

# Come l'economia guarda alla vita

Gary S. Becker

## 1. L'approccio economico

La mia ricerca utilizza l'approccio economico per analizzare problemi sociali che si situano al di là dell'ambito di riflessione in cui comunemente si muovono gli economisti. Questo studio intende descrivere tale approccio, illustrandolo attraverso esempi tratti dal mio lavoro passato e attuale.

A differenza dell'analisi marxiana, l'approccio economico a cui faccio riferimento non pone come assunto che gli individui siano motivati esclusivamente da egoismo o brama di profitto materiale. Ho tentato, insieme ad altri, di persuadere gli economisti ad abbandonare accezioni ristrette e limitate del concetto di interesse egoistico: il comportamento è guidato da una gamma di valori e preferenze assai più ricca.

L'analisi assume che gli individui massimizzino il benessere *così come lo concepiscono*, siano essi egoisti, altruisti, leali, infidi o masochisti. Il loro comportamento guarda al futuro, è anticipatore, e si presume anche coerente nel tempo. In particolare, gli individui tentano, al meglio delle loro capacità, di anticipare le conseguenze incerte delle loro azioni. Un comportamento anticipatore, tuttavia,

---

Questo testo è una versione leggermente rivista della mia Nobel Lecture, tenuta il 9 dicembre 1992 a Stoccolma. È dedicato alla memoria di George J. Stigler, scomparso quasi esattamente un anno prima. Premio Nobel, grandissimo economista, caro amico e guida, Stigler sarebbe stato felice come me se avesse vissuto abbastanza da vedermi tenere la Nobel Lecture 1992 per l'Economia. Da James Coleman, Richard Posner, Sherwin Rosen, Raaj Sah, Jose Scheinkman, Richard Stern e Stephen Stigler ho avuto preziosi commenti a questo lavoro.

© The Nobel Foundation 1992

BIBLIOTECA DELLA LIBERTÀ, XXVIII (1993), ottobre-dicembre, n. 123.

può ben essere radicato nel passato, poiché in molti casi il passato proietta lunghe ombre su atteggiamenti e valori.

Le azioni sono vincolate dal reddito, dal tempo, da memoria e capacità di calcolo imperfette e da altre risorse limitate, nonché dalle opportunità disponibili nell'economia e altrove, in larga parte determinate dalle azioni collettive e private di altri individui e organizzazioni.

Vincoli diversi risultano decisivi per situazioni diverse, ma il vincolo fondamentale è il tempo limitato. Il progresso economico e medico ha prolungato di molto la durata della vita, ma non il flusso fisico del tempo in sé, che continua a costringere tutti e ciascuno alle ventiquattr'ore di cui è fatta una giornata. Così, mentre beni e servizi sono nei paesi ricchi enormemente aumentati, non altrettanto si può dire del tempo totale disponibile per il consumo.

Ci sono pertanto desideri che rimangono insoddisfatti nei paesi ricchi come in quelli poveri: mentre infatti la crescente abbondanza di beni può ridurre il valore di beni addizionali, il tempo si fa più prezioso a misura che i beni si fanno più abbondanti. Il benessere delle persone non può esser migliorato in una utopia dove i bisogni di ciascuno sono pienamente soddisfatti, ma a rendere tale utopia impossibile è proprio lo scorrere del tempo. Sono questi alcuni dei problemi analizzati nella letteratura sull'allocazione del tempo<sup>1</sup>.

Le sezioni che seguono illustrano l'approccio economico in riferimento a quattro diverse questioni. Per comprendere la discriminazione delle minoranze, è necessario allargare la nozione di preferenza fino a ricomprendervi pregiudizi e odii nutriti da gruppi particolari. L'analisi economica della criminalità incorpora nel comportamento razionale le azioni illegali e comunque antisociali. La nozione di capitale umano viene utilizzata per valutare come gli investimenti in acquisizione di istruzione, abilità e conoscenza facciano mutare la produttività delle persone in situazioni di mercato e non di mercato. L'approccio economico alla famiglia interpreta il matrimonio, il divorzio, la fertilità e i rapporti fra membri della famiglia attraverso la lente del comportamento anticipatore volto alla massimizzazione dell'utilità.

## 2. La discriminazione a danno delle minoranze

La discriminazione contro gli estranei è sempre esistita: ma, prima degli anni cinquanta, e con l'eccezione di pochi studi in materia di occupazione femminile<sup>2</sup>, gli economisti si sono scarsamente occupati

dell'argomento. Cominciai a riflettere sulla discriminazione razziale, religiosa e sessuale quando studiavo per il dottorato, e usai il concetto di coefficienti di discriminazione per costruire un approccio al pregiudizio e all'ostilità nei confronti di membri di gruppi particolari.

Invece di partire dagli assunti usuali – che i datori di lavoro considerano solo la produttività dei dipendenti, che i lavoratori ignorano le caratteristiche di coloro con cui lavorano e che i clienti si preoccupano unicamente della qualità dei beni e servizi offerti – i coefficienti di discriminazione incorporano l'influenza della razza, del sesso e di altre caratteristiche personali sui gusti e sugli atteggiamenti. I dipendenti possono rifiutarsi di lavorare sotto la guida di una donna o di un nero anche quando siano ben pagati per farlo, o magari un potenziale compratore può preferire di non dover trattare con un venditore di automobili nero. Solo *ampliando* gli assunti usuali è possibile cominciare a comprendere gli ostacoli che si frappongono all'avanzamento sociale ed economico delle minoranze.

Presumibilmente, la quantità di discriminazione osservabile contro le minoranze in termini di salari e occupazione dipende non solo dai gusti in fatto di discriminazione ma anche da altre variabili, quali il grado di competizione e la legislazione in materia di diritti civili. Negli anni cinquanta, con l'importante teoria dei differenziali compensativi originata da Adam Smith e grazie al pionieristico *American Dilemma* di Gunnar Myrdal<sup>3</sup>, si poté avviare un'analisi sistematica del modo in cui il pregiudizio interagisce con altre variabili; molto però rimaneva da fare. Ho speso diversi anni nell'elaborazione di una teoria che desse conto del modo in cui la discriminazione effettiva in termini di guadagni e di occupazione viene determinata dai gusti in fatto di discriminazione, e con essi dal livello di competizione presente nei mercati della manodopera e dei prodotti, dalla distribuzione dei coefficienti di discriminazione fra i membri del gruppo di maggioranza, dall'accesso delle minoranze all'istruzione e alla formazione, dall'effetto dell'elettore mediano e da altri meccanismi elettorali da cui dipende l'esser la legislazione favorevole o ostile alle minoranze, da ulteriori elementi. I miei professori mi incoraggiarono a trasformare la mia dissertazione di dottorato in un libro<sup>4</sup>; da allora, ho continuato nella mia carriera accademica a scriver libri invece di limitarmi agli articoli, un'abitudine questa che negli studi economici si è fatta assai rara.

La discriminazione effettiva nel mercato contro un gruppo di minoranza dipende dalla discriminazione combinata di datori di la-

voro, lavoratori, consumatori, scuole e governi. L'analisi dimostra che l'ambiente a volte attenua fortemente, altre volte invece amplifica l'effetto di una quantità data di pregiudizio. Per esempio, i divari salariali fra bianchi e neri egualmente produttivi, o fra uomini e donne, tendono ad essere molto minori del grado di pregiudizio contro neri e donne nelle situazioni in cui molte imprese possono efficientemente specializzarsi nell'assumere in prevalenza neri o in prevalenza donne.

In realtà, in un mondo con utili costanti rispetto alla scala della produzione, due economie segregate con la medesima distribuzione di capacità professionali aggirerebbero interamente la discriminazione, pervenendo ad eguali salari ed eguali remunerazioni delle altre risorse, senza riguardo al desiderio di discriminare contro le minoranze segregate. Dunque, la discriminazione nel mercato da parte della maggioranza è efficace solo in quanto i membri della minoranza non possono offrire in quantità sufficiente le diverse competenze necessarie ad imprese che si specializzerebbero nell'assunzione di tali lavoratori.

Quando la maggioranza è molto ampia in confronto alla minoranza — negli Stati Uniti i bianchi sono nove volte i neri e dispongono di molto più capitale umano e fisico pro capite — la discriminazione nel mercato da parte della maggioranza si può dire non intacchi i redditi di quest'ultima, ma può invece grandemente ridurre quelli della minoranza. Tuttavia, quando i membri della minoranza rappresentano una frazione consistente del totale della popolazione, la discriminazione attuata dai membri della maggioranza provoca danni anche a loro stessi.

Questo asserto può esser illustrato con un'analisi della discriminazione in Sudafrica, dove i neri sono cinque volte più numerosi dei bianchi. La discriminazione contro i neri ha significativamente danneggiato anche i bianchi, benché fra questi ultimi alcuni gruppi ne abbiano tratto vantaggio<sup>5</sup>. I suoi considerevoli costi per i bianchi spiegano perché l'apartheid e altre forme flagranti di discriminazione contro i boeri siano alla fine crollate.

