

Verso uno studio dei bisogni dell'uomo e del loro soddisfacimento tramite la costruzione di soluzioni

Questo studio, oggi molto frammentario persino nel suo piano di lavoro, mirerà ad individuare le linee metodologiche generali di una posizione che riguarda:

1. l'uomo in generale come soggetto;
2. i bisogni dell'uomo;
3. le modalità del loro soddisfacimento via un'azione sugli oggetti, tramite la quale la costruzione di soluzioni risulta più importante di una selezione tra alternative date;
4. il percorso di costruzione delle soluzioni (con una via dinamica ed una statica);
5. un confronto con la teoria neoclassica e con la teoria della razionalità limitata;
6. alcune direttive generali di natura metodologica;
7. alcune considerazioni sulla scienza economica sottesa al testo.

Alcuni esempi servono a fare luce sul ragionamento e sono evidenziati in box separati. Si sconsiglia però di saltarli, poiché contengono vari elementi di chiarificazione delle affermazioni precedenti o seguenti.

Contiamo sulla pazienza del lettore, che si troverà di fronte un testo disorganico ma ricco di spunti ed intuizioni, che speriamo possano essergli utili.

Il testo è chiaramente propedeutico ad uno studio più ampio ma si è voluto anticiparlo in questa forma per uno stimolo al dialogo.

In termini positivi, la posizione sottolinea i seguenti punti:

1. Il **soggetto**: i bisogni dell'uomo in generale come la cumulata dei bisogni di tutti
2. La costruzione dei bisogni dell'individuo in generale secondo il principio OR e non AND. Di cosa ha bisogno l'uomo? Test empirico: uno ha bisogno di questo, l'altro di quello, quindi l'uomo in generale ha bisogno di tutti e due.
3. Quante persone sono necessarie perché un bisogno venga riconosciuto nella lista? Un buon numero, non una, non due, non infinite.
4. La soggettività, la storicità, le culture nello spazio come aree locali dell'individuo in generale.
5. Chi non sente il bisogno va considerato come limitato. Come succede nel caso dell'analfabeta di fronte alla letteratura.
6. Come configurare un bisogno che può essere visto da più punti di vista? Elencandoli tutti e non sovrapponendoli. I casi sono due: o la descrizione verbale del bisogno è diversa solo in apparenza (in tal caso è irrilevante la scelta) o sono due bisogni anche solo leggermente diversi. In quest'ultimo caso, li si elenca e li si analizza separatamente (salvo economie di discussione).

Una teoria sostantiva che esplicitando coi loro nomi i bisogni ed alcune modalità di soddisfacimento, si espone immediatamente a vari problemi:

1. bisogni sentiti da qualcuno e non da altri. L'Individuo generalizzato viene costruito privilegiando chi sente, cumulando i bisogni, secondo il principio OR.
2. bisogni sentiti da qualcuno e condannati moralmente da altri (droga, fumo, alcool). Ma la condanna non è del bisogno (di evasione, soluzione temporanea di problemi, divertimento, socialità) ma di un modo di soddisfacimento che danneggia la

salute, produce dipendenza ed è pericoloso per altri. Individuo generalizzato sente questi bisogni ed in generale occorre soddisfarli nella misura più ampia possibile.

3. Il concetto di male, pericolo.
4. Importanza di una teoria descrittiva prima ancora che valutativa. Pre-giudizio di positività dei bisogni. Soggetti a critica sono piuttosto le modalità di soddisfacimento.
5. Vale infatti un pre-giudizio di positività di ogni bisogno, rispetto al quale ogni eccezione va argomentata. Oggetto di giudizio di valore è la modalità di soddisfazione. Esso può essere razionalmente argomentato e la teoria offre, ad esempio, una impostazione del problema della sostituzione di una modalità di soddisfazione con un'altra.

