



**Dipartimento di
Scienze Economiche**
Università di Cassino

ISSN: 2038-6087

Working Paper

9/2011

Antonio Bariletti

Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Cassino

Scitovsky e Hawtrey sui beni creativi

Dicembre 2011

Dipartimento di Scienze Economiche

Università degli Studi di Cassino

Via S. Angelo Località Folcara, Cassino (FR)

Tel. +39 0776 2994734 Email dipse@eco.unicas.it

Antonio Bariletti

SCITOVSKY E HAWTREY SUI BENI CREATIVI

Abstract

Il lavoro ha carattere descrittivo-interpretativo e cerca di rispondere alla domanda: “Di che cosa parliamo, quando parliamo di (dei) beni creativi...?”. Qui presento le prime due parti, delle quattro in cui il lavoro è previsto. Nella prima discuto un primo modo in cui Scitovsky, in Scitovsky and Scitovsky 1959, individua e sostiene la rilevanza della “creatività” nello sviluppo industriale moderno; nella seconda, espongo ed esamino la nozione originaria di beni creativi secondo Hawtrey, 1926. Questo mi servirà per comparare (nelle restanti due parti) aderenza e divergenze tra la posizione originaria di Hawtrey e quelle di Scitovsky del 1959 e delle due edizioni di *The Joyless Economy* del 1976 e del 1992; e anche di altri autori che in tempi più recenti possono aver fatto uso dello stesso termine (ma forse non della stessa categoria analitica).

Scopo e traccia del lavoro

Il lavoro ha carattere descrittivo-interpretativo e cerca di rispondere alla domanda: “Di che cosa parliamo, quando parliamo di (dei) beni creativi...?”. Qui presento le prime due parti, delle quattro in cui il lavoro è previsto. Nella prima discuto un primo modo in cui Scitovsky, in Scitovsky and Scitovsky 1959, individua e sostiene la rilevanza della “creatività” nello sviluppo industriale moderno; nella seconda, espongo ed esamino la nozione originaria di beni creativi secondo Hawtrey, 1926. Questo mi servirà per comparare (nelle restanti due parti) aderenza e divergenze tra la posizione originaria di Hawtrey e quelle di Scitovsky del 1959 e delle due edizioni di *The Joyless Economy* del 1976 e del 1992; e anche di altri autori che in tempi più recenti possono aver fatto uso dello stesso termine (ma forse non della stessa categoria analitica). Inizio col considerare un primo contributo in cui Scitovsky affronta centralmente il problema della “creatività” e dei suoi rapporti con il funzionamento del sistema economico. In Scitovsky and Scitovsky, 1959, l’attenzione è sul costo culturale che negli anni sessanta il progresso economico sembra aver comportato in termini di declino del potenziale creativo intellettuale e politico delle “learned professions”. Nello sviluppare questo argomento Scitovsky pone anche le basi analitiche per quello che pochi anni più tardi Baumol e Bowen, 1966, esporranno come il problema del “cost disease”. Ma in questo primo lavoro sulla creatività, l’attenzione e l’originalità analitica di Scitovsky sono focalizzate sul problema del deficit di creatività che la società pagherebbe come prezzo del progresso economico, quale problema in sé; mentre è modesto e poco originale rispetto alla teoria tradizionale il profilo prescrittivo delle conclusioni. E’ con *The Joyless Economy*, 1976 che l’argomento della creatività verrà ripreso e approfondito in modo sistematico e originale rispetto alle teorie correnti, anche sotto il profilo prescrittivo. Passo poi ad esaminare la nozione di bene creativo nella versione originaria di Hawtrey (1926). Qui l’interesse nel mettere a fuoco i termini dell’analisi di Hawtrey è principalmente motivato dall’ipotesi, che cercherò poi di sviluppare nella terza parte del lavoro, secondo cui la rilevanza dell’argomento etico proposto da questo autore nella definizione e individuazione dei beni e/o delle attività creative è ripresa da Scitovsky nell’analisi di *The Joyless Economy* e ne costituirebbe una imbastitura normativa essenziale.