Molti economisti hanno tratto l'impressione che la mia analisi del pregiudizio impliciti, nel «lungo periodo», la scomparsa della discriminazione di mercato (mi pare sia Arrow<sup>6</sup> il primo ad aver fatto quest'affermazione). Essa è errata, poiché ho dimostrato che la possibilità che i datori di lavoro contrari alla discriminazione, vincendo la gara della concorrenza, spazzino via dal mercato tutti quelli che invece discriminano dipende non solo dai gusti dei datori di lavoro

potenziali in fatto di discriminazione ma anche, e criticamente, dalla natura delle funzioni di produzione dell'impresa<sup>7</sup>.

Dal punto di vista empirico, è molto più importante nel lungo periodo la discriminazione attuata da lavoratori e clienti, i quali a questo riguardo hanno nel mercato un ruolo assai più rilevante rispetto ai datori di lavoro. Non vi è motivo di attendersi che la discriminazione da parte di questi gruppi venga spazzata via dalla concorrenza, a meno che non sia possibile avere un numero sufficiente di imprese segregate e mercati dei beni realmente segregati<sup>8</sup>.

Un originale sviluppo teorico degli ultimi anni è l'analisi delle conseguenze del ragionamento stereotipato o discriminazione statistica<sup>9</sup>. Quest'analisi suggerisce che le *credenze* sulla minor produttività dei membri della minoranza, nutrite da datori di lavoro, insegnanti e altri gruppi influenti, possano esser tali da auto-realizzarsi, poiché indurrebbero le minoranze a investire meno del necessario in istruzione, formazione e altre capacità lavorative, quali la puntualità. L'insufficiente investimento, a sua volta, rende le minoranze realmente meno produttive<sup>10</sup>.

I dati raccolti in molti paesi sui redditi da lavoro, la disoccupazione e gli impieghi di neri, donne, gruppi religiosi, immigranti e altri sono enormemente cresciuti nell'ultimo quarto di secolo. Questi dati documentano in maniera sempre più completa la posizione economica delle minoranze e come essa muti in ambienti diversi. I dati, tuttavia, non hanno interamente risolto alcune delle controversie relative ai motivi che spiegano i minori redditi percepiti dalle minoranze.

### 3. Delitto e castigo

Cominciai a riflettere sulla criminalità negli anni sessanta, dopo esser andato in macchina alla Columbia University per l'esame orale di uno studente di teoria economica. Ero in ritardo e dovevo decidere in fretta se mettere la macchina in un parcheggio o rischiare di prendere una multa per aver parcheggiato in divieto sulla strada. Calcolai la probabilità di prendere la multa, la misura della medesima e il costo del parcheggio, e decisi che conveniva correre il rischio e parcheggiare sulla strada (non fui multato).

Mentre facevo a piedi i pochi isolati che mi separavano dall'aula d'esame, mi venne da pensare che le autorità cittadine, probabilmente, avevano fatto lo stesso genere di analisi. La frequenza dei

controlli sulle automobili parcheggiate e la misura della penalità imposta ai contravventori dovevano dipendere dalla loro stima del tipo di calcoli che contravventori potenziali come me avrebbero compiuto. Naturalmente, la prima domanda che feci allo sventurato studente fu quella di determinare per via di calcolo il comportamento ottimale tanto dei trasgressori quanto della polizia, cosa questa che io non avevo ancora fatto.

Negli anni cinquanta e sessanta, il dibattito intellettuale sulla criminalità era dominato dall'opinione che il comportamento criminale fosse causato da malattia mentale e oppressione sociale, e che i criminali fossero «vittime» impotenti. Menninger, uno psichiatra all'epoca notissimo, scrisse un libro dal titolo *The Crime of Punishment* (Il delitto del castigo, N.d.T.)<sup>11</sup>. Questo atteggiamento mentale cominciò a esercitare grande influenza sulla politica sociale, a misura che le leggi cambiavano per ampliare i diritti dei criminali. Per effetto del mutamento si ridusse il numero dei criminali arrestati e condannati, nonché la protezione di cui poteva godere la popolazione rispettosa della legge.

Non mi sentivo di condividere l'assunto secondo cui i criminali avrebbero motivazioni radicalmente diverse da quelle di chiunque altro. Esplorai invece le implicazioni teoriche ed empiriche dell'assunto di razionalità del comportamento criminale<sup>12</sup>: di nuovo, però, «razionalità» non va intesa come equivalente di gretto materialismo. È ben noto che molte persone sono vincolate da considerazioni etiche e morali, e che non commettono atti criminali quand'anche il farlo sia vantaggioso e nullo il rischio di scoperta.

Polizia e galera, tuttavia, sarebbero inutili se tali atteggiamenti prevalessero sempre. La razionalità implica che alcuni individui diventino criminali a causa della remunerazione, finanziaria e no, del crimine in rapporto a quella del lavoro legale, tenendo conto della probabilità della cattura e della condanna, nonché della severità della pena.

La quantità del crimine è determinata non solo dalla razionalità e dalle preferenze degli aspiranti criminali, ma anche dall'ambiente economico e sociale creato dalle politiche pubbliche, incluse le spese per la polizia, le pene per i diversi delitti e le opportunità occupazionali e di accesso alla scuola e alla formazione. Chiaramente, fanno parte integrante dell'approccio economico alla criminalità il tipo di lavori legali disponibili così come l'insieme delle leggi sull'ordine pubblico e il sistema delle pene.

La spesa pubblica totale per la lotta alla criminalità può essere ridotta, pur mantenendo immutata la pena matematicamente attesa, se il taglio della spesa destinata alla cattura dei criminali viene controbilanciato da un sufficiente aumento della pena inflitta ai condannati. Tuttavia, sugli individui amanti del rischio, una più elevata probabilità di condanna esercita effetti deterrenti maggiori di quelli di una punizione più severa. Perciò, il comportamento ottimale da parte dello stato dovrebbe tener conto tanto della riduzione di spesa per la polizia e i tribunali derivante dall'aver abbassato le probabilità di condanna, quanto della preferenza nutrita da criminali amanti del rischio per una minor certezza di punizione. Lo stato, inoltre, dovrebbe considerare anche la probabilità che vengano punite persone innocenti.

Nelle prime fasi del mio lavoro sulla criminalità, fui portato a interrogarmi sul perché il furto sia socialmente dannoso, dal momento che col furto stesso sembra solo che si redistribuiscano risorse, per solito da individui più ricchi a individui più poveri. Risolsi il problema<sup>13</sup> osservando che i criminali spendono in armi e in tempo nella pianificazione e realizzazione dei loro crimini, e che questa spesa è socialmente improduttiva – è quel che oggi si chiama comportamento diretto alla «ricerca di rendite» – poiché non crea ricchezza ma si limita a redistribuirla in maniera forzata. Cercai di calcolare per approssimazione il costo sociale del furto in termini di dollari rubati, dato che dei criminali razionali non sarebbero disposti a spendere per i loro crimini oltre tale somma; avrei però dovuto aggiungere il costo delle risorse spese dalle vittime potenziali per difendersi dal crimine.

Una ragione per la quale l'approccio economico alla criminalità parve convincente e si diffuse è che il medesimo apparato analitico può venir utilizzato per studiare l'osservanza di tutte le leggi, compresa la legislazione sul salario minimo, le leggi contro l'inquinamento atmosferico, il divieto di *insider trading* e altre norme di garanzia, nonché l'evasione fiscale. Poiché poche leggi contengono in se stesse un meccanismo di auto-applicazione, si richiedono, per tutte le altre, spese rivolte alla cattura e alla punizione dei trasgressori che abbiano, nei loro confronti, effetto deterrente. La Sentencing Commission degli Stati Uniti ha fatto esplicito ricorso all'analisi economica della criminalità nell'elaborazione dei criteri cui i giudici devono attenersi al momento di punire i trasgressori degli statuti federali<sup>14</sup>.

Gli studi della criminalità che usano l'approccio economico sono divenuti frequenti nell'ultimo quarto di secolo. Fra questi è compresa l'analisi della pena marginale ottima al fine di evitare il compimento di delitti più gravi: al fine per esempio di far sì che il rapitore non sia indotto ad uccidere la sua vittima (la letteratura moderna comincia con Stigler, e lo studio del rapporto fra osservanza privata e pubblica della legge<sup>15</sup>).

Le multe sono preferibili all'incarcerazione e ad altri tipi di pena poiché sono realmente efficaci come strumento di deterrenza se i criminali dispongono di risorse finanziarie sufficienti – se cioè non sono «a prova di giudizio», per usare il gergo legale. Le multe, inoltre, sono più efficienti di altri metodi possibili perché il costo per il delinquente è un'entrata per lo stato. La mia discussione delle relazioni fra multe e altre pene è stata chiarita e considerevolmente migliorata<sup>16</sup>.

Le stime empiriche degli effetti sui tassi di criminalità della durata delle pene carcerarie, dei tassi di condanna, dei livelli di disoccupazione, della ineguaglianza dei redditi e di altre variabili sono diventate sempre più numerose e accurate (ha aperto la strada il lavoro di Ehrlich<sup>17</sup>, e la letteratura successiva è vastissima). La questione più dibattuta è se la pena di morte abbia effetto deterrente sugli assassini; ed è questione che agita molte emozioni, ma ben lungi dall'essere risolta<sup>18</sup>.