In termini critici:

1. Polemica con una concezione che azzera le specificità di bisogni (e beni) per proporre una idea di utilità "sostantiva". All'utilità-numero si contrappone l'utilità-elenco (elenco di richieste/requisiti, elenco di qualità positive).
2. Critica alla fretta della teoria neoclassica, alla sovra-enfasi su quantità e prezzi, invece ciò che rileva davvero è il che cosa e la sua modificazione. Insufficienza della teoria di Lancaster, sua mancata adozione.
3. Ripresa di Menger, Edgeworth e critica.
4. Irrilevanza presente di ordinamenti tra bisogni. Critica ai Basic goods.
5. Critica al ragionamento sociologico, secondo il quale l'ambiente determina l'individuo. È vero invece che l'individuo sceglie il proprio ambiente di riferimento (a scapito di altri) ed ha la capacità di selezionare e rifiutare degli elementi dell'ambiente prescelto.

All'analisi del soggetto (i suoi bisogni e le sue richieste qualitative) si lega dialetticamente l'analisi dell'**oggetto**. I beni sono oggetti complessi, fatti di molti ingredienti, dotati di diverse caratteristiche, impattano su diversi bisogni contemporaneamente (in positivo e in negativo), sia in relazione 1:1 caratteristica-bisogno sia multi-uno sia uno molti.

I beni prodotti sono lo snodo tra bisogni differenti (soddisfazione di alcuni ma anche generazione di nuovi bisogni) per essere una soluzione alle molteplici e spesso implicite questioni relative al soddisfacimento dei bisogni (del decisore ma anche di tutta una rete di soggetti con voce in capitolo e capacità di influenzarlo). L'innovazione e la diffusione tecnologica di prodotti e processi come risposta storica ai bisogni dell'uomo. Esse sono spinte, in misura diversa secondo i casi, dalla percezione di bisogni e dalle opportunità tecnologiche fornite dai paradigmi tecnologici.

Il punto centrale del nostro ragionamento è che la scelta è incastonamento del bene giusto al posto giusto.

Cosa intendiamo quando affermiamo che la **soluzione (l'oggetto acquistato e consumato) non viene scelta ma costruita?**

1. Una soluzione è costruita perché fatta di diversi elementi venduti separatamente, che acquistano un senso unitario, in un universo di complementarietà non univoche.
2. Il caso estremo è quello in cui il consumatore prepara un pranzo con una serie di ingredienti, secondo proprie ricette, adeguate all'occasione.
3. Un altro caso: La ricerca del prodotto è una attività sequenziale nella quale viene scartate tutta una serie di possibilità, tanto che la soluzione è pesantemente path-dependent.
4. Si possono soddisfare gli stessi bisogni con beni e servizi diversi, magari da rimodificare ad hoc, e tra di essi è ragionevole porre il

problema della scelta.

5. Si rifiuta invece l'idea di sostituibilità generalizzata tra i bisogni, riducendola a necessità contingente data dal vincolo di bilancio, ma che mantiene l'individuo insoddisfatto.

Inoltre:

1. la scelta come incastro di un oggetto complesso in una rete di bisogni, possibilità, priorità
2. vi è una irriducibile ambivalenza degli oggetti come risposte in sé a dei bisogni, come apertura a possibilità nuove, come chiusura di percorsi precedenti.
3. cautele necessarie nel dedurre dai comportamenti (es. d'acquisto) il livello di soddisfazione. In generale è possibile che l'oggetto scelto non risponda adeguatamente ad alcuni bisogni: nuovi acquisti, modificazioni dell'oggetto, insoddisfazione
4. la spiegazione dell'acquisto di prodotti diversi non in problemi di quantità ma di insoddisfazione
5. Ogni acquisto porta con sé la spinta ad acquisti ulteriori.
6. Ogni prodotto è modificabile. Accorciare un vestito, ritingerlo, farne stracci. Fotocopiare un libro, sottolinearlo.
7. Naturalmente tale modificabilità non è illimitata, ecco perché è importante che sul mercato ci sia già la varietà. Specificità del bisogno, costruzione della soluzione, utilizzo di componenti in parte non modificabili, richiesta di componenti diverse.
8. Il consumatore regola l'intensità di utilizzo, la frequenza, il modo, gli oggetti usati in contemporanea, la preparazione.
9. Dei beni è rilevante la durata (consumo completo in una sola volta, consumo di una dose standard dopo un certo numero delle quasi si ha il consumo completo, deperimento anche in caso di mancato utilizzo, usura,, manutenzione, sostituzione, riparazione,

conservazione come opera d'arte).

