Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 69 (2011)

Heft: 2: Economie de l'urgence et immédiateté

Artikel: Economia e paura : riflessioni a partire del paradigma del Washington Consensus

Autor: Busso, Sandro / Cedrini, Mario

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-283618

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 07.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

ECONOMIA E PAURA: RIFLESSIONI A PARTIRE DAL PARADIGMA DEL WASHINGTON CONSENSUS

Sandro Busso
Dipartimento di Scienze Sociali, Università di Torino
sandro.busso@unito.it

Mario Cedrini
Dipartimento di Scienze Economiche e Metodi Quantitativi,
Università del Piemonte Orientale "Amedeo Avogadro" (Alessandria, Novara, Vercelli)
mario.cedrini@eco.unipmn.it

> Afin de contribuer à améliorer la compréhension de l'influence exercée par la peur sur le comportement économique, l'article qui suit propose une relecture de l'histoire du paradigme du Consensus de Washington, de son lancement en 1989 jusqu'à sa chute et à la formation du régime dit de «Bretton Woods 2», ce, à la lumière de la tradition sociologique sur la peur et ses effets individuels et sociaux. En particulier, sont ici indiquée, à partir des contributions désormais classiques de Bachrach et Baratz sur les relations de pouvoir et les relations d'autorité, ainsi que de la sociologie des systèmes-experts, deux différents mécanismes de production de la peur qui ont joué un rôle essentiel dans la saga du Consensus de Washington. En premier lieu, celui que nous definissons ici comme la «peur des experts», qui tire son origine de la peur de rétorsion implicite dans l'obligation imposée par les institutions financières internationales d'adopter les réformes du Consensus de Washington en tant que contrepartie pour la concession d'assistance aux pays en voie de developpement et aux nations touchées par des crises financières. En second lieu, le mécanisme de production de peur lié à l'«incapacité» provoquée par le processus à travers lequel les systèmes-experts et les institutions établissent leur réputation et gagnent en légitimité. Ce genre de peur est nourri par l'ambiguité qui caractérise le rôle des experts dans les sociétés contemporaines. D'un côté, ils exercent une fonction rassurante face à la sensation, tipique de la modernité, de perte de contrôle sur l'environnement social et; d'un autre côté, leur intervention renforce cette sensation et la volonté de déléguer de plus en plus aux experts la gestion de la vie quotidienne. À cet égard, l'article fait remarquer que les États-unis et les institutions financières internationales ont fait recours au paradigme du Consensus de Washington pour créer un nouvel ordre international centré sur le principe de «monoéconomie» (selon la définition d'Albert Hirschman) et sur l'objectivité présumée des recettes pour le développement indiquées dans le paradigme. La peur liée à l'incapacité qui dérive du programme de l'integrationist agenda peut donc expliquer la dramatique réduction de l'espace de choix politique pour avancer sur la voie de développement auquel on a assisté durant les annés nonantes. Au bout d'une analyse des conséquences dramatiques que ce genre de peur, et la limitation de la

liberté de choix politique qui en découle, ont déterminé pour les pays émergents, l'article attire l'attention sur les effects de l'échec du paradigme du Consensus de Washington du temps du régime de Bretton Woods 2 qui voit les pays émergents adopter un modèle férocement mercantiliste dans l'effort de protéger le gradualisme du processus de développement. Par conséquent, on souligne en conclusion la nécéssité d'un nouvel ordre économique global inspiré du plan de John Maynard Keynes pour l'après-guerre, un ordre qui puisse utiliser la discipline internationale en tant qu'instrument de promotion de l'autonomie en termes de politique nationale.

Mots clés: Consensus de Washington, peur, systèmes-expert, ordre économique international, pays développés.

> Nel tentativo di contribuire a una migliore comprensione dell'influenza che la paura esercita sul comportamento economico, l'articolo esamina la storia del paradigma del Washington Consensus alla luce della letteratura sociologica sulla paura e i suoi effetti individuali e sociali. In particolare, lo studio individua, a partire dai contributi ormai classici di Bachrach e Baratz sulle relazioni di potere e di autorità e dalla letteratura sociologica sugli expert systems, due differenti meccanismi di produzione della paura coinvolti nell'utilizzo, da parte delle istituzioni finanziarie internazionali, del paradigma del Washington Consensus come strategia per lo sviluppo. Alla paura da ritorsione insita nella richiesta vincolante di adottare le riforme del Washington Consensus come contropartita per la concessione di assistenza ai paesi emergenti e a quelli colpiti da crisi finanziarie ("paura degli esperti") si aggiunge una modalità di paura qui definita "da incapacitazione", prodotta e alimentata dal processo stesso attraverso il quale gli expert systems e le istituzioni stabiliscono la loro reputazione e acquisiscono legittimazione. Al termine di un'analisi delle conseguenze drammatiche che questa modalità di paura comporta per i paesi emergenti, e in particolare della significativa riduzione dello spazio per scelte politiche autonome sul cammino verso lo sviluppo da percorrere, l'articolo ribadisce la necessità di una nuova architettura economica globale che utilizzi la disciplina internazionale come strumento per la promozione dell'autonomia di policy nazionale."

