità di produzione esistenziale per il soggetto, il quale si identifica nel suo stesso capitale e finisce per raccontare sé stesso come prodotto di un *curriculum*, di valutazioni, di certificazioni e di tutte le esperienze formative effettuate. Il capitale umano in questo senso può avere una definizione molto più vasta di quel semplice *stock* di competenze derivate dall'istruzione:

le stock de compétences à considérer s'élargit bientôt pour inclure de l'inné (patrimoine génétique et dispositions individuelles), du contextuel (milieu, ambitions des parents et de l'entourage, accidents de la vie), de l'acquis (éducation, formation, expérience

³¹² G. Becchio, G. Leghissa, Op. cit., pp. 29-33.

³¹³ A. Teillet, *Une fabrique du sujet contemporain: normes éducatives et dispositifs néolibéraux*, Nanterre, Université de Nanterre - Paris X, 2019, p. 59.

³¹⁴ G. Deleuze, *Foucault*, 1986, in F. Greggi, Op. cit., p. 56.

professionnelle) et du collatéral (mode d'entretien du capital physique – diète, sport, repos – et psychique – vie amoureuse et sexuelle, loisirs)³¹⁵.

Il compito del governo, una volta formata una tale soggettività, è quello di lasciarla libera di “giocare” in tutte quelle situazioni ascrivibili sotto la definizione di economia, ovvero per tutte quelle eventualità in cui occorre effettuare una scelta. Lo stato deve impegnarsi a costruire e mantenere un ambiente adeguato alla capitalizzazione delle scelte individuali³¹⁶. Nello specifico deve garantire una cornice legislativa ed economica stabile e favorevole all'iniziativa privata, poiché il calcolo individuale deve potersi fondare su una solida base, la quale deve essere esclusa dal processo decisionale. Essa rappresenta la realtà, “la regola del gioco”, al quale è necessario adattarsi per sperare di “vincere la propria partita”. In generale, il compito dell'azione di governo, è quello di obbligare gli individui alla libertà di scelta, a manifestare apertamente le proprie abilità di calcolo e ad autogovernarsi come cittadini responsabili³¹⁷. In questo senso la libertà, nella razionalità neoliberale, non è un fine, ma un mezzo, uno strumento di governo. Foucault è stato uno dei primi a notarlo, tanto da definire il neoliberalismo come una forma di governamentalità che:

non si accontenta di rispettare questa o quella libertà, di garantire questa o quella libertà. Fa molto di più, consuma libertà. È consumatrice di libertà nella misura in cui non può funzionare veramente se non là dove vi sono delle libertà: libertà del mercato, libertà del venditore e dell'acquirente, libero esercizio del diritto di proprietà, libertà di discussione, eventualmente libertà d'espressione ecc. La nuova ragione di governo ha dunque bisogno di libertà, la nuova arte di governo consuma libertà. Se consuma libertà è obbligata anche a produrne, e se la produce è obbligata anche a organizzarla³¹⁸.

³¹⁵ M. Feher, Op. cit., p. 15.

³¹⁶ Lo stato modificherà le sue politiche di crescita in funzione dell'aumento di capitale umano di tutti e di ciascuno, *omnes et singulatim*. M. Nicoli, “Io sono un'impresa”. *Biopolitica e capitale umano*, «aut aut», Vol. 356, 2012, pp. 85-99, qui p. 90.

³¹⁷ P. Dardot, C. Laval, Op. cit., pp. 440-443.

³¹⁸ M. Foucault, *Nascita*, cit., p. 65.

In questo sistema la libertà non è naturalmente presente o un valore universale, ma qualcosa che va prodotto e gestito costantemente, sulla base delle situazioni che si vengono a creare, all'interno della logica di quello che Foucault chiama dispositivo di sicurezza. La libertà non è assoluta, ma va comparata con i costi che essa può comportare. Solo tramite il calcolo economico, relativo alla ricerca della massima efficienza, si determina uno specifico grado di libertà da raggiungere in un certo momento: «la libertà è qualcosa che si fabbrica in ogni istante. Il liberalismo, pertanto, non è di per sé accettazione della libertà, ma è ciò che si propone di fabbricare la libertà in ogni istante, suscitandola e produrla, con ovviamente tutto l'insieme di costrizioni, di problemi di costo che questa fabbricazione comporta»³¹⁹. Proprio questi costi determinano «un rapporto problematico ogni volta diverso, continuamente mobile, tra produzione di libertà, e tutto ciò che, producendola, rischia di limitarla e di distruggerla»³²⁰. Ciò che il governo fa, è calcolare entro quali limiti gli interessi individuali possano diventare una minaccia nei confronti dell'interesse collettivo e viceversa. «La sicurezza è il rovescio e la condizione stessa»³²¹ di questa razionalità neoliberale. Risulta quindi necessario creare una libertà costantemente sorvegliata. Sarebbe un'ingenuità pensare alla governamentalità neoliberale come un sistema che lascia completamente agire gli individui, senza una sorveglianza sempre più stretta tra vita pubblica e privata, senza una valutazione costante e sempre più profonda delle attività degli individui, senza un'azione sempre più invasiva di informazione e pubblicità, e, soprattutto, senza un consolidamento sempre maggiore di forme di autocontrollo e autogestione dei soggetti stessi, conforme ai mercati³²².

4.2 Come cambia l'organizzazione lavorativa

Lo scopo della razionalità neoliberale è il raggiungimento della massima efficienza da parte della società, per fare ciò occorre massimizzare i risultati e minimizzare gli sforzi, contenendo il più possibile i costi che la libertà porta con sé. La conseguenza di questo è la creazione di individui docili, utili, ed inclini alla produzione e al consumo, che non vengono prodotti attraverso il vecchio sistema disciplinare, entrato in crisi attorno agli

³¹⁹ *Ivi*, p. 67.

³²⁰ *Ivi*, p. 66.

³²¹ *Ivi*, p. 67.

³²² P. Dardot, C. Laval, *Op. cit.*, p. 641.

anni '70, ma attraverso una forma di governo propositiva, che ha il compito di far conciliare perfettamente i soggetti con le attività che vengono loro assegnate. Il problema dell'alienazione durante il processo lavorativo viene superato. L'uomo al lavoro non è più un individuo che viene sfruttato, che lotta tra il suo essere uomo e un ambiente che lo renderebbe sempre più automa. Ora l'individuo neoliberale, il cosiddetto soggetto-impresa, viene costruito in modo da essere già una macchina, non quindi un uomo ridotto a oggetto passivo, ma uno attivo, che partecipa al ciclo produttivo con tutto sé stesso, egli si considera un tutt'uno con ciò che sta facendo, dedicandosi totalmente all'attività professionale. In poche parole non vi è differenza tra questo soggetto e una macchina³²³. Il desiderio dell'individuo è propriamente il punto di aggancio dove si collocano i dispositivi di controllo dei comportamenti: «lo scopo delle nuove pratiche di fabbricazione e gestione del soggetto è far sì che l'individuo lavori per l'impresa come farebbe per sé stesso, sopprimendo così ogni sentimento di alienazione come ogni distanza tra l'individuo e l'impresa che lo assume»³²⁴. Mentre il taylorismo cercava di incastrare i lavoratori all'interno di rigidi schemi organizzativi, il capitalismo neoliberale, incarnato nel *neo-management*, fa appello sull'autonomia del lavoratore, sulle sue capacità, in generale sul suo capitale umano. Non si tratta di limitare i dipendenti, ma di coltivarli, in modo che possano offrire un contributo sempre maggiore all'interno delle logiche produttive. Questa dinamica è definita *empowerment*, ed ha come bersaglio il potenziamento e il coinvolgimento del lavoratore a 360 gradi. La distinzione tra spazio lavorativo e non, viene completamente meno, perché essendo il soggetto un imprenditore di sé stesso, ogni occasione è motivo di potenziale crescita. Se in passato il tempo produttivo della fabbrica era scisso da quello privato del consumo, dove si vedeva in quest'ultimo una gratificazione per le fatiche del lavoro, ora, questa dinamica è stata totalmente stravolta. Per la razionalità neoliberale il lavoro stesso risulta un'esperienza

³²³ La competenza del lavoratore è una macchina, ma una macchina che non si può separare dal lavoratore in quanto tale, il che non significa esattamente, [...], che il capitalismo trasforma il lavoratore in macchina, e dunque lo aliena. Bisogna considerare che la competenza, che fa tutt'uno con il lavoratore, è in un certo senso l'aspetto per cui il lavoratore risulta una macchina, ma una macchina intesa in senso positivo, poiché produce flussi di redditi. Di conseguenza, bisogna considerare che la macchina costituita dalla competenza del lavoratore, o meglio, costituita da competenza e lavoratore individualmente connessi, sarà remunerata, [...], da una serie di salari che saranno, [...], relativamente bassi nel momento in cui la macchina inizia a essere utilizzata, e che aumenteranno successivamente, per poi diminuire con l'obsolescenza della macchina, o l'invecchiamento del lavoratore in quanto macchina. M. Foucault, *Nascita*, cit., p. 534.