L'ascolto della radio

Ad esempio l'ascolto della radio, la scelta della stazione, il momento di ascolto, la decisione di registrare. La disponibilità a pagare per la radio non dipende dal godimento cumulato e previsto in anticipo delle trasmissioni televisive, tanto che il miglioramento della qualità di queste ultime produca un aumento della disponibilità a pagare (potrebbe spingere qualcuno a comprare una radio). La scelta di comprare una radio dipende dal fatto se ci siano o meno trasmissioni interessanti in generale.

In sintesi, i beni durevoli non sono riducibili ad una somma di servizi istantanei.

Ogni scelta apre la strada ad altre ed è, a sua volta, aperta dalle precedenti.

Si fa quindi una cosa:

- per il suo valore in se
- perché si vuole qualcosa che la richiede come passaggio intermedio
- perché si vuole avere la possibilità futura di scegliere
- perché completa un progetto già iniziato.

La libera scelta dell'individuo può essere ovvia (quando sono note le situazioni personali e una sola soluzione ha evidenti vantaggi) oppure difficile (quanto non è così) ma è sempre veramente libera, cioè non prevedibile. Stocasticità esterna del comportamento individuale ma possibilità di comprensione dei comportamenti collettivi e dei gruppi sociali con il ragionamento e con la statistica.

Il percorso di costruzione delle soluzioni

Esempio del chiodo

Ho un quadro da appendere. Ho bisogno di un chiodo piuttosto robusto. Scelgo il negozio più vicino a casa oppure quello meglio fornito o ancora quello dai prezzi più bassi. Giunto là compro il primo che si adatta al caso mio o il meno caro di quelli che vanno bene.

Ma perché avevo un quadro da appendere? Perché avevo una grande parete bianca e ho pensato: “Un quadro qui ci starebbe piuttosto bene. Oppure anche una fotografia”. Durante una passeggiata con un amico, abbiamo visto un negozio di quadri, siamo entrati e, tra mille croste, ho visto un quadro davvero bello, ho chiesto il prezzo. Mi è sembrato piuttosto alto e non l’ho preso. Sono tornato a casa e mi sono detto: “Dai! Fatti un regalo!” e sono tornato il giorno dopo nel negozio, sperando di trovarlo ancora. Per fortuna non era stato venduto e, tutto soddisfatto, sono tornato a casa col dipinto.

Non mancano quindi elementi di circostanza largamente casuali, ma essi insistono su una struttura di bisogni, gusti, disponibilità finanziarie, atteggiamenti più o meno permissivi nei confronti del consumo.

Ad ogni passaggio decisionale, valgono regole di razionalità specifica, che si cumulano nella soluzione finale. Ho comprato il chiodo più a buon mercato tra quelli che andavano bene al mio quadro tra quelli del negozio più vicino.

In ogni passaggio sono possibili più regole, ciascuna massimizzante una caratteristica o connotante da un mix di obiettivi pienamente raggiunti. È possibile che la soluzione sia nulla (nel negozio non trovo nulla che faccia al caso mio), in tal caso provo in un altro (torno indietro di uno step

decisionale o rimetto in discussione ciò che si può modificare).

Una soluzione è costruita perché fatta di diversi elementi venduti separatamente, che acquistano un senso unitario, in un universo di complementarità non univoche. Non esiste un unico chiodo che vada bene, ma neppure infinite soluzioni.

Ad ogni passaggio decisionale si aprono strade nuove, idee, direzioni possibili, che possono ricombinare la soluzione.

