

PER UNA NATURALIZZAZIONE DEL CONCETTO DI ASPETTATIVA IN ECONOMIA A PARTIRE DAL(LA) FINE: J. M. KEYNES E S. FREUD

Maria Vittoria Ceschi

Abstract

For a naturalization of the concept of expectation in economics starting from the end: J. M. Keynes and S. Freud.

The article explores the concept of expectation in economics through a naturalization approach, primarily drawing on the ideas of John Maynard Keynes and Sigmund Freud. It contrasts the theoretical framework of the rational expectations hypothesis (and its developments) with Keynesian concepts of conventions and animal spirits, emphasizing the role of uncertainty and the ends or motives in economic behavior. The article first examines the biological foundation through anticipatory systems theory and then the drive foundation through metapsychology. It demonstrates how the evolution of expectations is determined by their differing relationships with the drive end, understood as a combination of object and aim (satisfaction). This naturalized understanding of expectations enables their formulation within a theory of living systems: complex and creative.

Keywords: *economic expectations, naturalization, John Maynard Keynes, Sigmund Freud, animal spirits, drive theory, anticipatory systems, metapsychology, economic uncertainty.*

No, mi dicevo, non può essere bello un mondo dove le paure e gli entusiasmi spaventano i più, tesi come sono al risparmio di sé e dei propri sentimenti.

W. Bonatti¹

Man is a rational animal – so at least I have been told. Throughout a long life, I have looked diligently for evidence in favor of this statement, but so far I have not had the good fortune to come across it, though I have searched in many countries spread over three continents.

B. Russell²

El sueño de la razón produce monstruos.

F. Goya³

¹ Bonatti, W. (2013), *Montagne di una vita*, p. 288.

² Russell, B. (2009), *Unpopular Essays*, p. 71.

³ Didascalìa e titolo dell'opera omonima del pittore spagnolo realizzata tra il 1797

The object of our analysis is, not to provide a machine, or method of blind manipulation, which will furnish an infallible answer, but to provide ourselves with an organised and orderly method of thinking out particular problems; and, after we have reached a provisional conclusion by isolating the complicating factors one by one, we then have to go back on ourselves and allow, as well as we can, for the probable interactions of the factors amongst themselves. This is the nature of economic thinking.

J. M. Keynes⁴

Sie müssen zunächst ein gewisses Maß von Unbestimmtheit an sich tragen; von einer klaren Umzeichnung ihres Inhaltes kann keine Rede sein. Solange sie sich in diesem Zustande befinden, verständigt man sich über ihre Bedeutung durch den wiederholten Hinweis auf das Erfahrungsmaterial, dem sie entnommen scheinen, das aber in Wirklichkeit ihnen unterworfen wird.

S. Freud⁵

1. Introduzione

È possibile *ridare bellezza e ragionevolezza* all'economia? È possibile *ripensarne il metodo*? È possibile infine *accettare l'indeterminatezza (Unbestimmtheit)* del materiale economico?⁶ Noi pensiamo di sì, e pensiamo che questa impresa sia realizzabile solamente attraverso la *naturalizzazione* dei suoi fondamenti. In questa sede ci occuperemo in particolare di uno di essi, ossia quello di *aspettativa*. Ci poniamo quindi l'obiettivo di inaugurare questo percorso di naturalizzazione, nel quale verremo accompagnati prevalentemente da John Maynard Keynes e da Sigmund Freud.

Perché porre come centrale il tema dell'aspettativa? Ebbene per due ordini di motivi, il primo di *contesto* e il secondo, più importante, *teorico*.

Partendo dal motivo di contesto, il tema delle *aspettative* risulta essere di

e il 1799. Essa è la 43^a di un totale di 80 acqueforti che compongono la serie satirica *Los Caprichos*.

⁴ Keynes, J. M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, p. 297.

⁵ Freud, S. (1915a), *Triebe und Triebchicksale*, p. 210.

Traduzione in italiano: «Esse [idee scientifiche] hanno necessariamente all'inizio un certo grado di indeterminatezza: né si può parlare di una chiara delimitazione del loro contenuto. Finché le cose stanno così, ci si intende sul loro significato riferendosi continuamente al materiale dell'esperienza da cui sembrano ricavate, ma che in realtà è ad esse subordinato». Freud, S. (1915b), *Pulsioni e loro destini*, p. 13.

⁶ Queste tre domande ricalcano le cinque citazioni iniziali che ne hanno fornito le suggestioni.

grande interesse per questo numero della rivista poiché si situa perfettamente all'interno del tema «*finalità o finalismo*»,⁷ ponendo svariate questioni epistemiche ed epistemologiche all'economia.

Il motivo teorico risiede nel fatto che la *dinamica dell'aspettativa*, al cuore dei processi economici, come vedremo, è assolutamente *integrata con il concetto di pulsione in psicanalisi*, quindi con la sua controparte biologica.

L'articolo si sviluppa come segue.

1. Spiegheremo innanzitutto cosa significa «naturalizzare», sfatando l'interpretazione *mainstream* che intende l'applicazione di metodi e tecniche nate nei contesti delle cosiddette *scienze naturali* alle cosiddette *scienze dello spirito*. Mostriamo pertanto come tale operazione sia non solo inefficace, ma anche dannosa, e come invece possa esistere un altro tipo di naturalizzazione. In aggiunta, daremo una definizione di aspettativa entro il quadro economico.

2. La seconda parte dell'articolo si concentra sull'analisi e trattazione standard del concetto di aspettativa in economia, approfondendo l'*ipotesi delle aspettative razionali* e proponendo una *critica* concettuale e metodologica. Come emergerà, in questo paradigma (e nei suoi sviluppi) la questione della *causa finale è operazionalizzata e de-naturalizzata*, implicando giocoforza una concezione quasi fatalista.

3. In risposta, presenteremo la *posizione di Keynes* che identifica due correnti differenti rispetto alla formazione delle aspettative, contrapponendo da un lato le *convenzioni* e dall'altro i cosiddetti *animal spirits*. Sono questi ultimi che intessono un rapporto con la *causa finale* che si colloca in una cornice *liberale e complessa*.

4. A partire da questa evidenza presenteremo come il concetto di aspettativa abbia radici che vanno ben al di là della comprensione prettamente economica, argomentando come sia interpretabile in seno alla teoria dei *sistemi anticipatori*.

5. Tutto ciò ci permetterà di fare il passo finale che, riprendendo l'elaborazione keynesiana, analizzerà le aspettative da un punto di vista *metapsicologico*, mostrandone il *fondamento pulsionale*. Si mostrerà altresì come le convenzioni e gli *animal spirits* intrattengano un rapporto differente con il *fine pulsionale*. Questa integrazione con l'analisi metapsicologica aprirà pertanto le porte per una *naturalizzazione* del concetto di aspettativa.

2. Le basi concettuali

Prima di addentrarci nell'argomentazione, è bene delimitare il perimetro concettuale entro cui ci muoviamo, definendo i due concetti cardine del ragionamento, ossia quello di *naturalizzazione* e quello di *aspettativa*.

⁷ Vedi Toffoletto, E. (2024a), *Presentazione del Convegno* Finalità o finalismo. Percorsi epistemologici attorno alla «causa finale» a partire dalla psicanalisi, *supra*.

2.1 Cosa significa *naturalizzazione*?

Il concetto di *naturalizzazione* rimane tutt'oggi piuttosto indefinito, utilizzato in modo diverso in differenti contesti. Prima di tutto è bene sfatare l'interpretazione *mainstream*. In effetti, spesso ed erroneamente, si pensa che significhi applicare i metodi e le tecniche nate nei contesti delle cosiddette *scienze naturali* alle cosiddette *scienze dello spirito*. Questa interpretazione ha fatto nascere interi progetti di ricerca basati su ingenui speranze scientiste o positiviste, dove sono stati imposti i metodi e le tecniche di ambiti completamente diversi, abdicando quindi alla possibilità di indagare un fenomeno da differenti prospettive. Invece che costruire *ponti epistemici*, si preferisce il *copia-incolla tecnico-metodologico*, ignorando la complessità e il fatto che *il metodo si costruisce sulla base dell'oggetto di indagine*. Trapiantare un metodo (o una tecnica) «efficace» in altri campi acriticamente non può che generare irocervi.⁸

Rigettiamo pertanto questa deriva, che è per noi solamente cattiva scienza.

Ci troviamo invece d'accordo con Domenico Parisi,⁹ che con *naturalizzazione* intende lo studio di un fenomeno (X) riconducendolo alla natura; la *naturalizzazione* implica l'uso di un vocabolario e di metodologie che non separano lo studio della natura dallo studio di X. In questa concezione quindi, si rifiuta ogni forma di dualismo: ad esempio, qualcosa come la mente separata dal cervello, dalle terminazioni nervose o più in generale dal corpo.¹⁰ Il concetto di *naturalizzazione* in aggiunta è opposto a quello di riduzione, o meglio, a quello che sempre Parisi definisce «cattiva riduzione». Il riduzionismo radicale – che Parisi chiama “cattivo” – sostiene che le oggettività di livello superiore non sono altro che pseudo-oggettività che devono risolversi in oggettività più fondamentali. Ma questo modo di intendere le cose si fonda su una confusione tra oggettività e ontologia. La *naturalizzazione* – che Parisi chiama riduzionismo «buono» – richiede che differenti oggettività, corrispondenti a differenti livelli fenomenici, si colleghino tra loro mediante ponti concettuali. Questo evidentemente implica che non esistano pseudo-oggettività. La *naturalizzazione* respinge il riduzionismo «cattivo», perché si basa sulla teoria

⁸ La prova del fatto che si tratta di risultati paradossali è riscontrabile in generale in fenomeni quali la *crisi di replicazione*. Per approfondimenti rimando anche al mio articolo Ceschi, M. V. (2021), *I limiti metodologici e teorici della ricerca contemporanea in psicoterapia*. Per quanto riguarda l'economia, il presente articolo farà luce su alcune di queste limitazioni metodologiche.

⁹ Vedi Parisi, D. (1998), *La naturalizzazione della cultura*.

¹⁰ Per approfondimenti circa la relazione tra corpo e mente, consiglio la lettura dell'articolo Baldini, F. (1990), *Corpo e mente. Progetto di un'antropologia psicanalitica*, dove è presente una critica puntuale circa le derive riduzioniste e propone invece un'integrazione dei due concetti tramite una complessificazione del concetto di corpo, *non ridotto* all'organismo.

dei sistemi complessi, secondo cui le caratteristiche di un sistema creato da un alto numero di elementi che interagiscono in modo fortemente non lineare non sono deducibili o prevedibili dalle caratteristiche dei singoli elementi e dalle regole che governano le loro interazioni.

Ma approfondiamo ulteriormente e seguiamo l'elaborazione teorica di Franco Baldini.¹¹ Ebbene, ci si accorge anche come la naturalizzazione implichi *l'irriducibilità gnoseologica di un livello conoscitivo rispetto all'altro*. Naturalizzare significa esaminare come si è passati da un mondo che non conteneva un certo fenomeno a un mondo che lo contiene; per comprendere quindi veramente cosa sia quel fenomeno, è necessario ricostruire questa transizione.¹² Significa inoltre anche spiegare come i livelli conoscitivi mantengano una specifica autonomia che è comunque relativa: un livello non è concepibile senza l'altro, ma non è completamente spiegabile sulla base di esso e questo accade perché vi sono delle *proprietà emergenti*.

Per meglio spiegare l'autonomia dei differenti livelli, Baldini distingue due aspetti: 1) *il rapporto tra oggettività e ontologia* e 2) *il rapporto tra diverse oggettività*.

Con riferimento al primo aspetto, si può dire che, se da un lato *l'ontologia della natura può essere unica, le oggettività scientifiche sono plurali*.¹³ Mentre il riduzionismo «cattivo» confonde oggettività e ontologia, naturalizzare significa invece rendersi conto di questa differenza.

Passando invece al rapporto tra diverse oggettività, ci si accorge come sia proprio il processo di oggettivazione, attraverso – ad esempio – la teoria, che porta *discontinuità gnoseologica*.¹⁴ Pertanto la naturalizzazione cerca di collegare queste discontinuità costruendo un *ponte teorico e concettuale*.

¹¹ Vedi Baldini, F. (2023), *Naturalizing the mind. Ideas for a multidisciplinary reflection on the phenomenon of hunger*.

¹² Cfr. Parisi, D. (1998), p. 2.

¹³ Ogni teoria scientifica ben costruita implica simmetrie fondamentali che definiscono l'orizzonte gnoseologico. Jean Petitot, citato da Baldini, afferma che le simmetrie impongono una limitazione a ciò che la teoria può conoscere, separando l'oggettività della fisica da qualsiasi ontologia sostanzialista. Come sostiene Baldini, questa constatazione di Petitot sulla fisica può essere generalizzata ed estesa a tutte le scienze. Vedi Petitot, J. (2009), *Per un nuovo illuminismo. La conoscenza scientifica come valore culturale e civile*.

¹⁴ Su questo, sempre Baldini nel suo articolo (2023), ricorda come Kant abbia chiarito che non sono le ontologie a essere regionali, come pensava Husserl, ma le oggettività.

Riassumendo, quando parliamo di naturalizzazione ci occupiamo di *integrare oggettività* nate in differenti discipline attraverso una *teorizzazione e concettualizzazione intermedia* per *arricchire la comprensione del fenomeno e riconoscere le discontinuità gnoseologiche* come frutto delle teorie.

2.2 Cosa significa *aspettativa*?

Passiamo quindi al concetto di *aspettativa*. Per *aspettativa*, in economia intendiamo le previsioni fatte dagli attori economici riguardo alle future tendenze delle variabili economiche. Più specificatamente, si intende il *valore atteso* di tali variabili (per esempio: il livello dei prezzi, il tasso d'inflazione, il livello del reddito, ecc.) che influenza le decisioni da prendere nel presente.

L'importanza e la funzione delle *aspettative* hanno sempre avuto un ruolo chiave nell'analisi delle decisioni economiche intertemporali poiché si trovano al *centro dello studio dei processi dinamici* e poiché determinano non solo il comportamento e le decisioni degli attori economici, ma anche le principali proprietà dell'economia legate all'evoluzione di questi comportamenti e decisioni nel tempo: *le aspettative influenzano il percorso temporale dell'economia, e allo stesso tempo tale percorso influenza le aspettative*.