1. Cultura creativa, sviluppo economico e morbo di Baumol in Scitovsky, Scitovsky (1959)

Nel suo recente, esteso commento al contributo di Baumol e Bowen sulle performing arts (1966), Besharov (2005) afferma inizialmente che sui fondamenti del loro approccio gli autori "... relied on Anne and Tibor Scitovsky 's cost disease model..."(p.1) ; ed ancora che "...the initial application of a cost disease analysis to the arts was by Anne and Tibor Scitovsky (1959) who introduced the concept , but did not name it..."(p.2). La constatazione di Besharov , nel complesso e grosso modo, va nella direzione giusta; ma nello specifico contiene una imprecisione di dettaglio, minore nel suo discorso, ma di maggiore rilievo nel nostro. Se si legge con attenzione il lavoro di Anne e Tibor Scitovsky (1959) sul prezzo dello sviluppo economico si deve concludere che per quanto si riferissero , con continuità e centralmente, alle implicazioni che questo " prezzo" comportava nel caso della cultura "at large" per così dire, direttamente essi non menzionano mai tra gli esempi di casi dei settori a produttività stagnanti, le " arts ". In termini generali gli Scitovsky parlano piuttosto di "important cultural implications"(p.96), dovute agli effetti distorsivi su costi , prezzi e remunerazioni che i divari negli aumenti dei tassi di produttività e di guadagno nei settori "laggard" e " progressive" possono comportare. Questi effetti si sostanzierebbero in un aumento dei prezzi di quei beni piu' sensibili all' aumento del costo del lavoro (dovuto alla pressione competitiva dei settori tra di loro) quali soprattutto i "personal services" e il tempo libero ; e ciò avrebbe, secondo gli autori, importanti effetti culturali. Per fare breve una storia piu' lunga, se con gli Autori si ammette: a) che il suddetto aumento nei prezzi dei personal services si associa ad una diminuzione del tempo libero disponibile destinato ora in parte anche ad "auto produrre" quei personal services (tipico sarebbe il caso delle collaborazioni domestiche o dei lavori di riparazione) che non possono essere piu' acquistati nella misura precedente.; b) che l'impatto è particolarmente rilevante per quei soggetti che appartengono alle professional classes (businessman , managers, officials and professional people); e se si ritiene c) che "...leisurely contemplation and "idle" speculation seem to be necessary conditions of creative intelligence ..." ed ancora che " the professional classes being the best educated are the best able to make intellectual use of their leisure" , così da riconoscere che "...most of the political, cultural and technical progress of the past has been their achievement..." ; allora non si può che concludere che d) "...A diminution in the amount of leisure available to them must therefore be regarded as undesirable from society' s point of view."(pp.100-101). In sostanza, nella loro originale ed originaria proposta di riflessione sugli effetti del divario tra tassi di aumento dei guadagni e della produttività riferiti ai settori laggard o progressive, l'attenzione degli Scitovsky non è centrata né punto né poco sulle "arts" , ma piuttosto sul "costo "che il cambiamento da questo

divario indotto nella struttura dei prezzi relativi del tempo libero e dei servizi personali, avrebbe quale effetto diminutivo sul potenziale di creatività intellettuale delle classi storicamente ritenute (dagli autori) maggiormente produttive (in senso totale). Si noti poi che gli Scitovsky menzionano direttamente , accanto al tempo libero e ai servizi personali, come servizi i cui prezzi relativi sono aumentati per effetto della produttività stagnante, quelli del trasporto pubblico urbano, delle comunicazioni telegrafiche e postali ed ancora quelli della maggior parte dei servizi amministrativi forniti dal governo (Scitosky and Scitovsky, p. 102). Ma si osservi anche e peculiarmente, che nella riflessione degli autori manca qualsiasi menzione diretta dei servizi pro-salute: il che è parecchio singolare ; ma forse spiegabile. Singolare almeno per due motivi: perché Anne Scitovsky già in quegli anni si andava affermando come health economist , occupandosi specificatamente di disease costing (è del 1963 la sua associazione come ricercatrice alla Palo Alto Medica Research Foundation; e sul suo lavoro di quegli anni si veda come esempio il noto e classico Scitovsky A.A., 1967) ; ed anche e soprattutto perché il settore sanitario è (stato poi) riconosciuto come settore tipicamente afflitto dal morbo di Baumol (Baumol, 1993) . Ma spiegabile, se si ammette che l'intervento pubblico in sanità essendo in quegli anni relativamente poco esteso negli Stati Uniti (i dati OECD, Health Data 2010, danno al 23% la quota di spesa pubblica sul totale della spesa sanitaria negli USA nel 1960, contro un 85% ,ad esempio, del UK , in cui all'epoca era da tempo attivo l'NHS mentre Medicare e Medicaid sarebbero comparsi negli USA solo nel 1965) poteva ancora non essere percepito come un caso “grave”di cost disease ; e , soprattutto, spiegabile se si riconosce che l'argomento aveva poca attinenza specifica con la questione che appare realmente al cuore della riflessione degli Scitovsky : la diminuzione del potenziale di creatività culturale (politica e tecnologica) delle classi intellettuali e il peggioramento della qualità della produzione culturale (politica e tecnologica), associabili alla allora inizialmente irruente (1960) produzione industriale di massa. E' questo che potrebbe forse spiegare questo apparente paradosso: della mancata diagnosi del” morbo” , in un caso poi divenuto da manuale, da chi non solo appariva singolarmente dotato per arrivare alla sua diagnosi, ma aveva per primo gettato una luce sulla sua possibile esistenza.