INTRODUZIONE

Nonostante i recenti sviluppi dell'economia sperimentale, dell'economia cognitiva e della neuroeconomia, il tema della paura fatica notevolmente ad attirare l'attenzione degli economisti. Tra le ragioni che possono contribuire a spiegare la relativa mancanza di interesse della disciplina economica per la paura, alla difficoltà di definire il concetto in modo univoco o consensuale si aggiunge ovviamente la sterilità del paradigma dell'*homo oeconomicus*, che costringe l'economia – in attesa della rivoluzione, annunciata ma incerta, di cui si fanno portatori gli studi sulla complessità del Santa Fe Institute – nella gabbia di una logica della semplicità nella quale la paura è considerata elemento destabilizzante o dalla quale è più semplicemente esclusa. Il «privilegio paradigmatico», per riprendere un'espressione di Jacques T Godbout (2007), che la disciplina economica assegna all'interesse – ogni comportamento umano si fonderebbe, in ultima analisi, sull'interesse individuale – sottrae spazio a spiegazioni alternative (cui nel migliore dei casi spetta l'onere della prova), che fanno leva di volta in volta sul desiderio di condivisione o di esclusione, o su sentimenti quali la simpatia o la paura. Ciò vale tanto per la microeconomia quanto per la macroeconomia: la recente

crisi dell'economia globale ha rivelato la sostanziale incapacità del *mainstream* (e dei suoi pilastri: la teoria delle aspettative razionali e quella dei mercati efficienti) di confrontarsi adeguatamente, a livello teorico, con la possibilità del rischio sistemico. Anche l'analisi delle relazioni internazionali risente del privilegio paradigmatico dell'interesse, sul cui altare la disciplina economica sacrifica ogni velleità di dar vita a un ordine globale rispettoso delle eterogenee esigenze dei suoi membri. Costantemente imbrigliati in giochi che pure contemplano la possibilità di un coordinamento vantaggioso, gli stati-nazione della *game theory* si limitano ad assumere, per utilizzare le parole di Thomas Schelling (1960), un atteggiamento di autodifesa rispetto alla dimensione sociale della contrattazione internazionale[1].

Della reticenza dell'economia a servirsi dell'apporto potenzialmente fruttuoso delle altre discipline sociali per affrontare tematiche complesse come quella, appunto, della paura, si accorse in tempi lontani un esponente del *mainstream* stesso. In un lavoro del 1973, Kenneth Boulding lamentò l'imperialismo dello scambio di mercato sugli altri due *patterns* di relazioni sociali coinvolte nel gioco economico: le «integrative relationships», denominate più semplicemente «love», e quelle fondate sulla minaccia di ritorsione («fear»). Troppo ottimisticamente, Boulding richiamava l'attenzione sulle pratiche di *foreign aid*, veicoli talvolta, come da tradizione, di alleanze militari o politiche, ma sempre più orientate a un effettivo desiderio di condividere le risorse moralmente ingiustificabili dell'Occidente con il mondo in via di sviluppo. In generale, però, lo studio evidenziava meritoriamente i danni, in termini di mancata comprensione dei fenomeni economici, che derivavano all'economia da *omissis* così rilevanti. Facendo tesoro dell'osservazione di Boulding, il presente articolo ripercorre la parabola del paradigma del Washington Consensus (cfr. Cedrini, 2008) servendosi della riflessione di tradizione sociologica sul concetto di paura. L'approccio interdisciplinare qui proposto suggerisce un'interpretazione del paradigma quale vero e proprio tentativo di ordine del sistema economico internazionale dell'epoca post-guerra fredda, e pone le basi per una comprensione più approfondita delle ragioni del fallimento del tentativo stesso, nonché dell'*impasse* nella quale versa l'attuale regime di «Bretton Woods 2» (Dooley et al., 2003).

«Washington Consensus» è l'espressione utilizzata, nel 1989, dall'economista John Williamson (1990) dell'Institute for International Economics per indicare l'insieme delle riforme (disciplina fiscale; riordino delle priorità della spesa pubblica; riforma fiscale; tassi d'interesse decisi dal mercato; tassi di cambio «competitivi»; liberalizzazione del commercio; liberalizzazione in materia di investimenti esteri diretti; privatizzazione; deregolamentazione; introduzione dei diritti di proprietà) che i paesi dell'America Latina avevano intrapreso a seguito della crisi di debito che li aveva colpiti all'inizio del decennio, riforme che – modellate sulle prescrizioni in materia di macroeconomia ritenute «corrette» nei paesi sviluppati dell'Occidente, e *in primis* a Washington – giustificavano, secondo Williamson (testimone sulla desiderabilità del Piano Brady presso una commissione del Congresso), l'assistenza finanziaria concessa dagli Stati Uniti alle economie latine. Il Washington Consensus, ricordava anni dopo Williamson (2002, p. 2), poneva fine al regime di «global apartheid» che dal dopoguerra in avanti aveva permesso ai paesi in via di sviluppo (PVS), proprio in ragione della loro differenza strutturale rispetto alle nazioni sviluppate, di utilizzare a fini

---

1 È interessante notare come proprio la paura dei comportamenti non cooperativi degli altri possa essere usata, in alternativa al paradigma della scelta razionale, come chiave interpretativa delle scelte nell'ambito della game theory (Kuwabara 2005).

di crescita interna tassi d'inflazione elevati e strategie di sostituzione delle importazioni, nonché politiche di sostegno pubblico deciso all'industrializzazione. Rapidamente evolutosi in un perfetto *global brand name* per l'ideologia risultata vincitrice al termine della guerra fredda, il Washington Consensus assicurò nel decennio successivo alle istituzioni finanziarie sovranazionali (IFS), Fondo Monetario Internazionale e Banca Mondiale, un sintetico *blue-print* per lo sviluppo, che i paesi emergenti avrebbero dovuto sottoscrivere in cambio della promessa integrazione nei mercati internazionali.