#### 4. Il capitale umano

Fino agli anni cinquanta, gli economisti per solito assumevano che la forza lavoro fosse data e non aumentabile. Le analisi sofisticate degli investimenti in istruzione e formazione in genere condotte da Adam Smith, Alfred Marshall e Milton Friedman non venivano incorporate nello studio della produttività. Fu allora che Theodore Schultz e altri cominciarono a esplorare le implicazioni degli investimenti in capitale umano in termini di crescita economica e questioni connesse.

L'analisi del capitale umano parte dall'assunto che gli individui decidano della loro istruzione, formazione, cura delle condizioni fisiche e altre addizioni possibili alle conoscenze di cui dispongono e alla salute di cui godono, soppesandone costi e benefici. Fra questi ultimi sono compresi vantaggi culturali e in genere non monetari, insieme al miglioramento dei redditi e del lavoro svolto, mentre i costi

usualmente dipendono dal valore, a cui si rinuncia, del tempo speso in tali investimenti.

La nozione di capitale umano è oggi così pacificamente accettata da render difficile la comprensione delle ostilità suscitate, negli anni cinquanta e sessanta, dall'approccio che al termine si accompagnava. Al concetto stesso di capitale *umano* si rimproverava di essere svilente, in quanto implicava il trattare gli uomini come macchine. Il fatto di vedere la frequenza scolastica come investimento piuttosto che come esperienza culturale veniva considerato prova di sensibilità rozza e limitata. Per effetto di tutto questo, esitai a lungo prima di decidermi a intitolare il mio libro *Human Capital*<sup>19</sup>, e cercai di neutralizzare il rischio aggiungendo un lungo sottotitolo, che oggi neppure ricordo. Fu solo con molta gradualità che gli economisti, per non parlare di coloro che economisti non sono, accettarono il concetto di capitale umano come strumento prezioso nell'analisi di diverse questioni economiche e sociali.

Il mio lavoro sul capitale umano cominciò con un tentativo di calcolare i tassi privati e sociali di rendimento degli investimenti in gradi diversi di istruzione, per uomini, donne, neri e altri gruppi. Dopo un po' mi fu chiaro che l'analisi del capitale umano contribuisce a spiegare molte regolarità nel mercato del lavoro e nel complesso dell'economia. Parve possibile sviluppare una teoria più generale del capitale umano, che comprendesse le imprese come gli individui, e ne tenesse in conto le implicazioni macro-economiche.

L'analisi empirica tentò di correggere i dati sui redditi da lavoro più elevati percepiti da persone con migliore istruzione, tenendo conto del fatto che tali persone sarebbero in realtà più capaci (hanno quozienti d'intelligenza più alti e ottengono risultati migliori in altri test attitudinali); vennero anche studiati gli effetti sui tassi di rendimento dell'istruzione indotti dal tasso di mortalità, dalle imposte sul reddito, dai redditi a cui si rinuncia, dalla crescita economica. Gli aggiustamenti in termini di capacità non risultarono molto importanti, mentre venne fuori che netti cambiamenti della mortalità degli adulti e tassi di sviluppo consistenti avevano davvero conseguenze rilevanti. Meltzer, per esempio, ha recentemente argomentato che, in molte parti dell'Africa, gli elevati tassi di mortalità fra giovani maschi, dovuti soprattutto all'Aids, scoraggiano fortemente dall'investire in capitale umano<sup>20</sup>.

Lo studio empirico degli investimenti in capitale umano acquisì slancio dal lavoro classico di Mincer<sup>21</sup>, il quale estese una semplice analisi di regressione, che collegava i redditi da lavoro agli anni di

frequenza scolastica<sup>22</sup>, fino ad includere una misura rozza ma estremamente utile della formazione ed esperienza sul posto di lavoro, in anni successivi alla conclusione della scuola; Mincer utilizzò numerose osservazioni individuali invece di dati raggruppati, e analizzò in dettaglio le proprietà dei residui delle equazioni sulla generazione dei redditi. Oggi disponiamo di numerose stime dei tassi di rendimento dell'istruzione e formazione per molti paesi<sup>23</sup>; e, di fatto, l'equazione dei redditi è probabilmente la regressione empirica più comune nella microeconomia.

L'evidenza che andava accumulandosi sui benefici economici della frequenza scolastica e della formazione fece emergere anche nel dibattito politico l'importanza del capitale umano. Questa fede nuova nelle potenzialità del capitale umano indusse a rielaborare gli strumenti con cui i governi affrontavano il problema di stimolare la crescita e la produttività, come ha dimostrato l'enfasi posta sull'argomento nel corso della recente elezione presidenziale negli Stati Uniti.

Nell'analisi del capitale umano, uno dei concetti teorici più influenti è la distinzione fra formazione o conoscenze specifiche e generali<sup>24</sup>. Per definizione, la conoscenza specifica ad una determinata impresa è utile nell'impresa che la fornisce, laddove la conoscenza generale è utile anche in altre imprese. Insegnare a qualcuno ad utilizzare un personal computer Ibm-compatibile costituisce formazione generale, mentre imparare a conoscere la struttura di autorità e i talenti dei dipendenti in un'azienda particolare è conoscenza specifica. La distinzione contribuisce a spiegare perché i lavoratori con abilità altamente specifiche abbiano minor probabilità di lasciare il loro lavoro e siano gli ultimi ad esser licenziati in caso di difficoltà; spiega anche perché la maggior parte delle promozioni avvenga all'interno dell'azienda e non attraverso assunzioni - i lavoratori hanno bisogno di tempo per imparare a conoscere la struttura e «cultura» di un'impresa - e perché metodi più accurati di contabilità dovrebbero includere il capitale umano specifico dei dipendenti nella nota dell'attivo della maggior parte delle aziende.

Gli investimenti in conoscenza specifica all'impresa producono profitti che devono essere spartiti fra datori di lavoro e dipendenti, un processo questo vulnerabile dal comportamento «opportunistic» poiché entrambe le parti potranno tentare di assicurarsi la maggior parte del profitto una volta compiuto l'investimento. Profitti e opportunismo dovuti a investimenti specifici giocano un ruolo cruciale nella teoria economica moderna sul funzionamento delle organizzazioni<sup>25</sup> ed in molte discussioni del rapporto mandante-agente<sup>26</sup>. Le

implicazioni della nozione di capitale specifico, dal punto di vista della spartizione dei profitti e della questione del ricambio delle persone, sono state utilizzate nell'analisi dei «mercati» del matrimonio, per spiegare i tassi di divorzio e la contrattazione all'interno di un matrimonio<sup>27</sup>, e in quella dei «mercati» politici, per spiegare il basso tasso di ricambio della classe politica<sup>28</sup>.

La teoria dell'investimento in capitale umano collega le diseguaglianze nella capacità di guadagno a diseguaglianze di talenti, di contesto ed eredità familiare, e di altri beni<sup>29</sup>. Molti studi empirici della diseguaglianza si fondano anch'essi sulla nozione di capitale umano, soprattutto in riferimento alle differenze di istruzione e formazione<sup>30</sup>. La visibile crescita delle diseguaglianze di reddito negli Stati Uniti degli anni ottanta, che ha provocato un così ampio dibattito politico, è in buona parte spiegata dai profitti più elevati percepiti dai più istruiti e meglio formati<sup>31</sup>.

La teoria del capitale umano dà una stimolante interpretazione del cosiddetto «divario fra i sessi» nei redditi da lavoro. Tradizionalmente, le donne hanno avuto molto più degli uomini la tendenza a lavorare a tempo parziale e in modo intermittente, a causa soprattutto del temporaneo ritiro dal mercato del lavoro dovuto alla nascita di figli. Ne sono risultati per loro incentivi più deboli ad investire in istruzione e formazione capaci di migliorare reddito e capacità professionali.

Negli ultimi vent'anni tutto questo è cambiato. Il ridursi delle dimensioni della famiglia, la crescita dei tassi di divorzio, la rapida espansione del settore dei servizi a cui sono addette la maggior parte delle donne, il continuo sviluppo economico hanno fatto crescere i guadagni delle donne insieme a quelli degli uomini, e la legislazione in materia di diritti civili ha incoraggiato una maggior partecipazione delle donne alla forza lavoro: di qui, maggiori investimenti in professionalità spendibili sul mercato. In tutti, in pratica, i paesi ricchi, l'azione di queste forze ha fatto sì che migliorassero significativamente tanto i tipi di lavoro quanto i livelli relativi di reddito delle donne.

L'esperienza degli Stati Uniti è particolarmente ben documentata. Da metà anni cinquanta a metà settanta, il divario nei redditi da lavoro fra uomini e donne impiegati a tempo pieno è rimasto intorno al 35 per cento. Da allora, le donne hanno cominciato la costante rimonta economica che ancor oggi dura, e che ha ridotto il divario a meno del 25 per cento<sup>32</sup>. Le donne affluiscono alle professioni del mondo degli affari, del diritto, della medicina, e lavorano in attività specializzate che prima evitavano o da cui erano escluse.