Sebbene questo concetto teorico sia intuitivo e generalmente condiviso, la sua *applicazione* all'interno dei modelli economici ha visto uno sviluppo particolare. Come abbiamo argomentato nel capitolo dedicato alla naturalizzazione, per rendere fruibili delle idee è necessaria *una certa dose* di riduzionismo. Analizzando l'evoluzione di questo concetto, saremo in grado di valutare se e come la riduzione che ne è stata fatta nelle diverse formulazioni sia stata, citando Parisi, «buona» o «cattiva».

3. L'evoluzione dell'analisi delle *aspettative* in economia

Nel corso dello sviluppo della teoria economica, l'importanza delle *aspettative* ha avuto un ruolo crescente, influenzando significativamente sia la *ricerca* che le *politiche* economiche.¹⁵ Ancorché sia oggi pressoché impossibile trovare una trattazione economica che non contenga questo concetto, il grado di attenzione degli economisti *su come effettivamente si formano* le *aspettative* e *su come interagiscono con le altre variabili economiche* ha seguito una strada più discontinua, con cicli alti e bassi.¹⁶

¹⁵ Per un *excursus* circa lo sviluppo della trattazione delle *aspettative* si veda Arena, R., Dal-Pont Legrand, M., & Guesnerie, R. (2021), *Expectations in Past and Modern Economic Theory. Foreword*.

¹⁶ Vedi su questo punto Visco, I., Zevi, G. (2020), *Bounded rationality and expectations in economics*. Ci troviamo d'accordo con Visco e Zevi, nell'affermare che all'e-

Ci concentriamo in questa sede ad illustrare brevemente il paradigma che ha influenzato maggiormente lo sviluppo dei modelli economici, ossia quello basato sull'*ipotesi delle aspettative razionali*,¹⁷ nonché alcuni suoi sviluppi.

3.1 L'ipotesi delle aspettative razionali

Il concetto di aspettativa in economia è stato rimodellato negli ultimi cinquant'anni in risposta alla celebre *Lucas critique*.¹⁸ Lucas criticò il paradigma prevalente che riteneva che le aspettative fossero invariante rispetto alle politiche economiche sostenendo, al contrario e giustamente, come le aspettative ne venissero impattate e quindi modificate. Tuttavia la sua critica si spinse ben oltre, arrivando ad affermare l'inefficacia delle politiche,¹⁹ sorretta dal potente costrutto dell'*ipotesi*

stremo del «ciclo alto» troviamo la teoria keynesiana, la quale riconosce il grande ruolo delle aspettative nel funzionamento dell'economia. Tale ruolo è inoltre legato a concetti fondamentali dell'impalcatura teorica dell'economista britannico come la *differenziazione tra rischio e incertezza*. Avremo modo di approfondire nel prosieguo dell'articolo.

¹⁷ In inglese è nota come «Rational Expectations Hypothesis», spesso abbreviata in letteratura con REH.

Teniamo a sottolineare come questo costrutto teorico non sia un sinonimo del *principio di razionalità economica*, che ha un significato più antico e più ampio e ha sempre occupato un posto fondamentale nello sviluppo della teoria economica (da Smith, Jevons, Stuart Mill, Pareto, Robbins, Keynes, Simon fino alle formulazioni contemporanee). L'importanza risiede nel fatto che rappresenta la premessa comportamentale fondamentale, nonché uno dei fondamenti epistemologici delle teorie in economia. Vedi su questo Zouboulakis, M. S. (2014), *The Varieties of Economic Rationality*. Nella storia del pensiero economico, questo principio si è evoluto, modificato, è stato rifiutato, poi ripreso, riformulato e di volta in volta è stato fondato su basi diverse: psicologiche, sociali, logico-computazionali. Per una rassegna approfondita della letteratura e un'analisi storico-filosofica, si consiglia anche Mele, A. R., Rawling, P. (Eds.). (2004), *The Oxford Handbook of Rationality*.

¹⁸ Vedi Lucas, R. E., Jr. (1976), *Econometric policy evaluation: A critique*.

¹⁹ Oltre a Lucas, noti esponenti di questa ipotesi (figure chiave della teoria neoclassica) sono stati Sargent e Wallace. Vedi Sargent, T. J., Wallace, N. (1981), *Some Unpleasant Monetarist Arithmetic*. Secondo questa prospettiva, ogni intervento di politica economica che viene annunciato pubblicamente e che quindi diventa noto ai partecipanti al mercato non ha un impatto sulle variabili reali. Questo perché gli agenti, essendo razionali, anticipano gli effetti futuri di tali politiche e modificano di conseguenza il loro comportamento. In altre parole, si comportano in modo che le loro previsioni si avverino effettivamente, fenomeno noto come «profezie che si auto-realizzano». In questa teorizzazione, quindi, solo eventi *random* possono portare a cambiamenti delle variabili economiche rispetto al loro stato naturale.

delle aspettative razionali.²⁰ Tale ipotesi configura una situazione in cui le probabilità medie soggettive degli agenti sulla distribuzione delle variabili rilevanti coincidono con le probabilità condizionate nel modello «vero» dell'economia, facendo un uso «ottimale» di tutte le informazioni disponibili nell'economia e deviando dalla perfetta previsione solo per un certo rumore casuale. Ecco perché le politiche sono inefficaci: se gli agenti hanno aspettative razionali, le politiche possono introdurre più rumore ma non possono, in media, modificare l'andamento dell'economia.

Questa formulazione si basa quindi sull'assunto che gli attori utilizzano tutta l'informazione, scarsa e costosa, nel modo più efficiente possibile e che quindi creano aspettative che:

- i) sono endogene al modello;²¹
- ii) coincidono con la speranza matematica di una distribuzione di probabilità;²²
- iii) in $t+1$ sono condizionate dalle informazioni in t .

Pertanto le aspettative razionali²³ rappresentano le previsioni più accurate che gli agenti possono fare sulla base delle informazioni a loro disposizione. Questo suggerisce che, nel loro insieme, gli agenti economici non sbagliano le loro previsioni, anche se possono sbagliare a livello individuale. Detto altrimenti, le aspettative sono in media esatte. L'errore di previsione sarà quindi una variabile casuale con media nulla e assenza di autocorrelazione seriale.

Questo quadro teorico è diventato il paradigma generalmente usato per compiere scelte di politica economica attraverso i modelli dinamici stocastici di equi-

²⁰ Tale costrutto fu originariamente elaborato da Muth, in Muth, J. F. (1961), *Rational Expectations and the Theory of Price Movements*. Sebbene il contributo di Muth fosse originariamente destinato ad alcune circostanze specifiche e piuttosto ristrette, Lucas lo estese assumendolo come una condizione di coerenza necessaria nei modelli macroeconomici.

²¹ Ciò significa che la creazione delle aspettative è un processo endogeno al sistema economico, ossia interno e influenzato dalle dinamiche del sistema stesso.

²² Ossia il valore atteso condizionale.

²³ Nella nota 17, abbiamo visto come il concetto di «razionalità» sia diverso dal costrutto dell'«ipotesi delle aspettative razionali» così come finora presentato. In questo ultimo caso, in accordo con Dow, la «razionalità» non è altro che l'applicazione della logica deduttiva calcolatrice (cioè della logica formale) a un insieme di premesse date per scontate (ottimizzazione del comportamento rispetto a un insieme di preferenze, dotazioni e tecnologie). Ciò quindi richiede che gli agenti compiano scelte calcolative tra tutte le opzioni possibili (comprese quelle contingenti) e che queste scelte siano coerenti. Finché la logica deduttiva viene applicata correttamente e si evitano le contraddizioni, il sistema stesso sarà internamente coerente. Cfr. Dow, S. (2013), *Keynes on knowledge, expectations and rationality*, p. 119.

librio generale (DSGE)²⁴ – sviluppati con i lavori seminali di Kydland e Prescott²⁵ e Long e Plosser²⁶ – che oggi rappresentano lo standard macroeconomico e sono usati da gran parte delle principali istituzioni internazionali. Questi modelli sono dunque fondati sul concetto di equilibrio che si declina nel caso specifico in questa maniera: *le possibili aspettative di domani sono calcolate assumendo che non ci siano cambiamenti rilevanti nelle possibilità note oggi* (le distribuzioni di probabilità sono invarianti nel tempo). Corollario di ciò è pertanto la stazionarietà delle variabili economiche.

3.2 Limiti dell'ipotesi delle aspettative razionali e dei modelli DSGE nella complessità del sistema economico

Ora, per quanto in determinati contesti stabili e convenzionali tali modelli possano orientare la comprensione delle dinamiche, non è difficile accorgersi come la loro cieca applicazione alla *complessità* del sistema economico risulti essere deleteria. In effetti, benché i modelli DSGE contemplino funzioni non lineari, tale non linearità non è applicata in questo specifico senso, ossia quella che genera emergenza, tipica dei sistemi aperti e complessi (quale è l'economia).

Le crisi ricorrenti del sistema finanziario sono in parte anche la manifestazione dell'incapacità di modellizzare in modo più complesso tali dinamiche, pertanto ogni crisi ci coglie impreparati rinnovando di volta in volta una coazione che non riesce ad essere arginata.

Il grafico che segue²⁷ mostra in modo molto immediato l'inconsistenza dell'ipotesi delle aspettative razionali attraverso l'esempio della disoccupazione nel Regno Unito tra il 1860 e il 2011, evidenziando i particolari eventi associati.

²⁴ Questi modelli, pur conservando il concetto di equilibrio, integrano aspetti microeconomici nella modellizzazione e soprattutto inseriscono la *possibilità di shock random* che giustificherebbe la presenza delle fluttuazioni economiche. Non entriamo qui nel merito di una critica puntuale rispetto a tali modelli, ma ci limitiamo a evidenziarne il tallone d'Achille: *inserire uno shock random internamente al modello non spiega nulla circa il fenomeno, ma si limita a giustificare un errore di previsione*. Pertanto nulla cambia in sostanza nella comprensione del fenomeno. Una critica chiara e completa può trovarsi, tra gli altri, in Gallegati, M. (2022), *Il mercato rende liberi e altre bugie del neoliberismo*.

²⁵ Vedi Kydland, F. E., Prescott, E. C. (1982), *Time to Build and Aggregate Fluctuations*.

²⁶ Vedi Long, J. B., Plosser, C. I. (1983), *Real Business Cycles*.

²⁷ Il grafico è tratto da un articolo del 2014 su VoxEU. Cfr. Mizon, G., Hendry, D. (2014, June 18), *Why DSGEs crash during crises*.

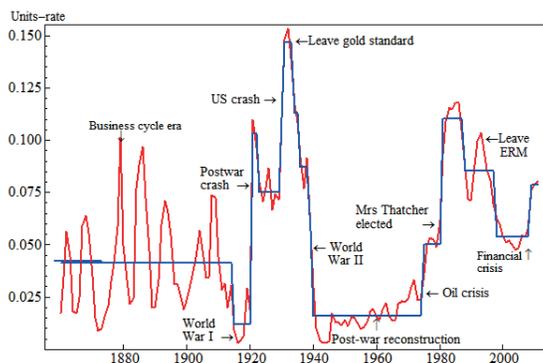


Figura 1: Disoccupazione del Regno Unito 1860-2011, con alcuni dei principali spostamenti evidenziati, da Mizon, G., e Hendry, D. (2014)

Vediamo come il cammino non sia affatto stazionario, ma vi siano cambiamenti imprevisi sia di natura *estrinseca* (ad esempio le due guerre mondiali) ma anche, come la crisi del 2007/2008 di natura *intrinseca*, ossia propri del *funzionamento stesso dell'economia*, le cui cause qui vanno ricercate *dentro il sistema e non fuori*. Questo semplice esempio ci illustra quindi, ancora una volta, come le ipotesi alla base dei modelli DSGE siano insufficienti.

3.3 Alcune critiche e risposte all'ipotesi delle aspettative razionali: l'approccio behaviorista

Nonostante l'ipotesi delle aspettative razionali abbia rappresentato e rappresenti tutt'oggi uno dei pilastri nella costruzione dei modelli (abbiamo citato appunto i modelli DSGE) e delle politiche economiche, numerose critiche sono state avanzate, e in special modo con riferimento alle assunzioni di perfetta informazione degli agenti e alla conseguente prevedibilità delle variabili economiche. Ci limitiamo in questa sede a presentare brevemente alcune delle critiche e delle risposte più celebri che si sono focalizzate sull'analisi dell'agente economico.

Simon²⁸ sostituì il concetto di «massimizzazione» con quello di «soddisfazio-

²⁸ Vedi Simon, H. A. (1955), *A Behavioral Model of Rational Choice*.

È interessante leggere a p. 99 dell'articolo citato, le parole di Simon nella descrizione del suo progetto: «to replace the global rationality of economic man with a kind of rational behavior that is compatible with the access to information and the computational capacities that are *actually possessed by organisms*, including man, in the kinds of *environments* in which such organisms exist». [Il corsivo è mio.]

Simon propone una nuova concezione di razionalità, che tenga in considerazione le capacità che possiedono gli organismi, tra cui l'uomo, in un ambiente. Come vedremo, questo progetto in linea teorica è assolutamente allineato con l'argomentazione che

ne» e conio il termine e il concetto di razionalità limitata (*bounded rationality*), proponendolo come base alternativa per la modellizzazione economica.

Sargent²⁹ diede prova del fatto di come tali ipotesi siano altamente irrealistiche: nella realtà le informazioni sono costose e le capacità di elaborazione degli individui sono limitate.

Kahneman e Tversky³⁰ dimostrarono sperimentalmente la mancata osservanza del principio di razionalità economica in situazioni di rischio costruendo la loro «teoria delle prospettive».

In generale, in queste critiche all'ipotesi di razionalità economica vi è un tentativo di integrazione della psicologia nei modelli economici. Ora, ci troviamo d'accordo con Dow,³¹ nell'affermare come anche questo tentativo sia stato in parte limitato e limitante.

In effetti, nel filone comportamentale che si è sviluppato proprio a partire dalla critica dell'ipotesi delle aspettative razionali, vi è una netta separazione tra ciò che Dow definisce come «cognizione» e ciò che definisce come «emozione».³² Si è quindi mantenuta l'impalcatura convenzionale inserendo qualche adattamento che andasse incontro alle evidenze sperimentali, ma senza di fatto cambiare prospettiva. Lo stesso Kahneman³³ ha sottolineato come l'economia comportamentale abbia mantenuto l'architettura di base della teoria economica standard, limitandosi ad introdurre ostacoli cognitivi per spiegare le deviazioni dal comportamento razionale.

