

La retorica nell'*economics*. Una *techne* che ha assicurato il trionfo della disciplina

Maria Grazia Turri

Università degli Studi di Torino
mariagrazia.turri@unito.it

Abstract The aim of the paper is that the rhetoric in economics is the basis of accepting or rejecting an economic theory and always the rhetoric is the criterion that can persuade colleagues, students, stakeholders, politicians and citizens about the plausibility of specific economic theory. How Deirdre McCloskey has clearly demonstrated the key question of accepting an economic theory as scientific is neither the perfect correspondence with the rules of epistemology nor the matter of truth but the persuasiveness of the theory's creator. Mainstream economics say that a theory is scientific only in one case: if it follow the rules of epistemology as perfectly as possible. These include methods like induction, deduction, models and observation, and tools like equations, axioms and assumptions, so economists use both facts and logic in their theories. But nonetheless, not just mainstream economists, but every economists adopt a lot of metaphors, most of whom have a theological foundation and are included into a storytelling, so the argumentation becomes more persuasive. Economists use a language that is settled on by some kind of formalism - equations, axioms and assumptions borrowed from physics and mathematics -, but it is permeated with rhetorical figures and it is built on Aristotle's discipline. So, economists are, in fact, sellers on the market of economic theories and who are the most persuasive will be able to sell their theories.

Keywords: retorica, economia, metafore, teologia, etica

Received September 2015; accepted April 2016.

1. Convalidare le credenze

Con questo testo – che per ovvie ragioni di spazio sarà di inquadramento – avanzo per la prima volta la tesi che la “scienza economica” si fonda sostanzialmente su argomentazioni edificate su una struttura retorica di stampo aristotelico, con un apparato argomentativo incentrato su metafore, molte di natura teologica. Sono le logiche che sottostanno alla struttura argomentativa e narrativa di questa disciplina che l'hanno resa trionfante sul piano culturale, tanto da condizionare in modo sostanziale anche larga parte della teoria politica, che, come vedremo, ancora, a partire soprattutto dalla fine degli anni Cinquanta del XX secolo, l'idea di democrazia deliberativa al concetto di mercato.

Già John Maynard Keynes, uno degli economisti che ha influenzato maggiormente le politiche del XX secolo, sosteneva che:

le idee degli economisti e dei filosofi politici, così quelle giuste come quelle sbagliate, sono più potenti di quanto comunemente si ritenga. In realtà il mondo è governato da poche cose all'infuori di quelle. Gli uomini della pratica, i quali si credono affatto liberi da ogni influenza intellettuale, sono spesso gli schiavi di qualche economista defunto. Pazzi al potere, i quali odono voci nell'aria, distillano le loro frenesie da qualche scribacchino accademico di pochi anni addietro. Sono le idee, non gli interessi costituiti, che sono pericolose sia nel bene che nel male (KEYNES 1936: 577).

Nei confronti del “discorso” economico l'atteggiamento degli economisti è duplice e insieme contraddittorio: da un lato, dichiarano di seguire il metodo scientifico, corrispondente alla ‘received view’ dell'empirismo logico – associato generalmente in economia con il fondamentale saggio *Capitalismo e libertà* di Milton Friedman del 1962 –, e ne insegnano i precetti agli studenti; dall'altro, quando fanno ricerca non li rispettano, tanto che nelle loro esposizioni, che hanno l'obiettivo di convincere gli altri della validità dei risultati ai quali sono pervenuti, adottano la tecnica del discorso più efficace allo scopo. Il ragionamento economico ispirato ai principi positivisti dovrebbe basarsi invece su esperimenti e sillogismi, ma la lettura di autori come, per esempio, David Ricardo, Adam Smith, John Mainard Keynes, Milton Friedman, Paul Samuelson, James Buchanan mostra invece frequenti richiami all'autorità, il ricorso a ‘ipotetiche economie-giocattolo’, l'uso delle analogie e delle metafore (VOLPI 2014: 99), ossia figure del discorso che, mentre non rispettano i precetti positivisti, sono proprie della retorica.

L'*economics* adotta soprattutto quello che Aristotele definisce il ragionamento apodittico che ha la forma del sillogismo e che deduce delle conclusioni da premesse indiscutibili fondate su principi primi, ed è questo il ragionamento che consente la più completa formalizzazione e l'impiego della matematica e, in questo senso, si può dire che gli economisti *mainstream* adottano la logica moderna.

Oggi, quando si parla di economia, è bene tenere presente che la lingua italiana non consente la distinzione che viene attuata invece in quella inglese, che denomina *economics* l'economia come teoria e scienza – soprattutto come teoria dei beni scarsi – ed *economy* l'economia come pratica sociale. Si tratta di modalità fondamentalmente inscindibili ma che si è teso a voler tenere distinte in alcuni stadi del ragionamento o a confonderle nelle finalità a esse attribuite. L'*economics* si presenta come una scienza che parte da alcune credenze cardini – postulati o assiomi –, pertanto le scuole di economia *credono* in qualcosa e credono che qualcosa accada in base al loro *credere in* e la retorica economica messa in campo dalla gran parte degli economisti è volta a convalidare proprio il *credere in*.

L'origine di queste credenze la si può sostanzialmente datare intorno al 1870 quando uscirono quasi contemporaneamente i volumi di William Jevons (1871) in Inghilterra, Carl Menger (1871) in Austria e Leon Walras in Francia (1874). In dieci anni la nuova teoria prese il sopravvento e divenne centrale la distinzione appunto fra *economics* ed *economy* grazie all'enunciazione di Carl Menger, il quale definisce l'oggetto della moderna economia basata sullo scambio: l'allocazione dei mezzi scarsi allo scopo di provvedere alla sussistenza umana.

Qui e non altrove si annida il problema, tanto che in molti Paesi la responsabilità dei dicasteri economici è stata sempre più attribuita, sulla base di argomentazioni

retoriche, a ‘tecnici’, che non appaiono affatto come ‘neutri’ rispetto al politico, rivelandosi piuttosto portatori di una netta e chiara visione, argomentata come fosse oggettiva e neutrale rispetto alla realtà e ai postulati su cui poggia.