Il paradigma divenne gradualmente lo strumento per la realizzazione *dell'integrationist agenda* degli anni Novanta. La rivalutazione, nei rapporti della World Bank, del principio della «monoeconomia» (Hirschman, 1981) – non esistono, tra PVS e paesi già sviluppati, differenze tali da giustificare il perseguimento, per i primi, di politiche di crescita eterodosse, che deroghino ai dettami del capitalismo di libero mercato – decretava la fine dell'economia dello sviluppo e l'accettazione della *trickle-down economics*. Le colpe delle crisi erano ora da attribuirsi alle cattive politiche dei mercati emergenti piuttosto che a fattori esterni; la partecipazione a un regime internazionale di norme liberali avrebbe assicurato ai PVS i tassi di crescita desiderati (Gore, 2000). Il Fondo Monetario utilizzò una versione per così dire aggressiva del paradigma, nella quale ai tre pilastri fondamentali del Consensus (politiche macroeconomiche ispirate alla prudenza e alla riduzione del deficit, apertura alla concorrenza internazionale e capitalismo di libero mercato) si accompagnava la liberalizzazione completa del movimento dei capitali, come contropartita per la concessione di assistenza finanziaria ai mercati emergenti in crisi – Messico (1994), Sud-Est Asiatico (1997), Russia (1998). I risultati furono tutt'altro che incoraggianti: i PVS che avevano adottato le riforme del paradigma non riuscirono a ottenere i tassi di crescita sperati, le *contractionary policies* promosse dall'FMI aggravarono di fatto le crisi, e con il crollo dell'Argentina nel 2001, la stessa America Latina riconobbe di aver letteralmente «perduto un decennio».

La letteratura presenta diverse analisi del fallimento del paradigma; tuttavia una limitata attenzione è stata dedicata alle ragioni della legittimazione e del supporto ricevuti da parte delle IFS. A tal riguardo, l'utilizzo del concetto di paura all'interno di un'analisi delle relazioni intercorse tra le IFS e i destinatari della loro assistenza tecnico/finanziaria può rivelarsi decisivo. Un noto saggio di Peter Bachrach e Morton S. Baratz (1963) sui processi decisionali invita a distinguere tra le relazioni di potere e quelle che si basano sull'autorità e sull'influenza. Secondo i due autori, si assiste a una relazione di potere quando in presenza di un conflitto tra due attori, o di una divergenza di vedute su possibili corsi d'azione, uno dei due acconsente ai desideri dell'altro – al limite, pena ricorso alla forza da parte di quest'ultimo, quando la semplice minaccia non costituisca un deterrente efficace – poiché teme ragionevolmente di essere privato di qualcosa cui egli attribuisce valore. Al contrario, autorità – o autorevolezza («authority») – e influenza entrano in gioco quando non è la minaccia di una ritorsione a far sì che il volere di uno dei due autori si imponga, ma piuttosto il riconoscimento della credibilità di cui questi gode o la ragionevolezza delle posizioni espresse. Entrambi i tipi di relazione implicano la presenza di una qualche forma di razionalità nella decisione di piegarsi al volere altrui. Tuttavia non è in alcun modo necessario che le direttive imposte da un attore all'altro abbiano origine da un processo di tipo razionalistico: è sufficiente che «le potenzialità di un ragionamento esistano e vengano riconosciute» (p. 638, trad. nostra).