Quello che emerge è proprio il conflitto tra la cosiddetta razionalità normativa (ciò che dovrebbe essere) e quella strumentale (pratica). Nel paradigma comportamentale si è preferito classificare l'inspiegabile come irrazionale, anziché rivedere la teoria per considerare queste deviazioni in una concezione più ampia di razionalità. In questo perimetro quindi, la psicologia utilizzata si concentra sulle preferenze individuali e sui processi decisionali, standardizzati per l'analisi e semplificati per adattarsi a modelli ad agenti «rappresentativi», dove *ciò che devia è l'irrazionale*, ossia, ancora una volta, uno «*shock random*».³⁴

proporremo e con il concetto di naturalizzazione che abbiamo esposto. Ciononostante, non crediamo che Simon sia riuscito a portarlo avanti efficacemente.

²⁹ Vedi Sargent, T. J. (1993), *Bounded rationality in macroeconomics*.

³⁰ Vedi Kahneman, D., Tversky, A. (1979), *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*.

³¹ Cfr. Dow, S. C. (2011a), *Cognition, market sentiment and financial instability*.

³² Per una definizione dei termini di «cognizione» ed «emozione» rimando all'articolo di Dow citato. Sarà interessante vedere come questo dualismo terminologico si risolva nel concetto di *pulsione*.

³³ Kahneman, D. (2003), *Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics*, p. 1469.

³⁴ Come sottolinea Dow, questa deriva teorica è stata foraggiata anche da uno scorretto utilizzo delle evidenze neurofisiologiche. Siccome le aree del cervello adibite al

Come abbiamo visto quindi, *la psicologia in questo approccio rafforza il dualismo tra comportamento razionale e comportamento irrazionale.*

In generale, sia nel paradigma dell'ipotesi delle aspettative razionali che in quello comportamentale non è difficile notare come gli attori economici non si configurino realmente come degli agenti. Essi vengono al contrario operazionalizzati, diventando piuttosto *re-agenti omogenei* (o rappresentativi) a delle condizioni date. Le aspettative, in fondo, non sono altro che un derivato del già accaduto.

Infine, tutto rimane sempre uguale, fino alla crisi successiva, operazionalizzata essa stessa attraverso uno shock random.

Non vi è quindi propriamente spazio per un'azione finalizzata. Il fine è definito a priori dal modello e i re-agenti sono progettati per raggiungerlo.

Ora, quello che invece si tratta di fare per riuscire a costruire *una teoria delle aspettative che tenga davvero in conto la psicologia*, è di superare questa dualità.³⁵

Uno degli economisti che più di tutti è riuscito a considerare il comportamento economico all'interno di una cornice teorica complessa e dunque a formulare il ruolo delle aspettative secondo una diversa concezione di razionalità economica che tenesse quindi in conto la psicologia è stato Keynes. Per Keynes non è nemmeno necessario definire un comportamento come «razionale» o come «irrazionale», ciò che conta sono i *motivi* che inducono all'azione economica che si sviluppano in un *sistema aperto* caratterizzato quindi da *incertezza* che si affianca alla sua *visione logica della probabilità*.

Si ritrovò dunque ad introdurre un concetto tanto citato quanto malcompreso,³⁶ ossia quello di *animal spirits* per descrivere l'*impulso all'azione* nonostante l'incertezza.

Nel prossimo capitolo quindi andremo ad approfondire il pensiero di Keynes rispetto al tema delle aspettative.

ragionamento o all'emozione sono differenti, si è fatta una separazione analitica nello sviluppo delle teorie economiche.

³⁵ Questo approccio ha radici nell'Illuminismo scozzese: già Adam Smith abbracciava una concezione di razionalità molto più articolata che senz'altro non promuoveva questo dualismo, ma anzi vedeva il *sentiment* come promotore della conoscenza; le sue posizioni sono ben esposte nella *Teoria dei Sentimenti Morali*. Vedi Smith, A. (1976), *The Theory of Moral Sentiments*.

³⁶ Gli stessi Akerlof e Shiller utilizzano il termine per includere una vasta gamma di comportamenti «irrazionali»; il loro approccio rimane più vicino al paradigma comportamentale, ossia perpetuano il dualismo e non colgono effettivamente l'interpretazione keynesiana. Vedi Akerlof, G. A., Shiller, R. J. (2009), *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*.

4. La prospettiva di Keynes

Da eccellente epistemologo e metodologo dell'economia, Keynes si concentrò innanzitutto sui *fondamenti* della formazione delle aspettative e su come esse, in base a tali fondamenti, subissero differenti *destini*³⁷ impattando il sistema economico. Per Keynes, l'interrogazione e l'analisi dei fondamenti sia concettuali che teorici hanno sempre svolto un ruolo importantissimo nella sua elaborazione per far emergere la validità, la potenza, ma anche i limiti dei modelli.³⁸

Per quanto riguarda precisamente la formazione delle aspettative da parte degli attori economici, Keynes la mette in relazione 1) con una concezione della *probabilità in senso logico*, quindi 2) con i *limiti della conoscenza*,³⁹ ed infine, appunto, 3) con le *finalità* – o i motivi – degli attori economici. Su questi tre pilastri si sviluppa il discorso relativo alle aspettative per Keynes, che a ben vedere *ricalca il suo impianto metodologico* nell'analisi dell'economia.⁴⁰

³⁷ Utilizzo il concetto di destini non a caso. Si tratta in effetti di una citazione dell'opera freudiana *Pulsioni e loro destini* (*Triebe und Triebchicksale*), ossia uno dei cinque saggi della *Metapsicologia*, dove Freud analizza il concetto di pulsione. Vedi Freud, S. (1915b).

³⁸ Così si esprime lo stesso Keynes nella *Teoria Generale*: «The three perplexities which most impeded my progress in writing this book, so that I could not express myself conveniently until I found some solutions for them, are: firstly, the choice of the units of quantity appropriate to the problems of the economic system as a whole; secondly, the part played by expectation in economic analysis; and thirdly, the definition of income». Keynes, J. M. (1936), p. 37.

L'importanza dell'interrogazione dei fondamenti per Keynes risiede proprio nella possibilità della comprensione dei fenomeni e questo sia per il teorico (che si occupa di teoria) che per il politico (che si occupa di implementare le teorie attraverso le politiche). Altrimenti, ci si trova di fronte ad una cecità metodologica, che si acutizza sempre più al complessificarsi formale dei modelli.

³⁹ Ciò che definisce come «incertezza».

⁴⁰ Per Keynes in effetti l'economia è fondamentalmente un metodo che permette all'economista di trarre conclusioni logicamente corrette (evitando di cadere in fallacie logiche come la fallacia additiva della probabilità o la fallacia della composizione in economia) man mano da confrontare con i dati dell'esperienza. Così si esprime: «The theory of economics does not furnish a body of settled conclusions immediately applicable to policy. It is a method rather than a doctrine, which helps its possessor to draw correct conclusions». Keynes, J. M. (1983), *Economic Articles and Correspondence: Investment and Editorial*, p. 856.

Ancora, riprendendo la citazione di apertura di questo articolo, nel capitolo 21 della *Teoria Generale* scrive: «The object of our analysis is, not to provide a machine, or method of blind manipulation, which will furnish an infallible answer, but to provide ourselves with an organised and orderly method of thinking out particular problems;

In questa impalcatura, come vedremo, non siamo in un contesto di attori omogenei che in media non sbagliano, al contrario di *agenti eterogenei* con *conoscenze limitate e guidati da finalità o motivi differenti*, a loro volta soggetti ai *limiti e alle dinamiche* sia del *mondo esterno* che delle *soggettività specifiche*.

4.1 Probabilità e limiti della conoscenza⁴¹

Iniziamo ad analizzare brevemente i primi due pilastri. Al concetto di aspettativa è ovviamente legato quello di *probabilità* poiché abbiamo a che fare con delle previsioni che contengono una più o meno grande dose di *incertezza*.

Keynes approfondì e si interessò particolarmente alla *probabilità* e alle *possibilità della conoscenza* in relazione ai sistemi sociali, come quello economico, sistemi complessi, organici e discontinui, ove il tutto non è uguale alla somma delle sue parti e ove quindi non è possibile applicare l'ipotesi atomistica:

The atomic hypothesis which had worked so splendidly in physics breaks down in psychics. We are faced at every turn with the problem of organic unity, of discreteness, of discontinuity – the whole is not equal to the sum of the parts, comparison of quantity fails us, small changes produce large effects, the assumptions of a uniform and homogeneous continuum are not satisfied.⁴²

In questi sistemi inoltre, la struttura interna si evolve e le influenze a cui sono soggetti nel futuro non sempre sono note (o non sono pienamente conoscibili) e pertanto *non sempre è possibile utilizzare le distribuzioni di frequenza per quantificare un'aspettativa probabilistica o stocastica*.⁴³

Ecco perché per Keynes la probabilità è anche e *innanzitutto un concetto logico* che ha a che fare con un *modello*, di cui la formulazione frequentista è solamente un caso particolare e specificatamente non quello più rilevante per l'economia ove abbiamo a che fare con variabili economiche *complesse* o *multiformi*:

and, after we have reached a provisional conclusion by isolating the complicating factors one by one, we then have to go back on ourselves and allow, as well as we can, for the probable interactions of the factors amongst themselves. This is the nature of economic thinking». Keynes, J. M. (1936), p. 297.

⁴¹ Keynes si interessò molto di queste tematiche che approfondì specificatamente nel suo *Trattato sulla Probabilità*. Vedi Keynes, J. M. (1921), *A Treatise on Probability*. Non abbiamo tempo in questa sede di approfondire le tematiche, ma ci limitiamo a fornire qualche coordinata. Per analisi puntuali, rimando in special modo ai lavori di Carabelli e Dow citati in bibliografia.

⁴² Keynes, J. M. (1933), *Essays in Biography*, p. 262.

⁴³ Vedi, su questo, Dow, S. (2013).

This difficulty in making precise quantitative comparisons is the same as arises in the case of many other famous concepts, namely of all those which are complex or manifold in the sense that they are capable of variations of degree in more than one mutually incommensurable direction at the same time. The concept of purchasing power, averaged over populations which are not homogeneous in respect of their real incomes, is complex in this sense. The same difficulty arises whenever we ask whether one thing is superior in degree to another on the whole, the superiority depending on the resultant of several attributes which are each variable in degree but in ways not commensurable with one another.⁴⁴

La *quantificazione e anche l'ordinamento* della probabilità non sono quindi caratteristiche necessarie per *qualificarla*.

Corollario di tutto ciò è che le aspettative vengono create indipendentemente dalla possibilità di avere una base per il calcolo frequentista. Se nel paradigma dell'ipotesi delle aspettative razionali l'incertezza è messa da parte assumendo che vi sia perfetta conoscenza o al più un rischio calcolabile, per Keynes invece l'*incertezza* è il *presupposto da tenere in conto* nell'analisi delle aspettative.⁴⁵

4.2 Le *finalità* o i *motivi* in Keynes

Riconoscendo quindi che non sempre una misura ordinale o cardinale della probabilità è possibile, Keynes si trovò a raccogliere i suoi sforzi per l'analisi delle aspettative su un altro piano, rigettando l'idea di un sistema chiuso con assiomi fissi. Al contrario, le aspettative si evolvono in un sistema aperto, dove le relazioni economiche sono influenzate da istituzioni in evoluzione, creatività umana e interazioni non deterministiche. Ed è proprio per queste ragioni che si dedicò propriamente alle *finalità* o ai *motivi* che determinano la formazione delle aspettative; per dirla in altri termini, alle *forze* che, *nonostante l'incertezza, spingono all'azione* anziché all'inazione.

Sulla base di ciò, Keynes identifica due particolari *tipi* di aspettativa: le *convenzioni* e gli *animal spirits*.

4.2.1 Le *convenzioni*

Nel caso delle convenzioni, l'agente economico si limita ad operare come se il futuro dovesse assomigliare al passato, cercando in questo modo di *mettere da parte l'incertezza*. In questo caso però, lungi dal superare l'incertezza e stabilizza-

⁴⁴ Keynes, J. M. (1930), *A Treatise on Money. I. The Pure Theory of Money*, p. 88.

⁴⁵ Questo discorso per Keynes vale ogni volta che ci destreggiamo con il materiale economico, sia in fase di sviluppo dei modelli e secondariamente per renderli operativi e testarli nel mondo.

re il sistema,⁴⁶ il comportamento convenzionale esporrebbe indirettamente a una maggior destabilizzazione del sistema nel medio periodo. Così si esprime nella sua *Teoria Generale*:

In practice we have tacitly agreed, as a rule, to fall back on what is, in truth, a *convention*. The essence of this convention – though it does not, of course, work out quite so simply – lies in assuming that the existing state of affairs will continue indefinitely, except in so far as we have specific reasons to expect a change. This does not mean that we really believe that the existing state of affairs will continue indefinitely. We know from extensive experience that this is most unlikely. [...]

Nevertheless the above conventional method of calculation will be compatible with a considerable measure of continuity and stability in our affairs, so long as we can rely on the maintenance of the convention.⁴⁷

Il caso più immediato che Keynes porta in merito al comportamento convenzionale è quello relativo ai mercati finanziari, ben esemplificato con il *beauty contest*. In questo concorso, si sollecita il pubblico a individuare le sei donne dal volto «più affascinante» da una serie di immagini. La ricompensa sarebbe stata assegnata a coloro che avessero identificato il volto maggiormente apprezzato collettivamente.

Una strategia potrebbe portare a selezionare quei volti che si ritengono soggettivamente più affascinanti. Tuttavia, adottando una prospettiva più analitica e mirata alla vittoria, si dovrebbe cercare di intuire quale sia la concezione di bellezza maggiormente condivisa, e basare quindi la propria scelta su un'elaborazione di queste inferenze. Ovviamente anche gli altri partecipanti possono ragionare seguendo questo schema e quindi potrebbero verificarsi delle successive iterazioni di ragionamento.

Per Keynes questo tipo di ragionamento è affatto comune nei *mercati finanziari contemporanei ove vi è un assoluto predominio dei comportamenti convenzionali*. La conseguenza è che il *valore intrinseco* non è determinato dal *valore reale*, ma piuttosto dall'*aggregazione delle percezioni collettive* circa il valore atteso dell'*asset*.

(3) A conventional valuation which is established as the outcome of the mass psychology of a large number of ignorant individuals is liable to change violently as the result of a sudden fluctuation of opinion due to factors which do not really make much difference to the prospective yield; since there will be no strong roots of conviction to hold it steady. In abnormal times in particular, when the hypothesis of an indefinite continuance of the existing state of affairs is less plausible than usual even though there

⁴⁶ Keynes è in effetti critico rispetto alle posizioni di Hume e Hayek per cui le convenzioni permetterebbero una stabilizzazione del sistema economico.