Si è dato vita così a una “grande narrazione”, presentata come l’unica possibile, e questa unicità vede nella teoria dell’*utilitarismo* di Jeremy Bentham il suo definitivo fondamento antropologico, nella cui articolata storia è però necessario distinguere fra la componente *descrittiva*, connessa alla pratica delle azioni, e la componente *normativa*. Con l’economia marginalista comincia la parabola ascendente dell’egemonia dell’utilitarismo inteso come razionalità pratica, tanto che il suo postulato – un soggetto egoista e razionale – tenderà progressivamente a conquistare tutti gli ambiti delle scienze umane e sociali e l’intera filosofia morale e politica, fino a giungere a un predominio pressoché incontrastato, che la *Teoria dell’Azione Razionale* ha definitivamente stigmatizzato. L’utilitarismo diventa così non solo il sistema teorico e ideologico dominante, ma l’immaginario stesso della modernità, lo specchio fedele dell’antropologia dell’uomo moderno nella sua riduzione a *homo oeconomicus*.

Fare riferimento alla corrente *mainstream* è rilevante per tre ragioni: questa si vuole presentare come scientifica, attinente alla fisica e rigetta l’idea di appartenere alle scienze dello spirito, in quanto soggette alla storia; procede e si presenta come se i fatti e i dati fossero neutri; è diventata dominante, nel senso gramsciano del termine. È *mainstream* l’*economics* insegnata nelle università di tutto il mondo e adottata dalle istituzioni che governano l’economia; essa si fonda su un decalogo costituito da assiomi che si basano sul primato del mercato, quale meccanismo efficiente ed efficace e dove la razionalità rappresenta la guida dei comportamenti e delle scelte degli agenti economici, pur con i limiti a questa imposti dall’asimmetria informativa, dalla presenza di emozioni e sentimenti e da una volontà debole. Ed è per queste ragioni che si parla di *razionalità limitata*.

2. L’illustre precedente

Non sono la prima che affronta la retorica in economia, o meglio nell’*economics*.

Prima di me, fanno storia i lavori di Deirdre Nansen McCloskey¹ per la loro unicità, vastità degli aspetti, dei contenuti e degli autori affrontati e per la radicalità della posizione. Un punto di riferimento dal quale non si può prescindere, ma che qui non affronto in modo diretto, ma riassumo unicamente in modo da rendere un briciolo più chiaro il mio attuale ordine di ragionamenti.

Per McCloskey l’*economics* è *solo* retorica e sull’efficacia della retorica l’intera disciplina, nelle sue diverse ottiche, deve essere valutata.

Benché lei sostenga essere la sua posizione unicamente riferibile ad Aristotele, a mio avviso la sua accezione di *retorica* è fortemente condizionata dalle tesi di Platone e si fonda sulle linee guida dello scritto di Cicerone su questo argomento. Ma se ad Aristotele bisogna riferirsi, McCloskey si innesta indubbiamente su un filone di lettura del filosofo stagirita fortemente connesso a quello di Martha Nussbaum, dove la dimensione etica assume il ruolo preponderante.

Nella sua critica al modernismo in economia sembra implicita la negazione del criterio della performatività e l’*economics* è vista come la disciplina che, più che all’evidenza dei fatti o al ragionamento logico, si rifà ad espedienti oratori volti a

¹ Molti dei suoi lavori sono qui rinvenibili <http://www.deirdremccloskey.com>.

suggestionare gli ascoltatori e in questo senso risulta molto efficace. Atteggiamento che avvicina McCloskey a una posizione prettamente relativista.

In scritti recenti McCloskey (2010) contesta ogni visione materialistica della storia poiché questa attribuisce i cambiamenti sociali e culturali a fattori economici, mentre invece sarebbe necessario, a suo avviso, riconoscere che i mutamenti avvengono con l'affermarsi di nuove idee e di una nuova retorica. Ed è ragionando sul ruolo determinante di questi fattori nel produrre i grandi cambiamenti economici e sociali che questa economista esprime la sua incondizionata ammirazione per il sistema capitalista, data la sua capacità di ridurre la povertà e accrescere il benessere (MCCLOSKEY 2010: 1). Indicativa in tal senso è anche la lunga prolusione sul libro di Thomas Piketty (<https://www.youtube.com/watch?v=D4mE-X140aA>).

La mia posizione è molto diversa, in particolare il dissenso è connesso alla performatività, a una riduzione della retorica a pura strategia volta alla consapevole manipolazione dell'uditorio e a una totale indifferenza – uno vale l'altro – circa il contenuto degli argomenti. Riconosco però che i contenuti, per essere diffusi e affermarsi, necessitano di un apparato retorico solidamente fondato e che argomentazioni, magari eticamente più condivisibili, se non trovano altrettanta abilità oratoria di quella manifestata dalla *mainstream* non si impongono alla gran parte dei cittadini e in particolare agli stakeholder.

L'argomentazione di McCloskey poggia su un assunto più volte da lei richiamato: visto che la recente filosofia della scienza ha mostrato l'inconclusività di qualsiasi riferimento esterno per fondare o giustificare una teoria (MCCLOSKEY 1985: 62), l'unica misura appropriata della maggiore o minore bontà di una di queste è la capacità di convincere, o addirittura creare, l'audience. Pertanto «gli economisti non sono degli esperti, sono fondamentalmente dei persuasori» (*ibidem*) e «l'economia è una collezione di forme letterarie, non una scienza» (*ivi*: 91).

Il vantaggio che deriverebbe da una simile posizione sarebbe a suo avviso indubitabile: «una critica retorica dell'economia può forse rendere gli economisti più modesti, tolleranti, e consapevoli delle proprie possibilità, e così migliorare una delle conversazioni del genere umano» (*ivi*: 89), inoltre «gli economisti prestano più attenzione a chi li ascolta di quanto non ne prestino ai Fatti e alla Logica, sebbene, com'è ovvio, anche i fatti e la logica figurino di tanto in tanto nei loro discorsi» (*ivi*: 137). Propone così un diverso rapporto fra scienza ed etica e nella sua impostazione si ripresentano due problemi noti ai filosofi: quello della verità e quello del rapporto fra le diverse forme di conoscenza.

