

Sergio Lodde

Università di Cagliari e CRENoS
lodde@unica.it

INVIDIA E IMPRENDITORIALITÀ.
ALCUNE NOTE SUL RUOLO DELLE EMOZIONI
NELLO SVILUPPO ECONOMICO

Abstract: The main hypothesis of this paper is that envy may play a role, although hardly quantifiable, in the explanation of economic backwardness. Its main effect is to stimulate social reaction and opposition against entrepreneurial effort and innovative behavior which inhibit the development of a diffused entrepreneurial attitude in the population. This is more likely to happen in the transition phase from an agrarian economy to industrial development when income distribution becomes more uneven and envy still acts as a control device against social differentiation in a subsistence economy. More generally the paper argues that extending the framework of rational choice to include emotions may help to go deeper into the social mechanics of economic development.

December 1998

1. Introduzione

Può esistere qualche connessione, sia pure indiretta, fra un'emozione come l'invidia e la capacità di una società di superare l'arretratezza e avviare un processo di sviluppo economico e sociale? La domanda può apparire temeraria, soprattutto se formulata da un economista la cui cassetta è assai povera di attrezzi sul fronte delle emozioni. La questione si complica ulteriormente se si considera che la connessione fra invidia e sviluppo, se esiste, si manifesta probabilmente attraverso gli effetti disincentivanti prodotti dalla prima sulla formazione dell'imprenditorialità. A questo punto all'economista sembra rimanere ben poco da dire poiché entrambi i corni del problema appaiono inafferrabili all'interno del paradigma metodologico più diffuso. L'invidia, in quanto emozione, è difficilmente quantificabile e mal si presta ad essere inserita all'interno di un approccio che valuta essenzialmente costi e benefici. L'imprenditore paradossalmente è un attore privo di parte, accuratamente relegato dietro le quinte nella letteratura economica di ispirazione neoclassica. Il motivo di questa incongruenza non differisce sostanzialmente da quello poc'anzi addotto a proposito dell'invidia. Quella dell'imprenditore è, in definitiva, una figura irrazionale e sfuggente che difficilmente si integra nel modello esplicativo della scelta razionale.

Non sarebbe corretto peraltro affermare che fattori sociali e psicologici siano del tutto estranei alla letteratura economica. Le ricerche di Akerlof hanno attinto spesso a concetti sviluppati dalla letteratura sociologica e antropologica per spiegare la disoccupazione o la determinazione del salario (Akerlof 1980, 1982a) e dalla psicologia cognitiva (Akerlof 1982b). Variabili come la reputazione e lo status derivanti dal rispetto di norme sociali influenzano in modo rilevante i comportamenti di agenti razionali nell'analisi di Akerlof.

Negli anni recenti variabili non economiche che misurano il grado di coesione sociale, la presenza di fiducia e la diffusione fra la popolazione di atteggiamenti cooperativi o, più in generale, quell'insieme di fattori che rientrano nella denominazione di "capitale sociale" hanno assunto maggiore rilievo nella letteratura economica, in particolare nell'analisi dei problemi dello sviluppo. Numerose analisi empiriche hanno posto in evidenza le connessioni fra queste variabili e la crescita economica (Putnam, 1993; Knack e Keefer, 1997; Temple e Johnson, 1998). Un ambiente cooperativo accresce l'efficienza produttiva e stimola l'innovazione tecnologica ma rappresenta anche

una condizione favorevole all'iniziativa imprenditoriale (l'assenza di queste condizioni costituisce ovviamente un ostacolo).

Un altro filone di ricerca (Baumol, 1990; Murphy, Vishny e Shleifer, 1991) pone in evidenza come l'allocazione del talento individuale fra attività imprenditoriali e innovative da un lato e rent seeking dall'altro sia influenzata dai payoffs relativi e quindi anche dalla struttura istituzionale che li determina. In questa letteratura i payoffs hanno generalmente una connotazione esclusivamente pecuniaria ma è possibile estendere il concetto fino ad includere aspetti relativi al prestigio e allo status attribuiti a diverse attività economiche (Fershtman, Murphy e Weiss, 1996).

Solo molto raramente, comunque, l'attenzione degli economisti per le variabili sociali e psicologiche si è spinta fino a prendere in considerazione l'influenza delle emozioni sulle decisioni degli agenti economici¹. Questo disinteresse quasi ostentato è stato oggetto di critica da parte di Elster (1998). Egli sostiene che emozioni come il senso di colpa, l'invidia, l'indignazione o la vergogna, combinandosi con altre motivazioni quali l'interesse individuale, svolgono un ruolo non trascurabile nella determinazione del comportamento sociale ed economico. Ritengo che il suggerimento di Elster sia denso di implicazioni interessanti per la teoria economica e che meriti qualche approfondimento sia pure molto ingenuo ed elementare come quello avviato in questa sede.

L'ipotesi che si cercherà di sviluppare nei successivi paragrafi può essere enunciata semplicemente nel modo seguente: l'invidia può rappresentare un ostacolo alla formazione di un tessuto imprenditoriale diffuso e quindi allo sviluppo economico in quanto sanziona e inibisce l'arricchimento e il successo che costituiscono le principali motivazioni della attività imprenditoriale e i comportamenti innovativi e non convenzionali che ne sono all'origine. Proverò a dar corpo a questa idea analizzando prima separatamente i due termini del problema: il concetto di invidia (molto parzialmente e grossolanamente) e quello di imprenditorialità (un pò più vicino alle competenze di un economista). Successivamente analizzerò le possibili connessioni fra i due concetti al

¹ Esistono poche eccezioni come Frank (1988) e Hirshleifer (1992). Per quanto riguarda i problemi dello sviluppo Hirschman (1973), nella sua analisi dell'effetto tunnel, cita l'invidia come un sentimento che può creare problemi di coesione sociale nelle prime fasi dello sviluppo di una economia arretrata.

fine di individuare alcune caratteristiche del tessuto sociale ed economico che possono rafforzarle.