Questo punto centrale degli effetti di” costo culturale” che in termini di declino del potenziale creativo intellettuale e culturale delle” learned professions “ legato al “leisure time” comporterebbe il progresso economico , è ulteriormente bene argomentato dagli Scitovsky (1959, pp.102-106)) sulla base di almeno altre tre considerazioni collaterali. La prima riguarda la diminuzione dell'orario di lavoro realizzatasi nel settore “progressive” (con

conseguente aumento del tempo libero), beneficio che sarebbe toccato invece alle professioni “learned “ in misura ridottissima o nulla. Ha poi rilievo il convincimento che nel settore delle “learned profession” , vi sia stata una notevole diminuzione nei guadagni rispetto a quelli dei settori di lavoro , per effetto da un lato del differenziale di produttività, dall’altro delle condizioni del mercato del lavoro per le professioni “learned” , per le quali tra l’altro il volume dell’ offerta sembrerebbe aumentato .(Questo è , ovviamente, un punto che marca una fondamentale differenza tra la versione di Scitovsky and Scitovsky, 1959 e quella di Baumol and Bowen, 1966, degli effetti del divario tra settori , perche nel caso di Baumol e Bowen, i salari relativi dei settori in cui la produttività non cresce, invece aumentano seguendo l’aumento che si verifica nei settori “progressive”) . La diminuzione nella quota relativa di reddito nazionale che ne deriverebbe si tradurrebbe, secondo gli autori, in una diminuzione della quota di domanda ad essa associabile e , dunque, nella diminuzione del peso accordato ai gusti e alle preferenze di questa classe: “If we regard professional people as cultural leaders of our society, then their loss of influence over the decisions that affect production must be considered a *loss to society* (corsivo mio)”(Scitovsky and Scitovsky, 1959, p.103). Questo punto del contrasto tra gli effetti culturali per la società dell’ influenza dei tipi di preferenze dei due gruppi di consumatori è ulteriormente sottolineato con il riferimento allo scadimento qualitativo di taluni prodotti , per i quali la pressione competitiva non stimolando “technical advance” , si limita a indirizzare l’incentivo al profitto a materializzarsi in una produzione di massa con costi più bassi, qualità peggiore , standards piu’ bassi e ridotta varietà. Al riguardo, parlando di cinema, gli autori affermano ad esempio: “The economics of the mass market are such that it is almost always more profitable to cater to the tastes of the unsophisticated majority than to those of the sophisticated minority...Thus, the cinema catering to a mass audience , provides entertainment designed to appeal to a large, unsophisticated public”. (Scitosky and Scitovsky, 1959, pp.104-106). Analogamente per i giornali: “ ...to appeal to a wider public means lowering intellectual standards, which in this case implies promoting to the front page crime, divorce cases, and gossip, and leaving out an increasing proportion of serious political and foreign news”(op.cit.,loc.cit.) . Da ultimo gli autori espongono I loro argomenti sugli effetti di rilievo politico e psicologico che procederebbero dalla alta specializzazione e complessità tecnica delle economie avanzate. Nel primo caso verrebbe meno il ruolo e il peso delle democrazia intesa “as a rule of dilettantes” (non nel senso derogatorio del termine ma in quello estimativo di pratica individualmente impegnata e appassionata)¹; e questo