Per McCloskey la verifica della verità di una proposizione è superflua: se una teoria è persuasiva, utile, ragionevole, attraente, accettabile non vi è alcun bisogno di sapere che è anche vera. Il che comporta, per questa economista americana, rifiutare la demarcazione fra affermazioni scientifiche, oggettive, rigorose e giudizi di valore, intuizioni, opinioni soggettive o normative. Il discorso economico non deve pertanto rispettare il criterio di verità, il quale impone un rapporto fra quel che si afferma e gli oggetti o i fatti del mondo reale, bensì applicare il criterio di giustezza, che giustifica la correttezza di ciò che si afferma, il criterio di sincerità, ossia l'esigenza che chi parla sia sinceramente convinto della verità e giustezza della sua affermazione, sia sostanzialmente un oratore autentico.

Per quanto riguarda le conseguenze pratiche e politiche, il criterio di legittimazione delle scienze basato sulla paralogia si deve, secondo McCloskey, estendere alle discipline sociali: come la scienza non può essere subordinata alla performatività, ossia non deve soddisfare i bisogni del sistema, così nella società rispetto alla

tematica della giustizia e delle istituzioni il dissenso deve prevalere sul consenso e contrastare il potere.

Lei stessa presenta le sue argomentazioni in relazione alle tesi più note di Jürgen Habermas e fa esplicito riferimento alla distinzione fra ‘discorso strategico’, che si propone di convincere gli ascoltatori, e nel quale è fondamentale la capacità di convinzione anche a danno della razionalità del discorso, e ‘discorso comunicativo’. Per Habermas questi criteri sono validi indipendentemente dal contesto del discorso e sono le condizioni perché un consenso universale venga raggiunto fra soggetti che abbiano pari opportunità di partecipare al discorso. La condizione è quindi che tutti possano esprimere le loro opinioni, contestare quelle degli altri, avere la stessa possibilità di veder prevalere i propri argomenti (HABERMAS 1983). Per lui, dunque, la verità è frutto del discorso e del confronto fra idee diverse, ma, a differenza di quanto sostengono altri autori come Thomas Kuhn o Richard Rorty, questo confronto non avviene all’interno di un dato contesto, come, per esempio, fra gli scienziati di una certa disciplina, ma obbedisce a regole universali esogene rispetto ai partecipanti al discorso; la verità ha quindi carattere universale, e il consenso universale che permette di raggiungerla è l’obiettivo del discorso.

Le differenze fra Habermas e McCloskey su questo punto sono evidenti: in primo luogo, la definizione che la seconda dà della retorica mette prevalentemente l’accento sull’argomentazione e sul suo successo nel convincere, così che il discorso appare più vicino a quello strategico che a quello comunicativo; in secondo luogo, le regole della conversazione sono interne al gruppo o alla comunità che vi partecipa e il consenso viene raggiunto quando l’argomentazione convince «le persone ben educate» e quando «si riconosce che la conversazione nell’ambito del proprio campo funziona bene» (MCCLOSKEY 1985: 47).

La posizione di McCloskey appare come estrema, almeno se si considera la sua affermazione che «la ricerca della Verità è una cattiva teoria delle motivazioni umane» e che gli scienziati «come esseri umani, cercano la forza di persuasione, l’eleganza, la soluzione di rompicapi, la conquista di sfuggenti dettagli, la sensazione di un lavoro ben fatto, l’onore e il reddito che derivano da un incarico» (MCCLOSKEY 1995: 46-47). Da una simile premessa deriva la negazione non solo di ogni ontologia o metafisica ma anche di ogni epistemologia, dato che la verifica della verità di una proposizione è superflua.

Una volta che è cancellata la linea di demarcazione fra logica e *doxa* McCloskey non può che constatare che gli economisti per convincere gli altri della validità delle proprie tesi usano nel loro discorso le metafore, il richiamo all’autorità, agli esempi, all’introspezione, agli argomenti politici, come avviene in altri campi della conoscenza e della cultura, e diventa così possibile analizzare il discorso economico con gli stessi criteri con i quali si trattano la storia o la letteratura (MCCLOSKEY 1994: 321). A margine, faccio notare che questa economista non prende minimamente in esame la distinzione fra verità e veridicità.

3. L’abbozzo di Aristotele

Aristotele attribuisce un ruolo cruciale alla retorica per quanto inerisce alla riflessione antropologica, poiché questa fa riferimento a un essere sia *alogon*, non linguistico, che *logon echon* cioè che possiede il *logos*, e quindi è un individuo con un *logos* che non è un potere assoluto e onnivoro. Un’argomentazione quanto mai pertinente rispetto all’*economics* in quanto i postulati della teoria *mainstream* si fondano sull’*homo economicus*, sul quale si esercita una specifica antropologia e

che è descritto come un attore sociale in grado di ordinare razionalmente le sue preferenze, di essere perfettamente informato sullo stato del mondo attuale e su tutti i futuri stati possibili e che agisce perseguendo unicamente obiettivi di massimizzazione dei benefici o di minimizzazione delle perdite; sostanzialmente un individuo che agisce in base al calcolo dei propri interessi e in preda ad *animal spirits*, razionale, volitivo e informato e che raffigura l'unità monadica che opera in un mercato competitivo ed efficiente. Si tratta di un astratto modello e di un paradigma che si diffondono fra Otto e Novecento, grazie soprattutto a economisti italiani come per esempio, Vilfredo Pareto o Maffeo Pantaleoni, i quali ne fanno l'asse portante del proprio edificio teorico anche per influenza di Herbert Spencer, grazie al quale si consolida l'idea di un individuo sostanzialmente mosso dall'egoismo e che diventa parte integrante, significativa e imprescindibile della teoria economica *mainstream*.

Soprattutto a partire dagli anni Settanta del XX secolo il falsificazionismo di Carl Popper, lo scientismo di John Muth e la matematizzazione, con i suoi postulati soprattutto nella loro forma semplificata, sono diventati il cuore della retorica argomentativa economica che ha utilizzato così proprio la tecnica che sulla carta sostiene di voler contrastare, e ha teso così ad avvalorare la tesi che la retorica dell'efficienza coincida con quella dell'efficacia e che la dimensione logico-argomentativa coincida con la logica formale.