⁴⁷ Keynes, J. M. (1936), p. 152.

are no express grounds to anticipate a definite change, the market will be subject to waves of optimistic and pessimistic sentiment, which are unreasoning and yet in a sense legitimate where no solid basis exists for a reasonable calculation.⁴⁸

Come vediamo quindi, il problema di tali comportamenti convenzionali in ambito economico risiede nel fatto che *affidando la valorizzazione a un mero atto di previsione comportamentale per un fine speculativo, il valore stesso è soggetto a repentini e imprevedibili cambi di rotta che a loro volta si basano su un cambiamento delle convenzioni di mercato.*

(4) But there is one feature in particular which deserves our attention. It might have been supposed that competition between expert professionals, possessing judgment and knowledge beyond that of the average private investor, would correct the vagaries of the ignorant individual left to himself. It happens, however, that the energies and skill of the professional investor and speculator are mainly occupied otherwise. For most of these persons are, in fact, largely concerned, not with making superior long-term forecasts of the probable yield of an investment over its whole life, but with foreseeing changes in the conventional basis of valuation a short time ahead of the general public. They are concerned, not with what an investment is really worth to a man who buys it 'for keeps', but with what the market will value it at, under the influence of mass psychology, three months or a year hence. Moreover, this behaviour is not the outcome of a wrong-headed propensity. It is an inevitable result of an investment market organised along the lines described. For it is not sensible to pay 25 for an investment of which you believe the prospective yield to justify a value of 30, if you also believe that the market will value it at 20 three months hence.⁴⁹

4.2.2 Gli *animal spirits*

All'opposto del comportamento convenzionale, vi sono quelli che Keynes definisce *animal spirits*, concetto tanto commentato quanto mal compreso. Per Keynes tali *animal spirits* non sono elementi irrazionali che muovono gli agenti economici.⁵⁰ Al contrario, li definisce come uno *stimolo spontaneo all'azione invece che all'inazione*.⁵¹ Si tratta quindi di forze, di *volontà di agire nonostante l'incertezza*.⁵²

⁴⁸ *Ivi*, p. 154.

⁴⁹ *Ivi*, pp. 154-155.

⁵⁰ Come abbiamo visto anche nel capitolo dedicato all'approccio comportamentale, gli stessi Akerlof e Shiller hanno dato una connotazione irrazionale di tale concetto.

⁵¹ *Ivi*, p. 161. In inglese si legge: «a spontaneous urge to action rather than inaction».

⁵² Nella traduzione italiana UTET di Alberto Campolongo della *Teoria Generale* è utilizzato il termine di *slanci vitali*, di reminiscenza bergsoniana. Crediamo però che tale associazione non sia efficace e pertanto preferiamo non tradurre il termine.

Sono proprio queste *forze*, e non il mero calcolo, che permettono di superare l'incertezza diventando i motori dell'investimento e dello sviluppo economico.

Così si esprime lo stesso Keynes:

Most, probably, of our decisions to do something positive, the full consequences of which will be drawn out over many days to come, can only be taken as a result of animal spirits - of a spontaneous urge to action rather than inaction, and not as the outcome of a weighted average of quantitative benefits multiplied by quantitative probabilities. Enterprise only pretends to itself to be mainly actuated by the statements in its own prospectus, however candid and sincere. Only a little more than an expedition to the South Pole, is it based on an exact calculation of benefits to come. Thus if the animal spirits are dimmed and the spontaneous optimism falters, leaving us to depend on nothing but a mathematical expectation, enterprise will fade and die; - though fears of loss may have a basis no more reasonable than hopes of profit had before.⁵³

Questa citazione dimostra la grande consapevolezza che Keynes aveva rispetto ai motivi che guidano il comportamento umano, e in questo caso specifico il comportamento imprenditoriale. L'imprenditore, ci dice, ha la *capacità psicologica di agire nonostante l'incertezza*. Ciò comporta non solo *aspettative ottimistiche*, ma anche la *volontà di tenere in conto l'incertezza* che circonda tali aspettative, senza esserne paralizzati semplicemente perché non è possibile calcolarla. Gli *animal spirits* spingono ad insistere nell'impresa dando luogo ad azioni positive.⁵⁴

Ora, come non è difficile notare, l'attore economico keynesiano è un vero e proprio *agente* che si muove *in un ambiente complesso*. Le aspettative per Keynes sono

⁵³ *Ivi*, pp. 161-162.

⁵⁴ Su questo consiglio il recente articolo Bee, M., Fèvre, R. (2024), *Gold Rush vs. War: Keynes on reviving animal spirits in times of crisis*, dove gli autori esplorano l'idea di Keynes sugli *animal spirits* come motore economico, specialmente nei periodi di crisi. Attraverso la famosa parabola delle «vecchie bottiglie» di Keynes si illustra in modo molto efficace come le autorità pubbliche possano stimolare queste forze per superare le depressioni economiche. Il compito delle istituzioni è in effetti proprio quello di creare uno «shock psicologico» che possa riaccendere l'entusiasmo per l'impresa. Ci troviamo assolutamente d'accordo con gli autori che sostengono come Keynes non proponesse affatto che lo stato sostituisse gli imprenditori, ma piuttosto che creasse le condizioni per farli agire autonomamente. Lo stato quindi fungerebbe da catalizzatore, innescando un ciclo di entusiasmo e iniziativa privata attraverso interventi mirati e limitati.

Oltre a questa funzione «rivitalizzante», in generale, per Keynes il ruolo della politica economica è in ogni caso fondamentale, per andare contro le distorsioni e convenzioni del mercato, cercando di cambiare le credenze convenzionali e quindi stabilizzare i mercati.

delle vere e proprie *anticipazioni sul futuro che sono influenzate dalle probabilità (che hanno a che fare con il mondo esterno) e dai motivi o fini (che hanno a che fare con le soggettività)*.

Vediamo quindi come l'*incertezza* assuma un *ruolo ontologico* all'interno della cornice *economica*. E per questo assume anche un *ruolo epistemico*, nel senso che delimita i confini entro cui è possibile una conoscenza economica, ed *epistemologico*, nel senso che è possibile costruire una conoscenza economica solo tenendo conto di tale concetto, *fondamentale*.⁵⁵

L'*incertezza* altro non è che un *epifenomeno della composizione delle libertà d'azione degli agenti*⁵⁶ e di un *ambiente* (sociale, ambientale, tecnologico ecc.) *in continuo divenire*.⁵⁷ A sua volta, è proprio perché vi è *incertezza* che ogni *libertà d'agire* ha un valore così importante; se tutto fosse calcolabile, quindi prevedibile, si ricadrebbe nel *framework* finalista.

In effetti, nonostante l'*incertezza*, e qui Keynes coglie l'*elemento liberatorio e liberale* dell'agire umano, *ogni volta creiamo aspettative orientate verso un fine*.

Il lavoro di Keynes a ben vedere è stato propriamente un lavoro sui fondamenti, già in grado di inserirsi nel processo di naturalizzazione che abbiamo delineato all'inizio. L'*aspettativa* non è un concetto solamente teorico che deve essere reso operativo nei modelli, bensì fondato nella psicologia, nelle relazioni degli attori economici e ovviamente in un ambiente in continuo divenire.

Cercheremo quindi ora di seguire il percorso tracciato dallo stesso Keynes, riconducendo il concetto di *aspettativa* dapprima all'interno della cornice *biologica*, per far emergere la genesi di questa dinamica, e infine all'interno della cornice *metapsicologica*.

5. Verso la naturalizzazione

Riprendendo il pensiero di Keynes potremmo quindi dire che l'*aspettativa* altro non è che una *relazione dinamica* di un soggetto (ossia l'*attore economico*) con un

⁵⁵ In realtà il ruolo dell'*incertezza* nelle scienze non è affatto una novità, ma risale perlomeno al principio di indeterminazione di Heisenberg. Sappiamo anche come ormai la fisica quantistica abbia diversi problemi relativi alla misurazione. Non si capisce quindi come per molti economisti tale concetto risuoni ancora poco convincente o addirittura venga accantonato come non-scientifico.

⁵⁶ Su questo, è interessante l'approfondimento relativo alle simmetrie fondamentali applicato alla mente, in Baldini, F., Ceschi, M. V., & Meroni, E. (2022), *Some considerations on the formal structure of freudian metapsychology*. Nello specifico, le libertà d'azione degli agenti sono rappresentabili dalla situazione di simmetria rotazionale in cui l'oggetto non è stato ancora scelto.

⁵⁷ Nonché, ci spingeremmo anche a dire, di matrice kantiana in quanto assume l'impossibilità di accedere al noumeno.

fine legato ad un oggetto (ossia una *variabile economica*). Tale relazione *determina le decisioni* dei soggetti economici e quindi contempla una *componente retroattiva* per cui la *previsione del futuro influenza il presente*. Le aspettative, quindi il rapporto dell'attore economico con il *futuro*, diventano una potente forza causale delle scelte economiche.

Ora, la caratteristica di intrattenere *un rapporto sia con il futuro che con il passato*, è tipica di tutti i sistemi che hanno a che fare con il vivente: la vita *anticipa*, ossia, se vogliamo adottare il vocabolario economico, *crea aspettative*.

Robert Rosen fu il primo ad approfondire tali sistemi in biologia, che chiamò per l'appunto *sistemi anticipatori*. In effetti, sebbene il concetto di anticipazione non fosse un concetto nuovo,⁵⁸ un suo studio sistematico fu inaugurato proprio dal biologo statunitense, culminato poi con la pubblicazione nel 1985 di *Anticipatory Systems: Philosophical, Mathematical, and Methodological Foundations*.

Per Rosen, il modo in cui un sistema vivente è guidato e controllato internamente implica a sua volta un insieme interattivo di modelli: un *modello interno*, un *modello dell'ambiente* e infine un *modello delle relazioni tra i due e di come esse si sviluppano nel tempo*.

Rosen ha quindi definito per la prima volta le «modalità anticipatorie di comportamento»⁵⁹ come quelle:

[...] in which an organism's present behavior is determined by (a) sensory information about the present state of the environment, and (b) an 'internal model' of the world, which makes predictions about future states on the basis of the present data and the organism's

⁵⁸ Tale concettualizzazione, come ha ben mostrato Nadin nella prefazione alla seconda edizione dell'opera di Rosen, da un punto di vista filosofico può essere fatta risalire a Kant e specialmente ai suoi *Prolegomeni ad ogni metafisica futura che vorrà presentarsi come scienza* (1783). Nadin sottolinea come vi sia un'influenza importante di Kant nel lavoro di Rosen ad esempio già dall'idea di *prolepsis*, che si riferisce alla comprensione preliminare o alla pre-concezione che precede l'esperienza diretta di un oggetto. Kant si interrogava su come l'intuizione di un oggetto potesse avvenire prima dell'esperienza di quell'oggetto stesso, un tema che si ricollega all'anticipazione come processo conoscitivo. Kant ha anche influenzato Rosen attraverso la sua distinzione tra conoscenza a priori e a posteriori. La conoscenza a priori può essere in effetti vista come una dinamica anticipatoria, dove le esperienze future sono già in qualche modo «previste» o «anticipate» nel processo conoscitivo.

Queste connessioni, mostrano la natura multidisciplinare dell'anticipazione, integrando biologia, filosofia, metodologia ecc. per costruire una base teorica per comprendere i sistemi viventi. A ben vedere si tratta proprio di un ponte che ci permetterà di andare verso la naturalizzazione del concetto di aspettativa.

⁵⁹ In inglese: «*anticipatory modes of behavior*».

possible reactions to it.⁶⁰

Nella figura che segue vediamo lo schema, ormai iconico, di un sistema anticipatorio dove S sta per il sistema oggetto, M è il modello predittivo ed E è l'insieme degli effettori.

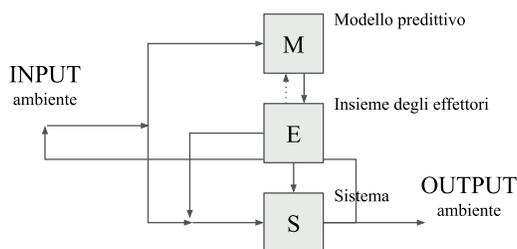


Figura 2: Schema di un sistema anticipatorio

Lo schema ci dice che attraverso gli input che derivano dal mondo esterno il vivente crea un modello di funzionamento del sistema (M) che gli permette di identificare delle azioni finalizzate (insieme degli effettori E) che impattano sul sistema – direttamente o indirettamente. Il sistema quindi fornirà degli output che serviranno nuovamente da input per modificare M ed E.

Un *sistema anticipatorio* è pertanto un *sistema naturale* che contiene un *modello predittivo interno di se stesso e del suo ambiente*, che gli permette di *cambiare stato in un determinato tempo in accordo con le previsioni del modello relative a un tempo successivo*.

Il *comportamento attuale* di un sistema anticipatorio dipende quindi dagli *stati futuri* generati da un *modello predittivo interno*. Sulla base di tale modello si pianificano e prevedono i risultati, che potranno essere smentiti dall'esperienza reale e quindi fornire elementi sufficienti per una modifica del modello stesso. Per mantenerci sul terreno neutro della biologia, ciò significa, ad esempio, che se le previsioni sono inadeguate anche il comportamento sarà inadeguato, magari fino a provocare disallineamenti che si riveleranno letali per l'organismo. Ciò vale per tutti i livelli biologici, da quello molecolare a quello cellulare, da quello fisiologico a quello comportamentale, ed è vero in tutte le parti della biosfera, dai microbi alle piante, dagli animali agli ecosistemi.

Al di là delle applicazioni in ambito biologico, *esempi di sistemi anticipatori sono anche quelli sociali, quindi anche quelli economici*.⁶¹ qui le dinamiche

⁶⁰ Rosen, R. (1974), *Planning, management, policies and strategies: Four fuzzy concepts*, p. 245.

⁶¹ Cfr. Louie, A. H. (2019), *Mathematical Foundations of Anticipatory Systems*, p. 939.

anticipatorie avvengono da parte di *soggetti all'interno di un ambiente che è il contesto economico*, ossia un contesto sociale particolare, caratterizzato da proprie regole di funzionamento.

