

Shkenca ekonomike

Ar i kulluar? Jo! Ar i Bolonjës: i kuq për turpërinë.

Është te llojeja e gjërave se shkenca, në t'u shndërruarit të vazhdueshëm të saj, të jetë shtrënguar të mohojë veten për t'u përtëritur. Kështu mjekësia u bë 'Mjekësitë specialiste', fizika zbuloi se të njëfishtat ligjë të saj, vënë bashkë, ngë funksionojnë më në mënyrë deterministike dhe ekonomia themeluar mbi parime abstrakte ka dështuar dhe ë' kapërcyer nga tjera sjellje që i përkasin njeriut real. Na thonë se "parimi i parë i shkencë ekonomike është se çdo agjent interesohet vetëm leverdisë/fitimit të vet"(F. Edgeworth, 1881), ku "i vetmi vetë-pranim klënesor/thelbësor për një shkencë përshkruese të sjelljes njerëzore është egoizmi" (D. Mueller, 1986).

Një vizion i tillë i thjeshtësuam pati sukses sepse kush ngë bashkëpranojë idënë e njëi 'homo oekonomikus' pa konflikte ndërgegjeje, ndoshta ngë kish mjete ekonomike të mjaftueshme për t'e kundërshtuar dhe, pa lafe, ngë bëjë pjesë të njëi elite të fuqivet zotëruese koloniale. Llojas për tepër të nënvlerëzuar 'S(h)kollë napulitane' mendimi i të cilës kapercen ndryshkun e pamëshirë të qëroit. Akti njerëzor konkret – ekonomik o joekonomik –, na thotë njëfarë kulturë humaniste, vete në mirëbëmje të vetës o të tjerëvet por edhe për të anangasur përfilljen dashamirëse të tjerëvet: por ndoshta këto janë fantazi të mendimtarëvet, që donin të rrinin jashtë realitetit. Në mënyrë shumë më empirike shumë skolla amerikane për shitësë, që kanë ardhur njeri pas tjetrit te të sprasmit një qind e pesëdhjetë vjet u mbështetën mbi vizionin e krishterë të 'shtatë veset kryesore'.

Këto veprime 'ngë janë e keqe në vetën' por ashtu bëhen kur agjenti ë' sunduar nga ato. Në realitet veprime të tilla janë fryt i vetëdijshëm i vullimit të lirë të tij: janë 'shtatë motivimet për të vepruar'. Këto motivime, që mbështetin ekzistencën e njeriut, përdoren te teknikat shitjeje për të shtyjtur klientin potencial të blejë. Ajo ç'ë' e sigurt se kjo teknikë funksionon, edhe nëse lypset o ë' i heshtur bashkuesi i tetë ves kryesor të spiritualitetit lindor: 'trishtimi' që kundërshton të virtytshmin gëzim ekzistencial. Sigurisht bëhet fjalë për operatorë të lirë nga të ndryshmet var(t)ësi, pohuese o mohuese ngë bën ndryshimin: lodër, bast – sfidë, drogë, modë – ashtu-bëjnë-gjithë, 'eufori e paarsyeshme', emulim, 'flluska/fufa spekulative', dorëshpuarsì, shoqata, dhurata, themelime pa qimeza, vullnetarizëm.

Një tjetër element abstraktimi e shkencës ekonomike jo të dorës së dytë dhe që ngë mënd të nënvlerësohet, kle vizioni i tregut 'qiellor' përsosurisht konkurrencial në të cilin vepron anonomati, plotësia e informacioneve dhe ngë çfaqen dinamikat ndërvetjake; këto gjëndje ngë janë te tregu real, vetëm te të sprasmet qëronje nëpër tregun telematik fitohet një paanësi tregtare më e madhe por shpesh zgledhjet e bëra janë pasoja e këshijvet të ndonjëi miku të mirë. Të çarmatos, edhe më shumë, shitblerja e njëi projekti me rreziqe, si mënd t'jetë pajisja aeroplanesh te momenti në të cilin jan'e e vë/ihen në jetë vetëm qëllimet, në një botë në evolucion të shpejtë të teatrit politik dhe të teknologjivet.

Ekonomia, pra ngë është vetëm shitblerja. Ka për shembull përdorimi përbashku të qosmevet të 'së mirës së përbashkme', ka konsistenca e bashkëlidhjet shoqërore, mundësia të kesh përpjekje me gjiri dhe miq më shpesh, mirësjellja, ajo gjë më shumë që gjinon fitime të tërthortë njeritjetri, si mikrokredia e vënë në jetë nga Muhammad Yunus, ku e vetmja garancì për kreditorin jipet nga ana e 'kolektivit e përfituesvet', – kredia ngë jipet njëjësve por njëi grupi vetash.

Të gjithë shumë rolet që kryejmë te të rruarit tënë të përditshëm pleksen me "të ngurtën dhe të pashuashmen duh'je të lafosuri, shoqërie, afërmie, përfilljeje, vërtetimi, qetësimi, pranimi, marrëveshjeje, nderjeje, etj." për të cilat ngë kanë supermarketete, janë gjëra që ngë blihen dhe që e bëjnë e kotë hamendjen shkencore ekonomike.