La visione antropologica proposta dall'*homo oeconomicus* inizia così a divenire l'impianto con cui è letto ogni comportamento, non solo economico, tanto che l'economia da quel momento sembra generare il fenomeno che descrive e plasmare con le sue credenze la società, e lo fa a partire dall'enunciazione dei postulati su cui si fondano le credenze che gli stessi postulati dovrebbero successivamente dimostrare. E così questo *homo* configura per tutte le discipline un essere umano solipsisticamente inteso, libero e perfettamente razionale, ricco di bisogni e sul quale è possibile indurre il desiderio delle merci, impulsivo e manipolabile sul piano del consumo e razionale nelle scelte. Il modello retorico dell'*homo oeconomicus*, per i suoi postulati e per le metodologie con le quali ha costruito la sua autolegittimazione, ha pervaso teorie e prassi che vanno ben aldilà della "scienza economica", dando luogo a un sovranià dell'*economics* che appare totalizzante.

Nonostante Aristotele definisca l'essere umano come un "animale razionale", egli mette al centro del discorso retorico l'impulsività – *thymós* – e la brama – *epithymia* – e due differenti forme di desiderio, l'*orexis* e l'*orektikón*.

La novità della proposta aristotelica rispetto alle posizioni precedenti sta nella evidente intenzione di trasformare la retorica da mera prassi – *empeiria* –, atta a convincere chiunque di qualunque cosa – così come era stata tramandata dalla tradizione antecedente dei Sofisti –, a effettiva e specifica *techne*, cioè allo status di *ars* – come la denomineranno i latini e poi gli scolastici medievali, che la inseriranno fra le *artes liberales sermocinales* del Trivio – dotata di una teoria sua propria e capace di radicare le pratiche del *logos* nella dimensione razionale, e ovviamente relazionale.

Su un aspetto Aristotele concorda con il Platone del *Gorgia* e del *Protagora*, ovvero sul fatto che la retorica è capace di *psychagogia*, cioè di condizionare psicologicamente l'ascoltatore ammalandolo con le parole. È pertanto ben consapevole del potere immenso della parola, tanto che sa quanto possa diventare arma demagogica e proprio grazie a questa consapevolezza propone una *techne* che non generi propaganda, in cui hanno largo spazio *analogia* e *metafora*.

È grazie ad Aristotele, dunque, che la retorica è divenuta quell'abilità normata, con la quale «si è in grado di ragionare (*syllogizesthai*) intorno a qualsiasi problema proposto» (ARISTOTELE, *Retorica*, 160a, 14-17).

Per strutturare un discorso convincente, su qualunque argomento, è necessario innanzitutto saper ragionare correttamente e quindi è necessario articolare la *dialettica* con la retorica in modo da essere in grado di discettare convincentemente; ed è proprio coniugando la dialettica con la retorica che egli estende il ragionamento sul fondamento dei corretti presupposti dell'argomentare e questo perché sia la dialettica, arte del dibattito speculativo, sia la retorica, arte della parola pubblica, utilizzano nozioni che aiutano a costruire o rafforzare i valori della comunità. Per esempio, quando gli economisti *mainstream* analizzano le disparità di reddito o le teorie relative alla tassazione non progressiva ricorrono al metodo dialettico, e grazie a questo riescono a giustificare il *trickle down effect*, cioè il fatto che è bene che i ricchi si arricchiscano perché così la ricchezza arriva goccia a goccia anche agli strati poveri della popolazione, o a motivare la *flex tax*, cioè una percentuale molto modesta sulla tassazione di redditi molto elevati.

Aristotele tiene conto del fatto che nella vita associata non si fanno discorsi basati su verità inconfutabili, come quelle logiche, ma che spesso è necessario argomentare a partire da premesse che sono vere *per lo più*, o confermate da testimoni autorevoli, e che questi discorsi hanno anch'essi diversi gradi di validità e diversa portata conoscitiva. Così insiste, oltre che sulla chiarezza – *saphes* – dello stile, sull'uso corretto della metafora, concepita come strumento cognitivo capace di sollecitare l'immaginazione – la potente facoltà di mezzo che si fonda sulla percezione - e quindi di favorire l'apprendimento.

Ne emerge una disciplina, un'arte, che studia cosa c'è di persuasivo in ogni discorso, una *techne* che si avvale sia del buon uso delle emozioni sia di strumenti di tipo logico e che gioca sulla disponibilità a lasciarsi persuadere, il *pepeisthai*, essendo l'essere umano un animale linguistico e quindi dotato di *peithó*, come ben ha dimostrato in *Potere, coraggio e narcisismo* Heinz Kohut, quando descrive la relazione fra Hitler e la popolazione tedesca (KOHUT 1985: 89).

È importante anche non dimenticare che nel dodicesimo capitolo del terzo libro della *Retorica* Aristotele sostiene che, quando si argomenta, l'esattezza logica dei ragionamenti non solo è superflua, ma spesso è dannosa: chi si preoccupa di non commettere irregolarità logiche, difficilmente riesce a essere efficace nel comunicare. Noto l'esempio di un bozzetto, il quale visto da lontano appare più efficace di un quadro rifinito e questo perché l'abbozzo, proprio perché non è rifinito, esagera i tratti essenziali, deforma la prospettiva, giunge ad adulterare la realtà per renderla più evidente.

Nulla di più calzante per la pratica economica sociale nella sua relazione con l'*economics* se si pensa al governo dei tecnici insediatosi nel nostro Paese il 16 novembre del 2011 con primo Ministro Monti e molti professori economisti. Diversi loro provvedimenti hanno prodotto effetti e disfunzioni che non avevano ipotizzato, a partire da quello pensionistico che non prese in considerazione gli esodati e che ha aperto il contenzioso sul blocco delle rivalutazioni pensionistiche per due anni. Guardare da lontano rendeva più facile perorare una tale riforma, ma una volta che si è trattato di entrare nello specifico delle decisioni “il quadro” a distanza ravvicinata è risultato deformato rispetto agli obiettivi di *perfezione* e *scientificità* che la tecnica economica presupporrebbe.