³²⁴ *Ivi*, p. 585.

gratificante, in cui l'individuo può determinare il significato della sua esistenza. La tecnologia manageriale non è più solo un mezzo per aumentare la produttività aziendale, ma diventa da un lato, un'opportunità e una promessa di realizzazione personale, attraverso il lavoro su di sé e, dall'altro, l'occasione di ottenere il riconoscimento degli altri. Questa tecnologia è stata in grado di operare una sintesi, fondendo spazi che inizialmente erano pensati come distinti e separati. Il *neo-management* non opera più attraverso le categorie di obbedienza/disobbedienza, come poteva essere per la tecnologia di governo disciplinare; il nuovo orizzonte che si è profilato intende il soggetto, non come un servo volontario, come qualcuno che rinuncia alla sua volontà, ma come un soggetto potenziato, attivamente coinvolto, che vede in ogni occasione una possibilità di autorealizzazione. Il lavoro diventa quindi un bene di consumo e una fonte di investimento. Il miglioramento dell'azienda corrisponde al miglioramento personale e viceversa, poiché la logica che muove l'agire aziendale non differisce da quella del soggetto: entrambi sono imprese³²⁵. Se nella tradizionale visione produttiva l'organizzazione era dettata da un vertice, ora il mercato l'ha completamente egemonizzata, diventando esso stesso il principio di tale organizzazione³²⁶; analogamente la stessa cosa è avvenuta per l'organizzazione del sé, poiché il valore del proprio capitale umano varia in base alle oscillazioni dei mercati. L'azienda apprende dai dipendenti, utilizza le loro capacità, la loro inventiva, dopo averla stimolata a dovere, in modo tale da potersi adattare più velocemente all'imprevedibilità del mercato. Proprio per questo motivo l'impresa ha tutto l'interesse ad incentivare e utilizzare quelle che vengono definite *soft-skills*, ovvero l'insieme di capacità trasversali che non sono direttamente apprendibili, ma che si sviluppano sulla base dell'esperienza, esse riguardano: abilità sociali, capacità di pianificazione, capacità di adattamento, fiducia in sé e negli altri, spirito di squadra, propensione al sacrificio, abitudine a prendere decisioni sotto stress ecc. Esse non sono contenuti trasmissibili attraverso percorsi educativi o certificati, ma sono caratteristiche specifiche che considerano l'individuo nella sua intera esistenza, toccando aspetti sociali ed emotivi. Queste *soft-skills*, più che un'accumulazione di conoscenze, sono intese come pura capacità di agire. Dal punto di vista del soggetto-impresa, il *neo-management*, invece, serve a gestire il proprio portfolio di competenze, comprese

³²⁵ L. Paltrinieri, M. Nicoli, *Du management*, cit., pp. 7-13.

³²⁶ L. Paltrinieri, *Managing Subjectivity: Neoliberalism, Human Capital and Empowerment*, «Fudan Journal of the Humanities and Social Sciences», Vol. 10, 2017, No. 4, pp. 459-471, qui p. 463.

quelle trasversali, cartografandole e rendendole visibili e utilizzabili. Il soggetto deve essere sempre cosciente di chi è e cosa sa fare, deve essere consapevole in ogni istante del proprio valore, in modo da tracciare la miglior traiettoria di investimenti per gestire e ottimizzare le proprie *performance*. Il soggetto neoliberale deve pensarsi un manager di sé, e anche un *marketer* del sé, sapendo sia come gestirsi, che come vendersi³²⁷.

La perfetta sovrapposibilità tra soggetto e impresa causa anche un cambiamento nella sfera contrattuale. Da una relazione lavorativa regolata sul piano giuridico, si passa ad una psicologica, che viene formalmente tradotta attraverso la frantumazione dei contratti collettivi in una miriade di contratti lavorativi relativi a situazioni specifiche. La rigidità dei contratti collettivi viene considerata poco competitiva nei confronti dei mercati, e la sua estinzione va di pari passo con la tradizionale organizzazione gerarchica aziendale. Ciò che si ricerca per ottimizzare le prestazioni lavorative, e di conseguenza la produttività aziendale, è la creazione di un contratto basato su un rapporto immateriale, dunque psicologico, tra risorsa umana e azienda. Potrebbe sembrare paradossale il fatto che per snellire la legislazione contrattuale si ricorra ad una sua moltiplicazione, ma è proprio questo processo che va ad attaccare il potere sindacale. Si può considerare questa sovrapproduzione regolamentativa al pari di una deregolamentazione, atta a creare precariato e a spezzare la solidarietà tra lavoratori³²⁸. La diffusione di questa tipologia di contratti è accompagnata da un crescente uso del subappalto, dalla scomparsa dei contratti a lungo termine e dalla precarizzazione del lavoro. La nuova regolamentazione si muove su contratti per compiti, progetti, in cui i lavoratori partecipano al pari di imprenditori che forniscono i loro servizi, piuttosto che stare all'interno di un rapporto di dipendenza salariale. Il contratto psicologico, nella sua sostanza, si basa su una serie di promesse e di condivisioni di valori e obiettivi. Questo tipo di rapporto lavorativo organizza in modo estremamente flessibile la remunerazione, gli orari, le trasferte, e pretende dal lavoratore una certa disposizione interiore che va ben oltre i suoi obblighi contrattuali. Ci si aspetta che egli dimostri tutta una serie di caratteristiche affini all'azienda, come lealtà, impegno, partecipazione. Se il tradizionale rapporto professionale prevedeva fedeltà in cambio della sicurezza del posto di lavoro, ora, si pretende flessibilità e

³²⁷ L. Paltrinieri, *Managing Subjectivity*, cit., pp. 8-9.

³²⁸ M. Nicoli, *Io sono un'impresa*, cit., pp. 90-91.

coinvolgimento emotivo, in cambio della possibilità di realizzare sé stessi come sé imprenditoriale. Il contratto psicologico mira ad uniformare l'essere del soggetto con la sua attività, stabilendo una relazione non meramente coercitiva, ma principalmente volontaria³²⁹. L'evoluzione contrattuale, all'interno della dimensione neoliberale, punta alla flessibilità, in quanto essa racchiude il carattere più evidente dei mercati, ovvero la loro instabilità. In un simile ambiente, per rimanere competitivi, la nuova organizzazione del lavoro si è strutturata totalmente su questo concetto. La flessibilità può essere: numerica, dove i licenziamenti vengono facilitati per rimanere al passo con le richieste dei mercati; funzionale, dove per il medesimo motivo, la mansione fissa, standardizzata, viene destrutturata, attivando percorsi di *job rotation*, incentivando una formazione continua e atteggiamenti *multitasking*; salariale, dove la valutazione ha il compito di stabilire i meriti della "risorsa" e quindi il rispettivo compenso; geografica, dove si pretende che il lavoratore sia disponibile a trasferirsi in base alle esigenze aziendali. La flessibilizzazione del lavoro è la conseguenza diretta della globalizzazione, che ha alzato sempre di più la dipendenza e la competitività delle aziende. Questo processo ha determinato la necessità di abbassare i costi e allo stesso tempo di prevenire o attutire i rischi derivati dall'incertezza dei mercati. L'insieme di questi fenomeni può essere riassunto all'interno di un nuovo contratto sociale post-fordista, che include appieno la flessibilizzazione del lavoro; che cerca di eliminare l'intervento statale per stimolare la domanda; che accetta disoccupazione e precarietà; che assegna all'istruzione e alla formazione, il ruolo di fornire maggiori possibilità lavorative e maggiori garanzie in caso di fallimenti, sostituendosi al *welfare*. La narrativa legata ai discorsi manageriali si è occupata di rendere la flessibilità un valore positivo, e di separarla dal suo lato negativo definito dalla precarietà. La flessibilità, da qualsiasi punto di vista, può avere effetti benefici sull'uomo, migliorando l'adattamento sia fisico che mentale a condizioni ambientali mutevoli. Ciò che non viene invece considerato dal *neo-management*, è il fatto che la flessibilità possa generare conseguenze negative sia sul posto di lavoro che nella vita privata dei soggetti. La sensazione più comune è quella di una crescente sfiducia nel futuro. I soggetti non sono in grado di proiettare sé stessi in avanti non avendo certezza alcuna. Al di là di queste considerazioni, la governamentalità neoliberale utilizza le leve della precarietà e della disoccupazione per orientare l'agire e le prestazioni dei soggetti.

³²⁹ L. Paltrinieri, *Managing Subjectivity*, cit., pp. 10-11.

L'individualizzazione degli obiettivi e delle ricompense non permette ai lavoratori di opporsi alle dinamiche sempre più frenetiche dei mercati, che richiedono mano d'opera a basso costo, un'intensificazione della produttività e contrazione delle scadenze. La nuova conformazione dell'organizzazione lavorativa costruisce un ambiente specifico, nel quale il soggetto è costretto indirettamente ad accettare e interiorizzare le richieste. La responsabilizzazione e l'autocontrollo diventano un elemento imprescindibile per ridurre la gerarchia aziendale, contenere i costi e ottimizzare la produttività³³⁰.