¹ Ricordo per inciso che nella tradizione culturale anglosassone iniziata circa nel ‘700, il “dilettante” era per solito un personaggio proveniente dalle classi agiate che si applicava con particolare rigore e disinteresse allo studio delle arti o delle scienze. L’elemento qualitativo era appunto dato dal solo interesse scolastico per l’arte o la scienza (dilettante è termine che deriva dall’italiano seicentesco: “Altro diletto ch’ imparar no’ trovo...”) Un tipico esempio di “dilettante” puo’ essere considerato l’ambasciatore inglese a Napoli (1790) William Hamilton, noto per

trasformare gli intellettuali in tecnici : “makes the professional classes abdicate to an increasing extent their traditional role of upholders of political liberties (Scitovsky and Scitovsky, p.107). Nel secondo, gli autori ricordano l’effetto di aumento dell’isolamento degli individui dal loro ambiente e dai loro “fellow human beings” (op.cit.loc.cit).

Avviandosi alle conclusioni (Scitovsky and Scitovsky, 1959,pp.110), gli autori ricordano che nel loro lavoro hanno inteso esporre alcune di quelle conseguenze del progresso economico che avrebbero contribuito a spostarne il cammino dal sentiero “envisaged by the eighteenth-century believers in progress”. Apprezzando peraltro come “real benefits” i miglioramenti negli standard di vita e distributivi legati al progresso economico e dunque accettando la necessità di pagare per questo un prezzo, affermano di aver voluto identificare e definire la natura di questo prezzo. “The question we wish to raise in closing is not whether the price is too high but whether it has to be paid , and be paid in full.” Ora nel rispondere alla questione fornendo delle prescrizioni di policy , gli autori distinguono tra i problemi legati alla “technical complexity of our civilization and the organization of society and economy in large economic units”, da cui procedono effetti, già visti, di tipo psicologico e politico . Questi effetti sono ritenuti “unavoidable” e dunque per questa parte della questione la risposta sembrerebbe: sì, il prezzo deve essere pagato per intero. Ma per gli effetti (culturali?) sui prezzi relativi, sui guadagni e sui profitti che sono secondo gli autori peculiari dei sistemi economici in cui le forze di mercato hanno avuto “free rein”, la risposta sembra diversa: “those consequences...can be mitigated or avoided by subsidizing certain activities or services or by taking them out of the realm of the market altogether”. Gli autori citano al riguardo le University Presses , che sussidiate da varie fonti, pubblicano lavori di rilievo culturale e scientifico ma non profittevoli dal punto di vista commerciale. Ricordano poi come negli Stati Uniti simili scopi siano ,ancora, perseguiti da organizzazioni non profitto e fondazioni ,con finanziamenti alla ricerca di base, ospedali,radio e televisioni educative o culturali; e come in Europa sia comune la presenza dell’operatore pubblico per queste attività. Concludono riconoscendo che il bisogno di intervento pubblico allo scopo di modificare, supplementare o soppiantare il mercato in certe aree è sempre stato riconosciuto: in questa prospettiva il loro contributo in questo lavoro è stato quello diretto a mostrare che “economic progress renders this need even greater and widens the areas where it arises.”

Naturalmente questa conclusione è del tutto condivisibile e congrua se la si considera dal punto di vista della sua corrispondenza diretta con l’ultima parte dell’analisi svolta dagli autori. Ma resta l’impressione che alla prima parte dell’analisi, la più interessante perché più originale(dati anche i tempi dell’epoca e le posizioni prevalenti) ovvero