La migliore soluzione può essere insoddisfacente. Il chiodo esteticamente invisibile e poco costoso dopo un anno si rompe, facendo rigare il quadro.
--

Può però succedere che l'intersezione delle esigenze dia l'insieme vuoto. In tal caso occorre una modificazione del programma. Si modifica l'elemento che fa problema. La serie di modificazioni produce un risultato possibile ma non necessariamente accettabile.

In sede di attuazione, nuove difficoltà possono sorgere. Si impone una ulteriore modificazione del programma che incorpori le novità, provi a porvi rimedio col minor danno possibile nei confronti dell'obiettivo intaccato dell'elemento venuto a mancare, compensi in altri campi ciò a cui non si può rimediare.

Siamo per presentare **due teorie della scelta**, entrambi utili: una teoria dinamica della scelta e una teoria statica.

Le descriveremo in relazione a questo esempio.

L'esempio di cucinare un piatto di carne e verdure

I soggetti sono il cuoco e i commensali, che sono stati preceduti dai venditori e verranno seguiti dagli uomini della nettezza urbana. Le attività sono la preparazione, la cottura, portare in tavola e servire, lavare i piatti. La scelta è di cosa cucinare.

Il bene è il piatto di carne e verdure. Gli ingredienti sono la carne, le patate, le carote, l'olio, il burro, il sale, il pepe. Necessari sono una padella, un fuoco, una paletta, il piatto. Essi sono specifici, sono usati esplicitamente per tale piatto, devono essere sostituiti se vogliamo fare altro. Sullo sfondo, comuni ad altri piatti, stanno le postate, la tovaglia, gli attrezzi della cucina. Ancora più in comune con altri usi, il tavolo, le sedie.

1. Gli ingredienti sono scelti tra quelli disponibili in casa, negli scaffali e nel frigorifero.
2. La scelta è cosa cucinare. Essa avviene a partire dagli ingredienti disponibili, tra le ricette note od inventabili dal cuoco, la fame, i gusti dei commensali, il desiderio di ripetere o di variare rispetto agli ultimi pasti, considerazioni dietetiche, occasioni (festive, routine,...), tempo di preparazione, disponibilità di padelle pulite, urgenza nel consumo di un certo ingrediente a causa dell'avvicinarsi della sua data di scadenza.

Prima impostazione (dinamica)

Individuiamo un percorso “classico” che porta alla scelta di cosa cucinare.

1. sorge il bisogno (fame e/o è l’ora di pranzo prestabilita)
2. un paio di richieste (è molto che non facciamo..., ho molta fame...)
3. si propone una soluzione
4. controllo possibilità tecnica: si guarda nel frigorifero
5. obiezioni
6. accettazione proposta o nuova proposta: GOTO 3

L’accento è posto qui sul fatto che le richieste e le obiezioni non riguardano coscientemente l’intero campo delle possibilità, come accade nella impostazione statica (presentata nel proseguio).

Le obiezioni riguardano solo i requisiti insoddisfatti o, in modo più forte, ci si dimentica o si ignorano requisiti insoddisfatti.

Le richieste sono solo alcune delle possibilità.

Quale è il ruolo relativo di aspetti casuali e di aspetti deterministici. Distinguiamo la direzione dell’attenzione dal risultato della verifica. La prima può essere considerata casuale, il secondo possiamo imporre che sia veritiero.

Far valere “è molto che non facciamo...”, piuttosto che “ho molta fame...” può essere casuale ma imponiamo che, nel primo caso, l’osservazione sia veritiera.

Entrambe le possibilità permettono una agevole formalizzazione algoritmica dell’intero processo.

Un possibile raffinamento è che problemi precedenti dal punto di vista temporale abbiano lasciato aperto dei bisogni.

Per quanto riguarda il punto 1, si può pensare che ogni bisogno ritorni ogni

x giorni (od ore) oppure che ogni soddisfazione abbia una certa durata, dopo la quale il bisogno si mette “in coda” aspettando il primo momento libero per farsi sentire.