La retorica nell'*economics* si fonda proprio sui quattro cardini della *techne* aristotelica:

- l'*inventio*: la scelta delle strategie più persuasive, il *cosa* del discorso, cioè la scala di modelli della realtà per anticipare gli eventi, per preparare le nostre reazioni e per costruirne la spiegazione. Si tratta di una dimensione a cui gli studi connessi al cognitivismo e alle ricerche neuroscientifiche danno una grande importanza;
- l'*elocutio*: la scelta delle parole più efficaci, la superficie linguistica del discorso, il *come* del discorso;
- la *dispositio*: la scelta dell'ordine distributivo più efficace delle parole e degli argomenti;
- l'*actio*: la scelta dei gesti, delle intonazioni e degli atti che devono accompagnare le parole;
- la *memoria*: la scelta della struttura del discorso in vista della sua esecuzione orale.

La retorica dell'*economics*, proprio come indica Aristotele, impiega un particolare tipo di sillogismo, l'entimema, nel quale alcune premesse non sono rese esplicite, in quanto ritenute note a tutti, e altre sono soltanto probabili e si fondano sulla verosimiglianza, *eikota*, e gli esempi, che costituiscono una forma abbreviata di induzione, in quanto per mezzo di un solo caso si illustra una regola universale. Ed è questo insieme di elementi che induce ad accettare le conclusioni. Chi argomenta, deve riuscire a convincere l'uditorio che premesse soltanto verosimili sono vere e quindi ad accettarne le conclusioni. È questo il caso della tesi connessa al fatto che il debito diventa un fattore di rischio se supera il 60% del Pil o che il deficit non deve essere superiore al 3% del Pil.

Pertanto la retorica economica si fonda sugli aspetti canonici della disciplina: *ethos*, *pathos* e *logos*. Infatti, rivolgendosi al proprio pubblico utilizza la topica delle emozioni: lavora su ciò che provoca quella determinata emozione e crea una determinata disposizione d'animo, e in prima istanza si rivolge a coloro che sono più inclini a provarla e si avvale della competenza di coloro che individuano il tipo di persone verso cui è più facile indurla.

Quello che l'economista *mainstream* mette in campo è una *pistis* basata sull'*ethos*, sulla credibilità, sulla qualità dell'oratore, e sul *pathos* che si può indurre nell'ascoltatore (ARISTOTELE, *Retorica*, 1355b 25-26).

Infine, la dinamica dalla retorica economica lavora sui processi deliberativi, indicando come paradigmatica la dicotomia *utile-dannoso*, esortando o dissuadendo comportamenti; su elementi morali improntati alla dicotomia *giusto-ingiusto*, in modo da difendere o accusare; e su processi epidittici, caratterizzati dalla contrapposizione fra *bello-brutto*, che consente di lodare o biasimare i comportamenti.

Pertanto la retorica nell'*economics* si fa *metodo* e *contenuto* e incorpora un mix di motivazioni, passioni e azioni.

Si è così costruito un corpus retorico-persuasivo che ruota intorno ad alcuni concetti chiave, quali *mercato*, *denaro*, *libertà*, *razionalità*, *felicità* (TURRI 2014), e presentato come l'unica dimensione possibile per l'intero pianeta – la mondializzazione di Habermas – e questa unicità è stata interpretata come tale per un arretramento e una strumentalizzazione delle teorie economiche dominanti da parte della politica, sia nella sua dimensione pratica che teorica.

Sul piano teorico sono le metodologie e i contenuti dell'*economics* e la sua retorica che hanno nel XX secolo influenzato le teorie sulla democrazia. Il primo volume fortemente condizionato dalle tesi *mainstream* è la *Teoria economica della*

democrazia elaborata da Anthony Downs (1957). Questo testo costituisce un punto di riferimento imprescindibile per tutte le formulazioni successive.

Il tentativo compiuto è quello di applicare la teoria economica della *scelta razionale* alle scelte politiche. Il parallelo viene esteso anche alle motivazioni che spingono gli elettori ad agire. Downs presuppone che nella teoria economica l'offerta da parte dei produttori avvenga per il guadagno monetario e non per motivi altruistici. La medesima cosa si può dire per quanto riguarda la politica, infatti si suppone che i politici non agiscano per altruismo nei confronti della società, ma per ottenere voti, quindi potere. Allo stesso modo si può paragonare il ruolo che la domanda svolge nelle leggi economiche a quella che il votante svolge nelle leggi che regolano la politica. In democrazia vige quindi la legge della domanda e dell'offerta che regola i rapporti microeconomici. In sintesi, i partiti politici formulano una serie di proposte per ottenere voti che conferiscono potere di azione al partito, gli elettori d'altro canto, votano perché si aspettano dei vantaggi in termini di reddito-utilità.

Per Downs ogni cittadino o gruppi di cittadini differiscono dall'altro quando si parla dei fini da perseguire per un governo; ognuno ha una serie di "fini corretti" e vede il pubblico interesse in termini di questi fini. È evidente che questa teoria razionale della democrazia poggia sull'idea di un finalismo puro. A questa tesi se ne contrappone, e in alcuni casi se ne accosta, un'altra, che è quella del principio procedurale della democrazia, un principio che poggia su valori, cioè su una certa concezione dell'eguaglianza e sull'ideale di una società non gerarchica (SCHUMPETER 1943) e che mette al centro la questione della relazione fra democrazia e mercato. Un tema poi ripreso da Robert Dahl (1985) e in un nesso stretto fra politica ed economia da James Buchanan (1997). In questa comparazione con il modello concettuale dell'economia, così come si pone in modo netto la questione dell'*homo oeconomicus* così si presenta come rilevante la questione dell'*homo votans* e della sua razionalità. Punto di vista, metodo e linguaggio, strutturalmente intrecciati, vengono trasferiti dall'ambito economico a quello politico: i metodi e i criteri per definire la razionalità dell'*homo oeconomicus* diventano i metodi e i criteri che definiscono la razionalità dell'*homo votans*.

4. Metafore: *schemata* e *script*

Gli economisti ricorrono, nel costruire modelli predittivi, non soltanto ad argomenti matematici o statistici, ma soprattutto a metafore. La metafora nell'*economics* è uno strumento non solo molto utilizzato ma anche molto potente. È sufficiente pensare alla *mano invisibile*; al *debito*, compreso quello sovrano; al *pareggio di bilancio*.

Lo sviluppo di teorie connesse alle ricerche neuroscientifiche è in grado di supportare in modo più articolato le ragioni del successo delle metafore coniate dall'*economics*.