2. Invidia: qualche definizione

Il concetto di invidia non è del tutto estraneo agli economisti ma è stato utilizzato in una accezione molto semplificata e in un contesto analitico assai particolare. Una delle principali preoccupazioni dell'economia del benessere negli anni recenti è stata quella di superare i limiti dell'approccio paretiano, assolutamente neutro sotto il profilo della distribuzione del reddito, mediante l'analisi delle condizioni necessarie per una distribuzione socialmente accettabile. Tali condizioni sono state individuate nell'assenza di invidia, intesa come preferenza da parte di un individuo per un paniere di beni appartenente a un altro. Esistono varie distribuzioni in grado di soddisfare questo criterio ma, quantunque lo sforzo analitico profuso per definirle possa fornire utili basi per una teoria utilitaristica della giustizia economica, appare assolutamente privo di indicazioni metodologiche ai nostri fini. Un economista che intenda analizzare gli effetti dinamici dell'invidia a partire da un concetto più articolato deve dunque rivolgersi altrove.

Un terreno fertile è offerto dalle analisi di alcuni filosofi e studiosi della razionalità come Rawls, Nozick e Elster. Le loro definizioni aiutano a capire meglio di che cosa stiamo parlando, necessità inderogabile poiché quello di invidia è un concetto molto scivoloso e sfuggente.

Nozick (1981) definisce invidioso colui che, se non può possedere qualcosa che un altro ha, preferisce che nessuno dei due la possieda. L'elemento fondamentale di questa definizione è la stima di sé mentre sono secondarie le motivazioni redistributive². L'invidioso infatti vuole che l'altro più ricco perda qualcosa anche se questo non accresce la propria ricchezza. Secondo Nozick l'invidia nasce dal fatto che ciò che l'altro ha in più (in termini di ricchezza o di status), riduce la stima di sé perché quest'ultima non può prescindere da un confronto con gli altri (se un altro è più bravo di me in qualcosa ciò riduce la mia autostima). Per questo motivo l'invidia non dipende dal fatto che la posizione superiore dell'altro sia meritata o meno, al contrario può essere più forte proprio perché è meritata.

² In questo senso anche Elster (1989, pag.253).

Rawls dedica diverse pagine della teoria della giustizia al tema dell'invidia. Il suo scopo è dimostrare che i criteri di giustizia da lui proposti non danno luogo a forme generali e estese di invidia tali da metterli in discussione. La definizione fornita da Rawls (1972) è più forte di quella di Nozick: l'invidioso è disposto a dare una parte di ciò che ha pur di portare gli altri al suo livello.

“Then we may think of envy as the propensity to view with hostility the greater good of the others even though their being more fortunate than we are does not detract from our advantages. We envy persons whose situation is superior to ours [...] and we are willing to deprive them of their greater benefits even if it is necessary to give up something ourselves.”

Intesa in questo senso l'invidia è un sentimento che danneggia l'intera collettività perché l'invidioso è pronto a compiere azioni che riducono il benessere proprio e degli altri.

Elster (1991) definisce quella di Rawls come invidia forte in contrapposizione all'invidia debole di Nozick. La distinzione si chiarisce meglio utilizzando il seguente schema proposto dallo stesso Elster.

	I	II	III	IV	V
A possiede	5	3	4	4	4
B possiede	5	3	5	4	3

L'invidia forte si ha nel caso in cui A preferisce IV a III e II a III. Si ha invece invidia debole quando A preferisce IV a III ma III a II. In sostanza l'invidia forte è definita come quella situazione in cui si è disposti a perdere qualcosa purché la distanza fra sé e l'altro si riduca, viceversa si ha invidia debole nel caso in cui, se non posso avere qualcosa, preferisco che nessuno dei due l'abbia anche se non sono disposto a perdere alcunché affinché ciò accada.

E' opportuno distinguere inoltre l'invidia dall'emulazione, intesa come una forma di invidia benigna che spinge a ottenere ciò che gli altri possiedono in più rispetto a noi ('keep up with the Joneses'), e dal risentimento ovvero l'indignazione per un trattamento ingiusto. La prima distinzione è importante perché gli effetti sono diametralmente opposti sotto il profilo della dinamica sociale: da un lato quelli distruttivi dell'invidia in senso stretto che tendono a ridurre il benessere

generale, dall'altro gli stimoli a comportamenti emulativi che possono accelerare il mutamento sociale. Ai fini della nostra analisi è comunque più utile adottare il concetto più esteso di invidia che include entrambe le forme perché ciò consente di esaminarne meglio gli effetti in diversi contesti sociali. Torneremo più avanti su questo punto.

Un altro aspetto rilevato da Rawls è che l'invidia non è un sentimento morale, nel senso che non può essere giustificata da alcun principio morale. Lo è invece il risentimento (o indignazione) poiché nasce dalla convinzione che la superiorità degli altri sia il risultato di istituzioni ingiuste o di una condotta riprovevole o scorretta (lui ha qualcosa che io desidero intensamente, probabilmente l'ha ottenuta in qualche modo immorale e a mie spese). Il risentimento più che l'invidia in senso stretto è alla base delle rivendicazioni ugualitarie e tende ad essere pervasivo nelle società in cui la produzione è percepita come un gioco a somma zero. Rawls fa l'esempio delle società contadine in cui le risorse sono date o percepite come tali, in questo contesto l'arricchimento di un individuo o di un gruppo implica l'impovertimento di qualcun altro o di un altro gruppo. Benché utile dal punto di vista filosofico e morale questa distinzione diventa fumosa nell'analisi sociale. Nozick (1981) rileva che la motivazione sottostante all'ugualitarismo può, nella gran parte dei casi, essere ricondotta all'invidia.

“Benché l'egualitarismo possa essere giustificato secondo alcuni senza ricorrere a questo sentimento riprovevole (l'ugualitario desidera solo che siano realizzati principi corretti) questa affermazione non è provata e l'ipotesi che ci sia dietro l'invidia è plausibile data la difficoltà di giustificare l'uguaglianza e l'ingegnosità della gente nel trovare giustificazioni razionali alle proprie emozioni”. (Nozick, 1981, pag. 254).

Pur non condividendo l'idea fortemente conservatrice che i principi di uguaglianza non trovino giustificazioni razionali, ritengo che Nozick colga qui un aspetto sottile e denso di implicazioni. Per andare più a fondo occorre partire dall'idea che l'invidia è un sentimento riprovevole e che l'invidioso non necessariamente accresce la propria autostima compiendo azioni distruttive. Sentirsi invidioso significa provare un senso di inferiorità, non solo perché non si possiede qualcosa che un altro ha ma anche per il solo fatto di provare un sentimento moralmente ignobile. Nessuno ama sentirsi moralmente

riprovevole e, per alleviare questo spiacevole sentimento, tende a rielaborarlo soggettivamente al fine di trovare una giustificazione e renderlo più accettabile (Elster, 1998). Cerca cioè di trovare un colpevole per il proprio stato o di spiegare la superiorità dell'altro con l'immoralità delle sue azioni. L'invidia viene quindi mascherata e trasformata in un sentimento più gratificante di indignazione (o risentimento). La distinzione è ardua a livello sociale ma utile ai nostri fini e verrà ripresa in seguito.