Për herëkeqe nga këta asiomë që pamë dhe nga tjerë – paragjykime të vërtetë – buroi në të shumtën pjesë t'u përbërit të botës pasuese, asaj që arrë/ijti ngjera tek na dhe që burgosi njeriun brënda njëi 'të qosme' filaqi palumturie dhe që vështirëson hapjen e bashkëlidhjet shoqërore dhe të "mbarsjes reciproke" të të vërtetit komunikim ndërvetjak. Thirrja jonë bashkësie të penguame e bën më e vështirë kryerjen vetjake tënë ekzistenciale. Ka shumë të bëhet për të përmirësuar, rivendësuar cilësinë e gjellës (Lumturia e Brëndëshme Lordo) te familja, te gjitonia, tek ambienti i punës – i ndotur në vertikal dhe në orizontal, në bashkëlidhjet hierarkike dhe ndër kolegët –, pë'dhromë... në klishë por i pari hap që kemi të bëjmë për ndërrimin është të bindemi për rëndësinë jo vetëm teorike por pratike të përmasës bashkëlidhore. ____06.15

La scienza economica

Oro colato? No! Oro di Bologna: rosso per la vergogna.

E' nella natura delle cose che la scienza, in continuo divenire, sia costretta a rinnegare se stessa per rinnovarsi. Così la medicina è diventata 'le Medicine specialistiche', la fisica ha scoperto che le sue singole leggi, messe insieme, non funzionano più in modo deterministico e l'economia fondata su principi astratti è fallita ed è superata da altri comportamenti concernenti l'uomo reale. Ci dicono che "il primo principio della scienza economica è che ogni agente è interessato solo al proprio tornaconto" (F. Edgeworth, 1881), dove "l'unica assunzione essenziale per una scienza descrittiva del comportamento umano è l'egoismo" (D. Mueller, 1986).

Tale semplicistica visione della scienza economica si impose perché chi non condivideva l'idea di un 'homo oeconomicus' senza conflitti di coscienza, forse non aveva sufficienti mezzi economici per contestarla e che certo non apparteneva ad una élite di dominanti potenze coloniali. Penso alla troppo sottovalutata 'Scuola napoletana' il cui pensiero supera la implacabile ruggine del tempo. L'atto umano concreto – economico o extra economico –, ci dice certa cultura umanistica, procede a beneficio di se stessi o degli altri ma anche per suscitare la benevola considerazione degli altri: però forse queste sono solo fantasie di pensatori, che vivrebbero fuori della realtà. In modo assai più empirico le varie scuole americane per venditori, che si sono succedute negli ultimi centocinquanta anni, si sono basate sulla visione cristiana dei 'sette vizi capitali'.

Queste azioni 'non sono male in sé' ma lo diventano allorché l'agente viene dominato da loro. In realtà tali azioni sono frutto consapevole della sua libera volontà: sono le 'sette motivazioni all'azione'. Queste motivazioni, che sostengono l'esistenza dell'uomo, sono impiegate nelle tecniche di vendita per indurre all'acquisto il potenziale cliente. Quel che è certo che questa tecnica funziona, anche se in essa manca o è implicito l'unificante ottavo vizio capitale di spiritualità orientale: la 'tristezza' che si contrappone alla virtuosa gioia esistenziale. Per certo si tratta di operatori liberi dalle varie dipendenze, positive o negative non fa la differenza: gioco, scommessa – sfida, droga, moda-così-fan-tutti, 'euforia irrazionale', emulazione, 'bolle speculative', prodigalità, associazioni, donazioni, fondazioni non pelose, volontariato.

Un altro elemento di astrattezza della scienza economica non secondario e da non sottovalutare, fu la visione di un mercato 'celestiale' perfettamente concorrenziale in cui opera l'anonimato, la completezza delle informazioni e sono assenti le dinamiche interpersonali; queste condizioni non ci sono nel mercato reale, solo negli ultimi tempi attraverso il mercato telematico si ottiene una maggiore oggettività commerciale ma spesso le scelte operate sono la conseguenza di consigli di qualche nostro buon amico. Ancora più disarmante è la aleatoria compravendita di un progetto, come può essere la fornitura di aeroplani nel momento in cui sono attuate solo le intenzioni, in un mondo in rapida evoluzione di teatro politico e di tecnologie.

L'economia, poi, non è solo la compravendita. C'è per es. l'impiego in comune delle risorse del "bene comune", c'è la consistenza delle relazioni sociali, la possibilità di avere con maggiore assiduità incontri con i familiari e gli amici, la cortesia, quel di più che genera benefici mutui indiretti, come il microcredito attuato da Muhammad Yunus, dove l'unica garanzia al creditore è data dal 'collettivo dei beneficiari' – il credito non è dato al singolo ma ad un gruppo di persone.

I molti ruoli che espletiamo nel nostro vivere quotidiano si intrecciano con il "nostro ostinato e insopprimibile bisogno di dialogo, compagnia, confidenza, considerazione, verifica, rassicurazione, riconoscimento, ascolto, stima, ecc." per le quali non ci sono supermercati, sono cose che non si comprano e che vanificano la presunzione scientifica economica.

Purtroppo da questi assiomi visti e da altri – veri pregiudizi – ne è derivato in buona parte il costituirsi del mondo successivo, quello che è giunto a noi e che ha imprigionato l'uomo entro una 'ricca' prigione di infelicità e che rende difficoltosa l'apertura alle relazioni sociali e alla "mutua fecondazione" della vera comunicazione interpersonale. La nostra vocazione di comunione ostacolata... rende più difficile la nostra personale realizzazione esistenziale. C'è molto da fare per migliorare, ripristinare la qualità della vita (la Felicità Interna Lorda) nella famiglia, nel vicinato, nell'ambiente di lavoro – inquinato in verticale ed in orizzontale, nei rapporti gerarchici e tra i colleghi –, in strada... in chiesa ma il primo passo da fare per il cambiamento sta nel convincerci della importanza non solo teorica ma pratica della dimensione relazionale. ____06.15