Dal punto di vista temporale è possibile iniziare dal punto 3.

In termini più generali tutte le nostre sequenze di fasi possono subire modifiche.

Inoltre quella che è una storia in sé compiuta di una scelta può essere una fase di un macro-ciclo più ampio.

Il macro-ciclo che porta ad esempio a scegliere una marca e poi un'altra è il seguente: voglio, ho, mi soddisfa, crescono le aspettative e si rivelano elementi negativi imprevisi, non mi soddisfa più, cerco un sostituto, lo provo, lo accetto.

Seconda impostazione (statica)

La scelta di cosa cucinare si può vedere come un elenco di domande e di risposte (SI, NO oppure Moltissimo, Molto, abbastanza, poco, per niente).

C'è ...

Piace loro...

Hanno voglia...

Meglio ancora:

Cosa c'è

cosa piace loro

di che hanno voglia

Si sceglie ciò che soddisfa positivamente tutte le domande in successione.

Si costruisce un piatto adatto.

Gli step logici (che potrebbero possono essere messi in una nuova successione) sono: idea, possibilità di realizzazione, eventuali sostituzioni di ingredienti mancanti o poco amati, aggiunte stuzzicanti, proposta, obiezioni, costruzione di alternative che rispondono in pieno alle obiezioni.

Quindi non si confrontano alternative ma si costruisce la soluzione tenendo via via conto di obiezioni e delle possibilità offerte dai beni.

In fatto di opportunità, ad esempio, la carne in sé è nutriente, ha un certo sapore unico, richiede una certa procedura di preparazione (taglio, cottura), deve essere mangiata entro una certa data di scadenza, è astringente. Sta bene con tutti i cibi salati. Non piace ai vegetariani. Costa.

La verdura porta sali minerali, è dietetica, va lavata, è di colore verde, bianco, arancio. è a buon mercato. Fa bene. Va consumata in fretta.

Metterle insieme permette quindi di miscelarne le proprietà ed equilibrare il tutto.

Ma giunti ad un punto morto si ricomincia da capo (ad esempio se si lascia bruciare la padella ed il suo contenuto).

Viceversa vi è l'eventuale scelta tra punti finali dei percorsi tutti "buoni".

Si compone un menù equilibrato, in modo che eventuali commensali di gusti ed esigenze diverse miscelino diversamente i diversi piatti.

Es. il sale. c'è chi sala molto e c'è chi sala poco, il sale si può aggiungere, ma non si può togliere. quindi il cuoco sala poco e porta a tavola il sale.

Consultazione precedente con il commensale.

Correzione finale da parte del consumatore finale.

Un rapido confronto con altre concezioni (quella neoclassica e quella della razionalità limitata)

La concezione finora sviluppata tende a concentrare l'attenzione su soluzioni soddisfacenti una vasta pluralità di condizioni, con la riapertura dei tempi di scelta se nulla venga trovato o se vi sia la speranza di trovare qualcosa di meglio o in base a guidelines interne od esterne (di cui parleremo in seguito). La teoria neoclassica sposta subito l'attenzione sul tema di ciò che sia ottimo in una lista chiusa di opportunità.

Ma noi criticiamo la confusione tra scelta del migliore e scelta del soddisfacente. La migliore alternativa può essere insufficiente. Diverse alternative possono avere vantaggi non compensati. Una alternativa soddisfacente si colloca dentro il vincolo di bilancio, è tecnicamente possibile, risolve il problema, rispetta gli standard, raggiunge un obiettivo (meglio tanti).