L'invidia ha in genere un carattere locale. Nella Retorica Aristotele scrive: "Noi invidiamo coloro che sono vicini a noi nel tempo, spazio, età o reputazione" (si vedano anche Toqueville, 1969; Elster, 1991; Choi, 1993). Essa si manifesta soprattutto fra membri della stessa comunità e, al suo interno, fra appartenenti allo stesso strato sociale o a strati contigui. Invidiamo coloro con i quali ci confrontiamo continuamente e rispetto ai quali ci sentiamo uguali o immediatamente al di sotto nella gerarchia sociale. L'invidia è rafforzata dal fatto che chi ne è oggetto non è molto diverso da noi, dunque avremmo potuto facilmente essere al suo posto ('avrei potuto essere io')³. Frank (1984) ha studiato la relazione fra salari e produttività all'interno di gruppi di lavoratori osservando che i differenziali salariali non rispecchiano quelli di produttività. In genere la struttura dei primi è più ugualitaria e lo è tanto di più quanto più forte è l'interazione all'interno del gruppo. E' una osservazione che contraddice le predizioni della teoria economica ma può essere spiegata ricorrendo al carattere locale dell'invidia. Tanto più stretto è il confronto fra i lavoratori tanto più le differenze salariali sono percepite come una violazione delle convenzioni di giustizia che regolano il comportamento del gruppo e inducono pertanto una reazione invidiosa che tende a ridurre o annullare i differenziali.

Il carattere locale dell'invidia ha alcune implicazioni interessanti. In primo luogo tende a rafforzarla in una società ugualitaria. Toqueville (1969) definisce l'invidia come un sentimento democratico in quanto è incoraggiato dalla uguaglianza e dalla mobilità sociale. Tanto maggiore è l'uguaglianza tanto più una piccola differenza emerge e suscita invidia. L'uguaglianza inoltre implica meno privilegi e maggiore mobilità,

³ Incidentalmente ciò fornisce una spiegazione del perché nelle società tradizionali l'invidia si rivolga raramente verso i gruppi che stanno più in alto nella gerarchia sociale come l'aristocrazia e anche come essa sia meno pervasiva in sistemi sociali fortemente stratificati (si pensi alle caste). Si veda a questo proposito Foster (1972).

quest'ultima è un presupposto importante dell'invidia perché stimola il pensiero 'avrei potuto essere io'. In secondo luogo l'invidia può manifestarsi con modalità particolarmente acute nelle società in transizione dove sono presenti simultaneamente mobilità e privilegio. Anche il privilegio infatti favorisce l'invidia poiché stimola il pensiero 'avrei dovuto essere io' (Elster 1991). Infine è probabile che essa trovi terreno fertile in una comunità chiusa dove l'interazione fra individui è più stretta. L'isolamento riduce i contatti e il confronto con soggetti esterni la cui maggiore ricchezza o status verrebbero meglio accettati proprio per la loro diversità e lontananza.

Nella maggioranza dei casi i comportamenti dell'invidioso non assumono forme apertamente distruttive ma, piuttosto, sottili e nascoste come la stregoneria e il malocchio (Kluckhohn, 1944; Thomas, 1963; Foster, 1972; Schoeck, 1987). Gli antropologi hanno analizzato a fondo queste pratiche fornendo una ricca gamma di esempi in società e culture diverse e, sebbene esse non siano sempre riconducibili all'invidia, molto spesso agiscono come deterrente contro il successo e l'arricchimento di alcuni. Dal nostro punto di vista l'aspetto più interessante è che l'invidia non riduce il benessere sociale causando direttamente la distruzione di beni ma agisce, piuttosto, come una costante minaccia che induce in chi ne è oggetto comportamenti tali da impedire che nuovi beni vengano mai prodotti. Nella sua analisi dei fattori di coesione della società Elster considera l'invidia come un meccanismo di regolazione della devianza. Commentando le analisi di Kluckhohn sulla stregoneria scrive:

“Shorn of its functionalist overtones, there is certainly something to this picture. It suggests a sense in which envy does indeed serve as the glue and cement of society, by relentlessly repressing deviants and, more fundamentally, the desire to deviate in the first place. [...] Deviations that might eventually benefit everybody are ruthlessly punished, because the would-be innovator is afraid that success will cause envy and that failure will expose him to spite” (Elster, 1989 pag. 262).

Il fatto di essere invidiati produce conseguenze ambigue sul piano del comportamento. Può essere un'emozione piacevole e, in quanto tale, stimolare comportamenti tendenti ad accrescere l'invidia da parte degli altri. Può d'altra parte suscitare paura nell'invidiato per i potenziali effetti distruttivi sulla propria ricchezza e status (Elster,

1991). Questa ambivalenza caratterizza molte cerimonie redistributive diffuse nelle società tradizionali⁴. La redistribuzione della ricchezza può essere letta come un tentativo di attenuare l'invidia ristabilendo una maggiore uguaglianza ma non è detto che questo sia il risultato oggettivo al di là delle intenzioni. L'ostentazione della ricchezza implicita in tali cerimonie può conseguire il risultato opposto rendendo più evidente l'inferiorità di chi ne beneficia. E' probabile che in alcuni casi le intenzioni stesse siano opposte: rimarcare la propria superiorità e accrescere il proprio godimento per l'invidia altrui⁵.

In gran parte degli studi antropologici la paura degli effetti distruttivi è considerata prevalente, almeno nelle società tradizionali⁶. Approfondirò pertanto questo aspetto. La paura di subire un danno materiale e il senso di colpa che l'invidia può generare stimolano, come si è detto in precedenza, comportamenti volti ad attenuare l'invidia stessa. Elster (1991) nota che tali comportamenti possono assumere due forme: privarsi della propria ricchezza o nasconderla. La prima è poco frequente, sia perché molto costosa ma anche perché spesso non raggiunge lo scopo. L'invidioso desidera infatti che l'invidiato perda la sua ricchezza per motivi indipendenti dalla sua volontà. Spogliarsi dei propri beni è, in definitiva, una ulteriore ostentazione della propria superiorità morale.