Le ragioni dell'affermazione del Consensus hanno a che fare con entrambi i modelli ideal-tipici appena descritti. La relazione di potere è evidente all'atto di nascita del paradigma, invocato per giustificare l'assistenza americana ai paesi dell'America Latina, e perdura durante la sua parabola ascendente: la realizzazione delle riforme del Consensus è la principale «condizionalità» imposta dalle IFS per risollevare paesi che presentino deficit della bilancia dei pagamenti e disordini valutari. E, come argomentato da Joseph Stiglitz (2002), tra le ragioni che spiegano l'ostinazione dell'FMI nel richiedere l'adozione dei «dieci comandamenti» spicca il desiderio di salvare le posizioni creditrici degli investitori occidentali (cfr. Polanyi Levitt, 2006). Ma la legittimazione che al Consensus deriva dall'essere indicato, da istituzioni internazionali dotate di autorevolezza e influenza politica, quale paradigma corretto per lo sviluppo e la stabilità macroeconomica dei paesi emergenti gioca un ruolo altrettanto importante nell'agevolare la diffusione delle riforme del paradigma.
Due forme differenti di paura intervengono dunque nel processo che conduce i paesi emergenti, negli anni Novanta, ad adottare le riforme del Consensus. La prima, legata alle relazioni di potere, consiste nel timore della ritorsione, intesa però in senso ampio, ovvero nella paura di essere esclusi dal processo di integrazione globale dei mercati e di non poter beneficiare dei vantaggi promessi dai sostenitori del Consensus. Gli esperti delle IFS svolgono a tal riguardo un ruolo centrale nel suscitare tali timori stessi, influendo pesantemente sul processo di elaborazione delle scelte politiche dei paesi emergenti. Definiremo dunque questo primo modello «paura degli esperti», al fine di rimarcare il legame diretto che si instaura tra l'expertise delle IFS coinvolte nel processo di propagazione del Consensus e dunque le stesse istituzioni di cui il Consensus è espressione – FMI, World Bank e Tesoro degli Stati Uniti, secondo il *j'accuse* di Stiglitz (2002) –, e gli scenari prefigurati in caso di mancata adozione delle riforme del paradigma. Nel modello, ciò che gli attori temono e che orienta le loro scelte, e che contribuisce in tal modo a conferire potere agli esperti, è insito nel del processo decisionale all'interno del quale gli esperti esercitano tale potere. Ciò vale tanto per la capacità degli esperti di sanzionare direttamente i comportamenti devianti quanto per il timore dell'effettivo realizzarsi degli scenari prefigurati dagli esperti. L'accelerazione richiesta dall'FMI in materia di liberalizzazione dei movimenti dei capitali (è il caso, tra i tanti, della Corea del Sud all'epoca della crisi asiatica), ad esempio, fu sì posta come condizione per la fornitura di assistenza finanziaria, ma vantava potenti basi teorico-ideologiche nella rassicurazione offerta dal Fondo in merito al rientro dei capitali prestati da investitori occidentali.
La seconda forma di paura, più indiretta, riguarda invece le relazioni di autorità e influenza, fondate sull'accettazione delle posizioni dell'altro; relazioni che non hanno a che fare con il processo decisionale in oggetto, ma che costituiscono le fondamenta della credibilità stessa degli esperti. Definiremo questo secondo modello, in mancanza di espressioni migliori, «paura da incapacitazione»: un sentimento generalizzato, non legato a uno specifico oggetto, che deriva dalla perdita di controllo degli attori sull'ambiente che li circonda e dalla scarsa percezione delle proprie possibilità di *agency*. Caratteristica della modernità, questa modalità di paura conduce in ultima istanza a riporre fiducia quasi incondizionata nei cosiddetti «saperi esperti», e a delegare ai portatori di quegli stessi saperi scelte ritenute cruciali.
Per comprendere a pieno questo modello, sicuramente meno intuitivo del precedente, è utile soffermarsi brevemente su alcuni dei temi salienti del dibattito sull'argomento, alla ricerca di una definizione più precisa del complesso legame che si stabilisce tra il processo di moderniz-

zazione, l'evoluzione della paura e la crescente legittimazione di cui gli esperti beneficiano. I tratti caratterizzanti della paura nella società contemporanea appaiono, infatti, molto diversi da quelli che hanno contraddistinto la maggior parte dell'evoluzione del genere umano, e in particolare l'era pre-moderna. Il principale cambiamento riguarda il ruolo che la dimensione culturale assume per rapporto all'esperienza diretta: in una società in cui l'esperienza umana del mondo diviene sempre più mediata, il ruolo dell'esperienza personale nel definire le situazioni di pericolo sembra attenuarsi notevolmente. Si afferma una dimensione culturale e sociale della paura (Elias, 1982), sempre meno sperimentata in prima persona, ma piuttosto ad un livello più astratto e discorsivo (Furedi, 2007). Questo cambiamento presenta forti analogie con l'evoluzione del rischio in età moderna, e in particolare con l'emergere di nuove minacce che, a differenza del passato, non «assaltano il naso e gli occhi, e sono quindi percepibili attraverso i sensi» (Beck, 1992, p. 21). I nuovi rischi globali (si pensi all'inquinamento o alla minaccia nucleare), nati con la modernizzazione, mancano inoltre di una dimensione spaziale, in quanto non circoscritti in luoghi specifici, e di una dimensione temporale precisa, dal momento che possono manifestarsi molto dopo l'evento scatenante e le loro conseguenze durare per generazioni (cfr. Douglas, 1992). Il loro livello di complessità, e la distanza dalla vita quotidiana, appaiono tali da richiedere una comprensione indiretta o mediata. L'evoluzione apparentemente speculare della paura e dei rischi nasconde però una contraddizione. Proprio la portata che questi ultimi assumono, e il crescente senso di impotenza che generano, finiscono per attivare un processo di affrancamento della paura dai rischi. La paura «mediata» ha sempre meno bisogno dell'esperienza diretta del pericolo e addirittura della sua reale esistenza. La corrispondenza tra le effettive minacce, la loro percezione da parte dell'opinione pubblica, e il crescere della paura si attenua così fin quasi a scomparire (Altheide, 1997, 2002; Glassner, 1999).

La crescente autonomia della paura dalle sue reali cause[2] nell'epoca contemporanea è colta da numerosi autori, sia pure con sfumature diverse, che ne sottolineano la natura pervasiva e l'impatto sulla vita pubblica e privata. Come sottolinea Altheide, «la paura è diventata la prospettiva pubblica dominante. Comincia dalle cose che temiamo, ma col tempo [...] diventa un modo di guardare al mondo» (2002, p. 3, trad. nostra), una sorta di *frame* che influenza la percezione della realtà[3]. Questo processo di ridefinizione della paura può essere visto come una sorta di *disembedding*, uno sradicamento dal suo contesto naturale, ovvero quello degli eventi e dei fatti. La paura diviene «fluttuante» (Glassner 1999), e si lega sempre più alla convinzione di poter essere, presto o tardi, vittima di eventi imprevisti e terribili. Gli scenari si sostituiscono, così, ai fatti (ibid.). L'immagine di una paura diffusa, continua e di bassa intensità, che fa da sfondo alla vita quotidiana non deve trarre in inganno circa il suo impatto. Al contrario, come suggerisce Bauman (2006), l'indipendenza da minacce concrete la rende ancora più destabilizzante, tanto che quando questo stato di apprensione si tramuta in un reale pericolo, si sperimenta un bizzarro quanto comprensibile senso di sollievo.