i suoi studi di vulcanologia e”antiquities” (S. Sontag, The Volcano Lover,1992),

quella iniziale relativa agli effetti del progresso economico sul potenziale di creatività delle classi *learned* legato al tempo libero, manchi nelle conclusioni una risposta di proporzioni analitiche adeguate. In questo ambito resta qui, a mio avviso, ancora inevaso e non affatto discusso il problema di se e come intervenire, per lavorare sulla creatività come indirizzo originale di policy. Le conclusioni sul sussidio pubblico alla cultura catturano virtualmente il problema della resistenza e del contrasto alla massificazione dei gusti e delle preferenze dei consumatori, agli effetti di abbassamento di qualità degli standards e all'involgarimento dei comportamenti di consumo: è come se si creassero delle "riserve" per salvare zone di "pascolo culturale" in via di estinzione. Ma nulla si dice sul "prosciugamento", sulla "siccità" che altrimenti colpirebbe quelle che sono state individuate in precedenza come le principali "fonti" individuali della creatività culturale, politica e sociale. E forse era ancora presto per intervenire in modo solidamente propositivo su questo problema complesso: ² ora naturalmente sappiamo che per questo bisognerà attendere la pubblicazione di *The Joyless Economy*. Ma come prima conclusione vale la pena, credo, fin da ora di rilevare la forte analogia di indirizzo analitico, tra l'attenzione rivolta da Scitovsky già nel 1959 al ruolo centrale della cultura umanistica. In "What price economic progress?" e il peso che nella formulazione dei concetti di *novelty* and *boredom* (derivati dall'approccio originario di Hawtrey, di cui a tra poco) avrebbe peculiarmente avuto nell'architettura di *The Joyless Economy* (Pugno, 2010) proprio la *humanistic culture*.

2. I beni creativi nella versione originaria di Hawtrey: l'economia non può essere disgiunta dall'etica

I termini e le categorie di bene difensivo e di bene creativo sono, ricorda Scitovsky (1976, p.108 e seguenti), ripresi da Hawtrey (1926). Hawtrey introduce questi termini e categorie a metà circa (cap XVII, *Objects of consumption*, Hawtrey, 1926, pp.189 e seguenti) del suo maggiore lavoro di economia delle istituzioni nella parte dedicata a *Wealth and Value*, e nell'ambito di una critica molto decisa alle posizioni degli economisti alla Jevons, da lui definiti classici, ed alle costruzioni analitiche di stampo utilitarista (Hawtrey, 1926, spec. pp.181-183). "The consumer expresses his preferences in the prices he offers, and the things he chooses are thereby constituted ends. He knows best what he wants and no one has the right to challenge his choice. This detachment from criticism, thought it may be a salutary example for a meddling Government, does not really correspond to the normal attitude of any human being, and particularly of any seeker after truth, towards his fellow men. To many people it was attractive because it seemed to dissociate economics from ethics. Although it may be justified by an appeal to

² Credo sia facile osservare che le sole conclusioni sull'intervento pubblico con sussidi o sulle ONP di p.110 in Scitovsky, Scitovsky, (1959) si attagliano abbastanza bene per la loro genericità alle conclusioni di Baumol e Bowen sul sussidio pubblico alle arti. In questa prospettiva si comprendono meglio le affermazioni di Besharov.

utilitarian ethics, it could, on the other hand, equally well be defended as a disavowal of any system of ethics whatever...Economists are proud to claim that theirs is the most exact branch of social science. The intrusion into it of the vexed question of ethics, with the vast amorphous phantoms of metaphysics looming in the background, would soon make an end to that claim...But economics *cannot* (suo corsivo) be dissociated from ethics. Those who say that wealth or utility is the end of economic action are committing themselves to ethical propositions, which are open to challenge and need to be defended and justified” (pp183-184). Su questo ultimo punto, Hawtrey critica anche Pigou, che non da molto ha pubblicato il suo *The Economics of Welfare* (1920). Hawtrey dà mostra di comprendere che la separazione tra benessere economico (direttamente o indirettamente relazionabile al metro monetario) e non economico sia dovuta essenzialmente alla (si giustifichi con la) pragmatica opportunità (“utilitarianism is a philosophy of practical aim”; Hawtrey, 1926,p.184) di individuare “that part of welfare where there is present something measurable on which analytical machinery can be get a firm grip”, Hawtrey, 1926,p.184; Pigou, 1920,p.11, second edition). Accetta inoltre (ed apprezza) la distinzione tra intensità dei desideri e intensità delle soddisfazioni (le preferenze sono ora determinate dalla desidereness). Ma ritiene che questa distinzione non serva in fondo a cambiare la sostanza degli esiti dell’approccio Pigouviano per l’aspetto che lo preoccupa.”In identifying welfare with satisfactions Professor Pigou is implicitly assuming in the individual a disposition to prefer the greater good, just as the hedonist assumed a disposition to prefer the greater pleasure. The former assumption is no closer approximation to the truth than the latter, and we cannot adopt it. We must reserve our freedom to say whether and to what extent any particular kind of satisfaction is to be regarded as welfare”(Hawtrey, 1926,,184-185)³.