Per Aristotele la metafora si ricava dalla sfera del movimento; la *phora* è una sorta di cambiamento, il cambiamento secondo il luogo (ARISTOTELE, *Fisica* III, 201a 15). La metafora fa riferimento all'*entis*, è produttrice di onto-teologia (DERRIDA 1987: 89).

Le metafore non sono unicamente delle figure linguistiche ma si rimotivano attorno sia a un asse tematico *percettivo*, cioè alla percezione dell'esterno al corpo e alle sinestesie (FONAGY 1979); sia alla dimensione *emotiva*, cioè a una forma di percezione interna. Entrambi elementi che rinviano al corpo, che è il principale centro di espansione metaforica (SPERBER 1923; ULLMANN 1964, LAKOFF & JOHNSON 1979, LAKOFF & TURNER 1989, AA.VV. 2010).

L'insieme delle ricerche in atto mette in luce che la metafora è uno strumento linguistico che *mostra* l'organizzazione del mondo e insieme lo *organizza*, ne è una *raffigurazione* e insieme un *rappporto*. È una modalità attiva, *pragmatica* e mentre è pragmatica è al contempo *semantica*, visto che mentre faccio comprendo e comprendere è un fare (TURRI 2011). E questo perché le nostre percezioni ed esperienze sensoriali formano le strutture preconettuali sulla cui base si sviluppano le nostre capacità cognitive e linguistiche.

Tale idea ha un interlocutore teoretico importante in Marcel Merleau-Ponty: la sua concezione del linguaggio, infatti, deriva da una dinamica concezione della percezione, vista come un processo attivo di *pattern-matching* e *pattern-seeking* (MERLEAU-PONTY 1960). Di conseguenza la metafora concettuale riguarda la concettualizzazione di un termine attraverso un referente noto, radicato nella corporalità e così l'*embodiment* costituisce, al tempo stesso, lo strumento e il vincolo attraverso cui comprendiamo e interpretiamo le nostre esperienze, comprese quelle linguistico-metaforiche. Tale base fondandosi sulla percezione vincola di fatto il set dei domini eleggibili come adatti a concettualizzare. La realtà linguistica si presenta quindi come meta-forica e insieme meta-fisica.

L'attribuzione di senso a parole, strutture grammaticali e sistemi concettuali, anche complessi, come in economia, in politica, in matematica e ovviamente in filosofia, dipende dall'attivazione di mappe metaforiche, in grado di influire direttamente sul processo di coinvolgimento corporeo, sia cognitivamente che percettivamente, tanto che si realizza una corrispondenza, o *mapping*, fra un dominio semantico e un altro.

La metafora concettuale è una corrispondenza (intesa nel senso matematico, e non semplicemente come analogia) fra un dominio concettuale – *target* – visto nei termini di un altro dominio – *source* – (KÖVECSES 2002). Inoltre, concetti astratti più complessi possono ricorrere a diverse metafore concettuali per rappresentare le varie sfaccettature di uno stesso concetto, e lo stesso dominio può essere utilizzato per diversi *target* o *source*. Alcune metafore concettuali sono presenti solo in alcune culture, come la metafora *il tempo è denaro*, che prevale nelle società industrializzate dell'Occidente, a causa di situazioni non presenti in altre società. È per questa ragione che la retorica economica si iscrive pienamente sia in quella che oggi chiamiamo neuro-retorica e sia con la neuro-narratologia, anzi la narrato-logica (CALABRESE 2013).

Sembra che, più o meno, a partire dai quattro anni impariamo a mettere in relazione tutto ciò con cui entriamo in contatto con le nostre precedenti esperienze, con le conoscenze custodite nella nostra memoria. Nel far questo, ricorremmo a modelli mentali d'orientamento, i cosiddetti *schemata* e agli *scripts*. Lo *schemata* è un modello cognitivo a cui ancoriamo la nostra esperienza, ovvero adottiamo etichette attraverso le quali la classifichiamo; di converso lo *script* è un 'copione' in cui sono archiviate sequenze di azioni. Lo *schemata* fornisce il paradigma semantico di un accadimento, il suo significato, mentre lo *script* ne costituisce l'articolazione sintattica, cioè l'ordine di successione degli avvenimenti. Sono questi elementi che consentono di prendere in esame ai nostri fini l'*inventio*, cioè quella parte della retorica che concerne *la scelta degli argomenti oggetto del discorso*.

L'*economics* sceglie specifiche strategie persuasive, il *cosa* del discorso, cioè la scala di modelli della realtà per *anticipare* gli eventi, per preparare le nostre reazioni e per costruirne la spiegazione. Evidente quando pone al centro il tema della crescita, della produttività, del debito e il modello diventa il *progresso*, e il modo di anticipare gli eventi viene costruito nella relazione produttività-crescita, dove l'incremento della produttività *anticipa* la crescita. Il modello, lo *schemata*, è

l'efficienza produttiva che anticipa una crescita che genererebbe ricchezza per tutti. E se decisivo, in quest'ottica, è soprattutto il concetto di *embodiment*, che designa che è a partire dal corpo che impariamo a decifrare ciò di cui facciamo esperienza, sono i *neuroni mirror* che fanno sì che sia possibile dire che il linguaggio si rivela importante non solo per i contenuti quanto piuttosto per la sua forma, e che questa è in grado di determinare certi specifici effetti in coloro che vi entrano in contatto. Si tratta di un passaggio che sposta l'attenzione dall'*inventio* all'*elocutio*, cioè sulla scelta delle parole più efficaci, il *come* del discorso, cioè sulla parte della retorica che si occupa dell'elaborazione linguistica dei propri argomenti.

Due esempi, in questo quadro, sono particolarmente significati: il *debito* e la *mano invisibile*. All'interno della struttura retorica il debito si configura sia come *elocutio* che come *metafora*.

Si tratta di un termine che consente un immediato rispecchiamento perché evoca sin dalla sua etimologia il movimento fisico del dividere, ma anche, e soprattutto, quello del dare e del ricevere e quindi chiama in causa la *elocutio*.