D'altro canto, il prezzo è solo una delle caratteristiche dei beni. Il rapporto tra due beni (acquisto l'uno, l'altro, tutti e due, nessuno dei due) è duplice: logico e monetario:

1. il primo si riferisce alla sostituibilità rispetto ad un bisogno, complementarietà, ecc. Oppure come condizione facilitante e logicizzante, se ho un televisore, compro il videoregistratore ma non viceversa (complementarietà asimmetrica)
2. il secondo alla concorrenza nel vincolo di bilancio (correlazione negativa: se ne compro uno non compro l'altro, se ne prendo uno bello l'altro deve essere brutto) oppure correlazione positiva tra oggetti (una persona ricca compra tutto bello). In casa di un ricco trovo solo cose care.

La microeconomia neoclassica strumentalizza l'analisi del consumatore alla necessità superiore di identificare un equilibrio di mercato di prezzi e

quantità. Tale obiettivo non viene da noi dimenticato ma di gran lunga posticipato, in modo da dare il tempo alla teoria della scelta di dispiegare tutti i suoi effetti.

Quando poi viene affrontato il tema del mercato complessivo e dei suoi prezzi e quantità si fa valere che:

1. normalmente su un mercato non esiste un unico prezzo ma un cluster, eventualmente di prezzi molto ravvicinati. Si analizzano forme tipiche di cluster, si identificano i motivi che le generano, il rapporto prezzo-qualità (a prezzi decisamente diversi corrispondono qualità differenti...). I meccanismi di cambiamento dei prezzi, sequenziali, leader, imitazione, tentativi andati a vuoto, guerre di prezzi. Posizionamenti stabili, come mancanza di azioni, reciproca non-reazione dei competitori (fondamenti razionali ed in termini di razionalità limitata)
2. sistemi di adeguamento vendite e produzione alla domanda (ordinativi, scorte, investimenti in capacità produttiva, stazionarietà o prevedibilità della domanda). Il fenomeno delle code di clienti e degli invenduti.
3. relazioni tra cluster di prezzi e di quantità. Piramidi (come quelle demografiche). Come mezzo rozzo di rilevazione delle quantità vendute (assai meno conoscibili dei prezzi) una proporzionalità alle merci esposte, a meno di distorsioni sistematiche.

Rispetto alla teoria della razionalità limitata:

1. Pregi della razionalità limitata: essa postula la minimizzazione dello sforzo intellettuale e fisico, dei costi di ricerca, enfatizza le regole semplici, economizza la matematicizzazione delle decisioni, adatta le aspettative alla realtà. Il soggetto minimizza il tempo di realizzazione, la complessità, ed è manipolabile dalla pubblicità. Garbage decision process. Formalizzabilità delle routines di

razionalità limitata. Notevole capacità di interpretazione empirica.

Visione attiva del soggetto. e

2. Difetti: visione “passiva” del soggetto, che scade facilmente nella mera ripetizione del passato, nella rapida liquidazione delle alternative e in bassi tempi di ricerca e costruzione di soluzioni.

Invece per noi la routine è il consolidamento di una buona scelta ed abbiamo una concezione attiva del soggetto, proteso a trovare soluzioni (per sé e per gli altri).

Inoltre, pur riconoscendo l'importanza della razionalità procedurale, nella quale la sequenza delle fasi pesantemente influenza il risultato finale, la nostra concezione sottolinea l'importanza delle caratteristiche sostanziali delle soluzioni, multiformi e modificate dal soggetto (e da chi collabora con lui).

Inserimento delle scelte reali nelle dinamiche finanziarie individuali: il macrociclo reddituale e le guidelines restrittive od espansive

La concezione neoclassica del consumatore porta a concludere che egli si trova in equilibrio sul vincolo di bilancio cioè spende tutto ciò che possiede. L'analisi del risparmio viene effettuata a parte, aggregando tutti i beni di ogni periodo, di solito ipotizzando che la composizione del paniere non vari. Il risparmio è dettato dal tasso di interesse o dal ciclo di vita.

Se rendiamo operativa la concezione neoclassica otteniamo questa situazione. Il consumatore entra in un negozio con il portafoglio. I soldi che vi sono dentro sono destinati al consumo (ipotizziamo che non li voglia portare in banca). Esce che non ha più niente (ipotizziamo che non abbia intenzione di visitare un altro negozio subito dopo, in modo determinato). In questo secondo caso aspettiamo che esca da quello e sappiamo che non avrà soldi nel portafoglio.