4.3 New management e valutazione panottica: dentro e fuori il lavoro

La posta in gioco della razionalità neoliberale è la soggettività dell'individuo. La sua creazione e la sua gestione hanno lo scopo di mantenere o di riassetare la soggettività all'interno delle logiche del funzionamento economico. A questo compito aderiscono appieno tutte quelle discipline che possono essere riassunte all'interno del mondo *psy*, che, attraverso il loro lessico e le loro pratiche, intervengono all'interno dell'intimità della soggettività, orientandola e stimolandola sulla base di determinate richieste. Ecco che, dagli anni '70 in poi, vanno moltiplicandosi e sviluppandosi sempre di più figure di *counseling*, *coaching*, *mentoring*, che usano saperi psicologici a fini motivazionali, comunicativi e produttivi. L'apporto della psicologia e della sociologia si è fuso con la logica economica neoliberale, dando vita al *management*, visto come una scienza esatta, e come tale, insegnabile anche all'interno delle mura istituzionali, come dimostrato dalla proliferazione di corsi riguardanti aspetti gestionali di qualunque tipo. Il *neo-management* nasce in concomitanza con la crisi del capitalismo di matrice fordista, per lasciare posto alla sua evoluzione. I paradigmi lavorativi sono cambiati, perché le modalità stesse di produzione capitalistica sono cambiate. La produzione post-fordista è più snella, basata su una maggior flessibilità organizzativa delle risorse sia fisiche che umane. Le richieste *just in time* e *on demand* da parte dei consumatori devono essere accompagnate da una riconfigurazione anche del discorso manageriale. L'evoluzione produttiva del capitalismo porta con sé anche un cambiamento umanistico, che trasforma la rigida azienda tradizionale in una più a

³³⁰ P. Dardot, C. Laval, Op. cit., pp. 452-459.

misura d'uomo, dove le persone sono al centro del progetto e della visione aziendale. Questo porta al raggiungimento di un doppio risultato. Il primo è l'aumento della produttività, affinché venga mantenuto un vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza; il dipendente, inteso come imprenditore di sé stesso, si sentirà disposto a fare più di ciò che gli viene richiesto. Il secondo risultato è propedeutico al primo. È necessario che il lavoratore sviluppi autodisciplina, autonomia, partecipazione e identificazione con la *mission* aziendale. L'*expertise*, che ha permesso lo sviluppo di questo cambiamento valoriale, è composta da un insieme di filosofi, psicologi, maestri di vita, leader illuminati, figure di successo che condividono la loro ricetta vincente, essi sono mossi da un movimento economico e spirituale per la salvezza delle anime. Alle competenze tecniche del manager, questi esperti uniscono il carisma e la visione salvifica del profeta, e la saggezza del filosofo. L'effetto di verità che il discorso manageriale produce diviene centrale nella gestione e nella stimolazione delle risorse umane: non più soggetti passivi sfruttati, ma soggetti attivi, posti nelle migliori condizioni in cui dimostrare la loro creatività, le loro capacità e il loro impegno alla causa³³¹. La condotta individuale non è più guidata dalla morale tradizionale o da autorità religiose, ma viene direzionata da esperti di ingegneria dell'animo umano attraverso «un'ortopedia psichica»³³². Questi professionisti ricoprono un ruolo che mostra una certa continuità con quello del confessore cristiano. Le operazioni che essi rivolgono nei confronti del soggetto sono principalmente due: valutazione e riorientamento. La prima ha il compito di tracciare le caratteristiche della "risorsa", interrogandola e testandola per scoprire la sua verità. La seconda ha lo scopo di aggiustare o riorientare l'identità e, di conseguenza, la condotta dell'esaminato. Ciò che viene descritto è una vera e propria modalità di produzione del sé. La posta in gioco in questo processo è la riscrittura di sé stessi attraverso la produzione di *curriculum* e di narrazioni personali in grado di fotografare la vera immagine della propria anima, fino a trasformarla nell'immagine dell'impresa. Tutte le pratiche e i discorsi di carattere manageriale, mirano a questo obiettivo inscrivendosi

³³¹ M. Nicoli, *Regimi di verità nell'impresa postfordista*, «Esercizi Filosofici», Vol. 5, 2010, pp. 65-77. pp. 68-75.

³³² P. Dardot, C. Laval, Op. cit., p. 622.

in un dispositivo di disseminazione, a livello microfisico e micropolitico – cioè a livello delle modalità attraverso cui l'individuo governa se stesso –, della forma impresa e del modello dell'economia di mercato. Un dispositivo che si colloca all'intersezione fra la linea individualizzante (*singulatim*) e la linea totalizzante (*omnes*) del biopotere, nell'area di sovrapposizione fra le (bio)politiche della popolazione (“il capitale umano è la fonte primaria del vantaggio competitivo delle imprese e delle nazioni”) e la microfisica del potere che insiste sul piano delle modalità di autocontrollo e autogoverno degli individui (l'autenticazione di ogni individuo come capitale umano e impresa in sé)³³³.

Le pratiche *psy* sono diventate oggetti di sempre più approfonditi programmi governativi. Non vi è alcun aspetto della vita che non sia possibile oggetto di valutazione e correzione da parte di queste partiche. Dal rapporto del soggetto con la malattia, con il lutto, dalla fine di una storia amorosa o di un'amicizia, dall'educazione dei figli, o dal modo in cui investire le proprie risorse. Termini come stress, ansia, depressione, trauma, sindrome, sono diventati di uso comune. La patologizzazione di qualunque discostamento dalla norma, non si interessa di lavorare sulle cause del disagio del soggetto, cercando di eliminarle, ma preferisce fornire strumenti per gestire le problematiche che lo causano. L'individuo non deve evitare situazioni o dinamiche potenzialmente “tossiche”, ma deve invece considerarle come un dato non modificabile, ma solamente accettabile. La soluzione del *neo-management* è quella di smettere di combattere quella che viene considerata una realtà naturale, e di iniziare a conformarsi ad essa: meno resistenza e più resilienza³³⁴. Il soggetto che non si conforma ad un ambiente competitivo, che rifiuta di identificarsi in un'impresa, viene considerato debole, dipendente, e ad esso vengono accollate tutte le responsabilità dei suoi fallimenti, a prescindere dalla sua situazione socio-economica di partenza o dalle caratteristiche dell'ambiente nel quale è cresciuto. Non ci sono più classi sociali, non ci sono più lotte politiche per migliorare le condizioni della collettività, ci sono solamente imprese individualizzate, sole, in competizione tra loro e responsabili dei loro investimenti. La stigmatizzazione sociale dei fallimenti porta ad un'interiorizzazione degli stessi da parte dei soggetti, portando alla formazione di tutta una serie di disturbi psicologici, che negli ultimi anni hanno visto un'impennata della

³³³ M. Nicoli, “*Io sono un'impresa*”, cit., p. 99.

³³⁴ S. Marengo, Op. cit., p. 225.

domanda di farmaci già in tenera età, a causa di bambini ritenuti troppo vivaci o troppo distratti, fino ad arrivare a forme di depressione o di ansia patologica negli adulti.

Attraverso la combinazione di statistica e psicologia è stato possibile segmentare la popolazione in sottogruppi sulla base di specifiche caratteristiche o comportamenti, cercando di utilizzare questi saperi sia per leggere che per direzionare dinamiche collettive. Oltre ad orientare i desideri e i comportamenti per renderli più affini alla logica imprenditoriale, questi saperi hanno toccato anche il funzionamento della famiglia. Come visto in Becker, l'ambito familiare è stato profondamente revisionato in chiave economica, fino a funzionare come una vera e propria azienda. Le conoscenze sviluppate dalla psicologia hanno permesso di analizzare e giudicare l'agire di genitori e figli, fornendo una valutazione di ciò che è patologico e ciò che non lo è. Nel momento in cui il *welfare* e le misure di assistenza statali sono andate in crisi tra gli anni '70 e '80, lo stato è intervenuto attraverso la figura di questi esperti nella gestione delle condotte familiari. Questi interventi indiretti non portano ad una maggiore libertà di manovra, ma, anzi, intensificano le conseguenze sulle condotte degli individui. La famiglia, in generale, è stata orientata ad una maggiore responsabilità nei confronti dei successi e dei fallimenti dei figli, instillando in loro una mentalità imprenditoriale il più vincente possibile: la famiglia diviene un attore economico con lo scopo di mantenere e ritrasmettere una logica imprenditoriale³³⁵.

Il soggetto neoliberale è fortemente sottoposto alla pressione di competizione e prestazione, non solo per ciò che concerne l'ambito professionale, ma in ogni aspetto della sua esistenza. Il discorso manageriale, sempre orientato alla stimolazione e all'intensificazione delle azioni del soggetto, agisce anche nell'intimità, come nell'ambito sessuale o nella ricerca del perfezionamento del proprio corpo, all'interno della sfera estetico-performativa. Lo sport, in questo senso, risulta essere una sorta di metafora esistenziale, che incarna gli ideali imprenditoriali del nuovo soggetto neoliberale. Il *coaching* rappresenta appieno l'analogia tra lavoro, sport e sessualità. La cura maniacale del corpo, la ricerca di prestazioni sempre migliori, il fascino delle emozioni forti e il superamento dei propri limiti, sono solo alcuni degli aspetti che vengono stimolati e veicolati continuamente, anche all'interno di *show* televisivi, che esaltano la competizione e la lotta incessante per la sopravvivenza in un ambiente

³³⁵ G. Leghissa, *Neoliberalismo*, cit., pp. 71-73.

ostile. Il soggetto neoliberale si muove al di fuori delle logiche tradizionali di produzione-risparmio-consumo, egli viene spinto a produrre sempre di più ed a godere sempre di più. Secondo Dardot e Laval, che riprendono il gergo foucaultiano, questa caratteristica intrinseca non è definibile all'interno di una

«trans-soggettivazione», che implicherebbe un obiettivo al di là del sé, sancendo la rottura con se stessi e la rinuncia a se stessi. E nemmeno di un'«auto-soggettivazione», con la quale si stabilirebbe un rapporto etico con se stessi indipendentemente da qualsiasi altro scopo, sia esso politico o economico. In un certo senso, si tratta di una «ultra-soggettivazione», che non è finalizzata ad uno stadio ultimo e stabile di «possesso di sé», ma ad un al di là di sé che si sposta continuamente in avanti³³⁶.