Ora su questo punto, Hawtrey non suggerisce l’aderenza ad un particolare sistema etico; piuttosto enuncia un criterio-guida per la sua analisi, che ritiene sufficientemente generale. Se un qualsiasi sistema finisce per cozzare con quelli che lui chiama i “common ethical judgements of mankind” (Hawtrey, 1926,p.186-187), si avvia un processo di rimodellamento dei valori che elimina le incoerenze e le irrazionalità. E cita come tipica fattispecie la

³ Successivamente (si veda ad esempio Pigou, 1920 fourth edition,1938, p.17 note3) Pigou risponde alla critica di Hawtrey, ma si limita all’involucro, per così dire, di questa critica, sostenendo che la differenza tra la sua posizione e quella di Hawtrey è solo “a matter of words”. “Whether it is better of two equal satisfactions, that one may in itself contain more good than the other, or to say that in themselves, qua satisfactions they are equally good, but that their reactions upon the quality of people enjoying them may differ in goodness, is chiefly a matter of words...”. In realtà la critica parrebbe restare sulla sostanza, perchè la risposta di Pigou sembra orientata ad illustrare una analogia tra i due ragionamenti, in termini consequenzialistici: degli effetti (reactions) che possono non essere “buoni” in taluni casi, pur procedendo da soddisfazioni egualmente buone; mentre per Hawtrey il punto è che gli individui possono scegliere male se si orientano verso attività non etiche: il suo sembra un ragionamento di natura più lessicografica che consequenzialista: non contano gli effetti ma gli obiettivi in sé...

revisione da parte di J.S.Mill delle posizioni Benthamiane, con la introduzione della nozione di “higher” anziché “greater pleasure”.⁴ Queste considerazioni , in un noto esempio, consentono infatti di “bring the conclusions of hedonism into conformity with common ethical judgements – they admit that poetry is better than push-pin , and try to explain it by saying that, though the quantity of pleasure appears to be equal, it is not really so”(Hawtrey, 1926, loc.cit). Infine, sulla questione della scelta tra ciò che è buono e ciò che è cattivo, Hawtrey sostiene di poter eludere la inevitabile “uncritical acceptance of each man’s judgement of his own ends” , facendo riferimento ai “feelings of approval and disapproval on the ends to be sought” che condurrebbero da ultimo, non senza attriti e ampie differenze di opinione, ad una sorta di condivisione dei fini: “the economic problem , being concerned with the joint action of human beings , must be concerned in some sense with joint ends. If each individual who participates aims only at what is good for himself , that must be because a joint end can be found, which somehow includes the good of himself *and that of his neighbours*” (corsivo mio). E prosegue: ””For one who studies the economic problem must be presumed to be interested in the ends to be sought and to be attained by people *other than himself* (corsivo mio). He is so interested because he *has* (corsivo dell’Autore) these feelings of approval and disapproval...In so far as other people have similar feelings..., he and they will find common ground in search of a solution.(Hawtrey, 1926, pp.187-188).

3. I beni creativi nella versione originaria di Hawtrey: prodotti o attività di produzione?

Dunque avendo precisato che il welfare comprende “all those experiences which possess ethical value in themselves , or , that is to say, are *good as ends* (corsivo dell’Autore)”, nel senso dell’analisi ora esposta, Hawtrey ritiene arrivato il momento “to examine products to which the economic activity of mankind is devoted and to find to what extent they promote welfare”(Hawtrey, 1926, pp.189). Si noterà che qui Hawtrey parla di experiences (attività?) come costitutive del welfare, ma si interroga sui beni (oggetti?) intesi come prodotti di consumo capaci di promuoverlo. E qui Hawtrey distingue tra beni che sono diretti a prevenire o porre rimedio a “pains, injuries and distresses “ (op.cit.;loc.cit.) e beni che sono diretti a fornire “some positive gratification or satisfaction”(op.cit.; loc.cit) . Appunto: beni difensivi i primi, beni creativi i secondi. Strutturalmente, per così dire ,la funzione dei primi risulterebbe fin qui diretta a fini “compensativi” (non aggiungono nulla; riparano ad un danno o a una mancanza); quella dei secondi , a fini “aggiuntivi”(qualcosa in più, oltre il già disponibile). Fin qui il giudizio etico è sospeso e