A questo punto, il primo passo per la naturalizzazione del concetto di aspettativa è già stato portato a compimento: *l'aspettativa in economia può essere facilmente fatta risalire alla dinamica biologica dell'anticipazione*.⁶² Ciò è anche piuttosto interessante in quanto sovverte l'idea per cui la differenza centrale tra l'economia e le cosiddette «scienze naturali» risiede nel carattere predittivo degli agenti economici. Sebbene sia per noi più semplice interpretare in questo modo i sistemi che hanno a che fare con l'umano, in realtà, come abbiamo visto, in ogni contesto vivente abbiamo a che fare con modelli che cambiano e che impattano sul funzionamento del sistema di riferimento.⁶³ Pensare all'umano come un *unicum* del vivente rappresenta una prospettiva antropocentrica che ci distanzia dal trattare in modo scientifico e naturalizzare le dinamiche e i concetti economici.

Ma qual è l'implicazione di sistemi siffatti? Ebbene, non è difficile accorgersi come ciò che viene scardinato nei sistemi anticipatori è essenzialmente il *paradigma della reazione contrapposto a quello dell'azione*.

Ora, ci possiamo ricordare come sia nell'ipotesi delle aspettative razionali che nei modelli comportamentali si andassero a configurare dei *reagenti* economici, e come invece la prospettiva keynesiana abbia fornito una base molto diversa. Ecco perché abbiamo deciso di percorrere la via per la naturalizzazione partendo da un pensatore che trattasse l'economico come «vivente». Tentare di naturalizzare un materiale inerte non ci avrebbe portato molto in là.

Il paradigma dell'azione che abbiamo visto essere al cuore di tutti i sistemi viventi (quindi complessi), contempla già – *per definizione* – la *finalità*, come si esprime lo stesso Rosen:

⁶² Accanto al concetto di aspettativa, lo stesso concetto di incertezza è naturalizzabile. In effetti, come argomentano in modo eccellente Reber, Baluška e Miller l'incertezza è un elemento centrale nella gestione delle informazioni da parte delle cellule. Ogni cellula deve affrontare informazioni ambigue e imprecise provenienti dall'ambiente esterno. Questa incertezza richiede che le cellule effettuino misurazioni interne per valutare la validità delle informazioni ricevute, un processo che è essenziale per la loro sopravvivenza e per prendere decisioni adattive. Vedi Reber, A. S., Baluška, F., & Miller, W. (2023), *The Sentient Cell. The Cellular Foundations of Consciousness*.

⁶³ Come abbiamo visto nella nota precedente, ciò avviene già a livello cellulare. Le cellule formano modelli attraverso un processo di apprendimento basato sull'esperienza. Quando una cellula riceve informazioni, le elabora e si crea una vera e propria concezione della realtà. Questo processo presuppone la possibilità di formare memorie, riconoscere «schemi» e infine comunicare e collaborare con altre cellule.

Complex systems, unlike simple ones, admit a category of final causation, or anticipation, in a perfectly rigorous and nonmystical way.⁶⁴

Quello che Rosen ci sta dicendo è che quando parliamo di *azione* è possibile identificare *un modello che la ha ispirata*: l'*azione* è quindi sempre già *orientata* verso un *fine*.

6. La fondazione metapsicologica delle aspettative

Abbiamo quindi ricondotto il concetto di aspettativa alle dinamiche anticipatorie che contraddistinguono il vivente, non ci resta che compiere l'ultimo passo, quello *finale*, per dare un volto semantico alla dinamica dell'aspettativa. Per fare ciò ci avvarremo della metapsicologia freudiana.

Riteniamo questo passaggio rilevante innanzitutto da un punto di vista scientifico, ma anche storico-culturale in quanto si può riscontrare certamente un'influenza freudiana nell'elaborazione keynesiana. In effetti, come sottolineano Dostaler e Maris,⁶⁵ sebbene i riferimenti espliciti a Freud in Keynes non siano così frequenti, si possono però trovare svariati punti della sua argomentazione che più o meno indirettamente richiamano le elaborazioni dello psicanalista viennese.⁶⁶ Ora, i tentativi di integrazione dei due pensatori hanno però peccato sotto tre punti di vista fondamentali, punti di vista che sono stati alla base di questo lavoro.

1. Da un lato *si è voluto mettere l'accento sugli aspetti prettamente «irrazionali»* in Keynes,⁶⁷ opponendo quindi il paradigma delle aspettative razionali. Come abbiamo visto però, seppur senz'altro Keynes riconosca l'importanza di questi aspetti, li riconduce prevalentemente a un sistema ove vigono comportamenti convenzionali. In effetti Keynes dà evidenza di come sia possibile un'*azione ragionevole*⁶⁸ e come il ruolo degli *animal spirits*, lungi dal rappresentare

⁶⁴ Rosen, R. (1985a), *Anticipatory Systems*, p. 416. Sul tema della complessità nei sistemi viventi, un altro lavoro seminale di Rosen, vedi specificatamente Rosen, R. (1985b), *Organisms as Causal Systems Which Are Not Mechanisms: An Essay into the Nature of Complexity*.

⁶⁵ Vedi Dostaler, G., Maris, B. (2000), *Dr Freud and Mr Keynes on money and capitalism*.

⁶⁶ Le relazioni tra Keynes e Freud non sono state analizzate molto. Citiamo di seguito alcuni degli autori più significativi in ordine alfabetico: Birken, Bonadei, Dostaler e Maris, Dow, Gray, Mini, Parsons e Winslow. In bibliografia abbiamo inserito i riferimenti delle loro opere.

⁶⁷ Come citato all'inizio, gli stessi Akerlof e Shiller hanno letto il concetto di *animal spirits* sotto una lente irrazionale.

⁶⁸ Con il termine «ragionevole», si esprime la possibilità di formulare giudizi e quindi agire anche quando abbiamo solo «alcuni motivi per credere», ossia non siamo

l'irrazionalità degli agenti, sia il motore dell'economia. Allo stesso modo per Freud non parliamo di irrazionalità, al contrario vi è sempre un determinismo psichico, guidato da specifiche dinamiche pulsionali. Crediamo quindi che queste semplificazioni concettuali entro l'indefinita arena dell'irrazionale non facciano emergere le complesse e profonde elaborazioni dei due pensatori, ma anzi distorcano le relative posizioni per integrarle con elementi spuri.

2. In secondo luogo, non emerge nemmeno la loro comunanza in termini di *impalcatura epistemica ed epistemologica*. Non è questa la sede per approfondire tali considerazioni, ma come è emerso anche dalle pagine precedenti, l'importanza data alle possibilità della conoscenza è centrale. E questo vale sia per Keynes che per Freud. Economia e psicanalisi sono due discipline ove il metodo viene prima di tutto, quindi su questo si forma una teoria, che poi ispira una pratica da applicare a ciascuno specifico contesto. La pratica, che funge anche da esperimento, retroagisce poi sulla teoria.⁶⁹

3. In terzo luogo, e in continuità con il punto precedente, sia Keynes che Freud hanno costruito una vera e propria architettura interpretativa, composta da una *teoria generale* (la *Teoria Generale* in Keynes e la *Metapsicologia* in Freud) e

in grado di quantificare e matematizzare i dati dell'esperienza. Sulla questione della ragionevolezza, rimando anche ai lavori di Carabelli citati in bibliografia.

⁶⁹ Vale qui la pena proprio confrontare le parole di Keynes e di Freud rispetto all'importanza del metodo. Riprendendo la nota 32, riportiamo la citazione di Keynes nell'introduzione ai *Cambridge Economic Handbooks* (1922-1923): «The theory of economics does not furnish a body of settled conclusions immediately applicable to policy. It is a method rather than a doctrine, which helps its possessor to draw correct conclusions». Keynes, J. M. (1983), p. 856.

Freud, nel 1922, nel *Dizionario di sessuologia* di Max Marcuse, così definisce la psicanalisi: «PSICOANALISI è il nome: 1) di un procedimento per l'indagine [*Verfahrens zur Untersuchung*] di processi psichici cui altrimenti sarebbe pressoché impossibile accedere; 2) di un metodo terapeutico [*Behandlungsmethode*] (basato su tale indagine) [*auf diese Untersuchung gründet*] per il trattamento dei disturbi nevrotici; 3) di una serie di conoscenze psicologiche acquisite per questa via [*auf solchem Wege gewonnen*] che gradualmente si assommano e convergono in una nuova disciplina scientifica [*neue wissenschaftlichen Disziplin*]». Freud, S. (1922), *Due voci di enciclopedia: "Psicoanalisi" e "Teoria della libido"*, p. 440.

Crediamo che sia davvero molto interessante questo parallelismo tra i due pensatori che avevano colto *in primis* l'importanza del metodo e secondariamente anche la differenza fondamentale di tale metodo da quello di altre discipline (ad esempio la fisica o la medicina) dove il processo di ricerca e la controparte implementativa rappresentano due differenti fasi con diverso valore epistemico (si parla in effetti di ricerca di base e ricerca applicata). La giustificazione di tale differenza è da rintracciare proprio nel differente oggetto di indagine. Per un approfondimento sul caso specifico della psicanalisi rimando al mio articolo Ceschi, M. V. (2021).

da *modelli particolari* (*teorie specifiche* in Keynes e *classi di fenomeni* in Freud). La prima serve a fornire un'illustrazione ampia e strutturata, in grado di spiegare i principi fondamentali alla base di un intero campo di studio, mentre i secondi aiutano ad analizzare situazioni particolari, traducendo la teoria in strumenti pratici per l'interpretazione di singoli fenomeni.

Questa breve digressione, che meriterebbe senz'altro degli approfondimenti, ci è servita per inquadrare il contesto entro cui ci muoviamo. Tornando alla nostra argomentazione, in questa sede, il nostro obiettivo sarà quello di ritrovare il fondamento metapsicologico rispetto al tema delle aspettative quindi sia per le *convenzioni* che per gli *animal spirits*.

6.1 La finalità in Freud

Prima di far ciò però spenderemo qualche parola circa il concetto di *finalità* in Freud, relazionato con il concetto cardine della metapsicologia, ossia quello di *pulsione*.

Nel *Dizionario di Psicoanalisi* di Laplanche e Pontalis, al termine *pulsione* leggiamo:

*Processo dinamico consistente in una spinta (carica energetica, fattore di motricità) che fa tendere l'organismo verso una meta. Secondo Freud, una pulsione ha la sua fonte in un'eccitazione somatico (stato di tensione); la sua meta è di sopprimere lo stato di tensione che regna nella fonte pulsionale; la pulsione può raggiungere la sua meta nell'oggetto o grazie ad esso.*⁷⁰

La pulsione per Freud quindi si fonda su quattro elementi: 1) la *fonte*, ossia lo stato neurofisiologico da cui lo stimolo parte 2) la *spinta*, ossia la motivazione ad agire per ottenere 3) l'*oggetto* che permette il raggiungimento della 4) *meta*, ossia il soddisfacimento finale. La pulsione è quindi una *forza* (*eine Kraft*) caratterizzata dal fatto di essere interna e costante nel tempo: non vi si può sfuggire ma si può placare solo attraverso la cosiddetta *azione specifica*.

A ben vedere può in effetti essere rappresentata come vettore.⁷¹

⁷⁰ Laplanche, J., Pontalis, J.-B. (2010), *Enciclopedia della psicoanalisi*, Vol. II, p. 458.

⁷¹ Per l'argomentazione completa della pulsione come vettore, rimando a Baldini, F. (2024a), *Alcune riflessioni sul significato gnoseologico della metapsicologia freudiana*, *supra*, e Baldini, F., Ceschi, M. V., & Meroni, E. (2022).

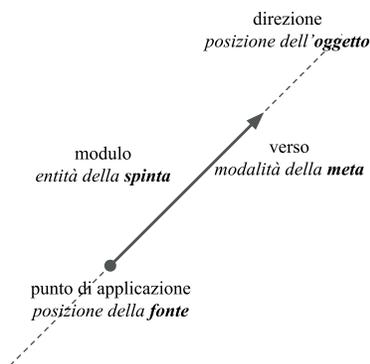


Figura 3: La pulsione come vettore in Baldini (2024)

Per Freud, la pulsione è ciò che caratterizza il vivente, ossia lo rende attivo e creativo nel mondo.

È evidente pertanto che la pulsione, così delineata, contempla già al suo interno il concetto di *aspettativa*: l'azione specifica è in effetti un *progetto* per raggiungere un fine, ossia l'*oggetto e la meta* (la soddisfazione psichica). È quindi un qualcosa che si sviluppa nel tempo e ha necessariamente bisogno di *pianificazione*, quindi di *anticipazione*. In definitiva, per potermi permettere l'azione specifica e raggiungere quindi l'oggetto, è necessario preliminarmente riconoscere che si tratta di una pulsione.⁷² La pulsione poi fornirà la *struttura semiotica* nella quale ritrovare gli oggetti e anche la possibilità di un *controllo semantico*: ovvero, nel momento in cui l'oggetto è trovato, si dirà se è quello adatto al soddisfacimento (meta) o meno.

Prendendo il caso dell'economia, se la meta si riferisce al soddisfacimento economico, quindi ad esempio al profitto o al ritorno dell'investimento, l'oggetto è senz'altro più problematico, risponde alla domanda «come raggiungo la mia meta?». Ecco l'importanza dell'oggetto e del suo rinvenimento. Leggiamo come viene definito da Freud:

Oggetto della pulsione è ciò in relazione a cui, o mediante cui, la pulsione può raggiungere la sua meta. È l'elemento più variabile della pulsione, non è originariamente collegato ad essa, ma le è assegnato soltanto in forza della sua proprietà di rendere possi-

⁷² Per rendere maggiormente concreta questa affermazione possiamo riprendere l'esempio contenuto nel saggio *Corpo e mente* di Baldini. Baldini illustra questa dinamica attraverso la pulsione della fame e ci dice che il primo passo per riconoscerla come tale (quindi anche riconoscerla come pulsione) è proprio «mangiarla», ossia farla diventare parte del proprio corpo. Così riconosciuta, l'essere vivente ha quindi la possibilità di inserire l'azione specifica.

bile il soddisfacimento. [...] Può venir mutato infinite volte durante le vicissitudini che la pulsione subisce nel corso della sua esistenza.⁷³

Ora che abbiamo chiarito cosa sia l'oggetto e la sua importanza nella dinamica pulsionale, dobbiamo chiederci se esso coincida o meno con il fine della pulsione. La risposta è stata parzialmente anticipata quando abbiamo detto che il rinvenimento dell'oggetto da solo non basta per *finire* la dinamica pulsionale in quanto esso deve essere soddisfacente, ossia essere verificato. In effetti, è solo dopo questo passaggio di verifica che possiamo definire finita la dinamica pulsionale, altrimenti sarà necessario trovare un altro oggetto. Ecco perché in Freud, come ha ben fatto vedere Baldini in questo numero della rivista,⁷⁴ il fine è scomposto tra la *meta* (*Ziel*) della pulsione, che è qualcosa di *innato*, e il suo *oggetto* (*Objekt*) che invece viene *acquisito* e in seguito deve essere *trovato*.