Il corpo umano inteso all'interno della sua dimensione naturale, biologica, pone dei limiti alla performatività e al godimento del soggetto. Per questo motivo la logica della libertà di scelta neoliberale, spinge e stimola gli individui a pensare al proprio corpo come il prodotto di specifici investimenti, dunque come un capitale che darà determinati flussi di reddito, siano essi monetari o psicologici. Ognuno diventa così responsabile del proprio corpo, potendo reiventarlo, modificandolo o potenziandolo. Non esiste *handicap* che non possa essere superato, non esiste limite biologico al quale l'uomo non possa opporsi. In assenza di limiti etici, la scelta economica va a orientare l'agire umano, rendendo il soggetto eternamente instabile ed insoddisfatto; egli eserciterà, continuamente la propria libertà, al punto di reinventare sé stesso anche nella sua sessualità o nella sua identità. La caratteristica della fluidità, resa celebre dal sociologo Bauman, descrive proprio questa tendenza: l'identità è divenuta un prodotto di consumo. In assenza di riferimenti morali, dettati dalla politica o dalla religione, ciò che determina le nostre scelte sono gli impulsi derivanti dal mercato. Fluidità e flessibilità sono caratteri che vanno a demolire le nostre certezze, dall'identità personale, alle relazioni che intratteniamo con gli altri. Così come accade nel lavoro, dove il soggetto-impresa offre le sue prestazioni in modo precario, ricercando soddisfazione e potenziamento di sé, analogamente i rapporti umani, al di

³³⁶ P. Dardot, C. Laval, Op. cit., p. 620.

fuori della sfera professionale, risulteranno regolati dalle stesse logiche, finendo per diventare mere transazioni che ricercano nel prossimo la capacità di produzione di un *surplus* di godimento, attuando un processo di reificazione degli altri³³⁷.

La valutazione è uno degli strumenti più efficaci per la costruzione e la condotta della figura del soggetto-impresa. Attraverso questo dispositivo si è in grado di monitorare e giudicare costantemente le prestazioni individuali, sia nel campo strettamente lavorativo, che nella vita privata. Il soggetto viene educato sin dalla tenera età a prestare attenzione alle sue scelte, e alla qualità delle sue *performance*, in quanto sono proprio l'insieme di queste due variabili che determinano il posizionamento dell'individuo nella società. Se il vecchio sistema burocratico funzionava attraverso una serie di certificazioni, che garantivano un particolare *status* in termini di competenze, ora, il soggetto deve essere sempre pronto al giudizio, sia per i risultati scolastici conseguiti, che per quelli lavorativi. La valutazione viene considerata oggi come l'atto manageriale per antonomasia, per imprenditori e manager. La sua funzione è duplice, da un lato attribuisce ed estrae valore dagli individui, mentre dall'altro, gestisce le *performance* e i comportamenti di quest'ultimi, risultando una pratica fondamentale in tutte quelle attività che normalmente vengono inserite all'interno delle cosiddette risorse umane, come selezione, inserimento, monitoraggio, promozioni o licenziamenti. La valutazione ha lo scopo di giudicare, e dunque stimolare un aumento dei livelli prestazionali, di comprendere le potenzialità dei singoli agenti e di cercare di estrarle, aumentando il valore del loro capitale umano, e di conseguenza dell'intero settore produttivo. In un ambiente fondato sulla competizione, sulla flessibilità, sul rischio e sul pericolo, l'attività di valutazione è necessaria anche per aumentare il coinvolgimento emotivo di coloro che partecipano a specifiche iniziative o compiti, che siano lavorativi o non, aumentandone il *commitment*. L'attuale proliferazione di strumenti di valutazione all'interno di scuole, università, pubblica amministrazione, aziende, costituisce un esempio di tecnologia ambientale di governo, con il quale è possibile orientare le condotte individuali senza esercitare un'azione direttamente coercitiva. Ancor più della valutazione altrui delle proprie

³³⁷ *Ivi*, pp. 636-637. Uno degli effetti più facili da prevedere è che le «transazioni» prenderanno sempre più il posto delle «relazioni», che la strumentalizzazione degli altri prenda importanza ai danni di qualsiasi altra modalità di rapporto possibile. La tecnica del sé è una tecnica di prestazione in ambito concorrenziale. Non mira solo all'adattamento e all'integrazione, ma all'intensificazione delle prestazioni. *Ivi*, p. 615.

prestazioni, ciò che caratterizza la peculiarità di questo dispositivo valutativo, è la capacità di penetrare nell'intimità del soggetto, e di convertirsi in un processo di autovalutazione perenne. Se la nuova configurazione post-fordista del lavoro è basata su uno snellimento dell'organizzazione gerarchica e delle procedure standardizzate da seguire, l'autovalutazione diviene qualcosa di imprescindibile per poter promuovere il lavoro di squadra, l'auto-responsabilizzazione, e tradurre il controllo individuale in un'occasione di sviluppo personale. Le tecniche di valutazione vengono presentate come ricette per un miglioramento della consapevolezza e delle capacità dei soggetti, che vanno ben oltre la sfera lavorativa. Si tratta, attraverso la valutazione, di estrarre dagli individui una verità, la verità legata al loro essere. Viene scandagliata e portata in superficie la dimensione più profonda dell'intimità dei soggetti, per compararne la conciliabilità con l'identità aziendale, e in caso di divergenze, per riassettarla in modo efficiente. La valutazione assume un carattere panottico, in quanto non è solo lo sguardo del valutatore che il soggetto deve sostenere, ma soprattutto il proprio: «l'onnipresenza dello sguardo valutante sussiste anche senza la presenza fisica e formalizzata di un valutatore, veicolando l'autosorveglianza delle proprie azioni»³³⁸. Il ruolo del valutatore assume dei tratti che intersecano sia una componente psicologica, nel rapporto col valutato, sia paternalistica. Il valutatore può essere definito come un maestro di vita, in grado di coprire diverse posizioni, come quella di manager o pedagogo, per le sue capacità tecniche e professionali specifiche, come profeta per la sua capacità di lettura dei mercati, come saggio per la sua capacità di andare oltre rigidi schemi o visioni considerate obsolete, ed infine come padre, pastore di anime e confessore, per essere in grado di illuminare l'intima verità presente in ognuno di noi. In poche parole la sua figura può essere definita al pari di un *maître de vérité*. Attraverso una serie di tecniche di valutazione come test attitudinali, colloqui approfonditi, *role-playing*, questi esperti tentano di scrutare la profondità dell'animo del soggetto, per prendere le migliori decisioni per la selezione del personale e successivamente per la gestione dello stesso, all'interno dell'azienda. La risorsa è chiamata a sviluppare il proprio processo di conoscenza del sé e di crescita, anche al di fuori del contesto professionale. Le conoscenze utilizzate dagli

³³⁸ M. Nicoli, L. Paltrinieri, *Il management di sé e degli altri*, «aut aut», Vol. 362, 2014, pp. 49-74, qui p. 70.

esperti travalicano i confini dello spazio lavorativo, prendendo elementi esterni e applicandoli ad esso e viceversa.

Il processo valutativo neoliberale differisce da quello precedente, relativo alle logiche disciplinari. La norma che viene ricavata come modello, non è assoluta, determinata da un vertice fisso, ma si muove sulla base di un interminabile processo di auto-efficienza, che cerca continuamente il suo punto di equilibrio ottimale. In questa situazione “fluttuante” generare valutazioni è necessario per trovare la collocazione temporanea di quel punto, determinando così la norma. Le osservazioni e la raccolta di dati statistici hanno lo scopo di produrre la norma, in modo che essa non venga contaminata da distorsioni soggettive, avendo dunque l’aspetto di verità indiscutibile. Questa tipologia di *feedback* non limita l’autonomia delle persone, non priva loro di un libero spazio di azione. Il funzionamento di questo dispositivo non è basato su limitazioni o repressioni, ma su un’iperstimolazione dei desideri e delle libertà individuali. La conoscenza dell’intimità del soggetto non è fine a sé stessa, ma non è altro che uno strumento per adattare la soggettività in *toto* alle logiche di mercato e di massima produttività. L’autoesplorazione, l’autovalutazione, l’autoperfezione, sono movimenti stimolati esternamente, per vincolare l’individuo ad aderire spontaneamente ad una visione imprenditoriale di sé stesso. Proprio come per il *panopticon* di Bentham, il soggetto non è altro che un ingranaggio che ritrasmette gli effetti di potere della macchina panottica³³⁹, egli fa suo un comportamento dettato non più dalla rigidità degli spazi chiusi, ma dalla flessibilità degli spazi aperti, dalle variazioni di un ambiente che viene, di volta in volta, prodotto e organizzato artificialmente. Il soggetto finisce per identificarsi con i risultati da esso raggiunti, e comportarsi sulla base di questi. Il modo con cui esso esercita una particolare condotta fa leva su come la propria soggettività venga costituita, in relazione agli elementi prescrittivi che formano un qualsiasi codice morale. Foucault utilizza quattro categorie per analizzare il processo di costituzione del soggetto morale³⁴⁰, le quali possono essere utilizzate per comprendere meglio il rapporto tra soggetto e razionalità neoliberale. Per prima cosa occorre determinare quale aspetto dell’individuo sarà oggetto del lavoro su di sé, dunque quella che si può definire come *determinazione della sostanza etica*. In questo caso test valutativi, questionari e colloqui agiranno in

³³⁹ M. Foucault, *Surveiller et punir: Naissance de la prison*, Parigi, Gallimard, 1975; trad. it. di A. Tarchetti *Sorvegliare e punire*, Torino, Einaudi, 2013, p. 209.