⁴ Sulla posizione di Mill secondo cui Bentham avrebbe effettivamente provato che la poesia sia meglio del gioco dei pushpins , si veda il classico di G. E Moore, *Principia Ethica* , 1960, Cambridge ,edizione italiana, 1964, Bompiani, pp.145 e seg.

non si distingue tra effetti di consumo a sola ricaduta individuale o collettiva . L'autore chiarisce subito che le due classi di prodotti non sono né mutualmente esclusive né esaustive: e che uno stesso prodotto spesso riguarda (soddisfa) scopi di entrambi i tipi: l'esempio citato è quello del cibo, che può rispondere a bisogni , “needs”, diversi nei due casi: difensivi: “guard against hunger,and ultimately death by starvation” oppure creativi “ different kinds of food are designed to give the consumer positive satisfaction”. A questo punto la mia impressione è che il ragionamento di Hawtrey cominci a “scricchiolare” per così dire, per una certa incongruenza che credo si possa rilevare tra uso dei termini e loro assunzione di significato in un medesimo ragionamento sull'argomento.” The pleasure that arises *merely* (suo corsivo) from the removal of distress cannot be regarded as constituting the product that occasions it a creative product. But it is often possible by a suitable *adaptation or elaboration* (mio corsivo) of the product to procure much more pleasure than the satisfaction of the need alone would yield. Then the product will become creative”(op.cit.p.192). E' dunque ragionevole rilevare che sia interno all'argomentare di Hawtrey che è l'attività che modifica il prodotto ad essere l'elemento decisivo per la trasformazione del cibo da bene difensivo a bene creativo , più che la sussistenza di caratteristiche (organolettiche, fisico-chimiche, eccetera) del prodotto in quanto tale ,che ne consentono la trasformazione. In sostanza, cioè attività di produzione più che prodotti. Di ciò appunto, come vedremo anche più avanti, ma senza darne precisa ed esplicita distinzione fa comunque spesso uso argomentativo, lo stesso Hawtrey. Ed è questo connotato della distinzione tra products e forms of satisfaction che verrà adottato da Scitovsky (1976, pp.108-112) appunto per distinguere tra creative e defensive.

Resto sul cibo per riandare ad una importante conclusione che mi pare si possa trarre dal discorso , talvolta un po' sincopato di Hawtrey, sulla tassonomia “quale difensivo- quale creativo” : quella che individua nei fini condivisi o in una loro parte, una distintiva caratteristica dei beni creativi in senso, direi ora, proprio à la Hawtrey. Per questo si consideri il caso dell'Epicureo (p. 199). Dopo aver chiarito che costui possiederebbe facoltà manchevoli ai più', discriminazione nel gusto e nel potenziale di espressività e di elaborazione culinaria, conclude però : “ But it must be admitted that the prevalent verdict would be that the refinements of eating and drinking, *especially if separated from conviviality*, are not very worthy aims of human endeavour “(mio corsivo).

4. Difensivo e/o creativo: Leisure time vs Idleness

Questo esempio del cibo, serve inoltre a mettere in evidenza un altro aspetto peculiare del passaggio, per così dire dal difensivo a creativo, proposto da Hawtrey (op.cit. pp.189-190). Per quanto entrambi i beni servano a soddisfare