Molto presto, Schultz e altri osservarono che gli investimenti in capitale umano rappresentavano un contributo fondamentale alla crescita economica<sup>33</sup>. Dopo un po', tuttavia, il rapporto fra capitale umano e crescita passò in secondo piano, a misura che gli economisti perdevano fiducia nelle capacità predittive della teoria della crescita allora disponibile applicata all'evoluzione di paesi diversi. La riscoperta di modelli più formali di crescita endogena ha riportato ancora una volta il capitale umano al centro del dibattito teorico<sup>34</sup>.

### 5. Formazione, dissoluzione e struttura delle famiglie

L'analisi del comportamento della famiglia in termini di scelta razionale è costruita intorno alle ipotesi di comportamento di massimizzazione, investimenti in capitale umano, allocazione del tempo, discriminazione contro le donne e altri gruppi. Il resto di questo lavoro è dedicato proprio a tale analisi, poiché essa è ancora assai controversa, e mi dà l'opportunità di discutere parte della mia attuale ricerca.

Scrivere *A Treatise on the Family* (Un trattato sulla famiglia, N.d.T.) è la più difficile impresa intellettuale prolungata a cui mi sia accinto. Si può sostenere che la famiglia è la più fondamentale e antica delle istituzioni – alcuni autori ne fanno risalire l'origine a più di quarantamila anni fa<sup>35</sup>. Il *Treatise* si propone di analizzare non solo le famiglie occidentali moderne ma anche quelle di altre culture, nonché i mutamenti della struttura familiare negli ultimi secoli.

Il tentativo di trattare in maniera esauriente questo amplissimo oggetto ha richiesto per più di sei anni un livello di impegno mentale, profuso in giorni e notti di lavoro, che mi ha lasciato intellettualmente ed emotivamente esausto. Nell'autobiografia, Bertrand Russell dice che scrivere i *Principia Mathematica* richiese talmente tanto dei suoi poteri mentali da renderlo da allora in poi incapace di svolgere del lavoro intellettuale realmente duro. Dopo aver finito il *Treatise*, mi ci vollero circa due anni per riacquistare la mia «forma» intellettuale.

L'analisi della fertilità ha in economia una lunga e onorevole storia, ma fino ad anni recenti il matrimonio e il divorzio, e i rapporti fra mariti, mogli, genitori e figli sono stati largamente trascurati dagli economisti<sup>36</sup>. Il punto di partenza del mio lavoro sulla famiglia è l'assunto che quando uomini e donne decidono di sposarsi o di

avere figli o di divorziare tentano di accrescere il loro benessere attraverso un confronto fra costi e benefici. Così, si sposano quando si attendono di star meglio che se rimanessero soli, e divorziano se si aspettano che ciò accresca il loro benessere.

I non intellettuali provano spesso sorpresa quando si dice loro che tale approccio è controverso: pare infatti loro ovvio che gli individui tentino, sposandosi o divorziando, di migliorare le proprie condizioni di vita. Di fatto, l'approccio in termini di scelta razionale al matrimonio e ad altri comportamenti è spesso coerente rispetto alla teoria economica istintiva della «persona comune»<sup>37</sup>.

E tuttavia, gli assunti intuitivi sul comportamento rappresentano soltanto il *punto di partenza* dell'analisi sistematica, perché da soli non bastano a produrre molte implicazioni interessanti. La marchesa du Deffand disse, a commento della storia che San Dionigi aveva camminato per due leghe portando nelle mani la propria testa, che il più notevole era il primo passo. Il primo passo è importante anche in una nuova ricerca, ma vale poco senza il secondo, il terzo e molti altri successivi (devo a Richard Posner questa citazione della marchesa e il confronto con l'attività di ricerca). L'approccio di scelta razionale rappresenta appunto questi passi successivi, con l'elaborazione e l'uso di una struttura teorica che combina il comportamento massimizzatore con l'analisi dei mercati del divorzio e del matrimonio, la specializzazione e divisione del lavoro, l'assistenza agli anziani, gli investimenti sui figli, la legislazione sulla famiglia. Spesso le implicazioni del modello compiuto sono tutt'altro che ovvie, e qualche volta contraddicono nettamente l'opinione comune.

Per esempio, al contrario di quel che generalmente si crede a proposito del divorzio fra ricchi, l'analisi economica delle decisioni familiari dimostra la *minor* tendenza al divorzio delle coppie più benestanti rispetto a quelle più povere. Secondo questa teoria, le coppie più ricche tendono ad aver molto da guadagnare rimanendo sposate, il che non è il caso per molte coppie povere. Una donna povera può ben chiedersi se vale la pena continuare a far la moglie di qualcuno che è cronicamente disoccupato. Gli studi empirici condotti per molti paesi indicano davvero che i matrimoni delle coppie più ricche sono assai più stabili<sup>38</sup>.

La contrattazione efficiente tra mariti e mogli implica che, negli ultimi vent'anni, la tendenza affermatasi in Europa e negli Stati Uniti al divorzio senza addebito di colpa non abbia fatto crescere i tassi di divorzio, e dunque, contrariamente a quanto spesso si so-

stiene, non possa esser ritenuta responsabile della rapida crescita di tali tassi. La teoria, però, mostra chiaramente che il divorzio consensuale danneggia le donne con bambini i cui matrimoni sono rotti dai loro mariti. Le femministe, inizialmente, furono favorevoli al divorzio senza addebito di colpa: oggi però alcune sono portate a rimediare i suoi presunti effetti favorevoli per le donne divorziate.

I modelli economici di comportamento sono stati usati per studiare la fertilità fin dal saggio classico di Malthus; il grande economista svedese Knut Wicksell fu attratto alla teoria economica proprio dalla sua credenza nelle profezie malthusiane di sovrappopolazione. Ma la conclusione di Malthus, secondo cui la fertilità sarebbe aumentata e diminuita col crescere e decrescere dei redditi, fu contraddetta dal forte declino dei tassi di natalità in alcuni paesi, declino successivo alla loro industrializzazione, avvenuta fra la fine del secolo scorso e i primi anni del Novecento.

Il fallimento del semplice modello malthusiano della fertilità persuase gli economisti che le decisioni a dimensione familiare si collocano al di fuori del calcolo economico. Il modello neoclassico della crescita riflette tale credenza: e infatti, nella maggior parte delle varianti, considera la crescita della popolazione come esogena e data<sup>39</sup>.

Il punto debole dell'approccio malthusiano, però, non è il fatto che usi la teoria economica, bensì il suo far ricorso a una teoria inadeguata alla vita moderna: una teoria che, in primo luogo, non tiene conto del fatto che il tempo speso nella cura dei figli diviene più costoso quando i paesi sono più produttivi. Il maggior valore del tempo fa crescere il costo dei bambini, e dunque riduce la domanda di famiglie numerose. Viene anche ignorato il fatto che la maggior importanza di istruzione e formazione nelle economie industrializzate incoraggia i genitori a investire di più nei talenti dei propri figli, il che contribuisce a far salire il costo delle famiglie numerose. Il crescente valore del tempo e la crescente cura della formazione scolastica e in genere del capitale umano spiegano il declino della fertilità a misura che i paesi si sviluppano, nonché molti altri profili dei tassi di natalità nelle economie moderne.

In quasi tutte le società le donne sposate si sono specializzate nel mettere al mondo e allevare i figli ed in certe attività agricole, mentre gli uomini hanno svolto buona parte del combattimento e del lavoro di mercato. Non dovrebbe costituire oggetto di controversia riconoscere che il fenomeno si spiega come effetto combinato delle differenze biologiche fra uomini e donne – soprattutto nella loro ca-

pacità innata di mettere al mondo e allevare figli – e della discriminazione, giuridica e altra, attuata contro le donne nelle attività di mercato, in parte via condizionamento culturale. E tuttavia, esistono divergenze di opinione profonde e altamente emotive sull'importanza relativa che biologia e discriminazione rivestono, come fonte della tradizionale divisione del lavoro nel matrimonio.

All'opposto di quanto affermano molte critiche rivolte all'approccio economico in materia di divisione del lavoro fra i sessi<sup>40</sup>, quest'analisi non tenta di attribuire pesi all'importanza relativa di biologia e discriminazione. Il suo principale contributo è quello di dimostrare quanto la divisione del lavoro sia sensibile a *piccole* differenze nell'una o nell'altra. Poiché il profitto ricavato dall'investimento in una particolare abilità è maggiore quanto maggiore è il tempo speso nell'utilizzare tale abilità, una coppia sposata può guadagnare molto da una divisione netta del lavoro, perché il marito si specializzerà in certi tipi di capitale umano e la moglie in altri. Visto che la specializzazione all'interno del matrimonio arreca così consistenti vantaggi, anche solo un *poco* di discriminazione contro le donne o *piccole* differenze biologiche nella capacità di allevamento dei bambini basterebbero a far sì che la divisione del lavoro fra compiti familiari e compiti di mercato sia fortemente e sistematicamente collegata al sesso. La sensibilità a differenze lievi spiega perché l'evidenza empirica è impossibilitata a compiere una scelta immediata fra interpretazioni biologiche e «culturali». Questa teoria spiega anche perché molte donne siano entrate a far parte della forza lavoro quando le famiglie sono diventate più piccole, il divorzio più comune e le opportunità di guadagno delle donne migliori.