³⁴⁰ Per approfondire si veda M. Foucault, *L’usage des plaisirs*.

funzione dell'estrazione della verità dal soggetto, definendo le aree da migliorare. Tutto viene preso in considerazione, comportamento, desideri, inibizioni, credenze e valori. La valutazione ha un carattere retrospettivo come oggetto della sua analisi, ma la sua performatività agisce in una dimensione futura, per permettere al soggetto di compiere le scelte migliori e prevenire futuri fallimenti. Il secondo punto riguarda il *modo di assoggettamento*, ovvero in che modalità i soggetti riconoscono una certa forma d'obbligo nel seguire una particolare condotta. Questo meccanismo di *assujettissement* viene fondato su un ambiente estremamente variabile e competitivo, dove la concorrenza è ovunque, tanto per le imprese che per i dipendenti, che sono costretti ad agire come imprenditori di loro stessi. La valutazione fornisce loro tutti i dati necessari per sapere dove sono posizionati rispetto ai mercati e per valutare le loro prestazioni. Il terzo punto viene definito *elaborazione di lavoro etico*, dove non solo si ricerca il rispetto di determinate condotte, ma, si cerca di trasformare sé stessi in un soggetto morale che si identifica appieno in quel codice comportamentale. I soggetti non vengono limitati e repressi, ma vengono stimolati affinché rilascino sé stessi. La valutazione utilizza delle profilazioni ritenute oggettive, che ricoprono una serie di prospettive, spesso inconciliabili tra loro. Se il soggetto ottiene alti punteggi in un campo, nella sua area complementare, ritenuta altrettanto importante, avrà risultati negativi. Questo paradosso nella valutazione serve a generare un costante senso di inadeguatezza e quindi lo stimolo a migliorare sé stessi costantemente, tenendo il soggetto sempre aperto alla possibilità di essere criticato. I miglioramenti in un lato significano peggioramenti nell'altro: il soggetto deve trovare continuamente il punto di equilibrio nel quale intersecare tutte le schizofreniche richieste dei mercati. L'ultimo punto della categorizzazione del soggetto morale di Foucault, riguarda la *teleologia*. Lo scopo di questa particolare condotta del soggetto non è quella di raggiungere la felicità o uno stato economico soddisfacente, né quella di obbedire ad una qualche legge divina o di rispettare specifici valori; lo scopo del sé imprenditoriale è immanente agli equilibri economici del mondo, la sua prospettiva esistenziale è legata ad un'eterna lotta all'interno dell'arena dei mercati. La crescita del soggetto e del suo capitale umano, non è un mezzo per raggiungere uno determinato *status*, ma un fine in sé.³⁴¹ Rispetto al tradizionale capitale fisico, la peculiarità del capitale umano è che esso si esprime come una costante valutazione presente di sé stessi, sulla base della

³⁴¹U. Bröckling, *The entrepreneurial self*, trad. eng. di S. Black, Londra, Sage, 2016, pp. 159-166.

spendibilità futura del proprio capitale. Questa particolarità sposta sempre avanti il traguardo da raggiungere, rendendo il soggetto un essere sempre perfettibile, e mai completamente soddisfatto. Egli rimane intrappolato in un meccanismo che gli richiede una perenne evoluzione ed un continuo adattamento, per essere sempre competitivo in ogni aspetto della vita, rendendo così le sue competenze delle “virtualità”:

la définition du capital humain comme un «stock» de compétences, un peu sur le modèle du capital physique, ne rend pas suffisamment compte de la nature particulière des compétences elles-mêmes, qui ne sont jamais des acquis, mais plutôt des possibilités futures: des savoir-faire, des savoir-être, des savoir-agir en situation. Autrement dit, les compétences sont des virtualités. [...] Il serait faux de dire que le sujet néolibéral possède et dispose de son capital humain de la même façon dont le capitaliste dispose des moyens de production: en réalité on ne peut “jouir” du capital humain autrement que sous le mode d’une auto-évaluation infinie³⁴².

³⁴² L. Paltrinieri, *Quantifier*, cit., p. 106.

Conclusione

Nel percorso tracciato fin qui è stato possibile vedere alcuni dei punti di rottura o di emersione di logiche, discorsi e pratiche, che hanno costituito la base su cui definire l'evoluzione del concetto di capitale umano e le sue conseguenze a livello politico, sociale ed economico. La costante che si tramanda sullo sfondo delle trasformazioni storiche, all'interno della genealogia del capitale umano è l'esigenza di spostare il *focus* dell'attenzione sulle qualità dell'uomo, sia in termini individuali che collettivi. Già tra '600 e '700 economisti come Petty e Smith avevano intuito la limitatezza nel considerare solo il capitale materiale come fonte di ricchezza delle nazioni. Smith, in particolare, senza pur mai citare esplicitamente il capitale umano, ha colto perfettamente ciò che verrà ripreso ed utilizzato molto più avanti: le capacità produttive di una nazione devono tenere anche conto della qualità dei loro membri, perché è la differenza delle capacità degli individui a determinare livelli differenti di produttività, di salario e un'efficiente divisione del lavoro. E quelle capacità, costituite soprattutto dal grado di istruzione, devono essere intese come una forma specifica di capitale. Il punto critico, come maggior impedimento dello sviluppo del concetto di capitale umano, risiede proprio all'interno della sua definizione di capitale. Esso infatti è soggetto a compravendita, per cui accollare direttamente all'uomo questa definizione, senza richiamare la schiavitù, è sempre stato moralmente complesso. L'esigenza che ha mosso lo sviluppo del capitale umano è stata determinata dal calcolo della qualità e dalla volontà di implementarla. Negli autori visti inizialmente, riuscire a calcolare quelle capacità qualitative serviva a determinare gli effetti economici dell'istruzione, degli investimenti sanitari e dell'immigrazione, a migliorare i criteri di tassazione, a determinare i costi di guerra e le perdite di vite umane, aiutare i tribunali e le commissioni a prendere decisioni eque nel caso di questioni assicurative.

Se fino a quel momento il capitale umano veniva considerato dalla sua prospettiva acquisibile, solo a partire da metà '800 iniziano a diffondersi teorie e progetti di sperimentazione che distorcevano la teoria evuzionistica darwiniana, e che riguardavano principalmente il capitale umano dal lato delle sue caratteristiche innate. Gli obiettivi erano sempre la ricerca e l'implementazione delle qualità individuali e collettive, non più attraverso capacità acquisibili, ma tramite lo studio della genetica. Discipline come la statistica, la biologia e la demografia qualitativa, diventano

strumenti imprescindibili, per comprendere come individuare e selezionare, a livello genetico, i migliori individui, in modo da assicurarsi una popolazione maggiormente qualitativa e produttiva. È da ricordare anche il contesto storico nel quale questo movimento si sviluppa, specialmente in rapporto alle politiche coloniali dei paesi europei, che tentavano di giustificare sfruttamento e genocidi sulla base di una presunta superiorità biologica della propria razza a discapito delle altre. Una volta resa omogenea la razza in un territorio, occorre una seconda azione purificatrice, determinata non solo su un piano genetico, ma sempre di più economico. Negli autori visti, ci sono numerosi richiami all'eugenetica come mezzo per rendere più efficiente la società, in particolare il problema viene posto a partire da alcune categorie di persone, che sarebbero colpevoli di essere un peso economico e sociale per lo stato. Quest'ultimo, attraverso politiche assistenziali, atte a promuovere integrazione e uguaglianza, impedirebbe alla selezione naturale di rimuovere spontaneamente gli elementi che rallentavano il progresso nazionale. Tra fine '800 e inizio '900, tutta una serie di leggi a tutela dei lavoratori, avevano reso il lavoro più costoso e avevano demolito il valore economico dei bambini, che non potevano più lavorare in tenera età. Lo stato era accusato di sprecare risorse e di mantenere le fasce più improduttive della popolazione. La classificazione delle qualità umane a livello biologico ha introdotto e legittimato la disuguaglianza e la competizione all'interno della società, basata sul fatto che i membri con una cattiva genetica o con disabilità e malattie, anche sviluppate in seguito, fossero un peso da eliminare, perché impedivano il progresso sociale ed economico. A questa critica vengono accompagnate azioni politiche concrete, come le campagne di sterilizzazione di massa, atte a prevenire la riproduzione di individui considerati non adatti alla sopravvivenza, responsabili di sprecare risorse, sottraendole a chi le avrebbe meritate. Ciò che l'eugenetica ha portato in termini di modalità e obiettivi di esercizio del potere, è stata l'applicazione di biopolitiche con bersaglio la popolazione. È lo stesso Foucault a sottolineare come le pratiche di eliminazione fisica di alcuni specifici gruppi umani non rientrino in una *thanatopolitica*, ma siano uno strumento atto a preservare ed accrescere gli spazi vitali di alcune popolazioni rispetto ad altre (il concetto di *lebensraum* tedesco ad esempio)³⁴³. L'eugenetica ha portato anche a tecniche di controllo delle politiche