L'evoluzione della paura verso un nuovo modello, se possibile ancor più pervasivo, mette in luce uno dei paradossi della modernità. Nelle aspettative diffuse degli osservatori della prima

---

2 Ciò che giustifica, tra l'altro, la scelta di trattarla, dal punto di vista analitico, come elemento indipendente dal rischio nell'analisi dei processi economici e sociali.

3 Il concetto ricompare, seppure con diverse sfumature, in numerosi contributi. Si vedano, tra gli altri, Altheide, 1997; Furedi, 1997; Glassner, 1999; Hubbard, 2003; Massumi, 1993; e Bauman, 2006.

ora, questa doveva rappresentare «il grande salto in avanti» (Bauman, 2006, p. 2), dopo le guerre e gli orrori che avevano contraddistinto la storia fino ad allora. Nonostante non se ne sottovalutassero le conseguenze negative, era diffusa la convinzione che il cambiamento sarebbe stato, a conti fatti, positivo (Giddens, 1990; Lash and Wynne, 1992). Non solo, il progresso tecnologico che la caratterizzava era divenuto il simbolo del controllo dell'uomo sul proprio ambiente. L'emergere dei nuovi rischi globali sembra suggerire il contrario. Tuttavia, questa dinamica non pare sufficiente a spiegare il crescente senso di insicurezza che si genera e che può talvolta sembrare quasi ironico, in un'era in cui, per esempio, le condizioni di vita e di salute migliorano nel complesso, e i tassi di delinquenza, o le morti infantili, diminuiscono costantemente. Del resto, le cosiddette minacce globali occupano uno spazio limitato nella vita quotidiana delle persone, in parte per la *routine* e i ritmi di vita, e in parte come difesa dall'effetto paralizzante che il pensiero susciterebbe (Giddens, 1990).

Una strada possibile per comprendere meglio l'impatto della modernizzazione sulla paura conduce all'analisi del ruolo dei processi di divisione del lavoro, di professionalizzazione e, in ultima istanza, di delega ai sistemi esperti. Se il controllo dell'uomo sull'ambiente nel suo complesso può dirsi aumentato, i singoli individui si trovano invece, a fronte di questo processo, in grado di esercitare una padronanza diretta di un numero sempre più ristretto di funzioni della propria vita quotidiana. Per le restanti funzioni, gli attori si vedono costretti a ricorre alla richiesta d'aiuto o alla delega a chi detiene i saperi codificati in quel campo. La formalizzazione dei saperi professionali, che costituisce uno dei passaggi fondamentali per la creazione di un'expertise riconosciuta, amplifica questa dinamica, giungendo a vietare, in determinati casi, le soluzioni «fai da te» (cfr. Freidson, 1988; Lieberman, 1970). Ne consegue che l'uomo non è più considerato (e spesso non considera se stesso) in grado di far fronte ai problemi di qualsiasi natura, siano essi pratici, psicologici o sociali (Furedi, 1997)[4]. Per questo motivo, nella visione critica che si diffonde negli anni Settanta, i saperi vengono definiti «disabilitanti» (Illich, 1977).

La crescente ansia che deriva dalla sensazione di essere incapaci di controllare il proprio ambiente e la propria vita può essere a pieno titolo considerata tra le cause dell'evoluzione della paura verso il modello descritto in precedenza. In questa dinamica gli esperti giocano un ruolo centrale e ambivalente. Da un lato, infatti, essi svolgono una funzione di rassicurazione, e i loro saperi sono in molti casi effettivamente in grado di migliorare la qualità della vita e renderla più sicura. Dall'altro, l'intervento sempre più frequente degli esperti alimenta il meccanismo della delega, e rafforza la percezione della perdita di controllo degli individui «normali». In questo senso, essi svolgono una funzione «incapacitante», come suggerivano i contributi richiamati poc'anzi. Esperti e professionisti, dal canto loro, non sembrano avere interesse nel contrastare questa tendenza. Al contrario, si giovano di questa modalità di paura, che legittima il loro ruolo e li rende sempre più indispensabili, al punto che paradossalmente, la paura stessa produce i suoi esperti, che aiutano a gestire l'ansia, l'erosione della fiducia e i loro effetti sulle relazioni sociali (Furedi, 1997).

L'ambivalenza del ruolo degli esperti, capace al tempo stesso di creare e di erodere la fiducia, può originare una dinamica che si auto-rinforza, dando vita a un circolo vizioso che,

---

4 Esemplare è quanto evidenziato da Furedi sulla genitorialità: «qualcosa con cui l'umanità ha avuto a che fare dall'inizio dei tempi richiede ora la certificazione degli esperti» (2006, p. 140, trad. nostra).

in ultima istanza, alimenta la paura. Per quanto estremamente semplificata, e sicuramente non necessaria, questa dinamica serve a chiarire come un modello di paura quale quella qui definita «da incapacitazione» sia strettamente legata al potere degli esperti. Il modello prevede una dinamica «micro» che ha ricadute «macro»: la paura dei singoli si trasforma nella legittimazione degli esperti sullo scenario globale.