Il debito come metafora nasce in ambito *teologico* e ha origine nello stesso peccato originale ed è una metafora che affiora man mano che il debito si trasforma da peso e fardello fisico a macchia *nell'anima* o *dell'anima*, cioè si trasforma in una entità sanabile con qualche stratagemma, e migra da una dimensione incarnata, che fa diretto riferimento al corpo, a una dimensione concettuale e morale connessa alla distribuzione della ricchezza (ANDERSON 2009). Ne consegue che la vita carica di colpa e la vita carica di debiti coincidono e questo perché l'essere umano, letto secondo il principio biblico del peccato originale, viene al mondo già strutturalmente colpevole e, dunque, metafisicamente indebitato *ab origine*. In questa ottica ciò che definisce la natura dell'essere umano è essere-in-debito, essere debitore sin da subito nell'anima e man mano che vive il suo debito può variare sia sul piano morale che materiale. Il male e la colpa, a esso correlata, mutano nel corso dell'esistenza nella loro natura metafisica, poiché da condizioni originarie insanabili si trasformano in sanabili. Un tema caro a Karl Marx, Friedrich Nietzsche, Walter Benjamin.

La dimensione monetaria ed economica del debito affiora nella comunità cristiana tanto come piano di salvezza che come amministrazione della verità di fede e delle cose affidate. È la *moneta* il dispositivo che regola l'una e l'altra e istanzia il patto di fiducia fra la verità e la fede del credente. La fede, la fiducia, il credere e il credito sono i costituenti che fondano pertanto il legame fra il 'pastore dei credenti' e i governati, fra il nocchiero che traccia la rotta e i governati che condividono il percorso per giungere alla meta, rivelando come esso non sia di comando, ma piuttosto oblativo, cioè operi in favore dell'interesse dei governati secondo una verità che eccede il pastore/nocchiero, colui che indirizza e governa, ed è avallata e garantita da una verità, una *competenza*, un sapere, un *co-noscere* e un *com-prendere*. Una verità che, tramite le pratiche di orientamento disciplinare delle condotte, viene interiorizzata e diventa costitutiva della soggettività dei governati. Il dispositivo di questa relazione, la moneta, diventa così simbolo e materia di un credito di fiducia ed è insieme simbolo e materia di un debito che è legame di dipendenza, la dipendenza dall'altro.

Non posso qui dilungarmi sulle evidenti connessioni fra questi elementi e la retorica intorno al debito che si è sviluppata in questi ultimi sette anni nel continente europeo².

Altrettanto centrale e significativa è la metafora della *mano invisibile*.

² Mi permetto di rimandare su questo al mio *Gli dei del capitalismo* (2014).

La teoria *mainstream* si fonda sulla disciplina della libertà proposta da Friedrich von Hayek sulla scia di Max Weber, e forse inconsapevolmente anche di Carl Schmitt. Una disciplina che si fa principio dell'ordine spontaneo del mercato, una variante della metafora della *mano invisibile* introdotta da Adam Smith, il quale intendeva con questa raffigurare le forze sociali che agiscono sotterraneamente. L'idea di un mercato come realtà invisibile e inafferrabile è stata infatti da lui inserita con l'espressione figurata presente già in Agostino (*Confessioni*, Libro V, Cap. XIII, 211), la quale ha accreditato la tesi che l'essere umano si debba lasciar condurre dalle forze sociali nascoste, pena il rischio di opporsi all'ordine naturale. Smith non aveva comunque la visione estrema che gli è stata attribuita, come è dimostrato da numerosi passi de *La ricchezza delle nazioni*.

La 'mano invisibile' di Smith assumerà invece la forma della *catallaxis* grazie a Ludwig von Mises (1949). Il termine deriva dal greco *katallagè*, utilizzato per scambio, ma che non significa solo dare e prendere, ma anche pacifico accordo e conciliazione. Si tratta di una categoria che anticiperà la cibernetica e che sarà ripresentata con maggiore autorevolezza da Friedrich von Hayek, l'economista e filosofo che Keynes definì «uno dei cervelli confusi più distinti d'Europa» (ROTHBARD 1963: 78). La *catallaxis* è un concetto che istanzia un ordine spontaneo ma non più limitato alla sola sfera economica, bensì esteso a quella politico-sociale. L'estensione della *mano invisibile* all'ambito politico era del resto già stata anticipata da Kant in *Per la pace perpetua*, dove il filosofo tedesco ne propone un'analogia con il sistema liberale, il che fa sì che si vengano a creare i presupposti perché questa metafora economica permei l'insieme delle attività sociali e si realizzi in questo modo la sua egemonia culturale e performativa. L'economia di mercato si fa così politica e società, instaurando un ordine ordinale mai prima esplicitamente teorizzato.

Perché questa metafora di Adam Smith ha potuto diventare così potente? È Aristotele che dedica un ampio spazio alla morfologia della mano e la utilizza come metafora per antonomasia dello *strumento-organo* e come strumento dell'anima.

È indubbio, che come afferma David Hume, la mano, in quanto "strumento degli strumenti", incide sulla totalità del corpo. Tanto che Aristotele, all'interno della propria concezione del corpo-*organon*, associa alla mano la superiorità del corpo umano rispetto a quello degli altri animali.

Se la mano è intelligente, per analogia la mano invisibile è ancora più intelligente; è una mano che nasconde e quindi è un'intelligenza inafferrabile ma effabile, proprio come quella degli dei. Non è quindi un caso che Smith nella *Ricchezza delle Nazioni* abbia come sfondo la *Teologia Naturale* di William Paley (1802) e l'immagine proposta dallo stesso Paley del "grande orologiaio", alla quale egli oppone la tesi che le azioni materiali degli individui rappresentano il vero motore dell'economia nel suo complesso e che l'economia non ha e neppure necessita di un "grande orologiaio", ma piuttosto vive dell'esercizio della *mano invisibile*, cioè del mercato. Per Paley la complessa struttura del mondo dei viventi richiede un disegnatore intelligente e, riconoscendo che nella natura c'è grande sofferenza e che questa sembra essere indifferente al dolore, egli unisce la dimensione ontologica della realtà fisica alla dimensione ontologica della morale, in quanto il male è nel sé del mondo. I fautori dell'argomento del "disegno intelligente" ritengono infatti che un progetto complesso richieda forzatamente un progettista, in quanto quando si osserva un artefatto di straordinaria fattura, come per esempio un orologio, se ne deduce che esso deve essere stato necessariamente creato da un competente orologiaio. In questo senso, la perfezione della natura, l'organizzazione estremamente complessa degli organismi,

le forme degli animali, non possono essere casuali, ma devono inevitabilmente essere il frutto di una mente particolarmente brillante; e ogni creazione non può che essere stata realizzata per un obiettivo funzionale. Cosicché Paley unisce teologia e teleologia, grazie a un ragionamento conforme a quello fatto dal dottor Pangloss di Voltaire (VOLTAIRE 1759: 6).