La seconda forma è invece documentata in diverse società. Simpson (1941) riporta il caso dei contadini haitiani che preferiscono acquistare molti piccoli appezzamenti di terreno, anziché uno solo di maggiore estensione, proprio per celare più facilmente il proprio status economico. Schoeck (1987) descrive l'abitudine dei ricchi ghanesi di lasciare incomplete le parti esterne della casa per occultare la propria ricchezza.

⁴ Si pensi al potlach o al comportamento dei mayordomos in alcune aree dell'America Latina che giungono a indebitarsi per ottemperare ai propri doveri redistributivi (Foster, 1972) o, ancora all'istituzione dell'alferéz descritta da Nash (1967) nel suo studio sugli indiani Amatenango.

⁵ Questo comportamento è stato oggetto di attenta analisi da parte di Veblen (1899) con riferimento alle società capitalistiche. Egli considera il desiderio di eccellere in ricchezza e di guadagnarsi la stima e l'invidia altrui come uno dei più potenti incentivi alla accumulazione.

⁶ Si vedano a questo proposito Foster (1972), Schoeck (1987), Wolf (1955) e Simpson (1941).

Negli esempi precedenti la disparità di status esiste realmente e i comportamenti descritti tendono a nascondere ma l'invidia agisce anche come deterrente nei confronti di una disparità potenziale, in questo caso essa induce ad astenersi da azioni e comportamenti che potrebbero suscitarela⁷. Questo aspetto è particolarmente rilevante ai fini del rapporto fra imprenditorialità e invidia perché favorisce atteggiamenti conformisti e rispettosi delle convenzioni vigenti. A questo punto è necessario rivolgere la nostra attenzione al secondo corno del problema: l'imprenditorialità. A questo scopo è dedicato il paragrafo seguente.

3. Il ruolo dell'imprenditore

In un certo senso si potrebbe affermare che la figura dell'imprenditore sta alla teoria economica come la meccanica quantistica sta a quella fisica. Il principio di indeterminazione di Heisenberg ha rappresentato a lungo un puzzle insolubile fra i fisici. Allo stesso modo l'imprenditore appare come qualcosa di indeterminato e sfuggente agli occhi degli economisti. La storia della scienza mostra che un problema insolubile può produrre due risultati: un mutamento di paradigma scientifico o, più semplicemente, l'estromissione del problema stesso dal dibattito corrente. La seconda soluzione sembra avere prevalso nel caso del paradigma neoclassico e le ragioni non sono difficili da spiegare. Nell'approccio della scelta razionale le imprese prendono le loro decisioni scegliendo gli opportuni valori di un numero ristretto di variabili ben definite come il prezzo, la produzione, la combinazione dei fattori. Ciascuna alternativa è associata a un certo valore dei costi e dei ricavi, pertanto ciò che l'impresa deve fare è un semplice calcolo matematico per individuare i valori ottimali che garantiscono la massimizzazione del profitto. Tutto ciò finché forze esogene non introducono mutamenti ai quali l'impresa reagisce adattando le proprie scelte al fine di massimizzare il profitto nelle nuove condizioni. Non vi può essere alcuno spazio per l'immaginazione e l'iniziativa in questo quadro decisionale né, tanto meno, per fattori sociali o psicologici che possano influenzarle. L'impresa reagisce meccanicamente come un calcolatore passivo di fronte ai mutamenti esterni. Perfino la nascita di nuove imprese viene spiegata in termini di maggiori o minori barriere all'entrata in un determinato mercato. Così

⁷ Elster distingue a questo proposito fra 'envy reduction' e 'envy avoidance'. Elster (1991).

l'esistenza di sovrapprofitti determina un elevato tasso di ingresso di nuove imprese in una struttura di mercato concorrenziale mentre ciò accade in misura minore, o non accade affatto, in una struttura oligopolistica.

Ciononostante la figura dell'imprenditore è stata al centro dell'attenzione di alcuni grandi economisti come Schumpeter, Knight e Kirzner⁸.

Schumpeter affronta il problema sia nella 'Teoria dello sviluppo economico' che in 'Capitalismo, socialismo e democrazia' ponendo l'accento sul fondamentale ruolo svolto dall'imprenditore nello sviluppo economico. Il processo di sviluppo è visto come un cambiamento discontinuo che disturba e altera le condizioni di equilibrio esistenti nell'economia. Il principale elemento di rottura e mutamento è l'innovazione di cui l'imprenditore è artefice e demiurgo. Ciò che caratterizza la funzione imprenditoriale non è l'abilità manageriale bensì la capacità di individuare 'nuove combinazioni', nuovi prodotti, nuovi mercati, nuovi metodi produttivi. Nella visione di Schumpeter le nuove combinazioni non rappresentano piccoli cambiamenti incrementali bensì radicali rotture con il passato.

Al di là della profonda influenza della concezione schumpeteriana sulla teoria dell'innovazione tecnologica, ciò che appare rilevante in questa sede è l'enfasi sulla rottura degli equilibri e delle convenzioni esistenti come tratto caratterizzante della funzione imprenditoriale. La legittimazione stessa dell'imprenditore al profitto discende dalla sua capacità di distruzione creativa che implica una violazione o, addirittura, l'abbattimento delle regole vigenti per consentire l'affermazione del nuovo. E' naturale che comportamenti devianti come quelli descritti suscitino resistenze nell'ambiente circostante.

"This reaction may manifest itself first of all in the existence of legal or political impediments. But neglecting this, any deviating conduct by a member of a social group is condemned, though in greatly varying degrees according as the social group is used to such conduct or not. [...] This opposition is stronger in primitive stages of culture than in others, but is never absent. Even mere astonishment at the deviation, even merely noticing it, exercises a pressure on the individual. The

⁸ Più di recente Casson (1982) e Baumol (1993) hanno offerto contributi importanti in questa direzione.

manifestation of condemnation may at once bring noticeable consequences in its train. It may even come to social ostracism and finally to physical prevention or to direct attack". (Schumpeter, 1936, pag. 87).

Schumpeter ha dunque ben presente che le possibilità di successo dell'attività imprenditoriale e, quindi, di sviluppo economico dipendono, in larga misura, dalla presenza di un ambiente sociale favorevole e dall'assenza di barriere alla formazione dell'imprenditorialità. La distanza dalla visione neoclassica di una offerta di imprenditorialità perfettamente elastica rispetto all'ambiente socioculturale e dipendente esclusivamente dalle opportunità di profitto non potrebbe essere più netta. Pur non menzionando esplicitamente il concetto di invidia il brano citato sembra evocarla in alcuni passaggi ⁹.