³⁴³ «Il razzismo, infatti, permetterà di stabilire tra la mia vita e la morte dell'altro una relazione che non è una relazione militare o guerriera di scontro, ma è piuttosto una relazione di tipo biologico. Esso consentirà di dire: "più le specie inferiori tenderanno a scomparire, più gli individui anormali saranno

demografiche meno direttamente coercitive, ma allo stesso tempo più efficienti e capillari, come l'organizzazione di un esercito di esperti tra dottori, psicologi, preti e altre figure di consulenza, che avevano il compito di responsabilizzare le scelte coniugali in termini di riproduzione, in base alle caratteristiche biologiche dei partner. Si è visto come a partire dai primi anni del '900 le agenzie matrimoniali cercassero di diffondere l'idea di un certo tipo di genitorialità, introducendo e facendo interiorizzare le scelte riproduttive come scelte di carattere economico, insistendo sulla qualità del futuro nascituro. Allo stesso tempo anche tecniche disciplinari vengono utilizzate in combinazione con le biopolitiche per costruire una generazione di lavoratori sempre più produttivi, come dimostrato nella sperimentazione dei giardini di *Ungemach*, dove venivano fissate tutta una serie di norme atte a costruire un ambiente totalmente regolato, entro cui ricreare le condizioni ideali per esercitare una perfetta genitorialità, che avrebbe generato una prole di qualità superiore.

La Seconda guerra mondiale è un passaggio decisivo a livello storico, perché con la sua fine riprende maggiormente importanza il capitale umano nella sua forma acquisibile. La centralità del movimento eugenetico viene stroncata a partire dall'Olocausto³⁴⁴. In particolare il secondo dopoguerra ha generato alcune condizioni politiche economiche e sociali, che hanno reso la tradizionale lettura del mondo attraverso le categorie malthusiane obsoleta. Il rapido sviluppo tecnologico-industriale, accompagnato da un miglioramento delle condizioni di vita e dei salari, ha contribuito alla decrescita demografica. Queste condizioni hanno reso necessaria la teorizzazione del capitale umano per spiegare una residualità in termini di ricchezza che sembrava non essere determinabile, aggiungendo così un ulteriore motivo di attenzione sull'aspetto qualitativo della popolazione, in particolare sul valore della formazione e dell'istruzione.

Contemporaneamente altre due situazioni storico-politiche vanno prese come un punto di svolta, in particolare per l'ascesa del neoliberalismo e per la sua concezione di capitale umano. La prima riguarda la Germania e la sua rifondazione, basata sulle

eliminati, meno degenerati rispetto alla specie ci saranno, e più io - non in quanto individuo, ma in quanto specie - vivrò, sarò forte, vigoroso e potrò proliferare". [...] La morte dell'altro, la morte della cattiva razza, della razza inferiore (o del degenerato, o dell'anormale), è ciò che renderà la vita in generale più sana; più sana e più pura». M. Foucault, *Il faut défendre la société: Cours au Collège de France, 1976*, Parigi, Seuil-Gallimard, 1976; trad. it. di M. Bertani, A. Fontana, *Bisogna difendere la società*, Milano, Feltrinelli, 2010, p. 221.

³⁴⁴ B. Fix, Op. cit.

idee ordoliberali che avevano avuto il tempo di svilupparsi già a partire dagli anni '30, ma che non avevano ancora trovato terreno fertile per poter essere messe in pratica. L'esperienza ordoliberale tedesca risulta il primo punto di applicazione reale di politiche neoliberali, che, con la particolare condizione della Germania post-nazista, hanno ricostruito da zero non solo l'economia tedesca distrutta dalla guerra, ma l'intera struttura giuridico-istituzionale, dando credibilità e legittimità ad uno stato che non ne aveva più. Questo processo è cruciale perché va a ribaltare la tradizionale visione liberale dello stato che si limita per fornire spazio all'economia; in questo caso è l'economia che determina, non solo i limiti dello stato, ma lo stato stesso. La seconda riguarda la situazione politica ed economica in tutti gli altri paesi occidentali, le politiche post-belliche dovevano riparare ai danni economici e sociali che il conflitto mondiale aveva causato. Per ricostruire l'Europa sono state adottate misure di pianificazione economica e di *welfare* come il piano *Beveridge* e il piano *Marshall*, per favorire lo sviluppo economico e migliorare le condizioni di vita³⁴⁵. La dottrina economica Keynesiana, basata sul controllo statale dell'economia e su misure assistenziali, fortemente combattuta dall'ideologia neoliberale, ha resistito per lo meno fino alla fine degli anni '70. Il neoliberalismo non era ancora sufficientemente diffuso e non aveva ancora trovato le giuste condizioni per riuscire a trovare una credibilità politica e pratica, ma con l'entrata in crisi del collettivismo e delle economie pianificate, a causa dei costi eccessivi per le casse statali, i principi economici e i valori ideologici neoliberali hanno trovato il momento opportuno per consolidarsi e divenire realtà. La popolarizzazione di ideali neoliberali e la fama che economisti come Hayek e Friedman avevano avuto, combinati con l'ascesa al potere di Reagan e della Thatcher, avevano consegnato il mondo alla liberalizzazione dei mercati e alle privatizzazioni. È in questo ambiente che il modello del soggetto-impresa trova la sua applicabilità inscrivendosi nel concetto di capitale umano:

Il governo biopolitico di stampo neoliberale, allora, consisterà nello sforzo di “dare forma alla società secondo il modello dell'impresa, o delle imprese, fin nella sua trama più minuta”, di “demoltiplicare” il modello vero dell'economia di mercato “per farne un modello dei rapporti sociali e dell'esistenza stessa, una forma del rapporto dell'individuo con se stesso. Allo stato il compito di garantire le condizioni di possibilità

³⁴⁵ M. Foucault, *Nascita*, pp. 153-154.

della libertà di mercato (e della concorrenza fra individui-imprese), sorvegliandone il corretto funzionamento, nonché di modulare le proprie politiche di crescita nella direzione dell'incremento del capitale umano, di tutti e di ciascuno, *omnes et singulatim*³⁴⁶.

I modelli teorizzati da Mincer, Schultz e Becker negli anni '50-'60 vengono applicati nella formazione dell'*homo oeconomicus* neoliberale, insieme alle definizioni di economia di Robbins del 1932 e alla riformulazione del concetto di salario come reddito, data Fisher ad inizio '900. Tutti questi fattori, insieme alla richiesta di maggiori libertà sia in ambito civile che lavorativo, avevano creato la combinazione perfetta per una rivoluzione legata alla soggettività, e al suo modo di essere prodotta e governata. Il neoliberalismo non è solo un'ideologia o un sistema esclusivamente economico, ma un modo di applicazione del potere, una modalità di governo che risponde ad una razionalità che si riproduce in ogni ambito e che regola l'agire umano, attraverso l'utilizzo della libertà. Il sistema neoliberale crea un ambiente e cerca di plasmare la soggettività degli individui per renderli adatti ad esso. Il soggetto si pensa un'impresa e si muove sulla base degli andamenti del mercato, cercando di essere sempre competitivo all'interno di una dinamica di auto-perfezionamento senza fine; ogni decisione presa in qualsiasi ambito esistenziale viene vagliata attraverso la logica del calcolo economico e del valore che genererà nel futuro come rendita. La definizione classica di consumo viene sostituita da quella di investimento, ogni atto consumistico viene letto in chiave imprenditoriale per implementare la propria soddisfazione psicologica o economica, atta ad aumentare il valore percepito da sé stessi e dagli altri³⁴⁷. In questa situazione il soggetto si capitalizza e viene capitalizzato ben al di fuori dei confini lavorativi, come disposto dalla nuova organizzazione lavorativa post-fordista, e viene chiamato ad un'omogenizzazione di sé stesso rispetto ai mercati e alle loro richieste, in modo da aumentarne la produttività e l'estrazione di valore tramite

³⁴⁶ M. Nicoli, *“Io sono un'impresa”*, cit., pp. 89-90.