In tempi molto recenti questo modo di procedere metaforico è stato riproposto anche nel testo di John Searle (1995) *La costruzione della realtà sociale*, dove, nel tentativo di argomentare che il denaro-moneta è un oggetto sociale, per spiegare l'intenzionalità sociale che farebbe essere tale il denaro-moneta, non riuscendo ad ancorarla ad alcuna spiegazione di natura biologica o neurologica, evoca un'*ontologia invisibile*, che assume il medesimo ruolo della *mano invisibile*, tanto che come questa l'ontologia sociale armonizza, per magia, le intenzionalità dei singoli (TURRI 2009).

Bibliografia

AA.VV. (2010), «Neurorhetorics», in *Rhetoric Society Quarterly*, Special Issue, vol. 40, 5.

ANDERSON, Gary A. (2009), *Sin: A History*, Yale University Press (tr. it. *Il peccato. La sua storia nel mondo giudaico-cristiano*, Liberilibri, Macerata, 2012).

BUCHANAN, James M. (1997), «The Balanced Budget Amendment: Clarifying the Arguments», in *Public Choice*, Springer, vol. 90, 1-4, pp. 117-38.

CALABRESE, Stefano (2013), *Retorica e scienze cognitive*, Carocci, Roma.

DAHL, Richard A. (1985), *A Preface to Economic Democracy*, University of California Press (tr. it. *La democrazia economica*, il Mulino, Bologna, 1989).

DERRIDA, Jacques (1987), *Psyché: Invention de l'autre*, Galilée (tr. it. *Psyché. Invenzioni dell'altro*, Jaca Book, Milano, 2009).

DOWNS, Anthony (1957), *The public interest: its meaning in a democracy*, (tr. it. *Teoria economica della democrazia*, il Mulino, Bologna, 1988).

FÓNAGY, Ivan (1979), *La métaphore en phonétique*, Didier, Ottawa.

HABERMAS, Jürgen (1983), *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln* (tr. it. *Etica del discorso*, Laterza, Bari 1985).

KEYNES, John M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money* (tr. it. *Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta*, UTET, Torino 1978).

KOHUT, Heinz (1985), *Self Psychology and the Humanities: Reflections on a New Psychoanalytic Approach* (tr. it. *Potere coraggio e narcisismo*, Astrolabio, Roma 1986).

KÖVECSES, Zoltán (2002), *Metaphor. A practical introduction*, Oxford University Press, New York.

LAKOFF, George & JOHNSON, Mark (1979), *Metaphors We Live By* (tr. it. *Metafore e vita quotidiana*, Bompiani, Milano 1998).

LAKOFF, George & TURNER, Mark (1989), *More Than Cool Reason. A Field Guide to Poetic Metaphor*, Chicago University Press, Chicago.

MCCLOSKEY, Deirdre (1983), «The Rhetoric of Economics», in *Journal of Economic Literature*, 2, pp. 481-517.

MCCLOSKEY, Deirdre (1985), *The Rhetoric of Economics*, Madison 12, The University of Wisconsin Press.

MCCLOSKEY, Deirdre (1988), «The Consequences of Rhetoric», in *Fundamenta Scientiae*, vol. 9, 2-3, pp. 269-284.

MCCLOSKEY, Deirdre (1990), *If You're So Smart: The Narrative of Economic Expertise*, University of Chicago Press, Chicago.

MCCLOSKEY, Deirdre (1994), *Knowledge and Persuasion in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.

MCCLOSKEY, Deirdre (1995), «Modern Epistemology against Analytic Philosophy: a Reply to Maki», in *Journal of Economic Literature*, 33, 3, pp. 1319-1323.

MCCLOSKEY, Deirdre (2010), *Bourgeois Dignity: A Revolution in Rhetoric*, Cato Unbound, October 4th, disponibile su <http://www.cato-unbound.org/2010/10/04/deirdre-mccloskey/bourgeois-dignity-revolution-rhetoric>.

MERLEAU-PONTY, Marcel (1960), *Signes* (tr. it. *Segni*, Il Saggiatore, Milano 1967).

MISES von, Ludvig (1949), *Human Action. A Treatise on Economics* (tr. it. *L'azione umana*, UTET, Torino 1959).

ROTHBARD, Murray N. (2007), *Contro Adam Smith*, Rubettino, Soveria Mannelli - CZ.

SCHUMPETER, Joseph A. (1943), *Capitalism, Socialism and Democracy* (tr. it. *Capitalismo, socialismo, democrazia*, Etas, Milano 2001).

SEARLE, John R. (1995), *The Construction of Social Reality* (tr. it. *La costruzione della realtà sociale*, Edizioni di Comunità, Milano 1996).

SPERBER, Hans (1923), *Einführung in die Bedeutungslehre*, Leipzig, Bonn.

TURRI, Maria Grazia (2009), *La distinzione fra moneta e denaro*, Carocci, Roma.

TURRI, Maria Grazia (2011), *Gli oggetti che popolano il mondo. Ontologia delle relazioni*, Carocci, Roma.

TURRI, Maria Grazia (2014), *Gli dei del capitalismo. Teologia economica nell'età dell'incertezza*, Mimesis, Milano-Udine.

ULLMANN, Stephen (1964), *Language and Style* (tr. it. *Stile e linguaggio*, Vallecchi, Firenze 1968).

VOLPI, Franco (2014), *Oggetto e metodo dell'economia politica*, FrancoAngeli, Milano.

VOLTAIRE (1759), *Candide, ou l'optimisme* (tr. it. *Candide, ovvero l'ottimismo*, Bompiani, Milano 1987).