I rapporti fra membri della famiglia differiscono radicalmente da quelli fra dipendenti dell'impresa o in genere membri di altre organizzazioni. È più probabile, infatti, che le interazioni fra mariti, mogli, genitori e figli siano motivati da amore, vincoli, senso di colpa e senso del dovere che dall'interesse egoistico in accezione ristretta.

Fu dimostrato, circa vent'anni fa, che l'altruismo all'interno delle famiglie altera enormemente il modo in cui queste rispondono agli shock e alle politiche pubbliche che redistribuiscono risorse fra i membri. Si dimostrò, in particolare, che redistribuzioni esogene delle risorse da una donna altruista ai suoi beneficiari (o viceversa) possono non avere effetto sul benessere di alcuno, perché l'altruista tenderà di ridurre i suoi doni in misura equivalente all'ammontare delle risorse redistribuite<sup>41</sup>. Barro giunse alla derivazione di questo risultato in un contesto intergenerazionale, che pone in dubbio l'as-



sunto comune secondo cui i deficit pubblici e le politiche fiscali connesse avrebbero effetti reali sull'economia<sup>42</sup>.

Il «Rotten-Kid Theorem» (teorema del bambino cattivo, N.d.T.) – il nome è molto popolare anche presso i critici che dissentono dall'analisi – approfondisce la discussione dell'altruismo, perché dimostra come il comportamento di individui egoisti sia influenzato dall'altruismo. Date certe condizioni, anche persone egoiste – naturalmente, molti genitori ritengono che il miglior esempio di beneficiari egoisti e benefattori altruisti sia quello di figli egoisti con genitori altruisti – sono indotte ad agire nei confronti dei loro benefattori *come se* fossero altruiste, e questo perché ciò accresce il loro proprio egoistico benessere: in altre parole, agiscono così perché, altrimenti, i doni da parte dei loro benefattori potrebbero ridursi in misura tale da farli star peggio<sup>43</sup>.

La Bibbia, la *Repubblica* di Platone e altre opere dell'antichità discutono il trattamento di figli giovani da parte dei genitori, e quello di genitori anziani da parte di figli adulti. Tanto gli anziani quanto i bambini hanno bisogno di cure – nell'un caso per il declinare di salute e energia, nell'altro per la crescita e dipendenza biologiche. Una implicazione forte dell'analisi economica dei rapporti all'interno delle famiglie è che queste due questioni sono strettamente connesse.

I genitori che lasciano grosse eredità non hanno bisogno di assistenza nella vecchiaia, perché al contrario sono loro ad aiutare i figli. Ho fatto cenno sopra ad una ben nota conseguenza di tale dato di fatto: in certe condizioni, i deficit pubblici e i trasferimenti di sicurezza sociale agli anziani non hanno effetti reali, perché i genitori semplicemente compensano, con lasciti più consistenti, le imposte più elevate che i figli dovranno pagare in futuro.

È molto meno osservato il fatto che i genitori altruisti che lasciano eredità tendono anche a investire di più nei talenti, abitudini e valori dei loro figli: guadagnano infatti dal finanziare tutti gli investimenti nell'istruzione e nei talenti dei figli, che danno rendimenti superiori a quelli del risparmio; possono indirettamente risparmiare per la vecchiaia investendo nei figli, e poi da anziani riducendo i lasciti ereditari. Tanto i genitori quanto i figli staranno meglio qualora i genitori facciano sui figli tutti gli investimenti che danno un rendimento maggiore di quello del risparmio, e poi aggiustino le dimensioni dell'eredità al livello efficiente di investimento (vedi, per una dimostrazione formale, la sezione 1 dell'Appendice) [in inglese, in fondo al testo, n.d.r.].

Tuttavia, anche nei paesi ricchi, molti genitori non progettano di lasciare eredità. Questi genitori hanno bisogno di assistenza nella vecchiaia e «sotto-investono» nell'istruzione e nelle altre cure ai figli: fanno questo perché non possono compensare la maggior spesa per i figli riducendo l'eredità, visto che non hanno in progetto di lasciarne alcuna.

Tanto i genitori quanto i figli starebbero meglio se i genitori consentissero a investire di più sui figli in cambio di un impegno da parte dei figli ad occuparsi di loro quando avranno bisogno di aiuto. Ma come si può garantire che un simile impegno venga rispettato? Economisti e giuristi raccomandano di solito che si firmi un contratto scritto per assicurarne il rispetto, ma è immaginabile una società che faccia osservare contratti sottoscritti fra adulti e ragazzini o adolescenti?

Parte del mio attuale lavoro di ricerca consiste proprio nello studio di un modo indiretto di creare impegni, quando promesse e accordi scritti non sono vincolanti. Descriverò brevemente alcuni profili di questo nuovo lavoro, perché esso conduce l'approccio economico alla famiglia verso l'esplorazione di un terreno sconosciuto, quello della formazione razionale delle preferenze all'interno delle famiglie.

Gli atteggiamenti e il comportamento dei genitori hanno enorme influenza sui figli. Genitori alcolizzati o drogati creano un'atmosfera bizzarra intorno a ragazzini impressionabili mentre genitori con valori stabili, capaci di trasmettere conoscenza e stimolare positivamente i bambini influenzano in maniera favorevole sia le aspirazioni sia le concrete realizzazioni dei figli. L'approccio economico può contribuire a ricostruire la formazione delle preferenze attraverso le esperienze infantili, senza con questo costringere ad adottare l'enfasi freudiana sul primato del vissuto nei primi mesi di vita.

Di nuovo, sto cercando qui di costruire un modello a partire da un'idea di senso comune: quella, cioè, che gli atteggiamenti e valori degli adulti siano fortemente influenzati dalle loro esperienze di infanzia. Un medico indiano che vive negli Stati Uniti può amare il curry perché ne ha acquisito il gusto negli anni della crescita in India, o una donna può temere per sempre gli uomini perché qualcuno ha abusato di lei quando era bambina.

Ipotizzando un comportamento anticipatore, il punto di vista economico implica che i genitori tentino di anticipare l'effetto, su comportamenti e atteggiamenti adulti, di quanto accade ai loro figli

da bambini. Tali effetti contribuiscono a determinare il tipo di cure che i genitori forniscono: per esempio, genitori preoccupati delle necessità di assistenza nella vecchiaia tenderanno di instillare nei figli sensi di colpa, di vincolo persistente, di dovere e di amore filiale che indirettamente, ma tuttavia con molta efficacia, possono «impegnare» i figli ad aiutarli.

Gli economisti hanno un'idea troppo limitata di ciò che è impegno. «Manipolare» le esperienze altrui per influenzare le altrui preferenze può sembrare un modo di agire inefficiente e denso di incertezza, ma ciò nonostante può ben essere il mezzo più efficace fra quelli disponibili per ottenere impegno. La teoria economica, e soprattutto la teoria dei giochi, ha necessità di integrare nelle preferenze colpa, affetto e atteggiamenti connessi, al fine di acquisire una più profonda comprensione di quando gli impegni sono «credibili» (vedi per una discussione formale la sezione 2 dell'Appendice).

I genitori che non lasciano eredità possono voler far sì che i figli si sentano più colpevoli, proprio perché ricavano più utilità da maggiori consumi in vecchiaia di quanta ne perdano con una riduzione equivalente nel consumo dei figli. Questo tipo di comportamento può essere in realtà assai più diffuso di quanto lascerebbe pensare il numero di famiglie che effettivamente lasciano eredità, poiché i genitori con figli piccoli spesso non sanno se in vecchiaia godranno di sicurezza finanziaria: possono dunque tentare di proteggersi contro la cattiva salute, la disoccupazione e altri rischi dell'età avanzata instillando nei figli la disponibilità ad aiutarli in caso di necessità.

Quest'analisi del legame fra esperienze di infanzia e preferenze adulte è strettamente connessa allo studio della formazione di abitudini razionali<sup>44</sup>. La formazione delle preferenze è razionale nel senso che la spesa dei genitori a favore dei figli dipende in parte dagli effetti anticipati delle esperienze infantili sugli atteggiamenti e il comportamento adulto. Mi manca qui lo spazio per prendere in esame anche il comportamento dei bambini – piangere e lamentarsi per esempio o «fare i furbi» – che tenta a sua volta di influenzare gli atteggiamenti dei genitori.

Molti economisti, me compreso, hanno presunto troppo dell'altruismo come collante capace di tenere insieme gli interessi dei membri della famiglia. Il riconoscimento del nesso fra esperienze infantili e comportamento futuro riduce la necessità di ricorrere all'altruismo intrafamiliare, senza però riportare l'analisi ad una prospettiva limitata di interesse egoistico: all'altruismo infatti si sostituiscono in parte sensi di rabbia, di vincolo, di dovere ed altri

atteggiamenti normalmente trascurati dai modelli di comportamento razionale.