³⁴⁷ «Consumers are constituted as actors seeking to maximize their 'quality of life' by assembling a 'life-style' through acts of choice in a world of goods. Each commodity is imbued with a 'personal' meaning, a glow cast back upon those who purchase it, illuminating the kind of person they are, or want to come to be. Design, marketing, and image construction play a vital role in the transfiguring of goods into desires and vice versa, through the webs of meaning within which each commodity is located, the phantasies of efficacy and the dreams of pleasure that guide both product innovation and consumer demand». N. Rose, *Governing enterprising individuals in Inventing our Selves: Psychology, Power, and Personhood*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996, p. 162.

tecnologie psicologiche racchiuse nell'universo manageriale. Il punto di forza della govenamentalità neoliberale è caratterizzato dalla particolare costituzione del soggetto-impresa e dal suo funzionamento attraverso l'esercizio della libertà di scelta e dello strumento di calcolo economico nella valutazione del suo agire. Questa impostazione comporta un minore utilizzo di strumenti disciplinari ed un'auto-responsabilizzazione dei soggetti stessi, che gestendosi al pari di imprese, cercheranno di valorizzarsi in base a quelle che sono le esigenze fluttuanti dei mercati. La produttività, la competitività, lo sviluppo della salute mentale e fisica, delle capacità emotive e cognitive, non diventano più frutto di un lavoro esclusivamente disciplinare, ma piuttosto divengono aspirazioni e desideri indotti nei soggetti per portarli ad allinearsi con gli obiettivi dei governanti³⁴⁸.

³⁴⁸ *Ivi*, p. 160.

Bibliografia

- Baudrillard Henri, *Manuel d'économie politique*, Parigi, Cinquième édition, 1883.
- Bazzicalupo Laura, *L'economia come logica di governo*, «Spazio Filosofico», Vol. 1, 2013, pp. 21-29.
- Becchio Giandomenico, Leghissa Giovanni, *The origins of neoliberalism: insights from economics and philosophy*, New York, Routledge, 2017.
- Becker Gary Stanley, *A Treatise on the Family*, Cambridge, Harvard University Press, 1993.
- Becker Gary Stanley, *Crime and Punishment: An Economic Approach*, «Journal of Political Economy», Vol. 76, 1968, No. 2, pp. 169-217.
- Becker Gary Stanley, Ewald François & Harcourt Bernard, *Becker and Foucault on Crime and Punishment – A Conversation with Gary Becker, François Ewald, and Bernard Harcourt: The Second Session*, «University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law & Economics», Research Paper No. 654, 2013.
- Becker Gary Stanley, Ewald François & Harcourt Bernard, *Becker on Ewald on Foucault on Becker American Neoliberalism and Michel Foucault's 1979 'Birth of Biopolitics' Lectures*, «University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law & Economics», Research Paper No. 614, 2012.
- Becker Gary Stanley, *Health as human capital: synthesis and extensions*, «Oxford Economic Papers», Vol. 59, 2007, No. 3, pp. 379-410.
- Becker Gary Stanley, *Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago, The University of Chicago Press, 1993; trad. it. di M. Staiano, *Il Capitale Umano*, Bari, Laterza & Figli Spa, 2008.
- Becker Gary Stanley, *Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior*, «Journal of Political Economy», Vol. 101, 1993, No. 3, pp. 385- 409.
- Becker Gary Stanley, *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, The University of Chicago Press, 1976.
- Binding Karl, Hoche Alfred, *Die Freigabe der Vernichtung lebensunwerten Lebens. Ihr Maß und Ihre Form*, Lipsia, Meiner, 1922.
- Boag Harold, *Human Capital and the Cost of the War*, «Journal of the Royal Statistical Society», Vol. 79, 1916, No. 1, pp. 7-17.
- Bonfeld Werner, *Freedom and the Strong State: On German Ordoliberalism*. «New Political Economy», Vol. 17, 2012, No. 5, pp. 633-656.
- Bowman Mary Jean, *On Theodore W. Schultz's Contributions to Economics*, «The Scandinavian Journal of Economics», Vol. 82, 1980, No. 1, pp. 80-107.

- Brennetot Arnaud, *The geographical and ethical origins of neoliberalism the Walter Lippmann Colloquium and the foundations of a new geopolitical order*, «Political Geography», Vol. 49, 2015.
- Bröckling Ulrich, Krasmann Susanne, Lemke Thomas, *Governmentality. Current Issues and Future Challenges*, Londra, Routledge, 2011.
- Bröckling Ulrich, *The entrepreneurial self*, trad. eng. di di S. Black, Londra, Sage, 2016.
- Burchell Graham, Gordon Colin, Miller Peter, *The Foucault effect*, Chicago, The University of Chicago Press, 1991.
- Castorina Rosanna, *Bioeconomia: la microfisica delle condotte nell'era globale*, «Metabasis», Vol. VI, 2011, No. 11, pp. 1-28.
- Cegolon Andrea, *Il valore educativo del capitale umano*, Milano, FrancoAngeli, 2012.
- Chignola Sandro, *Da dentro. Biopolitica, bioeconomia, Italian Theory*, Roma, DeriveApprodi, 2018.
- Chignola Sandro, *Foucault oltre Foucault: una politica della filosofia*, Roma, DeriveApprodi, 2014.
- Christiaens Tim, *The entrepreneur of the self beyond Foucault's neoliberal homo oeconomicus*, «European Journal of Social Theory», Vol. 23, 2020, No. 4, pp. 493-511.
- Coleman James Samuel, *The Impact of Gary Becker's Work on Sociology*, «Acta Sociologica», Vol. 36, 1993, No. 3, pp. 169-178.
- Dardot Pierre, Laval Christian, *La nouvelle raison du monde. Essais sur la société néolibérale*, Parigi, La Découverte, 2010; trad. it. di R. Antonucci e M. Lapenna, *La nuova ragione del mondo. Critica della razionalità neoliberista*, Bologna, DeriveApprodi, 2019.
- Duveyrier Charles, *La civilization et la democratie francaise. Deux conferences suivies d'un projet de fondation d'institut de progres social*, Parigi, Deuxieme Edition, 1865.
- Faure Fernand, *Alfred de Foville*, «Journal de la Société de statistique de Paris», Vol. 54, 1913, pp. 551-581.
- Feher Michel, *S'apprécier, ou les aspirations du capital humain*, «Raisons Politiques», Vol. 28, 2007, No. 4, pp. 11-31.
- Fix Blair, *The rise of human capital theory*, «Real World Economics Review», Essay No. 95, 2021, pp. 29-41.
- Folloni Giuseppe, Vittadini Giorgio, *Human capital measurement: a survey*, «Journal of Economic Surveys», Vol. 24, 2010, No. 2, pp. 248-279.

- Foucault Michel, *Il faut défendre la société: Cours au Collège de France, 1976*, Parigi, Seuil-Gallimard, 1976; trad. it. di M. Bertani, A. Fontana, *Bisogna difendere la società*, Milano, Feltrinelli, 2010.
- Foucault Michel, *La volonté du savoir. Histoire de la sexualité. Tome 1*, Parigi, Gallimard, 1976; trad. it. di Pasquale Pasquino e Giovanna Procacci, *La volontà di sapere*, Milano, Feltrinelli, 2013.
- Foucault Michel, *Naissance de la Biopolitique: Cours au Collège de France, 1978-1979*, Parigi, Seuil/Gallimard, 1979; trad. it. di M. Bertani e V. Zini, *Nascita della biopolitica*, Milano, Feltrinelli, 2005.
- Foucault Michel, *Nietzsche, la généalogie, l'histoire*, in S. Bachelard, G. Canguilhem, F. Dagognet (Eds.), *Hommage à Jean Hyppolite*, Paris, PUF, 1971, pp. 145-172; trad. it. di G. Procacci, P. Pasquino, *Nietzsche, la genealogia, la storia*, in A. Fontana, P. Pasquino (a c. d), *Microfisica del potere. Interventi politici*, Torino Giulio Einaudi editore s.p.a, 1977, pp. 29-55.
- Foucault Michel, *Sécurité, Territoire, Population: Cours au Collège de France, 1978-1979*, Parigi, Seuil/Gallimard, 1978; trad. it. di P. Napoli, *Sicurezza, Territorio, Popolazione*, Milano, Feltrinelli, 2005.
- Foucault Michel, *Surveiller et punir: Naissance de la prison*, Parigi, Gallimard, 1975; trad. it di A. Tarchetti *Sorvegliare e punire*, Torino, Einaudi, 2013.
- Friedman Milton, *Neo-Liberalism and its Prospects*, «Farmand», Vol. 60, 1951, No. 7, pp. 89-93.
- Fry Micheal, *Adam Smith's legacy. His place in the development of modern economics*, Londra, Routledge, 1992.
- Gamble Andrew, *The political economy of Margaret Thatcher: the free economy and the strong state*, trad. it. di B. Zaccaria, *Economia libera e Stato forte: la politica economica di Margaret Thatcher*, in «Ventunesimo Secolo», Vol. 35, Catanzaro, Rubbettino, 2014, pp. 41-60.
- Gane Nicholas, *Competition: A Critical History of a Concept*, «Theory, Culture & Society», Vol. 37, 2020, No. 2, pp. 31-59.
- Gane Nicholas, *The Emergence of Neoliberalism: Thinking Through and Beyond Michel Foucault's Lectures on Biopolitics*, «Theory, Culture & Society», Vol. 31, 2014, No. 4, pp. 3-27.
- Goode Richard, *Adding to the Stock of Physical and Human Capital*, «The American Economic Review», Vol. 49, 1959, No. 2, pp. 147-155.
- Greggi Filippo, *La Veridizione Neoliberale*, «Nóema», Vol. 13, 2022, pp. 47-67.
- Guner Nezih, *Gary Becker's legacy on intergenerational mobility*, «Journal of Demographic Economics», Vol. 81, 2015, No. 1, pp. 33-43.