Come non avrà mancato di notare il lettore attento, *raggiungere il fine* della pulsione significa anche *darle una fine*, per nuovi sviluppi orientati dalla memoria dell'esperienza passata.

6.2 La dinamica pulsionale negli *animal spirits* e nelle *convenzioni*

Ora, se analizziamo i due tipi di aspettativa keynesiani (*convenzioni* e *animal spirits*) alla luce della dinamica pulsionale possiamo notare come vi sia un differente dispiegarsi del rapporto che intrattengono proprio con l'oggetto. Partiremo questa volta dagli *animal spirits* in quanto presentano meno difficoltà nell'analisi metapsicologica.

6.2.1 Gli *animal spirits*

Nel caso degli *animal spirits*, possiamo senz'altro dire che *l'oggetto deve essere senz'altro trovato* e tanto più il progetto economico è immaturo, quindi caratterizzato da un più elevato *grado di incertezza*, tanto più le vie percorse per il suo rinvenimento non saranno lineari: ciò significa che la *direzione del nostro vettore pulsione potrà subire svariate modificazioni*, come abbiamo letto proprio in Freud, «*può venire mutato infinite volte durante le vicissitudini che la pulsione subisce nel corso della sua esistenza*». Queste modificazioni non fanno altro che *reagire alla realizzazione o meno delle aspettative* che man mano si vanno a creare e ad aggiornare. La *meta* quindi corrisponde al *soddisfacimento pulsionale* (ad esempio, come abbiamo detto, al ritorno dell'investimento economico o alla realizzazione di un profitto), che *avviene successivamente al rinvenimento dell'oggetto*. Può anche accadere che l'oggetto per raggiungere la meta non

⁷³ Freud, S. (1915b), p. 18.

⁷⁴ Vedi Baldini, F. (2024a), *supra*.

venga mai trovato, in questo caso, avendo disilluso ogni aspettativa, il progetto economico è destinato a fallire.⁷⁵

In questo specifico caso, è sempre in opera il *giudizio*, inteso in maniera squisitamente freudiana,⁷⁶ che orienta le decisioni da prendere e permette di modificare i modelli specifici per l'azione successiva.

Nel caso degli *animal spirits* quindi, la dinamica pulsionale è *orientata* verso un *fine* ed è giocoforza *finita*, permettendo il naturale dispiegarsi delle energie economiche.

6.2.2 Le convenzioni e il feticcio della liquidità

Nel caso invece delle convenzioni, vi è uno *svuotamento essenziale del ruolo dell'oggetto reale* per due ordini di motivi: 1) da un lato perché *le aspettative si riferiscono alle anticipazioni dei comportamenti* degli attori coinvolti piuttosto che all'oggetto reale; 2) dall'altro perché, come vedremo, *hanno come fine esclusivo il guadagno monetario*.

Non è in effetti tanto l'oggetto reale in sé a rilevare, quando il raggiungimento, *ad ogni costo*, della meta, ossia la mera componente *speculativa*. L'attore economico punta a realizzare un beneficio che può essere totalmente disancorato dall'oggetto reale di investimento, in effetti, l'aspettativa è relativa alle *tendenze di mercato*.

Questo *svuotamento della specificità dell'oggetto reale* a ben vedere non è altro che un derivato *della liquidità dei mercati finanziari*,⁷⁷ che ha giocoforza da un lato pregiudicato la conoscenza relativa all'investimento stesso (andando ad aumentare il grado di incertezza in cui si compiono le decisioni economiche), dall'altro *troncato in toto la relazione con il fine stesso della finanza*, ossia *far incontrare debitori e creditori* rispetto a un progetto rischioso e alla *fine* chiudere

⁷⁵ Un esempio molto interessante sul fallimento nella ricerca dell'oggetto è rappresentato dalle start-up che, con prodotti molto innovativi scommettono di riuscire a trovare un mercato per il proprio prodotto. Quasi sempre falliscono e spesso proprio perché non riescono a raggiungere il *product-market fit* necessario.

⁷⁶ Così Freud definisce il giudizio: «La funzione del giudizio [*Urteilsfunktion*] ha in sostanza due decisioni da prendere. Deve concedere o rifiutare una qualità [*Eigenschaft*] a una cosa [*einem Ding*] e deve accordare o contestare l'esistenza nella realtà [*existenz in dem Realität*] a una rappresentazione [*einer Vorstellung*]». Freud, S. (1925a), *La negazione*, p. 198.

Su questo rimando all'articolo di Baldini, F. (2024b), *Il problema della realtà esterna nella metapsicologia freudiana*, *infra*.

⁷⁷ Come altra causa Keynes cita pure il disancoramento completo dell'investimento dalla proprietà e dall'amministrazione delle imprese.

i conti a tempo debito.⁷⁸ Il tempo, in un contesto siffatto, non conta più, in quanto è sempre possibile rilanciare la relazione finanziaria rimpiazzando i vecchi investitori con i nuovi, negando proprio la relazione stessa con la morte: «In the long run we are all dead».⁷⁹ Ciò è dovuto proprio alla *feticizzazione* della liquidità:

This is the inevitable result of investment markets organised with a view to so-called 'liquidity'. Of the maxims of orthodox finance none, surely, is more anti-social than the fetish of liquidity, the doctrine that it is a positive virtue on the part of investment institutions to concentrate their resources upon the holding of 'liquid' securities.⁸⁰

In questo celebre passaggio, Keynes ci dice che i *comportamenti convenzionali* sono addirittura *promossi* da quello che chiama il *feticcio della liquidità*: è in effetti possibile investire e disinvestire in tempi assolutamente incompatibili con la realizzazione di alcun beneficio reale.

Quello che si riscontra, per dirla con Freud, «è un conflitto tra pretesa della

⁷⁸ In un contesto siffatto, anche la *fiducia*, al cuore di ogni relazione sociale, viene messa a rischio entro un mercato che ha perso ogni rapporto con la realtà economica. Lo sviluppo dei mercati finanziari, se da un lato ha accresciuto la possibilità e la potenza degli investimenti, dall'altro ha esposto gli stessi a una più grande volatilità e fragilità.

Vale qui la pena riprendere proprio l'etimo della parola finanza, derivante dal latino *finis* «fine, scopo». Ora, da che c'è economia c'è stata finanza per supportare l'azione economica, favorendo le relazioni economiche. Ed è proprio questo quindi il *fine* della finanza: come si diceva, *l'incontro tra creditori e debitori* per un progetto, da cui si può apprezzare *l'elemento* prettamente *liberale*, la cui *meta* (soddisfacimento) e quindi *la fine* dovrebbe invece coincidere con il saldo fra debitori e creditori, ossia *l'elemento liberatorio*. Parte di queste argomentazioni sono riprese da un libro che è stato fondamentale per questo percorso intellettuale, ossia *Fine della finanza*, al quale rimando per approfondimenti di carattere fenomenologico, storico e politico. Vedi Amato, M., Fantacci, L. (2012), *Fine della finanza. Da dove viene la crisi e come si può pensare di uscirne*.

⁷⁹ Questa frase di Keynes è probabilmente la più famosa e fraintesa, spesso interpretata come un invito a concentrarsi sui benefici economici immediati a scapito delle conseguenze a lungo termine. Al contrario, si tratta di una critica verso il pensiero economico prevalente del tempo (ma valida anche oggi), che sosteneva che le economie si sarebbero sempre corrette, poiché, nel lungo periodo, tendono all'equilibrio. Keynes sosteneva che questa prospettiva non fosse utile per affrontare le crisi economiche che causano danni significativi agli individui e alla società nell'immediato. Pertanto, lungi dal rappresentare un rifiuto del futuro, *si tratta di un invito all'azione pragmatica* per affrontare le sfide economiche presenti, *per garantire stabilità e prosperità* sia nel breve che nel lungo termine.

⁸⁰ Keynes, J. M. (1936), p. 155.

pulsione e obiezione della realtà».⁸¹ La risposta a tale conflitto avviene con due reazioni opposte:

1. da un lato *si continua ciecamente* nella ricerca del *soddisfacimento immediato*;
2. dall'altro *si trasforma il pericolo di fallimento nell'opportunità di posticiparlo indefinitamente*.

Ed è proprio *in questa dualità che il feticcio si palesa*.

Qui vale la pena citare interamente il passaggio di Freud che spiega bene questo meccanismo nella clinica:

Supponiamo che l'Io del bambino si trovi al servizio di una potente pretesa pulsionale, che è abituato a soddisfare, e che esso venga improvvisamente spaventato da un'esperienza che gli insegna che perseverare nel suddetto soddisfacimento avrà come conseguenza un pericolo reale difficilmente tollerabile. Si dovrà allora decidere: riconoscere il pericolo reale, piegarvisi e rinunciare all'appagamento pulsionale, oppure rinnegare la realtà e convincersi che non vi è alcun motivo di aver paura, così da poter persistere nel soddisfacimento. Vi è dunque un conflitto tra pretesa della pulsione e obiezione della realtà. Il bambino non prende però nessuna delle due vie, o meglio, le prende entrambe contemporaneamente, il che è lo stesso. E risponde al conflitto con due reazioni opposte, entrambe valide ed efficaci. Da un lato, con l'ausilio di determinati meccanismi, rifiuta la realtà e non si lascia proibire nulla; dall'altro, riconosce il pericolo della realtà e assume su di sé in quell'attimo stesso, sotto forma di sintomo patologico, la paura di quel pericolo, paura da cui in seguito cercherà di proteggersi. Bisogna ammettere che la sua è una soluzione molto abile della difficoltà. Tutti e due i contendenti hanno avuto la loro parte: la pulsione può continuare a esser soddisfatta, e alla realtà vien pagato il dovuto rispetto. Tuttavia, com'è noto, nulla si fa per nulla. Il successo è stato raggiunto a prezzo di una lacerazione dell'Io che non si cicatrizzerà mai più, che anzi si approfondirà col passare del tempo. Le reazioni antitetiche al conflitto permarranno entrambe come nucleo di una scissione dell'Io.⁸²

Provate a sostituire «l'Io del bambino» e «il bambino» con «l'investitore» e siamo di fronte a una vera e propria analisi metapsicologica dei comportamenti convenzionali in Keynes.

Quello che vediamo quindi è come vi sia un completo distacco dalla realtà, rimpiazzata dall'illusione del soddisfacimento:

Il feticcio, non essendo riconosciuto nel suo significato dagli altri, non viene rifiutato, è facilmente accessibile e il soddisfacimento sessuale ad esso legato è comodo e disponi-

⁸¹ Freud, S. (1938), *La scissione dell'Io nel processo di difesa*, p. 557.

⁸² *Ivi*, pp. 557-558.

bile. Il feticista ottiene senza alcuna difficoltà ciò cui gli altri uomini anelano con tutte le loro forze, ottenendolo solo a prezzo di sforzi e fatiche.⁸³

Ciò che Freud ci sta dicendo è che il feticcio è, per sua natura, *qualcosa che passa inosservato o appare insignificante* agli altri, motivo per cui la società non lo giudica né lo ostacola. Questo significa che il feticista *può godere senza dover affrontare rifiuti, giudizi o incomprensioni*, che spesso accompagnano le relazioni sessuali più esplicite. In aggiunta, permette una *scarica diretta* che può raggiungere in modo relativamente semplice.

Il feticcio non è altro che una sorta di scorciatoia rispetto ai processi pulsionali. Leggiamo ancora Freud come si esprime nei *Tre saggi sulla teoria sessuale*:

SOSTITUTI INADEGUATI DELL'OGGETTO SESSUALE: IL FETICISMO
Un'impressione del tutto particolare risulta da quei casi nei quali l'oggetto sessuale normale è sostituito da un altro che è in relazione con esso, ma è del tutto inadeguato per servire alla meta sessuale normale. Dal punto di vista della classificazione avremmo certo fatto meglio a ricordare questo gruppo di aberrazioni della pulsione sessuale, gruppo estremamente interessante, già parlando delle deviazioni rispetto all'oggetto sessuale, ma lo abbiamo rimandato fino a che avessimo conosciuto il fattore della sopravvalutazione sessuale, dal quale dipendono questi fenomeni cui è collegata una rinuncia alla meta sessuale.⁸⁴

Il caso patologico subentra solo quando il desiderio del feticcio si fissa al di là di questa condizione e si sostituisce alla meta normale, inoltre quando il feticcio distaccato dalla persona data diventa unico oggetto sessuale. Son queste le condizioni generali perché pure e semplici variazioni della pulsione sessuale si trasformino in deviazioni patologiche.⁸⁵

Entrambe le citazioni illustrano come il feticcio, inizialmente una semplice variazione della pulsione sessuale, possa evolvere in una *forma patologica quando diventa l'unico sostituto dell'oggetto pulsionale*. Poiché il feticcio è inadeguato per raggiungere la soddisfazione reale, ci si trova in un *ciclo continuo di rilancio* alimentato dalla sopravvalutazione del feticcio stesso.

Ancora una volta non è difficile accorgersi come queste considerazioni nate in seno alla clinica, sono assolutamente applicabili anche al discorso keynesiano sulla liquidità.

Ora, se a livello individuale tale illusione può essere mantenuta, a livello sistemico palesa la sua inconsistenza, leggiamo ancora Keynes:

⁸³ Freud, S. (1927), *Feticismo*, p. 493.

⁸⁴ Freud, S. (1905), *Tre saggi sulla teoria sessuale*, p. 466.

⁸⁵ *Ivi*, p. 467.

It forgets that there is no such thing as liquidity of investment for the community as a whole. The social object of skilled investment should be to defeat the dark forces of time and ignorance which envelop our future. The actual, private object of the most skilled investment to-day is 'to beat the gun', as the Americans sowell express it, to outwit the crowd, and to pass the bad, or depreciating, half-crown to the other fellow.⁸⁶

Le crisi, infine, sono il testimone per eccellenza del feticcio che illude l'attore economico «di sconfiggere le oscure forze del tempo e dell'ignoranza che avvulpano il nostro futuro» e di una possibilità di crescita perpetua in vista di un godimento più grande. Come per Re Mida, che accecato dalla cupidigia richiese a Dioniso il potere di trasformare tutto ciò che toccava in oro, per poi implorarlo nuovamente di togliergli il potere per non morire di fame.