La verifica empirica mostra che sistematicamente ciò non è vero. Il portafoglio rappresenta sì un vincolo superiore alla spesa (ipotizziamo che non ci siano carte di credito e non ci sia credito da parte del negoziante), ma esso normalmente non stringe.

Esiste uno "slack" di risorse che il consumatore si lascia per un futuro indeterminato e che egli provvede a ripristinare quando si riduce pericolosamente.

Il legame con il futuro è dato dal risparmio del capitale non speso ben più che da considerazioni sul tasso di interesse. L'orizzonte temporale, dato dal normale ripristino dello slack, è intorno alla settimana.

Il vincolo di bilancio non stringe in senso forte su di ogni acquisto né su di un singolo negozio né nel giro di una settimana.

È piuttosto vero che il consumatore lancia a sé stesso segnali finanziari di "abbondanza" o "ristrettezza" che valgono come tendenza in ogni acquisto. In caso di ristrettezza ad esempio, durante la scelta di un oggetto, ci saranno

considerazioni sulla sua utilità immediata, la possibilità di posticipare l'acquisto, l'aumento della probabilità della rinuncia.

Ogni consumatore, in un dato periodo di tempo, consuma un certo numero di beni e ha un certo fondo finanziario. Ne destina una parte (eventualmente nulla) ad un risparmio gestito ma mantiene inoltre una somma di denaro a disposizione del consumo, senza obbligo di pieno utilizzo, con anzi un certo livello di slack. Da una analisi della situazione presente e di immediato futuro, decide un messaggio generale di tipo finanziario teso ad autorizzare o a restringere le spese. Tale messaggio entra nell'insieme delle considerazioni nel momento della scelta di acquisto. In presenza di problemi gravi ma transitori, si apre una procedura di richiesta di credito. In caso di problemi tendenzialmente stabili, si prende in considerazione la possibilità di modifiche nel campo lavorativo o nei consumi stabili più rilevanti (affitto della casa, ecc...).

Anziché dunque partire da una somma di denaro si parte da una somma di beni consumati, una situazione finanziaria e si individua la sua evoluzione.

Dal punto di vista finanziario, è classificare gli acquisti secondo l'elasticità ai segnali finanziari, dipendente anche dalla loro temporalità.

Ad esempio l'affitto è largamente immodificabile mentre i consumi di alimentari (se normalmente orientati verso prodotti di lusso) sono frequenti e modificabili anche in basso.

Le indicazioni finanziari tendono ad essere molto vincolanti nel caso di acquisti di grossa entità ed *una-tantum*, ancor più se generano flussi futuri di spesa.

Ragionamenti finanziari generano problemi di compatibilità e di sostituibilità tra bisogni anche lontani da un punto di vista del contenuto ma vicini dal punto di vista temporale.

Tali ragionamenti sono basati su flussi di cassa e considerazioni reddituali. A scopo modellistico, per il consumatore individuale, i due problemi si

possono spesso unificare. Ma in generale occorrerebbe tenerli distinti. Se il reddito è molto stabile, valgono soprattutto le considerazioni reddituali, se invece è molto variabile, valgono soprattutto quelle di cassa.

Indicazioni finanziarie possono essere date a diversi livelli di generalità, con diversi tempi di revisione.

Livello di base: Spendere ciò che si guadagna - Spendere ciò che si guadagna con una piccola riserva per casi eccezionali - Risparmiare in vista di un grosso acquisto - Risparmiare in vista della vecchiaia.

1. livello: indicazioni di abbondanza - ristrettezza

Una regola: somma dei redditi in un periodo completo (da una retribuzione all'altra), accantonamento quota per casi eccezionali, fondo acquisti grossi ed una-tantum prevedibili, suddivisione giornaliera o settimanale per i consumi ripetitivi, verifica sfondamenti. Se essi sono frequenti, bisogna aumentare stanziamenti o modificare consumi o cercare nuove fonti di reddito.