Alcuni dei tratti della paura «da incapacitazione» possono dunque essere impiegati con profitto nell'analisi del significato storico che il sostegno assicurato dalle IFS al paradigma del Washington Consensus ha assunto per la recente evoluzione del sistema economico internazionale. La fine della guerra fredda ha comportato un'accelerazione del processo di uscita *dall'embedded liberalism* del regime di Bretton Woods (Ruggie, 1982) – un sistema multilaterale di capitalismi nazionali avente per fine la stabilizzazione, anziché la massimizzazione, dei flussi di commercio e di capitali; un sistema fondato sull'interventismo degli stati membri in economia, cui garantiva la possibilità di difendersi dall'eventuale importazione di *economic anxieties* aventi origine al di fuori dei confini nazionali, e che dunque consentiva ai PVS di promuovere un ampio ventaglio di strategie di crescita eterogenee, accomunate unicamente dall'obiettivo stesso (Rodrik, 2000). La rivincita della «monoeconomia» imponeva il passaggio a uno sviluppo eterodiretto, modellato sui canoni dell'ortodossia economica occidentale, talmente avverso alle «statist development strategies» (Kanbur, 1999, p. 2) promosse dai PVS nei decenni precedenti da indurre le istituzioni di Washington a sostenere, come detto, una versione ancora più rigida del paradigma di Williamson.

L'adozione del Washington Consensus deve molto all'imporsi della paura come «modo di guardare al mondo», come *frame* che reifica scenari solo possibili e giustifica reazioni e prese di posizione radicali. All'inizio degli anni Novanta, la World Bank (1993) indicava nel modello misto dei paesi asiatici la chiave del miracolo economico dell'area. Per qualche anno, il modello fu addirittura esaltato come migliore espressione del liberalismo economico di cui il Consensus si faceva portatore. La crisi del 1997 avrebbe certamente incrinato la fiducia accordata al paradigma dai paesi emergenti situati al di fuori dell'area, se non si fosse riuscito a dimostrare, e in ciò l'FMI ha pesanti responsabilità, che la crisi si doveva non alla filosofia del Consensus ma alle cattive politiche del modello stesso (Stiglitz, 2002) – fondato sulla presenza forte dello stato in economia, sul sostegno deciso del sistema creditizio a quello produttivo, su di una politica monetaria volta a mantenere tassi d'interesse ridotti –, improvvisamente tacciate di eterodossia (solo teorica: di fatto, i paesi occidentali attuano politiche piuttosto simili a queste: cfr. Chang and Grabel, 2004–5). Sul banco degli imputati furono dunque poste quelle strategie di crescita formulate con l'esplicito obiettivo di affrontare la concorrenza internazionale esaltata dall'*integrationist agenda* degli anni Novanta, ovvero di sfidare attivamente, anziché subire in condizioni di sostanziale impreparazione (si pensi alla mancanza di *safety nets*), uno scenario incerto, caratterizzato dalla perdita di controllo sul destino delle proprie economie, ora affidate all'entità impersonale dei mercati internazionali e alla volatilità della loro fiducia nei fondamentali delle economie stesse.

Di qui la delega concessa dai PVS all'*expertise* delle IFS sostenitrici del Consensus. Tuttavia, la richiesta di liberalizzazione dei movimenti dei capitali, probabilmente la misura più dannosa tra quelle adottate nel decennio – veniva formulata senza il sostegno documentato della teoria economica alla bontà della riforma (cfr. Stiglitz, 2004; si veda inoltre l'esplicita ammissione di economisti del Fondo stesso: Prasad et al., 2003). Né la percezione del carat-

tere ricorsivo del «confidence game» (Krugman, 1998) che s'instaura tra FMI da un lato e investitori e mercati internazionali dall'altro riuscì a scalfire l'unanimità di giudizi delle IFS a tal riguardo. Il meccanismo di delega rivelò tratti paradossali a fronte dei primi insuccessi manifesti del Consensus. Il tentativo di suggerire una nuova agenda che colmasse le lacune del Consensus originario produsse un «Augmented Washington Consensus» (ai dieci comandamenti si aggiungevano non solo la predisposizione di *safety nets* e di obiettivi di riduzione della povertà ma anche, tra le altre, la misura di flessibilizzazione del mercato del lavoro, la promozione dell'indipendenza delle banche centrali, e così via; cfr. Rodrik, 2004) portatore di un vero e proprio «institution fundamentalism» (Rodrik, 2006) avente per risultato quello di trasformare il modello di organizzazione socioeconomica occidentale nell'unico modello ritenuto valido dalle IFS per le riforme strutturali dei PVS (Ocampo, 2004-5). L'ideale di oggettività e razionalità che tradizionalmente legittima il potere degli esperti e si contrappone al meccanismo politico di *decision-making*[5] si estendeva dunque dalle politiche alle stesse istituzioni, con risultati appunto paradossali: al singolo paese emergente si consegnava non più una ricetta per lo sviluppo, ma un'immagine del paese che sarebbe divenuto al termine del processo di sviluppo stesso (Rodrik, 2004). La lista di riforme ritenute necessarie si ampliava a tal punto (fino a comprendere istituzioni non necessarie; cfr. Chang, 2008) che del fallimento delle riforme si sarebbero sempre potuti accusare i governi stessi dei PVS, politicamente incapaci di promuovere *in toto* le politiche dell'agenda, e nel corretto ordine.
Il processo di delegittimazione dei governi si completava infine con la soluzione estrema rappresentata dall'accettazione della «golden straitjacket» (Friedman, 2000) del Consensus, sul modello dell'Argentina negli anni della dollarizzazione (e dell'integrazione nella Free Trade Area of the Americas), esperienza che si concluse, nel 2001, con il vero e proprio collasso dell'economia nazionale. La stessa Corea del Sud subì un processo di riforma pubblico-finanziaria strutturale mirato a imporre le «norme universali di una corretta economia» (Vestergaard, 2004, p. 818, trad. nostra). Il modello comportava la restrizione sempre più accentuata, fino al totale annichilimento, dello spazio del politico – della possibilità di effettuare scelte politiche informate, ispirate al consenso dei cittadini e dei movimenti sociali –, in nome dell'ideale di completa integrazione dei mercati mondiali, e la trasformazione dell'obiettivo di sviluppo in quello del mantenimento della fiducia dei mercati stessi: con il paradossale risultato che l'adozione delle riforme (liberalizzazione del mercato dei capitali *in primis*) e la restrizione del *policy space* nazionale si accompagnava all'aggravarsi del timore per possibili fughe di capitali (Chang, 2006).
Non è certo difficile scorgere nelle attuali dinamiche relazionali tra paesi sviluppati e paesi emergenti l'eredità involontaria ma consapevole del Washington Consensus. I paesi emergenti hanno imparato la lezione: il primo decennio del Duemila è stato caratterizzato dalla diffusione planetaria di pratiche di «undervaluation-cum-intervention» (UNCTAD, 2006), ovvero di strategie di crescita basata sulle esportazioni e protetta dall'accumulo di