dei bisogni (“needs”), nel caso del difensivo “no imaginative effort from within or prompting from without is required to awaken the need. In the case of the creative product, on the other hand, the need can only arise from *a knowledge of the possibility of the product* (mio corsivo)”. In sostanza nei due casi la differenza dal punto di vista della carenza informazionale starebbe nel fatto che nel caso dei difensivi occorre ma è sufficiente l’esperienza passata per prevedere il bisogno ; mentre nel caso dei creativi è ulteriormente necessario uno sforzo costruttivo per immaginare le “future” potenzialità del bisogno e del bene che sarà adattato a soddisfarle. Questa idea che i beni difensivi sarebbero , come detto, fondamentalmente “compensativi”, mentre i creativi sarebbero invece “aggiuntivi”, è ben illustrata dal ragionamento fatto dall’autore quando parla del “leisure”. Per Hawtrey (op.cit.pp.190-101) il “leisure” “like money, is a form of power, which people covet without necessarily having any clear idea of what use they wish to make it”. In questo sembrerebbe immediata la differenza con la posizione di Scitovsky, secondo cui il “leisure” è (stata) la fonte di un maggior potenziale di creatività culturale nelle società in sviluppo. In realtà i due autori raggiungono, per così dire, conclusioni diverse solo perché diversi sono i “contenuti” con cui ciascuno dei due pensa debba o possa essere, in prevalenza e nei casi che considerano, riempito il “contenitore” tempo libero: il tempo libero può essere acquisito (o perso, pensiamo ancora a Scitovsky, Scitovsky, 1959) in vario modo e poi “usato” diversamente: per Scitovsky se dovessi usare un’immagine penserei a Jean Paul Sartre e Simone de Beauvoir che “perdono tempo “prendendo il tè” al Flore (vedi foto)



Mentre per Hawtrey potrebbe (!!) servire la rappresentazione di un tema tipico della imaginerie ottocentesca del tardo Neoclassico Vittoriano :” Dolce far Niente”, ripetutamente proposto in pittura, tra gli altri, da John William

Godward (1861-1922), a indicare un leisure di contenuto apparentemente difensivo (idleness !?) (Al riguardo, può essere interessante comparare il saggio di Stevenson (1877) sui meriti dell'Idleness-difensiva e quello di Bertrand Russel sul leisure time-creativo (1935).



In realtà Hawtrey, da ultimo (pp190-191) chiarisce bene cosa distinguerebbe per contrasto l'appartenza di un qualsiasi leisure alle due rispettive categorie : "It is possible for a rich man to incur heavy expenditure...securing the minimum of discomfort and the maximum of leisure...stock of furniture and clothes ,a staff of servants, a large house and many other possession. But the whole yields no positive good : it merely brings him to the zero point , at which he is suffering from no avoidable harm. He has weeded his garden, and still has to choose what he will plant in it, before he can said to have made anything at all of his life."

Le possibilità e le capacità che ciascun soggetto potrà avere di “scegliere cosa piantare nel proprio giardino”, saranno poi riprese da Scitovsky (1976) ed elaborate nella “two fold distinction between comfort and stimulation” (p.109). Mi fermo qui, perché su questi ultimi argomenti conto di tornare estesamente nella terza (prossima) parte di questo lavoro.

BIBLIOGRAFIA

Baumol , William J., 1993, Health care, education and the cost disease: A looming crisis for public choice, *Public Choice*, 77,(1) ,pp.17-28

Baumol, William, J. and William, G. Bowen, 1966. *Performing Arts: The Economic Dilemma*. New York, The Twentieth Century Fund

Besharov, Gregory, 2005, The Outbreak of Cost Disease: Baumol and Bowen’s Case for Public Support of the Arts, *History of political Economy*, 37,(3), pp. 412-430

Hawtrey , Ralph G (1926) *The Economic Problem*, Longmans ,London.
OECD, Health Data, 2010

Pigou, Arthur Cecil (1920) *The economics of welfare*,(1938, fourth edition),MacMillan, London

Pugno Maurizio, 2010, Scitovsky’s economics of happiness : a suggested model.

Russel , Bertrand, (1935) , *In Praise of Idleness and Other Essays*, Allen and Unwin

Scitovsky , Anne and Tibor Scitovsky,1959, What Price economic Progress?, *The Yale Review*, XLIX, 1959-60, pp. 95-110

Scitovsky, Anne A, 1967, Changes in the Costs of Selected Illnesses, *American Economic Review*, 57,(5), pp.1182-1295

Scitovsky,Tibor, 1976, *The Joyless Economy*, Oxford University Press

Scitovsky, Tibor, 1992, *The Joyless Economy*, revised edition, Oxford University Press

Sontag Susan,1992, *The Volcano Lover*, Vintage, London

Stevenson , Robert Louis, (1877), *An Apology for Idlers*, (Penguin, 2009,London)