La teoria schumpeteriana è stata criticata sotto diversi profili. In particolare la sua visione eroica della figura dell'imprenditore, pur capace di spiegare le grandi trasformazioni nelle economie capitalistiche, mal si presta a una analisi delle condizioni che facilitano o ostacolano la formazione di un tessuto imprenditoriale diffuso. Numerosi storici economici hanno sottolineato come il processo di sviluppo sia il risultato soprattutto di piccoli e continui mutamenti nelle tecnologie, nell'organizzazione delle imprese, nell'ampliamento dei mercati (Rosenberg, 1982). In questa concezione anche la funzione imprenditoriale perde la sua dimensione eroica di rottura radicale ma mantiene, comunque, caratteristiche devianti e non convenzionali tali da suscitare reazioni nell'ambiente circostante.

La scuola austriaca, più attenta alla continuità dei processi evolutivi operanti nei mercati, ha sviluppato una teoria dell'imprenditorialità e della legittimazione economica e sociale del profitto particolarmente interessante in questo senso. Israel Kirzner è l'autore che più di ogni altro ha affrontato il problema in diverse opere¹⁰. Secondo Kirzner l'aspetto cruciale della funzione imprenditoriale consiste nella percezione e concretizzazione di opportunità di profitto inesplorate. Tale percezione non è il risultato di un calcolo razionale in un quadro di informazione perfetta ma discende

⁹ La resistenza all'attività imprenditoriale può dipendere da motivi diversi come la potenziale minaccia portata dall'innovazione a interessi economici costituiti. Si veda a questo proposito Olson (1982).

¹⁰ Kirzner (1973, 1979, 1986).

proprio dall'ignoranza che caratterizza i mercati. Nella teoria economica ortodossa, che assume completa informazione e equilibrio nei mercati, non esistono, per definizione, opportunità di profitto inesplorate per il semplice fatto che in equilibrio esse sono già state pienamente sfruttate. La scuola austriaca propone al contrario una visione del sistema capitalistico in cui i mercati sono perennemente in disequilibrio, proprio perché gli agenti operano in una situazione di incertezza in cui non tutti gli elementi rilevanti dell'ambiente circostante sono conosciuti. In questo quadro l'imprenditore svolge una funzione di arbitraggio che consiste nel vendere un bene a un prezzo superiore a quello al quale è stato acquistato, e di scoperta di opportunità non colte da altri accrescendo così la conoscenza della dinamica dei mercati e spingendo questi ultimi verso un equilibrio peraltro mai raggiunto.

“The key point is that pure entrepreneurship is exercised only in the absence of an initially owned asset ... The pure entrepreneur observes the opportunity to sell something at a price higher than that at which he can buy it.” (Kirzner, 1973, pag. 16).

Kirzner non intende affermare che l'imprenditore sia un puro speculatore ma, piuttosto, che la sua specificità sta nella capacità di percepire nuove opportunità di profitto (nelle sue parole 'alertness to profit opportunities') rompendo il velo di ignoranza su nuovi possibili usi di risorse o beni già esistenti, e che la legittimità del profitto deriva proprio da questa particolare abilità o talento, piuttosto che dal lavoro svolto in qualità di coordinatore e manager dell'impresa. Non vi è dunque alcuna relazione fra profitto e sforzo erogato dall'imprenditore. “Profit is something obtainable for nothing at all” (Kirzner, 1973, pag. 48).

4. Invidia e imprenditorialità: alcune possibili connessioni

Due aspetti dell'analisi di Kirzner aiutano a capire perché il successo imprenditoriale possa essere oggetto di invidia in determinati contesti sociali. Il primo è che il successo dipende da fattori in gran parte inspiegabili agli occhi dei non imprenditori e non da uno sforzo lavorativo identificabile e misurabile. Esso viene quindi percepito come indipendente da uno specifico comportamento meritorio e, in definitiva, come ingiustificato o dovuto a circostanze accidentali e fortunate. Da un lato giustifica reazioni di indignazione o, meglio, può favorire quel

processo di trasmutazione dell'invidia in risentimento di cui si è parlato in precedenza. Dall'altro può stimolare il pensiero: 'avrei potuto essere io'.

Il secondo ha a che fare con il fatto che il profitto emerge da uno scambio interpretabile come ineguale o meno a seconda della teoria della giustizia o della concezione morale dello scambio cui si fa riferimento. Secondo la dottrina medioevale del giusto prezzo, la giustizia nello scambio richiede che ciascuno dei contraenti paghi o riceva esattamente un prezzo uguale al costo di produzione del bene oggetto di scambio. In queste condizioni il profitto non può esistere o, comunque, non può avere alcuna giustificazione morale. Esso infatti nasce necessariamente da uno scambio nel quale l'imprenditore spunta un prezzo superiore al costo di produzione sfruttando l'ignoranza quindi, in qualche modo, ingannando i contraenti¹¹. Al contrario, secondo Kirzner, l'imprenditore si appropria di un valore prima inesistente che emerge solo grazie alla sua scoperta di un uso non convenzionale di un bene o risorsa. Il fatto di creare un valore inesistente legittima il profitto.

Quella di Kirzner non è una teoria dell'offerta di imprenditorialità in senso proprio. Egli non affronta il problema di quali condizioni economiche e sociali stimolino o inibiscano la formazione di un tessuto imprenditoriale, limitandosi ad analizzare le specificità della funzione dell'imprenditore e le ragioni che legittimano il profitto. Tuttavia essa è ricca di spunti. Assumendo che il talento imprenditoriale inteso come attenzione ('alertness') alle opportunità di profitto, a livello latente, sia casualmente distribuito fra diverse popolazioni, la sua estrinsecazione dipende sia dall'esistenza di opportunità che dall'assenza di barriere che la inibiscano. Una di esse è indubbiamente la percezione sociale della legittimità del profitto. In una società dinamica caratterizzata da diffuse opportunità di innovazione e crescita della