Il feticcio della liquidità quindi va a distorcere – alla radice – la creazione di aspettative da parte degli attori: avendo svuotato l'oggetto di ogni valore in vista del raggiungimento a tutti i costi della meta, non rileva più il carattere creativo e progettuale tipico della pulsione.

Qui si vede bene come il feticcio della liquidità abbia dei *fondamenti squisitamente psicologici e prevalentemente inconsci*: tale feticcio *nega* infatti *l'incertezza* (tutto è prevedibile), *il tempo* (tutto è rimandabile) e addirittura *la morte* (tutto cresce indefinitamente).⁸⁷ Su questo amore smodato per il denaro come merce da possedere, anziché come mezzo da far circolare, si producono effetti antisociali e antieconomici, che addirittura Keynes, nei suoi *Scritti sulla Persuasione*⁸⁸ definisce *morbosi, semicriminali e semipatologici*:

The love of money as a possession - as distinguished from the love of money as a means to the enjoyments and realities of life - will be recognised for what it is, a somewhat disgusting morbidity, one of those semi-criminal, semi-pathological propensities which one hands over with a shudder to the specialists in mental disease.⁸⁹

Ecco quindi spiegato perché le aspettative e i comportamenti convenzionali sono problematici: lo *svuotamento dell'oggetto economico reale*, rimpiazzato da quello speculativo retto dal feticcio della liquidità, *trasforma, patologizzandola, la dinamica pulsionale individuale e sociale*.

Se a livello *individuale* vi è una ricerca di scarica immediata con la possibilità

⁸⁶ Keynes, J. M. (1936), p. 155.

⁸⁷ Vedi Dostaler, G., Maris, B. (2000).

⁸⁸ Keynes, J. M. (1931), *Essays in Persuasion*, p. 329.

⁸⁹ Questo carattere patologico e morboso ha in effetti un corrispettivo nella teorizzazione freudiana e specificatamente per l'amore del denaro nel carattere sadico anale. Non è questa la sede per approfondire ulteriormente, ma ci riproponiamo di dettagliare questi parallelismi in futuro.

di un rilancio continuo, a livello *sociale* aumenta sempre più e in modo repentino il livello di tensione all'interno del sistema, che si *risolve* nella *crisi repentina*. Considerandola da ancora più vicino, questa dinamica è propriamente quella che caratterizza l'*angoscia*⁹⁰ nella metapsicologia freudiana.

Man mano che la tensione cresce, si produce quello che a tutti gli effetti è un *segnale d'angoscia* che *anticipa un potenziale pericolo e fa aumentare più rapidamente il livello della tensione* stessa. Essendo però il sistema incapace di autocontenersi, *trasforma il segnale in un'aspettativa di crollo*, concretizzando propriamente quella che è l'*angoscia nevrotica*: il crollo non si riferisce ai fondamentali, ma alla paura stessa del crollo. Ecco quindi che non appena la crisi risveglia i mercati sull'illusione *l'angoscia si trasforma in reale*: il pericolo esterno reale ora c'è e bisogna affrontarlo.

Vediamo come tutti i tipi di angoscia teorizzati da Freud trovino una collocazione nello scenario dei comportamenti convenzionali. La tensione sistemica non può essere eliminata, ma anzi ripropone ogni volta come risultato ciò che più era temuto: la crisi. Curiosamente, questa descrizione ricalca propriamente quella teorizzata da Freud:

[...] essa [l'angoscia] provoca nell'esperienza psichica uno stato di tesa eccitazione [*Zustand von hochgespannter Erregung*], che viene avvertito come dispiacere e che non può essere dominato mediante scarica. Chiamiamo un tale stato, di fronte al quale gli sforzi del principio di piacere falliscono, momento *traumatico*. Siamo così giunti, attraverso la sequenza «angoscia nevrotica-angoscia reale-situazione di pericolo», alla

⁹⁰ La teoria dell'angoscia di Freud è molto complessa e si è evoluta nel tempo, riflettendo i cambiamenti nel suo pensiero. Nella prima fase, che potremmo definire come meccanicistica, Freud concepì l'angoscia come risultato della libido non scaricata. Successivamente, con la pubblicazione di *Inibizione, sintomo e angoscia*, iniziò a considerarla come una reazione a situazioni traumatiche e di pericolo, attribuendole anche una funzione di segnale. Può manifestarsi come sintomo in condizioni patologiche, ma anche come dinamica o segnale utile per la sopravvivenza e l'adattamento. Diversi sono quindi i tipi di angoscia che vengono teorizzati da Freud; per il nostro fine ci interessa l'*angoscia reale (Realangst)*, l'*angoscia nevrotica o nevrosi d'angoscia (Angstneurose)* e il *segnale d'angoscia (Angstsignal)*. Per angoscia reale si intende la reazione a un pericolo esterno concreto. Freud la descrive come una risposta appropriata a una minaccia reale. L'angoscia nevrotica (che caratterizza le nevrosi d'angoscia), è legata invece a conflitti interni e non a pericoli esterni. Deriva da impulsi dell'Es che l'Io percepisce come minacciosi, spesso a causa di rimozioni o conflitti irrisolti. Infine, il segnale d'angoscia funziona come un avvertimento anticipatorio. L'Io utilizza questo tipo di angoscia per prepararsi a situazioni di pericolo, cercando di evitare che diventino traumatiche. Vedi Freud, S. (1915-1917), *Introduzione alla psicoanalisi* e Freud, S. (1925b), *Inibizione, sintomo e angoscia*.

semplice proposizione: ciò che è temuto, l'oggetto dell'angoscia [*Gegenstand der Angst*], è ogni volta la comparsa di un momento traumatico, che non può venir eliminato come richiederebbe il principio di piacere.⁹¹

Come vediamo, *sono proprio gli effetti aggregati* che, alla fine, *ripresentano sempre il conto*. Di nuovo, si può apprezzare come in Keynes vi sia un'idea complessa delle dinamiche sociali che non sono la semplice sommatoria delle azioni individuali.

Interpretando ciò a livello metapsicologico significa che vi è un'*estrema rigidità pulsionale*⁹² che, forse controintuitivamente, si traduce in un'*estrema volatilità sistemica*. Nel momento in cui le aspettative non si realizzano, quindi né l'oggetto e né la meta reali possono essere raggiunti, si presenta inaspettatamente e ripetutamente una crisi che era impossibile non solo anticipare, ma persino contemplare.

Vi è quindi un importante *scollamento delle dinamiche individuali e aggregate* sia a livello di creazione delle aspettative, sia di effetti sistemici.

Nel momento della *creazione delle aspettative*:

- a *livello individuale* l'attore cerca di conformarsi alle tendenze del mercato (o al più anticiparle) in vista di un ritorno monetario (soddisfacimento) immediato;
- a *livello aggregato* si possono verificare dinamiche tipiche della psicologia delle masse, come l'elevata suggestionabilità e conseguentemente gli effetti di contagio.⁹³

Nel momento del *raggiungimento del fine*:

- a *livello individuale* si può incorrere in guadagni o perdite più o meno di rilievo;
- a *livello aggregato* vi è un'assoluta instabilità sistemica dovuta propriamente al fine speculativo.

*La dinamica pulsionale non raggiungendo mai il fine, non ha limite: da finita si trasforma in illimitata.*⁹⁴

⁹¹ Freud, S. (1915-1917), p. 202.

⁹² Nel senso che, nonostante l'evidenza, non viene modificata la dinamica.

⁹³ Per ragioni di spazio non abbiamo modo di approfondire ulteriormente, ma il passaggio dall'individuale al collettivo è cruciale per il discorso economico (e non solo). Ci ripromettiamo di affrontare questa disamina in un lavoro successivo, andando ad integrare il discorso freudiano e in special modo attraverso una rilettura di *Psicologia delle masse e analisi dell'Io*.

⁹⁴ Con illimitato intendiamo la definizione matematica, contrapposta a quella di infinito. In effetti, i livelli di tensione sopportati dalla pulsione nel caso delle convenzioni non possono crescere all'infinito (le crisi ne sono il testimone), ma continuano a per-

6.2.3 *Animal spirits* e convenzioni a confronto

Ora abbiamo tutti gli elementi per integrare i due tipi di aspettativa all'interno della cornice *metapsicologica*, affiancando sia la dinamica individuale che quella aggregata (per il caso delle convenzioni).

Per gli *animal spirits*, come abbiamo visto, si segue la dinamica pulsionale che prevede una *spinta* (investimento), il raggiungimento di un *oggetto economico reale*, dopodiché il raggiungimento della *meta*. Tutto ciò si sviluppa entro un intervallo di tempo che può essere più o meno lungo. Le dinamiche individuali ed aggregate sono le medesime.

Questo sviluppo può essere rappresentato in modo efficace tramite una funzione,⁹⁵ dove sull'asse x troviamo il tempo e sull'asse y troviamo il livello di tensione che aumenterà fintanto che l'oggetto (rappresentato dal massimo della funzione) non è raggiunto. Dopodiché, il livello si abbasserà gradualmente, permettendo il raggiungimento della meta (rappresentato dal minimo della funzione), ossia il soddisfacimento finale.

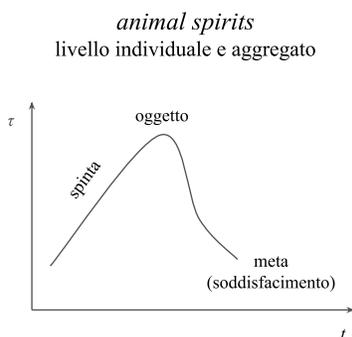


Figura 4: La dinamica pulsionale negli *animal spirits* a livello individuale e aggregato

Per quanto riguarda invece i comportamenti convenzionali, come ha sottolineato Keynes stesso, vi è uno scollamento. A livello *individuale* il raggiungimento dell'oggetto speculativo, ossia del feticcio, quasi coincide temporalmente con il soddisfacimento pulsionale: vi è una scarica immediata che provoca un soddisfacimento intenso. In ogni modo però, non si riesce ad abbassare in modo significativo la tensione, poiché appunto ciò che è stato raggiunto è solamente un sostituto dell'oggetto. Pertanto, è poi sempre necessario rilanciare la dinamica.

correre sempre gli stessi percorsi.

⁹⁵ Per un approfondimento formale sulla cinetica e dinamica della pulsione rimando al saggio inedito Guagnelli, M. (2007), *Gli arabeschi della ragione: psicanalisi e metodo scientifico*.

convenzioni
livello individuale (feticcio)

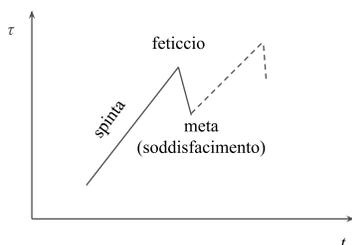


Figura 5: La dinamica pulsionale nelle convenzioni a livello individuale: il feticcio

A livello *aggregato* ciò non può accadere, con la conseguenza che il sistema raggiunge livelli di tensione sempre più elevati, ad un ritmo crescente. In termini metapsicologici, abbiamo visto come questo fenomeno è associato all'angoscia. Si crea quindi automaticamente sempre un'aspettativa di pericolo – il *segnale d'angoscia* – che dapprima dà luogo all'*angoscia nevrotica*, dopodiché, a crisi realizzata, all'*angoscia reale*. Ecco spiegata l'estrema instabilità di un sistema che si basa su tali presupposti.

convenzioni
livello aggregato (reale)

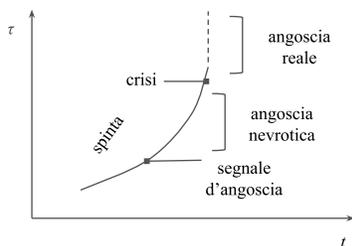


Figura 6: La dinamica pulsionale nelle convenzioni a livello aggregato: l'angoscia

Ebbene, questa analisi ci dimostra che, come si esprime egregiamente Edoardo Toffoletto all'interno di questo numero della rivista, a partire dalla psicanalisi che «si fonda su principi *a priori* della sensibilità» sia possibile per l'economia sfruttare tali principi «al fine di sviluppare le proprie analisi e politiche economiche».⁹⁶

⁹⁶ Toffoletto, E. (2024b), *Psicanalisi come critica dell'economia politica. L'economia libidica del capitalismo contemporaneo*, *infra*, p. 139.

7. Conclusioni: dalle aspettative razionali alle aspettative pulsionali

Siamo quindi arrivati alla *fine* della nostra esplorazione. Abbiamo dapprima argomentato come l'ipotesi delle aspettative razionali risponda ad un'*esigenza riduzionista* e puramente *operazionalizzante* dei modelli matematico-econometrici, dall'altro come, lungi dal rappresentare il carattere predittivo, si rifaccia al *paradigma reattivo* andando quindi a configurare piuttosto dei «reagenti» economici e non dei veri agenti. I modelli impiegati, in aggiunta, non vedono una vera possibilità di aggiustamento continuo in caso di scostamento con i dati reali, al contrario, per come sono concepiti, inglobano al più i discostamenti come *shock random*. Questo tipo di formalizzazione, lungi dal limitarsi al livello analitico, ha impatti reali sulle politiche economico-finanziarie in quanto impiegata dagli stessi attori istituzionali, configurando pertanto una situazione di cecità metodologica che si ripercuote sull'impossibilità *non solo di prevedere, ma persino di contemplare la possibilità delle crisi* come epifenomeno di tali assunzioni.

La *pars construens* si è sviluppata integrando la prospettiva di Keynes che ha mostrato invece come un'altra comprensione e quindi modellizzazione del concetto di aspettativa sia possibile, aprendo le porte per una sua naturalizzazione. Keynes concettualizza le *convenzioni* (di cui l'applicazione acritica dei modelli neoclassici può rappresentare un esempio) e dall'altro i cosiddetti *animal spirits*. Sono propriamente questi ultimi che, riferendosi a *dinamiche* prettamente progettuali – quindi *pulsionali* – dell'azione economica, intessono un rapporto con la causa finale che si colloca in una cornice *liberale* e quindi non riducibile al formalismo e all'analisi di serie storiche, una cornice *umana*. Keynes quindi parte da presupposti metodologici molto diversi abbracciando la *complessità* nell'analisi e nella pratica economica. Il rapporto con la *causa finale* è pertanto *complesso*, vi è senz'altro un determinismo ma quest'ultimo si intreccia con la *libertà* degli agenti economici, andando a sua volta a determinare un contesto di *incertezza*, tipico di qualsiasi sistema vivente. Il passo per la naturalizzazione era già quindi segnato.