Modifiche nei redditi o nei prezzi spingono a rivedere i livelli e a lanciare segnali. Entrate notevoli una-tantum o sistematici surplus spingono a pensare a risparmi gestiti o ad acquisti significativi, con piani di utilizzo di tali somme.

Assunzioni metodologiche di fondo

In questo testo, di suo fortemente frammentario, sono state fatte implicitamente valere una serie di indicazioni metodologiche generali che non abbiamo tempo di meglio esplicitare e che quindi riassumiamo così.

Il Pluralismo come posizione teorica fondamentale.

L'unilateralità può servire come guida all'azione e ha una notevole capacità comunicativa e di ottenimento del consenso ma è una pessima guida per la

scienza. La scienza si occupa della complessità.

Siamo innanzitutto interessati all'elencazione della varietà delle esigenze. In un secondo tempo alla loro organizzazione e gestione. Generare varietà ed organizzarla.

Qualificare il quantitativo e non quantificare il qualitativo. Critica a Galileo. Innovazioni della matematica. Fine dell'algebra, nascita delle scienze della complessità.

Fiducia metodologica nei "buoni numeri" (non uno, non due, non tre, non quattro, non infiniti)

Ad una concezione secondo la quale il nostro è sempre e comunque il migliore dei mondi possibili, contrapponiamo l'idea che sia sempre possibile un suo miglioramento ed un suo peggioramento, che esistano sempre opportunità di miglioramento e minacce di peggioramento, nonché problemi di sostenibilità.

Sulla scienza economica

L'oggettività della scienza viene raggiunta attraverso l'elencazione, cioè l'accettazione di tutte le proposte (purché non diametralmente opposte sul medesimo oggetto e con il medesimo ragionamento) e l'azzeramento dell'ordinamento di importanza.

Le diverse opzioni consistono in un ordinamento di preferenze su tali obiettivi e a divergenze sui mezzi da impiegare per ottenerli, in particolare a quali istituzioni assegnare l'obiettivo di raggiungerli.

La scienza discute l'articolazione interna di ogni obiettivo, individua blocchi e processi che lo influenzano, discute la contraddizione od accordo

con altri obiettivi.

Le potenziali conflittualità tra obiettivi diversi costringono a scelte che sacrificano ora l'uno ora l'altro (ma a volte entrambi!).

Teoria dovrebbe contenere tutte le posizioni, cioè accetta come bisogno tutto ciò che una parte significativa della popolazione riconosce come tale. La teoria come sostrato dei giudizi di valore. Offre inoltre una serie di guide all'azione utilizzabili in concreto previo un giudizio di valore, eventualmente divergente da quello di un altro che usa la stessa teoria. La teoria è utilizzabile sia da chi combatte la droga sia dai trafficanti.

Vale comunque e sempre il principio di responsabilità del ricercatore e del teoreta. La deduzione non è automatica, ma solo possibile (legittima), non doverosa. Dovere di completezza, di chiarezza (ordinamento dei valori), di argomentazione.

La scienza economica è utile a tutti:

- quando identifica modalità concrete e complesse di compromessi al rialzo (che soddisfano obiettivi diversi)
- quando determina necessità della fase storica che, se insoddisfatte, producono peggioramenti a catena
- chiarisce le cause degli avvenimenti e fornisce strumenti di previsione
- segnala obiettivi particolarmente trascurati

La scienza economica è utile ad una parte:

- quando mostra come ottenere al meglio certi obiettivi, con il sacrificio di altri, indicando le modalità di transizione e di mutazione

In ultima analisi la scienza è una palestra per la vita: palestra di immaginazione di soluzioni, pro e contro di soluzioni proposte, palestra necessaria per interpretare ciò che accade sotto i nostri occhi e provare a porvi rimedio o a rafforzarlo.