¹¹ Si noti che questa non è l'unica interpretazione possibile del concetto di prezzo giusto nel pensiero medioevale. Alcuni storici del pensiero economico attribuiscono a S. Tommaso d'Aquino una visione più moderna. Nel pensiero dell'Aquinate il prezzo giusto sarebbe quello di mercato inteso come "l'intero set di elementi oggettivi e soggettivi che danno luogo alla stima del valore da parte della comunità" (Hollander, 1965). In questo caso un prezzo ingiusto si ha quando qualcuno sfrutta l'ignoranza del vero prezzo di mercato da parte del contraente, dove per prezzo si intende quello corrente (o di equilibrio). Questa concezione lascia spazio all'emergere del profitto nel senso che esso deriva dallo sfruttamento di conoscenze ignote alla comunità.

ricchezza l'iniziativa e l'assunzione del rischio sono non solo fattori sufficienti a giustificare l'arricchimento e il successo ma anche modelli di comportamento da imitare. E' molto probabile che, in questo caso, l'invidia assuma prevalentemente la forma emulativa, contribuendo a stimolare comportamenti imitativi che favoriscono più che ostacolare la diffusione dell'imprenditorialità. In comunità più statiche, in cui il concetto di valore economico è commisurato alla erogazione di uno sforzo lavorativo, quello creato dall'imprenditore appare meno comprensibile e si presta ad essere interpretato come il risultato di uno scambio ineguale, cioè di una appropriazione indebita e illegittima. Il fatto che tale percezione del profitto sia oggettivamente giustificata o semplicemente soggettiva può essere meno rilevante di quanto sembri. Se lo è dovremmo parlare di risentimento più che di invidia, se non lo è, ma è sufficientemente interiorizzata da una quota consistente degli agenti, avremmo a che fare con l'invidia mascherata dietro il risentimento. In entrambi i casi, gli effetti sarebbero probabilmente molto simili: la censura sociale nei confronti del successo imprenditoriale è rafforzata dal fatto che essa non suscita in coloro che la praticano alcun senso di disagio. In questo contesto può crearsi un'ampia convergenza per il mantenimento dello status quo e la condanna dei comportamenti innovativi percepiti come devianti e pericolosi per la coesione sociale.

Ritornero più avanti su tali effetti, è opportuno invece approfondire ora l'analisi delle condizioni sociali che offrono un terreno fertile per la loro diffusione. Benché l'invidia sia stata analizzata dagli antropologi soprattutto nelle società tradizionali, le connessioni con l'imprenditorialità si manifestano soprattutto nelle società in transizione. Ciò accade sia per i motivi spiegati in precedenza sia perché in queste società sono presenti maggiori opportunità di profitto. Albert Hirschman temeva che la presenza di una invidia diffusa nelle economie arretrate in fase di decollo potesse ostacolare il processo di sviluppo ma riteneva che questo pericolo potesse essere almeno temporaneamente mitigato da una sorta di 'effetto tunnel'. Nelle prime fasi dello sviluppo si creano diseguaglianze nella distribuzione nel reddito ma la mobilità

verso l'alto di alcuni individui o gruppi sociali crea negli altri analoghe aspettative di successo in un momento successivo¹².

Mary Douglas (1984) sviluppa una argomentazione opposta e più interessante, proponendo una tassonomia delle società sulla base del tipo di transazioni che intercorrono fra gli individui. La Douglas definisce il concetto di 'griglia' come 'l'ambiente che le reciproche transazioni creano per gli individui'. Le diverse società si collocano all'interno di un continuum che ha ai propri estremi quelle a griglia forte e debole con varie gradazioni intermedie. Le prime sono regolate da norme e tradizioni molto rigide, il controllo sull'invidia è garantito dall'autorità del gruppo che impone valori di uguaglianza prevenendo comportamenti devianti e sanzionando i consumi eccessivi e vistosi attraverso un prelievo di ricchezza o in altro modo¹³. Con il movimento lungo il continuum in direzione di una griglia più debole aumenta l'autonomia individuale nelle transazioni, la distribuzione della ricchezza tende a diventare ineguale e l'invidia si manifesta come un pericolo per la sicurezza della proprietà.

“[...] si può dire che in una dimensione graduata che va dalla griglia forte a quella debole non è necessario che l'invidia sia definita e sottoposta a controllo se gli isolanti stessi separano le persone fra loro. Ma quando l'individualismo viene posto universalmente all'ordine del giorno, le energie distruttive dell'invidia possono costituire un grave pericolo per la sicurezza della vita e della proprietà, tanto più perché un libero mercato con transazioni individuali pare produrre sempre una distribuzione ineguale dell'influenza e della ricchezza; di qui la necessità di una teoria della giustizia che sia in grado di far accettare questa situazione” (Douglas, 1984 p.44).

L'analisi della Douglas coglie molto bene alcuni aspetti del problema. Nelle società industriali a griglia debole la distribuzione del reddito tende ad essere più ineguale e l'arricchimento di alcuni individui

¹² Hirschman lo chiama effetto tunnel perché è analogo a quello che si verifica fra le automobili in fila per attraversare una galleria. Il movimento dell'altra fila suscita l'aspettativa che in breve tempo si muoverà anche la nostra. Hirschman (1973).

¹³ Il controllo dei comportamenti devianti e il mantenimento di un rigido ugualitarismo nelle società di sussistenza possono essere spiegati anche in termini strettamente economici. Quando la produttività è molto bassa la condivisione forzata delle risorse è una sorta di assicurazione contro il rischio che accresce le probabilità di sopravvivenza. In questo senso Hayek (1978).

più rapido e vistoso, ma la efficace tutela dei diritti di proprietà e la diffusione di una concezione della giustizia distributiva tendente a legittimare o, quantomeno, ad accettare l'ineguaglianza contribuiscono ad attenuare gli effetti dell'invidia. Nelle società in transizione viceversa nessuna delle due condizioni è presente. La crescita del reddito e della mobilità sociale indeboliscono le norme tradizionali. L'ineguaglianza aumenta ma permane, nello stesso tempo, una concezione ugualitaria della giustizia distributiva. In altri termini l'innovazione e l'iniziativa imprenditoriale divengono un fatto sociale via via più rilevante ma operano all'interno di un quadro di valori e convenzioni che tende a delegittimarle stimolando reazioni di risentimento (nel senso di Rawls) nell'ambiente circostante.

Torniamo ora agli effetti dell'invidia sull'imprenditorialità. L'iniziativa imprenditoriale può essere scoraggiata per due motivi:

- 1) l'invidia spinge a non sfruttare le opportunità che si presentano per timore di reazioni ostili che il successo o la ricchezza possono generare;
- 2) impedisce la concentrazione delle risorse necessarie alla creazione di nuove imprese poiché favorisce una distribuzione ugualitaria della ricchezza stessa.