---

5 L'oggettività e la neutralità dei saperi esperti assume infatti, nelle retoriche dominanti, la natura di un vero e proprio «valore morale» (Porter 1995): un'alternativa da anteporre ai mercanteggiamenti della politica (Bobbio, 1996) e ai soprusi del potere. L'illusorietà della distinzione permea tuttavia un'ampia critica sviluppatasi già a partire dai primi decenni del XX secolo (Cfr. Dewey, 1927, sull'impossibilità della neutralità degli esperti), e riassunta efficacemente dalla denuncia di Foucault (1980) dell'inevitabile commistione tra conoscenza e potere attraverso il binomio «power/knowledge», che evidenzia come questo rapporto non sia una degenerazione della «vera» conoscenza, quanto piuttosto un tratto costitutivo della sua stessa essenza.

riserve internazionali e liquidità. Strategie che hanno gradualmente condotto quegli stessi paesi – in precedenza modellati dal Consensus sulla base di riforme strutturali improntate a una visione nella quale la colpa delle crisi è attribuita unicamente a debitori presuntamente irresponsabili, e non a creditori colpevoli di *overlending* – nell'alveo dei *surplus countries* cui oggi, ai tempi della crisi, si richiede di contribuire alla riduzione dei *global imbalances*. Il tentativo di ordine internazionale imposto dal Washington Consensus ha di fatto creato incentivi perversi, che inducono le singole nazioni a battersi per assicurarsi una porzione maggiore della torta in un gioco a somma zero (cfr. Davidson, 2004-5). Nel regime di «Bretton Woods 2», i paesi sviluppati sono giustamente biasimati per l'adozione di strategie di crescita che dovrebbero competere unicamente a PVS desiderosi d'integrarsi nell'economia globale (cfr. Kregel, 2006). Ciò che più conta, il nuovo regime è anch'esso vittima della paura: paura, da parte dei *surplus countries*, di subire apprezzamenti delle valute, di attrarre volumi di capitali esteri eccessivi, di perdere riserve internazionali (cfr. Aizenman and Sun, 2010), di dover rinunciare al gradualismo del processo che li condurrà, nel medio termine, a crescere per domanda interna.

Alla luce della crisi del regime di Bretton Woods 2, il principale merito del Washington Consensus diviene allora quello di aver dimostrato che un ordine internazionale fondato sulla paura, e sulla disciplina che quest'ultima assicura, difficilmente resiste alle spinte centrifughe di nazioni che intendano riaffermare il proprio «diritto a sbagliare» (Chang, 2006), a compiere scelte, a delineare una propria via (capitalistica) allo sviluppo. Di qui la necessità di un nuovo ordine internazionale garantito da istituzioni che forniscano ai paesi membri la possibilità di compiere scelte informate e di assumersene la responsabilità (Stiglitz, 2002)[6]; un ordine che dichiari apertamente, con Roosevelt, che l'unica cosa di cui si deve avere paura è la paura stessa. Un sistema, dunque, che assicuri la convivenza di differenti versioni di capitalismi nazionali. Un nuovo compromesso di Bretton Woods (Rodrik, 2000), che rinunci all'ideale di armonizzazione dell'*integrationist agenda* per salvaguardare l'elemento politico; o, meglio, un regime che faccia propri i principi cardine del progetto presentato da John Maynard Keynes a Bretton Woods (cfr. Carabelli and Cedrini, 2010): responsabilità condivisa per la gestione degli squilibri internazionali e utilizzo della disciplina internazionale come strumento di libertà, di promozione del *policy space* e dell'autonomia di *policy* nazionale.

BIBLIOGRAFIA

AIZENMAN, Joshua, and SUN, Yi, «The Financial Crisis and Sizable International Reserves Depletion: From <Fear of Floating> to the <Fear of Losing International Reserves>?», University of California Santa Cruz, Economics Department, May 2010 (available at http://econ.ucsc.edu/faculty/aizenman/Financial_crisis_and_International_reserves_changes_May_10.pdf).