Se si aspettano l'aiuto dei figli negli anni della vecchiaia – magari per senso di colpa o motivazioni connesse – anche genitori non molto affettuosi tenderanno a investire di più nel capitale umano dei figli, e a risparmiare meno per far fronte alla propria vecchiaia (per una prova, vedi la sezione 3 dell'Appendice). L'equazione 12 dell'Appendice dimostra però che genitori altruisti preferiscono sempre un piccolo aumento del loro proprio consumo in vecchiaia a un pari aumento del consumo dei loro figli, se hanno fatto sì che i figli si sentano in colpa. Ciò significa che questi genitori sotto-investono sempre e comunque nel capitale umano dei figli, dimostrando così in modo immediato che la creazione di sensi di colpa ha costi e non è pienamente efficiente.

I capifamiglia altruisti che non hanno in progetto di lasciare eredità tentano di creare nelle loro famiglie un'atmosfera «calda», sicché i membri siano pronti ad assistere coloro che sperimentano difficoltà finanziarie o di altro genere. Questa conclusione assume rilievo nel dibattito sui cosiddetti «valori familiari», un tema questo molto frequentato della recente campagna presidenziale negli Stati Uniti. I genitori contribuiscono a determinare i valori dei figli – senso del dovere, senso dell'amore e del vincolo familiare compresi – ma ciò che è in potere dei genitori di fare può essere profondamente influenzato dalle politiche pubbliche e dai mutamenti nelle condizioni economiche e sociali.

Si consideri, per esempio, un programma di assistenza che preveda il trasferimento di risorse agli anziani, magari soprattutto a quelli di famiglie povere che non lasciano eredità, così riducendo la dipendenza degli anziani dai figli. Secondo l'analisi fin qui condotta, i genitori che non hanno bisogno di sostegno in vecchiaia non tentano con la stessa determinazione di rendere i loro figli più leali, o di farli sentire in colpa, o comunque disponibili nei confronti dei genitori stessi. Ciò significa che programmi come quelli di sicurezza sociale che aiutano in modo significativo gli anziani finiranno con l'incoraggiare i membri della famiglia al distacco affettivo, non per caso ma come risposta di massimizzazione a tali politiche.

Fra gli altri mutamenti sopravvenuti nel mondo moderno che hanno alterato i valori familiari, ci sono l'accresciuta mobilità geografica, la maggior ricchezza dovuta alla crescita economica, il miglioramento dei mercati assicurativi e dei capitali, i più elevati tassi di divorzio, la ridotta dimensione delle famiglie, l'assistenza sanita-

ria pubblica. Questi sviluppi hanno in generale migliorato le condizioni di vita della gente, ma hanno anche indebolito i rapporti personali all'interno delle famiglie, fra mariti e mogli, fra genitori e figli, e fra parenti più lontani: in parte perché hanno ridotto gli incentivi a investire nella *creazione* di rapporti più stretti.

## 6. Osservazioni conclusive

Un passaggio importante nell'estensione della tradizionale analisi di razionalità della scelta individuale sta nell'aver incorporato nella teoria una assai più ricca gamma di atteggiamenti, preferenze, calcoli. Questo passaggio assume cruciale rilievo in tutti gli esempi qui considerati. L'analisi della discriminazione comprende nelle preferenze il fatto che dispiacciono – il pregiudizio contro – i membri di gruppi particolari, quali i neri o le donne. Si assume che, dovendo decidere se impegnarsi in attività illegali, i potenziali criminali agiscano come se ne soppesassero vantaggi e rischi – compresa la probabilità di arresto e la severità della pena. Nella teoria del capitale umano, le persone valutano razionalmente benefici e costi di attività quali l'istruzione, la formazione, le spese per la salute, l'emigrazione e la formazione di abitudini che alterano radicalmente il loro modo di essere. L'approccio economico alla famiglia assume che anche a decisioni intime come il matrimonio, il divorzio, l'aver figli si pervenga attraverso la valutazione di vantaggi e svantaggi di azioni alternative: i pesi sono determinati dalle preferenze, che dipendono criticamente dall'altruismo e dal senso del dovere e del vincolo verso i membri della famiglia.

Poiché l'approccio economico al comportamento, o approccio di scelta razionale, si fonda su una teoria delle decisioni individuali, le critiche a tale teoria hanno solitamente di mira certi particolari assunti relativi al modo in cui tali decisioni vengono prese. I critici, fra l'altro, negano che gli individui agiscano in modo coerente nel tempo, e mettono in dubbio che il comportamento sia effettivamente anticipatore, soprattutto in situazioni che differiscono in modo significativo da quelle normalmente considerate dagli economisti – là dove si fa questione di comportamento criminale, indotto da tossicodipendenza, familiare o politico. Non è questa la sede per una risposta dettagliata alle critiche: mi limito perciò ad affermare che finora non è stato elaborato approccio alcuno, di generalità comparabile, in grado di rappresentare una alternativa seria e competitiva alla teoria della scelta razionale.

Ho deliberatamente scelto certi argomenti – quali la tossicodipendenza – per mostrare i limiti della teoria della scelta razionale. William Blake disse che non sai mai quando basta, finché non ne hai più che abbastanza (Jon Elster mi ha fatto conoscere questo proverbio). Il mio lavoro di razionalità può a volte averne ipotizzata troppa, ma credo abbia funzionato come antidoto a tutta quella ricerca che non fa credito alla gente di averne quanto basta.

Pur fondandosi su una teoria della scelta individuale, non è degli individui che l'approccio economico al comportamento si preoccupa soprattutto. Esso usa la teoria a livello micro come strumento potente per derivare implicazioni a livello macro o di gruppo. La scelta razionale individuale si combina con assunti su tecnologie e altre determinanti delle opportunità, equilibri in situazioni di mercato e non di mercato, e leggi, norme e tradizioni per ottenere risultati concernenti il comportamento dei gruppi. È principalmente perché deriva implicazioni a livello macro che la teoria è interessante per pubblici decisori e per coloro che studiano le differenze fra nazioni e culture.

Nessuna delle teorie considerate in questo lavoro aspira al massimo della generalità: ciascuna, piuttosto, tenta di derivare implicazioni concrete sul comportamento, che possano esser vagliate attraverso una sistematica raccolta di dati. Chiedersi se la pena abbia effetto deterrente sul crimine, se l'inferiorità dei redditi da lavoro femminili in confronto a quelli maschili sia dovuta soprattutto alla discriminazione o invece al minor capitale umano, o se le leggi che consentono il divorzio senza addebito di colpa abbiano fatto salire i tassi di divorzio, tutto ciò significa porre in questione la rilevanza empirica di predizioni derivate da una teoria basata sulla razionalità individuale.

Mantenere uno stretto rapporto fra teoria e prova empirica allontana l'eventualità che l'una e l'altra divengano sterili. Le teorie empiricamente orientate incoraggiano lo sviluppo di nuove fonti e tipi di dati: si veda il modo in cui la teoria del capitale umano ha stimolato l'utilizzo di dati individuali nelle indagini economiche e statistiche. Allo stesso tempo, risultati empirici sconcertanti inducono mutamenti nella teoria, come quando i modelli di altruismo e preferenze familiari sono stati arricchiti in risposta alla scoperta statistica che i genitori nei paesi occidentali tendono a lasciare la loro eredità ai figli suddivisa in parti uguali.

Sono stato colpito dal gran numero di economisti che intendono occuparsi di questioni sociali, invece di dedicarsi a quelle che tradi-

zionalmente formano il nucleo della teoria economica. Contemporaneamente, studiosi specializzati in altri campi, in cui le questioni sociali rientrano a buon diritto, sono spesso attratti dalla modellistica del comportamento umano elaborata in economia, a causa della forza analitica contenuta nell'assunto di razionalità individuale. Nella sociologia, nel diritto, nella scienza politica, nella storia e, in minor misura, nell'antropologia e nella psicologia, fioriscono scuole di teorici della scelta razionale e sono attivi ricercatori empirici. Il modello di scelta razionale offre la base più promettente oggi disponibile per un approccio unificato all'analisi del mondo sociale, condotto da studiosi appartenenti alle differenti discipline delle scienze sociali.

## Note

<sup>1</sup> Due fra i primi studi in materia sono il mio *A Theory of the Allocation of Time*, in «Economic Journal», LXXV (1965), pp. 493-517, e il libro di S. B. Linder, *The Harried Leisure Class*, New York, Columbia University Press, 1970.

<sup>2</sup> Cfr. F. Y. Edgeworth, *Equal Pay to Men and Women for Equal Work*, in «Economic Journal», XXXII (1922), pp. 431-457, e M. Fauceit, *Equal Pay for Equal Work*, in «Economic Journal», XXVIII (1918), pp. 1-6.

<sup>3</sup> G. Myrdal, *An American Dilemma: The Negro Problem and Modern Democracy*, due volumi, New York, Random House, 1944.

<sup>4</sup> G. S. Becker, *The Economics of Discrimination*, Chicago, University of Chicago Press, 1957 e 1971.

<sup>5</sup> *Ibidem*, pp. 30-31; W. H. Hutt, *The Economics of the Colour Bar: A Study of the Economic Origins and Consequences of Racial Segregation in South Africa*, Londra, A. Deutsch-Institute of Economic Affairs, 1964; M. Lundahl, *Apartheid in Theory and Practice*, Boulder, Westview Press, 1992.