Il primo punto è stato già discusso in precedenza. Citerei comunque un esempio di Schoeck (1987) riguardante un programma di sviluppo agricolo in India che prevedeva l'introduzione di un nuovo tipo di fertilizzante. I consigli degli esperti furono seguiti da un numero molto esiguo di coltivatori. Per spiegare lo scarso successo del programma furono intervistati alcuni personaggi giudicati buoni conoscitori della realtà sociale e della psicologia locali. Un contadino anziano diede la seguente risposta: "Se l'innovazione, come promesso, dovesse dar luogo a un raccolto particolarmente abbondante chi l'ha adottata avrebbe paura del *nazar lagna*". Questa parola in lingua Urdu significa atteggiamento malevolo, invidioso e distruttivo. L'intervistato rilevava inoltre che in caso di fallimento l'innovatore avrebbe suscitato sentimenti di soddisfazione malevola da parte degli altri membri della comunità. Quello citato può essere un esempio di comportamento teso a evitare l'invidia attraverso la rinuncia a tutto ciò che potrebbe suscitare.

Naturalmente la diffusione dell'invidia non è l'unica - né in molti casi la più importante - motivazione della scarsa propensione all'innovazione nell'agricoltura arretrata. L'innovazione è per sua natura rischiosa e lo è tanto di più quanto minore è il surplus produttivo rispetto alle esigenze di sussistenza. Nelle economie povere a bassa produttività la reticenza a innovare può essere interpretata come una semplice manifestazione di avversione al rischio. Questa è indubbiamente la spiegazione più diffusa fra gli economisti del sottosviluppo. Nelle società di sussistenza l'invidia può essere considerata come una forma di controllo dei comportamenti rischiosi¹⁴ e ciò rende problematica la distinzione ma, se gli effetti sono simili, i rimedi sono affatto diversi. Se l'invidia è all'origine della mancata diffusione dell'innovazione la soluzione del problema richiede una profonda trasformazione delle convenzioni sociali mentre, nel secondo caso, il punto cruciale è garantire al potenziale innovatore una qualche forma di assicurazione del rischio.

Il secondo effetto è collegato al primo. La dispersione della ricchezza prodotta dalle cerimonie redistributive inibisce la formazione del capitale. In mercati caratterizzati da forti vincoli dal lato del credito¹⁵, caso molto frequente nelle economie arretrate, ciò rappresenta un formidabile ostacolo alla formazione di nuove imprese. La dispersione delle risorse opera anche attraverso un altro canale: quello delle successioni. In diverse società tradizionali (tra le quali varie aree del Mezzogiorno d'Italia) la trasmissione del patrimonio avviene secondo modalità che producono nel lungo periodo una elevata frammentazione della proprietà. Non credo esista una spiegazione economica soddisfacente di questo fenomeno. E' improbabile che tali pratiche rispondano a una logica di diversificazione del rischio, oltre una certa soglia dimensionale il rischio tende infatti a crescere piuttosto che a ridursi perché intervengono diseconomie di scala. La polverizzazione del patrimonio familiare, pur temperata da pratiche contrattuali e strategie matrimoniali volte al riaccorpamento delle unità

¹⁴ In effetti il comportamento innovativo può produrre effetti negativi non solo sull'innovatore ma anche sugli altri membri della comunità, poiché mette a rischio il soddisfacimento delle obbligazioni di reciprocità e deve essere quindi censurato in qualche modo.

¹⁵ Ciò può dipendere sia dall'insufficiente sviluppo di istituzioni finanziarie sia dalla maggiore rischiosità delle iniziative che provoca strozzature nell'offerta di credito e ne accresce il costo.

produttive o dalla presenza di diritti d'uso su proprietà comuni, tende ad accrescere la precarietà dell'economia familiare e lo scivolamento verso il lavoro salariato (Manoukian, 1988). L'invidia rappresenta anche in questo caso un possibile fattore esplicativo. Non si può escludere che tra le motivazioni sottostanti sia presente quella di minimizzare l'insorgere di sentimenti di invidia fra gli eredi, o anche di mascherare l'entità del patrimonio familiare agli occhi dei soggetti esterni alla famiglia stessa. In un quadro distributivo di questo genere le possibilità di accumulazione individuale del capitale si riducono fortemente e l'ipotesi che le pratiche accennate perseguano proprio questo scopo pare plausibile in società caratterizzate da valori ugualitari e da una profonda avversione verso l'accumulazione individuale.

5. Considerazioni conclusive

In termini generali le argomentazioni piuttosto rudimentali svolte finora suggeriscono che la risposta al problema posto nell'introduzione è probabilmente positiva. La diffusione di un sentimento come l'invidia nell'ambiente sociale può rappresentare una barriera alla formazione di un tessuto imprenditoriale e, di conseguenza, un ostacolo allo sviluppo economico. Tuttavia quanto questo concetto possa essere utile nell'analisi delle economie stagnanti è tutt'altro che chiaro. La domanda cruciale cui dare una risposta non è tanto se l'invidia possa avere un ruolo nella spiegazione dello sviluppo economico (o meglio dell'assenza di sviluppo) ma, piuttosto, quale sia la sua effettiva rilevanza nell'insieme di concause simultaneamente presenti in un quadro molto complesso. Su questo punto la breve analisi svolta fin qui non è sufficiente a diradare i molti dubbi che il problema pone.

In primo luogo per poter stabilire una connessione fra invidia e imprenditorialità è stato necessario adottare una definizione ampia di invidia che sconfini in quella di giustizia distributiva (in caso contrario, l'invidia pur diffusa, tenderebbe ad essere dissimulata e si tradurrebbe più difficilmente in comportamenti e azioni di censura nei confronti dell'iniziativa imprenditoriale). Nonostante le argomentazioni sviluppate per giustificare la scelta non sono certo che i due concetti siano così facilmente sovrapponibili, nemmeno nello specifico contesto della nostra analisi. Le concezioni ugualitarie hanno basi filosofiche, sociali e anche economiche (si pensi alla funzione assicurativa nelle economie di sussistenza) ben più ampie e indipendenti dall'invidia.