Abbiamo poi mostrato il nesso con i *sistemi anticipatori*, sistemi che hanno a che fare con il fenomeno stesso della vita e che si caratterizzano per il fatto che ogni essere vivente *anticipa il fine di una specifica azione per raggiungerlo*, creandosi quindi un modello di funzionamento del fenomeno di interesse, modello che a sua volta è soggetto a modificazioni in base al riscontro empirico con la realtà. Ciò ci ha infine permesso di analizzare le aspettative da un punto di vista *metapsicologico*, mostrandone il *fondamento pulsionale*. Abbiamo visto come ciò che distingue alla radice le *convenzioni* e gli *animal spirits* sia il rapporto differente che intrattengono con il fine pulsionale, inteso come insieme di oggetto e meta (soddisfacimento). Propriamente la relazione oggettuale ha quindi fatto emergere la problematicità del comportamento convenzionale. Ed

è proprio il *dispiegarsi di tale relazione oggettuale* che determina l'*andamento delle dinamiche economiche*.

Concludendo, siamo consapevoli del fatto che questo lavoro *necessita di ulteriori approfondimenti*⁹⁷ e *sviluppi e ne vediamo anche i limiti*. Ciononostante, rappresenta un tentativo di *spingersi oltre il convenzionale*, rischiando anche di scontrarsi contro una resistenza, per aprire le porte ad una vera e propria *naturalizzazione*: dalle aspettative razionali alle *aspettative pulsionali*.

Worldly wisdom teaches that it is better for reputation to fail conventionally than to succeed unconventionally.⁹⁸

Sintesi

Per una naturalizzazione del concetto di aspettativa in economia a partire dal(la) fine: J. M. Keynes e S. Freud.

L'articolo esplora il concetto di aspettativa in economia attraverso un approccio di naturalizzazione, basandosi principalmente sul pensiero di John Maynard Keynes e di Sigmund Freud. Si contrappone l'impalcatura teorica dell'ipotesi delle aspettative razionali (e dei loro sviluppi) ai concetti keynesiani di convenzioni e *animal spirits*, sottolineando il ruolo dell'incertezza e delle finalità o motivi nel comportamento economico. Si mostra quindi dapprima il fondamento biologico attraverso la teoria dei sistemi anticipatori e successivamente il fondamento pulsionale, attraverso la metapsicologia. Si argomenta come l'evoluzione delle aspettative sia determinata dal rapporto differente che esse intrattengono con il fine pulsionale, inteso come insieme di oggetto e meta (soddisfacimento). La comprensione naturalizzata delle aspettative, ne permette una formulazione inserita in una teoria del vivente: complessa e creativa.

Parole chiave: *aspettative economiche, naturalizzazione, John Maynard Keynes, Sigmund Freud, animal spirits, teoria delle pulsioni, sistemi anticipatori, metapsicologia, incertezza economica.*

⁹⁷ *In primis*, come menzionavamo in nota 93, il passaggio dall'individuale al collettivo.

⁹⁸ Keynes, J. M. (1936), p.158.

Bibliografia

- Akerlof, G. A., Shiller, R. J. (2009). *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press.
- Amato, M., Fantacci, L. (2012). *Fine della finanza. Da dove viene la crisi e come si può pensare di uscirne*. Donzelli.
- Arena, R., Dal-Pont Legrand, M., & Guesnerie, R. (2021). Expectations in Past and Modern Economic Theory. Foreword. *Revue d'économie politique*, 131(3), 323-332. <https://doi.org/10.3917/redp.313.0005>
- Baldini, F. (1990). Corpo e mente. Progetto di un'antropologia psicanalitica. *THELEMA – La psicanalisi e i suoi intorni*, 1990/2, 7-29.
- Baldini, F., Ceschi, M. V., & Meroni, E. (2022). Some considerations on the formal structure of metapsychology. *Metapsychologica – Rivista di psicanalisi freudiana*, 2022/1, 165-186.
- Baldini, F. (2023). Naturalizing the mind. Ideas for a multidisciplinary reflection on the phenomenon of hunger. *Metapsychologica – Rivista di psicanalisi freudiana*, 2023/1, 7-23.
- Baldini, F. (2024a). Alcune riflessioni sul significato gnoseologico della metapsicologia freudiana. *Metapsychologica – Rivista di psicanalisi freudiana*, 2024/1, 41-62.
- Baldini, F. (2024b). Il problema della realtà esterna nella metapsicologia freudiana. *Metapsychologica – Rivista di psicanalisi freudiana*, 2024/1, 169-215.
- Bee, M., Fèvre, R. (2024). Gold Rush vs. War: Keynes on reviving animal spirits in times of crisis. *Cambridge Journal of Economics*, 48(2), 213-234.
- Birken, L. (1999). Freud's «Economic Hypothesis»: From Homo Oeconomicus to Homo Sexualis. *American Imago*, 56(4), 311-330.
- Bonadei, R. (1994). John Maynard Keynes: Contexts and Methods. In A. Marzola, F. Silva (eds.), *John Maynard Keynes: Language and Method*. Aldershot: Edward Elgar.
- Bonatti, W. (2013). *Montagne di una vita*. Baldini & Castoldi. (Originariamente pubblicato nel 1983)
- Carabelli, A. M. (1988). *On Keynes's Method*. St. Martin's Press.
- Carabelli, A. M., Cedrini, M. (2011). The Economic Problem of Happiness: Keynes on Happiness and Economics. *Forum for Social Economics*, 40(3), 335-59.
- Carabelli, A. M. (2021). *Keynes on Uncertainty and Tragic Happiness: Complexity and Expectations*. Cham, Springer.
- Ceschi, M. V. (2021). I limiti metodologici e teorici della ricerca contemporanea in psicoterapia. *Metapsychologica – Rivista di psicanalisi freudiana*, 2021/1, 43-62.

- Dostaler, G., Maris, B. (2000). Dr Freud and Mr Keynes on money and capitalism. In Smithin, J. (Ed.). (2006). *What is money?* (pp. 235-256). Routledge.
- Dow, S. C. (2011a). Cognition, market sentiment and financial instability. *Cambridge Journal of Economics*, 35(2), 233-249. <http://www.jstor.org/stable/24231970>
- Dow, A., Dow, S. C. (2011b). Animal spirits revisited. *Capitalism and Society*, 6(2), 1-25.
- Dow, S. (2013). Keynes on Knowledge, Expectations, and Rationality. In R. Frydman, E. Phelps (Ed.), *Rethinking Expectations: The Way Forward for Macroeconomics* (pp. 112-129). Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400846450.112>
- Freud, S. (1905). *Tre saggi sulla teoria sessuale*, OSF IV.
- Freud, S. (1915a). *Triebe und Triebchicksale*, GW X.
- Freud, S. (1915b). *Pulsioni e loro destini*, OSF VIII.
- Freud, S. (1915-1917). *Introduzione alla psicoanalisi*, OSF VIII.
- Freud, S. (1922). *Due voci di enciclopedia: "Psicoanalisi" e "Teoria della libido"*, OSF IX.
- Freud, S. (1925a). *La negazione*, OSF X.
- Freud, S. (1925b). *Inibizione, sintomo e angoscia*, OSF X.
- Freud, S. (1927). *Feticismo*, OSF X.
- Freud, S. (1938). *La scissione dell'io nel processo di difesa*, OSF XI.
- Gallegati, M. (2022). *Il mercato rende liberi e altre bugie del neoliberalismo*. Luiss University Press.
- Goya, F. (1797-1799). El sueño de la razón produce monstruos. *Los Caprichos*. Opera 43ª delle 80 acqueforti.
- Gray, R. T. (2012). Accounting for Pleasure: Sigmund Freud, Carl Menger, and the Economically Minded Human Being. *PMLA*, 127(1), 122-130.
- Guagnelli, M. (2007). *Gli arabeschi della ragione: psicanalisi e metodo scientifico*. Inedito.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kahneman, D. (2003). Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. *The American Economic Review*, 93(5), 1449-1475. <http://www.jstor.org/stable/3132137>
- Keynes, J. M. (1921) [1973]. *A Treatise on Probability*. CW VIII
- Keynes, J. M. (1930) [1971]. *A Treatise on Money. I. The Pure Theory of Money*. CW V
- Keynes, J. M. (1931) [1972]. *Essays in Persuasion*. CW IX
- Keynes, J. M. (1933) [1972]. *Essays in Biography*. CW X
- Keynes, J. M. (1936) [1973]. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. CW VII

- Keynes, J. M. (1983). *Economic Articles and Correspondence: Investment and Editorial*. CW XII
- Kydland, F. E., Prescott, E. C. (1982). Time to Build and Aggregate Fluctuations. *Econometrica*, 50(6), 1345-1370. <https://doi.org/10.2307/1913386>
- Laplace, J., Pontalis, J.-B. (2010). *Enciclopedia della psicoanalisi* (L. Mecacci, C. Puca, Trad.; 9. Ed., Voll. 1-2). Laterza. (Originariamente pubblicato nel 1967)
- Long, J. B., Plosser, C. I. (1983). Real Business Cycles. *Journal of Political Economy*, 91(1), 39-69. <http://www.jstor.org/stable/1840430>
- Louie, A. H. (2019). Mathematical Foundations of Anticipatory Systems. In R. Poli, (ed.), *Handbook of Anticipation (937–964)* Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-91554-8_21
- Lucas, R. E., Jr. (1976). Econometric policy evaluation: A critique. In *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy Vol. 1*, 19-46. Elsevier BV. [https://doi.org/10.1016/s0167-2231\(76\)80003-6](https://doi.org/10.1016/s0167-2231(76)80003-6)
- Mele, A. R., Rawling, P. (Eds.). (2004). *The Oxford Handbook of Rationality*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195145397.001.0001>
- Mini, P. V. (1994). *John Maynard Keynes: A Study in the Psychology of Original Work*. Macmillan.
- Mizon, G., Hendry, D. (2014, June 18). *Why DSGEs crash during crises*. VoxEU. <https://cepr.org/voxeu/columns/why-dsges-crash-during-crises>
- Muth, J. F. (1961). Rational Expectations and the Theory of Price Movements. *Econometrica*, 29(3), 315-335. <https://doi.org/10.2307/1909635>
- Nadin, M. (2012). What speaks in favor of an inquiry into anticipatory processes? Prolegomena to the 2nd edition of *Anticipatory Systems*, by Robert Rosen, in *Anticipatory systems: Philosophical, mathematical, and methodological foundations*. Oxford: Pergamon; (2012) 2nd ed., New York: Springer, xv-lx.
- Parisi, D. (1998). *La naturalizzazione della cultura*. <http://gral.istc.cnr.it/dparisi/domenico/articoli/Naturalizzazione%20della%20cultura.doc>
- Parsons, W. (1997). *Keynes and the Quest for a Moral Science: A Study of Economics and Alchemy*. Edward Elgar.
- Petitot, J. (2009). *Per un nuovo illuminismo. La conoscenza scientifica come valore culturale e civile* (F. Minazzi, Trad.). Bompiani.
- Reber, A. S., Baluška, F., & Miller, W. (2023). *The Sentient Cell. The Cellular Foundations of Consciousness*. Oxford University Press.
- Rosen, R. (1974). Planning, management, policies and strategies: Four fuzzy concepts. *International Journal of General Systems*, 1, 245-252. <https://doi.org/10.1080/03081077408960784>
- Rosen, R. (1985a). *Anticipatory systems: Philosophical, mathematical, and methodological foundations*. Oxford: Pergamon; (2012) 2nd ed., New York: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-1-4614-1269-4>

- Rosen, R. (1985b). Organisms as causal systems which are not mechanisms: An essay into the nature of complexity. In R. Rosen (Ed.). *Theoretical biology and complexity: Three essays on the natural philosophy of complex systems*, 165-203. <https://doi.org/10.1016/b978-0-12-597280-2.50008-8>
- Russell, B. (2009). *Unpopular Essays*. Routledge. (Originariamente pubblicato nel 1950)
- Sargent, T. J., Wallace, N. (1981). Some Unpleasant Monetarist Arithmetic. *Quarterly Review*, 5(3), 1-17. Federal Reserve Bank of Minneapolis. <https://doi.org/10.21034/qr.531>
- Sargent, T. J. (1993). *Bounded rationality in macroeconomics*. Clarendon Press. <http://www.gbv.de/dms/hbz/toc/ht005051088.pdf>
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118. <https://doi.org/10.2307/1884852>
- Smith, A. (1976). *The Theory of Moral Sentiments*. D. D. Raphael, A. L. Macfie (eds.). Oxford University Press. (Originariamente pubblicato nel 1759)
- Toffoletto, E. (2024a). Presentazione del Convegno *Finalità o finalismo. Percorsi epistemologici attorno alla «causa finale» a partire dalla psicanalisi*. *Metapsychologica – Rivista di psicanalisi freudiana*, 2024/1, pp. 7-16.
- Toffoletto, E. (2024b). Psicanalisi come critica dell'economia politica. L'economia libidica del capitalismo contemporaneo. *Metapsychologica – Rivista di psicanalisi freudiana*, 2024/1, 133-166.
- Visco, I., Zevi, G. (2020). *Bounded rationality and expectations in economics*. Banca d'Italia. <https://doi.org/10.32057/0.QEF.2020.575>
- Winslow, E. G. (1986). Keynes and Freud: Psychoanalysis and Keynes's Account of the «Animal Spirits» of Capitalism. *Social Research*, 53(4), 549-578.
- Winslow, E. G. (1990). Bloomsbury, Freud, and the Vulgar Passions. *Social Research*, 57(4), 785-819.
- Winslow, E. G. (1992). Psychoanalysis and Keynes's Account of the Psychology of the Trade Cycle. In B. Gerrard, J. Hillard (eds.), *The Philosophy and Economics of J. M. Keynes* (pp. 212-230). Edward Elgar.
- Winslow, E. G. (1995). Uncertainty and Liquidity-Preference. In S. C. Dow, J. Hillard (eds.), *Keynes, Knowledge and Uncertainty*. Edward Elgar.
- Zouboulakis, M. S. (2014). *The Varieties of Economic Rationality*. Routledge.

Nota bibliografica per le opere di Keynes:

Con l'abbreviazione CW si intende l'opera omnia Keynes: *The Collected Writings*: Keynes, J. M. (1971-1989). *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, edito da Elizabeth Johnson and Donald E. Moggridge. Macmillan, Londra.
Come per Freud è stato inserito il numero del volume in caratteri romani.