<sup>6</sup> K. J. Arrow, *Models of Job Discrimination e Some Mathematical Models of Race in the Labor Market*, in A. H. Pascal (a cura di), *Racial Discrimination in Economic Life*, Lexington, Lexington Books, pp. 83-102 e 187-204.

<sup>7</sup> Vedi G. S. Becker, *The Economics of Discrimination*, cit., pp. 43-45.

<sup>8</sup> Per una pregevole rassegna di questa e di altre questioni in tema di discriminazione si veda G. G. Cain, *The Economic Analysis of Labor Market Discrimination: A Survey*, in O. Ashenfelter e R. Layard (a cura di), *Handbook of Labor Economics*, Handbooks in Labor Economics Series n. 5, New York, Elsevier Science, 1986, pp. 693-785.

<sup>9</sup> Cfr. E. S. Phelps, *The Statistical Theory of Racism and Sexism*, in «American Economic Review», LXII (1972), pp. 659-661, e gli articoli di Arrow citati alla nota 6.

<sup>10</sup> Si veda la buona analisi recente di G. C. Loury, *Incentive Effects of Affirmative Action*, in «Annals of the American Academy of Political and Social Science», DXXIII (1992), pp. 19-29.

<sup>11</sup> K. Menninger, *The Crime of Punishment*, New York, Viking Press, 1966.

<sup>12</sup> Si vedano gli studi pionieristici di J. Bentham, *Theory of Legislation* [1789], New York, Harcourt Brace, 1931 e di C. Beccaria, *Dei delitti e delle pene* [1764], Torino, Einaudi, 1978.

<sup>13</sup> G. S. Becker, *Crime and Punishment: An Economic Approach*, in «Journal of Political Economy», LXXVI (1968), pp. 169-217, nota 3.

<sup>14</sup> United States Sentencing Commission, *Federal Sentencing Guidelines Manual*, 1992.

<sup>15</sup> G. J. Stigler, *The Optimum Enforcement of Laws*, in «Journal of Political Economy», LXXVIII (1970), pp. 526-536; G. S. Becker e G. J. Stigler, *Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers*, in «Journal of Legal Studies», III (1974), pp. 1-18, ristampato in G. J. Stigler, *Chicago Studies in Political Economy*, Chicago, University of Chicago Press, 1988; W. M. Landes e R. A. Posner, *The Private Enforcement of Law*, in «Journal of Legal Studies», IV (1975), pp. 1-46.

<sup>16</sup> Si vedano, per esempio, A. M. Polinsky e S. Shavell, *The Optimal Use of Fines and Imprisonment*, in «Journal of Public Economics», XXIV (1984), pp. 89-99, e R. A. Posner, *Economic Analysis of Law*, 3<sup>a</sup> edizione, Boston, Little Brown, 1986.

<sup>17</sup> Autore del primo studio è I. Ehrlich, *Participation in Illegitimate Activities: A Theoretical and Empirical Investigation*, in «Journal of Political Economy», LXXXI (1973), pp. 521-565; la letteratura sull'argomento negli anni successivi è molto vasta.

<sup>18</sup> Cfr. per esempio I. Ehrlich, *The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death*, in «American Economic Review», LXXXV (1975), pp. 397-417, e National Research Council (U.S.), Panel of Research on Deterrent and Incapacitative Effects, *Deterrence and Incapacitation: Estimating the Effects of Criminal Sanctions on Crime Rates*, a cura di A. Blumstein, J. Cohen e D. Nagin, Washington, National Academy of Sciences, 1978.

<sup>19</sup> G. S. Becker, *Human Capital*, New York, Columbia University Press-National Bureau of Economic Research, 1964 e 1975.

<sup>20</sup> D. Meltzer, *Mortality Decline, the Demographic Transition and Economic Growth*, dissertazione di Ph.D., Department of Economics, University of Chicago, 1992.

<sup>21</sup> J. Mincer, *Schooling, Experience, and Earnings*, New York, Columbia University Press-National Bureau of Economic Research, 1974.

<sup>22</sup> G. S. Becker e B. Chiswick, *Education and the Distribution of Earnings*, in «American Economic Review», LVI (1966), pp. 358-369.

<sup>23</sup> Per una rassegna di parte di questa letteratura, si veda G. Psacharopoulos, *Returns to Education: A Further International Update and Implications*, in «Journal of Human Resources», XX (1985), pp. 583-604.

<sup>24</sup> Cfr. G. S. Becker, *Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis*, in «Journal of Political Economy», LXX (1962), pp. 9-49, e W. Y. Oi, *Labor as a Quasi-Fixed Factor*, in «Journal of Political Economy», LXX (1962), pp. 538-555.

<sup>25</sup> Si veda O. E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York, Free Press e Londra, Collier Macmillan, 1985.

<sup>26</sup> Si veda, per esempio, S. Grossman e O. D. Hart, *An Analysis of the Principal-Agent Problem*, in «Econometrica», LI (1983), pp. 7-45.

<sup>27</sup> Si vedano G. S. Becker, E. M. Landes e R. T. Michael, *An Economic Analysis of Marital Instability*, in «Journal of Political Economy», LXXXV (1977), pp. 1141-1187, nonché M. B. McElroy e M. J. Horney, *Nash-Bargained Household Decisions: Toward a Generalization of the Theory of Demand*, in «International Economic Review», XXII (1981), pp. 333-349.

<sup>28</sup> Si veda B. E. Cain, J. Ferejohn e M. Fiorina, *The Personal Vote: Constituency Service and Electoral Independence*, Cambridge, Harvard University Press, 1987.

<sup>29</sup> Si veda G. S. Becker e N. Tomes, *Human Capital and the Rise and Fall of Families*, in «Journal of Labor Economics», IV (1986), S1-S39.

<sup>30</sup> Si veda J. Mincer, *Schooling, Experience, and Earnings*, cit.

<sup>31</sup> Si veda, per esempio, K. M. Murphy e F. Welch, *The Structure of Wages*, in «Quarterly Journal of Economics», CVII (1992), pp. 285-326.

<sup>32</sup> Si vedano, per esempio, J. O'Neill, *The Trend in the Male-Female Wage Gap in the United States*, in «Journal of Labor Economics», III (1985), S91-S116, e C. Goldin, *Understanding the Gender Gap: An Economic History of American Women*, NBER Series on Long-Term Factors in Economic Development, New York, Oxford University Press, 1990.

<sup>33</sup> Si vedano, per esempio, T. W. Schultz, *The Economic Value of Education*, New York, Columbia University Press, 1963, e E. F. Denison, *Sources of Economic Growth in the United States*, Washington, Committee for Economic Development, 1962.

<sup>34</sup> Si vedano, per esempio: P. M. Romer, *Increasing Returns and Long Run Growth*, in «Journal of Political Economy», XCIV (1986), pp. 1002-1037; R. E. Lucas, Jr., *On the Mechanics of Economic Development*, in «Journal of Monetary Economics», XXII (1988), pp. 3-42; G. S. Becker, K. M. Murphy e R. Tamura, *Human Capital, Fertility, and Economic Growth*, in «Journal of Political Economy», XCVIII (1990), S12-37; R. J. Barro e X. Sala-i-Martin, *Convergence*, in «Journal of Political Economy», C (1992), pp. 223-251.

<sup>35</sup> O. Soffer, *Before Beringia: Late Pleistocene Bio-social Transformations and the Colonization of Northern Eurasia*, in *Chronostratigraphy of the Paleolithic in North Central, East Asia and America*, Novosibirsk, Academy of Sciences of the USSR, 1990.

<sup>36</sup> Vedi tuttavia per uno studio importante J. Mincer, *Labor Force Participation of Married Women*, in «Aspects of Labor Economics», atti della Conferenza fra le Università e il National Bureau Committee for Economic Research, Princeton, Princeton University Press-National Bureau of Economic Research, 1962.

<sup>37</sup> C. Farrell e M. Mandel, *Uncommon Sense*, in «Business Week», 26 ottobre 1992, pp. 36-37.

<sup>38</sup> Si vedano, per esempio, G. S. Becker, E. M. Landes e R. T. Michael, *An Economic Analysis of Marital Instability*, cit., e D. Hernandez, *When Households Continue, Discontinue, and Form*, Washington, United States Bureau of the Census, 1992.

<sup>39</sup> Si veda, per esempio, il lavoro di D. Cass, *Optimal Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation*, in «Review of Economic Studies», XXXII (1965), pp. 233-240, o quello di K. J. Arrow e M. Kurz, *Public Investment, the Rate of Return, and Optimal Fiscal Policy*, Baltimora, Resources for the Future-Johns Hopkins University Press, 1970.

<sup>40</sup> Si veda per esempio E. Boserup, *Inequality Between the Sexes*, in J. Eatwell, M. Milgate e P. Newman (a cura di), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, New York, Stockton Press, 1987, pp. 824-827.

<sup>41</sup> G. S. Becker, *A Theory of Social Interactions*, in «Journal of Political Economy», LXXXII (1974), pp. 1063-1093.