- Harcourt Bernard, *Beccaria's "On Crimes and Punishments": A Mirror on the History of the Foundations, of Modern Criminal Law*, «Coase-Sandor Institute for Law & Economics» Working Paper No. 648, 2013.
- Hayek Friedrich August, *The Road to Serfdom*, Oxford, Routledge, 2001,
- Hofflander Alfred, *The Human Life Value: An Historical Perspective*, «The Journal of Risk and Insurance», Vol. 33, 1966, No. 3, pp. 381-391.
- Ibled Carla, *Beyond limits: a psychoanalytical study of the neoliberal imaginary*, Londra, University of London, 2021.
- Kiker Billy Frazier, *The Historical Roots of the Concept of Human Capital*, «Journal of Political Economy», Vol. 74, 1966, No. 5, pp. 481-499.
- Kiker Billy Frazier, *Von Thunen on Human Capital*, «Oxford Economic Papers», Vol. 21, 1969, No. 3, pp. 339-343.
- Le Chapelain Charlotte, Sylvère Matéos, *Schultz et le capital humain: une trajectoire intellectuelle*, «Revue d'économie politique», Vol.130, 2020, No. 1, pp. 5-25.
- Leghissa Giovanni, *Il modello dell'impresa e le radici della governamentalità biopolitica*, in G. Leghissa, L. Demichelis (Ed.), *Biopolitiche del lavoro*, Milano, Mimesis, 2008.
- Leghissa Giovanni, *Neoliberalismo. Un'introduzione critica*, Milano, Mimesis, 2012.
- Lepage Henri, *Demain le capitalisme*, Parigi, Le Livre de Poche, 1978.
- MacRae Duncan, *The Sociological Economics of Gary S. Becker*, «American Journal of Sociology», Vol. 83, 1978, No. 5, pp. 1244-1258.
- Maltese Pietro, *Foucault e la teoria del capitale umano*, «Educazione. Giornale di pedagogia critica», Vol. IV, 2015, No. 2, pp. 27-48.
- Maltese Pietro, *Precarietà, flessibilità e teoria del capitale umano*, «Journal of Theories and Research in Education», Vol.13, 2018, No. 1, pp. 193-217.
- Marengo Stefano, *La razionalità neoliberale. Antropologia del capitale umano a partire da Michel Foucault*, «Etica & Politica / Ethics & Politics», Vol. XVII, 2015, No. 1, pp. 205-228.
- McWhorter Ladelle, *Governmentality, Biopower, and the Debate over Genetic Enhancement*, «Journal of Medicine and Philosophy», Vol. 34, 2009, No. 4, pp. 409-437.
- Mill John Stuart, *Principles of Political Economy*, Londra, Longmans, Green & Co., 1909.
- Mincer Jacob, *Education, Experience, and the Distribution of Earnings and Employment*, in Juster F. Thomas, *Education, Income, and Human Behavior*, Cambridge, NBER, 1975, pp. 71-94.

- Mincer Jacob, *Investment in Human Capital and Personal Income Distribution*, «Journal of Political Economy», Vol. 66, 1958, No. 4, pp. 281-302.
- Mises Ludwig, *Human Action*, New Haven, Yale University Press, 1949; trad. it. di T. Bagiotti, *L'azione umana. Trattato di economia*, Torino, Utet, 1959.
- Nicholson Joseph Shield, *The Living Capital of the United Kingdom*, «The Economic Journal», Vol. 1, 1891, No. 1, pp. 95-107.
- Nicoli Massimiliano, *“Io sono un’impresa”. Biopolitica e capitale umano*, «aut aut», Vol. 356, 2012, pp. 85-99.
- Nicoli Massimiliano, Paltrinieri Luca, *Il management di sé e degli altri*, «aut aut», Vol. 362, 2014, pp. 49-74.
- Nicoli Massimiliano, *Regimi di verità nell’impresa postfordista*, «Esercizi Filosofici», Vol. 5, 2010, pp. 65-77.
- Nik-Khah Edward, Van Horn Robert, *The ascendancy of Chicago neoliberalism*, in S. Springer, K. Birch, J. MacLeavy (Eds.), *The Handbook of Neoliberalism*, Abingdon, Routledge, 2016, pp. 27-38.
- Paltrinieri Luca, *Biopolitics in the Twenty-First Century: The Malthus-Marx Debate and the Human Capital Issue*, in P. Bonditti, D. Bigo, F. Gros (Eds.), *Foucault and the Modern International. Silences and Legacies for the Study of World Politics*, Londra, Palgrave MacMillan, 2017, pp. 255-274.
- Paltrinieri Luca, *Le «capital humain» entre économie, démographie et éducation*, «Raisons politiques», Vol. 52, 2013, No. 4, pp. 89-107.
- Paltrinieri Luca, *Managing Subjectivity: Neoliberalism, Human Capital and Empowerment*, «Fudan Journal of the Humanities and Social Sciences», Vol. 10, 2017, No. 4, pp. 459-471.
- Paltrinieri Luca, *Neoliberal Selves. Human Capital Between Bourdieu and Foucault*, in S. W. Sawyer, D. Steinmetz-Jenkins (Eds.), *Foucault, Neoliberalism and Beyond*, Londra, Rowman & Littlefield, 2021, pp. 157-180.
- Paltrinieri Luca, Nicoli Massimiliano, *Du management de soi à l’investissement sur soi*, «Terrains/Théories», Vol. 6, 2017.
- Paltrinieri Luca, *Quantifier la qualité. Le «capital humain» entre économie, démographie et éducation*, «Raisons politiques», Vol. 52, 2013, No. 4, pp. 89-107.
- Pearson Karl, *The problem of practical eugenetics*, Londra, Dulau and Co, 1912.
- Ramrattan Lall, Szenberg Michael, *Memorializing Milton Friedman: A Review of His Major Works, 1912-2006*. «The American Economist», Vol. 52, 2008, No. 1, pp. 23-38.

- Read Jason, *A Genealogy of Homo-Economicus: Neoliberalism and the Production of Subjectivity*, «Foucault Studies», No. 6, 2009, pp. 25-36.
- Renwick Chris, *From political economy to sociology: Francis Galton and the social-scientific origins of eugenics*, «The British Journal for the History of Science», Vol. 44, 2011, No. 3, pp. 343-369.
- Röpke Wilhelm, *Civitas Humana. Grundfragen der Gesellschafts und Wirtschaftsreform*, Erlenbach-Zurigo, Eugen Rentsch, 1944; trad. it. di Ervino Pocar, *Civitas Humana. I problemi fondamentali della riforma sociale del nostro tempo*, Milano, Rizzoli, 1947.
- Rose Nikolas, *Governing enterprising individuals in Inventing our Selves: Psychology, Power, and Personhood*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.
- Rosen Sherwin, *Human Capital*, in J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman (Eds.), *Social Economics*, Londra, Palgrave Macmillan, 1989.
- Rosental Paul-Andrè, *Destins de l'eugenism*, Parigi, Seuil, 2016.
- Sandmo Agnar, *Gary Becker's Contributions to Economics*, «The Scandinavian Journal of Economics», Vol. 95, 1993, No. 1, pp. 7-23.
- Savvides Andreas, Stengos Thanasis, *Human Capital and Economic Growth*, Stanford, Stanford Economics and Finance, 2008.
- Schultz Theodore William, *Investing in people: The Economics of Population Quality People*, Berkley, University of California Press, 1982.
- Schultz Theodore William, *Investment in Human Capital*, «The American Economic Review», Vol. 51, 1961, No. 1, pp. 1-17.
- Schultz Theodore William, *Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research*, New York, The Free Press a Division of The Macmillan Company, 1971.
- Schultz Theodore William, *Reflections on Investment in Man*, «Journal of Political Economy», Vol. 70, 1962, No. 5, pp. 1-8.
- Spengler Joseph John, *Adam Smith on Human Capital*, «The American Economic Review», Vol. 67, 1977, No. 1, pp. 32-36.
- Sutter Jean, *Le facteur "qualité" en démographie*, «Population» (French Edition), Vol. 1, 1946, No. 2, pp. 299-316.
- Taylan Fehrat, *L'interventionnisme environnemental, une stratégie néolibérale*, «Raisons Politiques», Vol. 52, 2013, No. 4, pp. 77-87.
- Teillet Arnaud, *Une fabrique du sujet contemporain: normes éducatives et dispositifs néolibéraux*, Nanterre, Université de Nanterre - Paris X, 2019.

Teixeira Pedro Nuno, *Gary Stanley Becker (1930-2014). Economics as a study of human behaviour*, «*History of Economic Ideas*», Vol. 22, 2014, No. 2, pp. 9-22.

Ternon Yves, *Penser, classer, exclure. Origine du racisme biologique*, «*Revue d'Histoire de la Shoah*», Vol. 183, 2005, No. 2, pp. 17-47.

Vatter Miguel, *Neoliberalism and republicanism: Economic rule of law and law as concrete order (nomos)*, in D. Cahill, M. Cooper, M. Konings, D. Primrose (Eds.), *The Sage Handbook of Neoliberalism* Londra, SAGE Publications Ltd, 2018, pp. 370-383.

Zanini Adelino, *Ordoliberalismo. Costituzione e critica dei concetti (1933-1973)*, Bologna, Mulino, 2022.