In secondo luogo l'invidia interagisce con altri fattori. Si è avuto modo di rilevare come l'avversione al rischio nelle economie agricole arretrate possa dipendere in qualche misura dalla presenza di un sentimento diffuso di invidia, ma giocano un ruolo cruciale anche altri fattori come la rischiosità intrinseca della produzione agricola, l'indebitamento e le strozzature nei mercati creditizi o le stesse forme di organizzazione della produzione (per esempio la mezzadria). Un altro caso può essere il seguente. Dato il suo carattere locale è ipotizzabile che l'invidia tenda a diffondersi maggiormente in comunità caratterizzate da isolamento inibendo l'iniziativa imprenditoriale e intrappolando l'economia nella stagnazione. Una comunità isolata avrebbe presumibilmente scarsi contatti commerciali con altri mercati e limitate opportunità di sviluppare economie di scala statiche e dinamiche ossia apprendere nuove conoscenze e tecniche produttive. Anche in questo caso, come nel precedente, invidia e mancanza di interscambio possono produrre effetti simili ma le politiche di intervento sono diverse a seconda di quale delle due variabili abbia un ruolo predominante.

In tutti questi casi il problema della quantificazione degli effetti dell'invidia è cruciale, in caso contrario la proposizione che l'invidia influenza negativamente l'imprenditorialità non ci aiuterebbe molto a capire le divergenze nei percorsi di sviluppo delle diverse economie. L'invidia è un sentimento universale, in quanto tale essa è presente in maggiore o minore misura in tutte le società e periodi storici. Ciononostante società molto simili dal punto di vista economico hanno percorso strade diverse: alcune hanno sperimentato una rapida crescita e sviluppato un tessuto imprenditoriale diffuso mentre altre hanno manifestato difficoltà di decollo molto maggiori. Perché la categoria dell'invidia possa divenire un strumento utile alla comprensione dei processi di sviluppo è necessario individuare pochi e fondamentali fattori che ne favoriscono la diffusione in una società piuttosto che in un'altra. Sotto questo profilo la strada da percorrere sembra ancora molto lunga sebbene i contributi della ricerca antropologica siano in grado di offrirci fin d'ora utili indicazioni.

Bibliografia

- Akerlof G.A. (1980), A Theory of Social Custom of Which Unemployment May Be One Consequence, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 94, June, pp. 749-75.
- Akerlof G.A. (1982a), The Economic Consequences of Cognitive Dissonance, *American Economic Review*, Vol. 72, June, pp. 307-19.
- Akerlof G.A. (1982b), Labor Contracts as a Partial Gift Exchange, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 97, November, pp. 543-69
- Baumol W.J. (1993). *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*, Cambridge: The MIT Press.
- Casson M. (1982), *The Entrepreneur*, Totowa, New Jersey: Barnes and Noble.
- Choi Y.B. (1993), *Paradigms and Conventions. Uncertainty, Decision Making and Entrepreneurship*, University of Michigan Press.
- De Toqueville A. (1969), *Democracy in America*, New York, Anchor Books.
- Douglas M. (1984), *Il mondo delle cose*, Bologna, Il Mulino.
- Elster J. (1989), *The Cement of Society*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Elster J. (1991), Envy in Social Life, in Zeckhauser R.J. (ed), *Strategy and Choice*, Cambridge (U.S.A.), The MIT Press.
- Elster J. (1998), Emotions and Economic Theory, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVI, March, pp. 47-74.
- Fershtman, C., Murphy, K. M. and Weiss, Y. (1996). Social status, education, and growth. *Journal of Political Economy*, 104(1), pp. 108-132.
- Foster G.M. (1972), The Anatomy of Envy, *Current Anthropology*, Vol. 13, n. 2.
- Frank R.H. (1984), Are Workers Paid Their Marginal Product?, *American Economic Review*, vol. 74, pp. 549-71.
- Frank R.H., *Passions within reason: The strategic role of the emotions*, New York and London: Norton; Markham, Ontario: Penguin Books, 1988.

- Hayek F.A. (1978), *New Studies in Philosophy, Politics, Economics, and the History of Ideas*, Chicago: Chicago University Press.
- Hirshleifer J., *The Affections and the Passions: Their Economic Logic*, University of California at Los Angeles Department of Economics Working Paper: 652, March 1992.
- Hirschman A.O. (1973), The changing tolerance for income inequality in the course of economic development, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87 pp. 504-66
- Hollander S. (1965), On the interpretation of the just price, *Kyklos*, 18:4.
- Kirzner I.M. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner I.M. (1979), *Perception, Opportunity and Profit*, Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner I. (1981), Entrepreneurship, Entitlement and Economic Justice, in Paul J. (ed.), *Reading Nozick, Essays on Anarchy, State and Utopia*, Oxford: Blackwell.
- Kirzner I.M. (1986), *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago: University of Chicago Press.
- Knack S., Keefer P. (1997), Does social capital have an economic payoff? A cross country investigation, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, n. 4.
- Manoukian A., (1988), La famiglia dei contadini, in Melograni (a cura di), *La famiglia italiana dall'ottocento a oggi*, Bari: Laterza.
- Murphy K.M., Shleifer A., Vishny R.W. (1991), The Allocation of Talent: Implications for Growth. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, n.2, pp. 503-30.
- Nash M. (1972), Il contesto sociale della scelta economica in una piccola società, in Grendi E. (a cura di), *L'antropologia economica*, Torino: Einaudi.
- Nozick R. (1981), *Anarchia, Stato e Utopia*, Firenze: Le Monnier.
- Olson M. (1982), *The Rise and Fall of Nations: Economic Growth Stagflation and Economic Rigidities*, Yale University Press.
- Putnam R.D. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Rawls J. (1972), *A Theory of Justice*, Oxford: Oxford University Press.

- Rosenberg N. (1982), *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Schoeck H. (1987), *Envy*, Indianapolis, Liberty Press.
- Schumpeter J.A. (1936), *The Theory of Economic Development*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Simpson G.E. (1941), Haiti's Social Structure, *American Sociological Review*, vol. 6, pp. 640-49.
- Temple J., Johnson P.A. (1998), Social Capability and economic growth, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, N. 3.
- Thomas K. (1973), *Religion and the Decline of Magic*, Harmondsworth: Penguin.
- Veblen T. (1899), *The Theory of Leisure Class. An Economic Theory of the Evolution of Institutions*, New York: Macmillan.
- Wolf E.R. (1972), Tipi di comunità latino americane, in Grendi E. (a cura di), *L'antropologia economica*, Torino: Einaudi.

Finito di stampare nel mese di dicembre 1998 presso la litografia SOLTER
Via Tolmino 33, Cagliari - Tel 282249

Impianti forniti da CRENoS