<sup>42</sup> R. J. Barro, *Are Government Bonds Net Wealth?*, in «Journal of Political Economy», LXXXII (1974), pp. 1095-1117.

<sup>43</sup> Cfr. G. S. Becker, *A Theory of Social Interactions*, cit., nonché le elaborazioni e qualificazioni dell'analisi compiute da: A. Lindbeck e J. W. Weibull, *Altruism and Time Consistency: The Economics of Fiat Accompli*, in «Journal of Political Economy», XCVI (1988), pp. 1165-1182; T. Bergstrom, *A Fresh Look at the Rotten-Kid Theorem. And Other Household Mysteries*, in «Journal of Political Economy», XCVII (1989), pp. 1138-1159; G. S. Becker, *A Treatise on the Family*, Cambridge, Harvard University Press, 1981 e 1991, pp. 9-13.

<sup>44</sup> Si veda G. S. Becker e K. M. Murphy, *A Theory of Rational Addiction*, in «Journal of Political Economy», XCIV (1988), pp. 675-700; si veda anche la discussione di Kandel e Lazear sulla nascita di sensi di colpa nei dipendenti; E. Kandel e E. P. Lazear, *Peer Pressure and Partnerships*, in «Journal of Political Economy», C (1992), pp. 801-817.

## APPENDIX

1. To develop a formal analysis, suppose that each person lives for three periods: youth (y), middle age (m), and old age (o), and has one child at the beginning of period m. A child's youth overlaps his parent's middle age, and a child's middle age overlaps his parent's old age. The utility parents get from altruism is assumed to be separable from the utilities produced by their own consumption.

A simple utility function of parents ( $V_p$ ) incorporating these assumptions is

$$V_p = u_{mp} + \beta u_{op} + \beta a V_c, \quad (1)$$

where  $\beta$  is the discount rate, and the degree of altruism rises with  $a$ . For selfish parents,  $a = \infty$ . I do not permit parents to be sadistic toward children ( $a < 0$ ), although the analysis is easily generalized to include sadists.

Each person works and earns income only during middle age. It is possible to save then to provide consumption for old age ( $Z_{op}$ ) by accumulating assets with a yield of  $R_k$ . Parents influence children's earnings by investing in their human capital. The marginal yield on these investments ( $R_h$ ) is defined as

$$R_h = \frac{dE_c}{dh}, \quad (2)$$

where  $E_c$  is the earnings of children at middle age, and  $h$  is the amount invested. This yield is assumed to decline as more is invested in children:  $dR_h/dh \leq 0$ .

Parents must also decide whether to leave bequests, denoted by  $k_c$ . If parents can consume at different ages, leave bequests, or invest in the child's human capital, their budget constraint is

$$Z_{mp} + h + \frac{Z_{op}}{R_k} + \frac{k_c}{R_k} = A_p, \quad (3)$$

where  $A$  is the present value of resources.

One first order condition to maximize parental utility determines their optimal consumption at middle and old age

$$u'_{mp} = \beta R_k u'_{op} = \lambda_p, \quad (4)$$

where  $\lambda_p$  is the parents' marginal utility of wealth. Another condition determines whether they give bequests:

$$\beta a V'_c \leq \frac{\lambda_p}{R_k} = \beta u'_{op}; \quad (5)$$

and the last determines investments in the human capital of children

$$R_h \beta a V'_c = \lambda_p. \quad (6)$$

Equation (6) assumes that the first order condition for investment in human capital is a strict equality; that some human capital is always invested in children. This can be justified with an Inada-type condition that small investments in human capital yield very high rates of return. In rich economies like Sweden or the United States, investments in basic knowledge and nutrition of children presumably do yield a very good return. As long as parents are not completely selfish – as long as  $a > 0$  – then such a condition does always imply positive investment in human capital. For completely selfish parents, equation (6) would be an inequality.

Equation (4) determines the accumulation of assets to finance old age consumption. Whether parents leave bequests or want old-age support from their children is determined by the inequality in (5). If this is a strict inequality, parents want support and would not leave bequests.

That inequality can be written in a more revealing way. If children also maximize their utility, then the envelope theorem implies that

$$au'_{mc} < u'_{op} \text{ whenever } aV'_c < u'_{op} \text{ since } V'_c = u'_{mc}. \quad (7)$$

Equation (7) has the intuitive interpretation that parents do not give bequests when the utility the parents get from their children consuming a dollar more at middle age is less than the utility they get from a dollar more of their own consumption at old age.

Obviously, such an inequality holds for completely selfish parents since the left hand side of equations (5) and (7) are zero when  $a$  is zero. The weaker the altruism (the smaller  $a$ ) the more parents want from children.

Combining equations (5) and (6) gives

$$\frac{\lambda_p}{R_h} \leq \frac{\lambda_p}{R_k}, \text{ or } R_h \geq R_k. \quad (8)$$

Equation (8) implies that the marginal rate of return on human capital equals the return on assets when parents give bequests, and it is greater than the asset return when parents do not give bequests. Parents can help children either by investing in their human capital or by leaving them assets. Since they want to maximize the advantage to children, given the cost to themselves – parents are not sadistic – they help in the most efficient form.

Consequently, if strict inequality holds in equation (8), they would not give bequests, for the best way to help children when the marginal return on human capital exceeds that on assets is to invest only in human capital. They leave bequests only when they get the same marginal return on both (some of these results have been derived in Becker and Tomes, cf. footnote 29).

2. To analyze in a simple way the influence of parents over the formation of children's preferences, suppose parents can take actions  $x$  and  $y$  when chil-

dren are young that affect their preferences when adults. I use the assumption of separability to write the utility function of middle-aged children as

$$V_c = u_{mc} + H(y) - G(x, g) + \beta u_{oc} + \dots \quad (9)$$

I assume that  $H' > 0$  and  $G_x > 0$ , which means that an increase in  $y$  raises the utility of children, but an increase in  $x$  lowers their utility. Interpret  $H$  for concreteness as "happiness", and  $G$  as the "guilt" children feel toward their parents, so that greater  $x$  makes children feel guiltier. The question is why would non-sadistic parents want to make their children feel guilty?

The variable  $g$  is the key to understanding why. This measures the contribution of children to the old-age support of parents; let us assume that children feel less guilty when they contribute more ( $G_g < 0$ ). If  $G_{gx} > 0$ , then greater  $x$  both raises children's guilt and stimulates more giving by them.

The budget constraint of parents becomes:

$$Z_{mp} + h + x + y + \frac{Z_{op}}{R_k} + \frac{k_c}{R_k} = A_p + \frac{g}{R_k}. \quad (10)$$

The first order condition for the optimal  $y$  is

$$\beta a H' \leq \lambda_p. \quad (11)$$

Since  $H' > 0$ , it is easy to understand why an altruistic parent may try to affect children's preferences through  $y$  since an increase in  $y$  makes children happier.

The first order condition for  $x$  is more interesting, for even altruistic parents may want to make their children feel guilty if that sufficiently raises old-age support. This first order condition can be written as

$$\frac{dV_p}{dx} = \frac{dg}{dx} \beta (u'_{op} - au'_{mc}) - \beta a \frac{dG}{dx} \leq \lambda_p, \quad (12)$$

where  $dG/dx$  incorporates the induced change in  $g$ . The second term in the middle expression is negative to altruistic parents because greater  $x$  does raise children's guilt, which lowers the utility of these parents ( $a > 0$ ). However, guilt also induces children to increase old-age support, as given by  $dg/dx$ . The magnitude of this response determines whether it is worthwhile for parents to make children feel guiltier.

Increased old-age support from children has two partially offsetting effects on the welfare of altruistic parents. On the one hand, it raises their old age consumption and utility, as given by  $u'_{op}$ . On the other hand, it lowers children's consumption, and hence the utility of altruistic parents, as given by  $-au'_{mc}$ . This means that altruistic parents who leave bequests never try to make children feel guiltier, for  $u'_{op} = au'_{mc}$  for these parents. Since  $dG/dx > 0$ , they must be worse off when their children feel guiltier.

Equations (5) and (12) imply that

$$\frac{dg}{dx} - \frac{aG_x}{u'_{op}} = R_x \leq R_k. \quad (13)$$

The marginal rate of return to altruistic parents from making children feel guiltier (given by  $R_x$ ) nets out the parents evaluation of the loss in children's utility from their guilt. Selfish parents ( $a=0$ ) ignore this loss, and simply compare the effects of  $x$  and  $k$  on their consumption at old age.

3. Combine the first order conditions in equations (5) and (6) to get

$$\frac{u'_{op}}{au'_{mc}} = \frac{R_h}{R_k}. \quad (14)$$

Both sides of this equation exceed unity when parents do not give bequests. Since greater old-age support from children lowers the left hand side by lowering the numerator and raising the denominator, the right hand side must also fall to be in a utility maximizing equilibrium. But since  $R_k$  is given by market conditions, the right hand side can fall only if  $R_h$  falls, which implies greater investment in children when parents expect greater old-age support from children. Even completely selfish parents ( $a=0$ ) might invest in children if that would sufficiently increase the expected old-age support from guilty children.