ALTHEIDE, David, «The News Media, the Problem Frame, and the Production of Fear», *The Sociological Quarterly*, vol. 38, n°4, 1997, pp. 647-668.

6 Proprio su questo piano si gioca la scommessa di una visione del rapporto tra saperi esperti e dimensione politica non tanto in termini di alternativa quanto di integrazione. In un contesto caratterizzato dall'incertezza, la conoscenza può contribuire a «riscoprire scientificamente l'ambiguità» (Negri, 2002), legittimando così la politica, anziché relegandola a un ruolo marginale. Essa la autorizza, infatti ad assumere decisioni che necessariamente sono solo in parte giustificabili attraverso l'evidenza empirica, e che possono comportare distribuzioni asimmetriche di costi e benefici (cfr. Busso, 2010).

ALTHEIDE, David, *Creating Fear. News and the Construction of Crisis*, New York, Aldine de Guyter, 2002.

BACHRACH, Peter, and BARATZ, Morton, «Decisions and Nondecisions: An Analytical Framework», *The American Political Science Review*, n. 3, 1963, pp. 632-42.

BAUMAN, Zygmunt, *Liquid Fear*, Cambridge, Polity Press, 2006.

BECK, Ulrich, *Risk Society: Towards a New Modernity*, London, Sage, 1992.

BOBBIO, Luigi, *La democrazia non abita a Gordio*, Milano, FrancoAngeli, 1996.

BOULDING, Kenneth E., *The Economy of Love and Fear. A Preface to Grants Economics*, Belmont (CA), Wadsworth, 1973.

BUSSO, Sandro, *L'informazione nelle politiche sociali. Modelli teorici, processi di legittimazione e dinamiche organizzative*, Roma, Carocci, 2010.

CARABELLI, Anna, and CEDRINI, Mario, «Global Imbalances, Monetary Disorder, and Shrinking Policy Space: Keynes's Legacy for Our Troubled World», *Intervention. European Journal of Economics and Economic Policies*, vol. 7, n°2, December 2010, pp. 303-323.

CEDRINI, Mario, «Consensus Versus Freedom or Consensus Upon Freedom? From Washington Disorder to the Rediscovery of Keynes», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 30, n°4, Summer 2008, pp. 499-522.

CHANG, Ha-Joon, «Policy Space in Historical Perspective—With Special Reference to Trade and Industrial Policies», *Economic and Political Weekly*, vol. 41, n°7, 18–24 February 2006, pp. 627–633.

CHANG, Ha-Joon, *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, New York, Bloomsbury Press, 2008.

CHANG, Ha-Joon, and GRABEL, Ilene J., «Reclaiming Development from the Washington Consensus», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, n°2, Winter 2004–5, pp. 273–291.

DAVIDSON, Paul, «A Post Keynesian View of the Washington Consensus and How to Improve It», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, n°2, Winter 2004–5, pp. 207–230.

DEWEY, John, *The Public and Its Problems*, New York, Henry Holt, 1927.

DOOLEY, Michael P., FOLKERTS-LANDAU, David, and GARBER, Peter, «An Essay on the Revived Bretton Woods System», Working Paper no. 9971, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, September 2003.

DOUGLAS, Mary, *Risk and Blame. Essays in Cultural Theory*, London and New York, Routledge, 1992.

ELIAS, Norbert, *The Civilizing Process, vol. 2. State Formation and Civilization*, Oxford, Basil Blackwell, 1982.

FOUCAULT, Michel (with C. Gordon), *Power/Knowledge: Selected Interviews and Other Writings 1972–1977*, New York, Pantheon, 1980.

FREIDSON, Eliot, *Professional Powers: A Study of the Institutionalization of Formal Knowledge*, Chicago, University of Chicago Press, 1986.

FRIEDMAN, Thomas L., *The Lexus and the Olive Tree*, New York, Farrar Straus Giroux, 2000.

FUREDI, Frank, *The Culture of Fear. Risk Taking and the Morality of Low Expectations*, London, Cassel, 1997.

FUREDI, Frank, *The Culture of Fear Revisisted. Risk Taking and the Morality of Low Expectations*, London, Continuum, 2006.

FUREDI, Frank, «The Only Thing We Have to Fear is the <Culture of Fear> Itself», *Spiked* , 4 April 2007 (available at http://www.spiked-online.com/index.php?/site/article/3053/).

GIDDENS, Anthony, *The Consequences of Modernity*, Cambridge, Polity Press, 1990.

GLASSNER, Barry, *The Culture of Fear: Why Americans are Afraid of the Wrong Things*, New York, Basic Books, 1999.

GODBOUT, Jacques T, *Ce qui circule entre nous. Donner, recevoir, rendre*, Paris, Seuil, 2007.

GORE, Charles, «The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries», *World Development*, vol. 28, n°5, May 2000, pp. 789–804.

HIRSCHMAN, Albert O. (Ed.), *Essays in Trespassing: Economics to Politics & Beyond,* Cambridge, Cambridge University Press, 1981.

HUBBARD, Phil, «Fear and Loathing at the Multiplex: Everyday Anxiety in the Post Industrial Society», *Capital and Class*, n°80, 2003, pp. 51-75.

ILLICH, Ivan, McNIGHT John, ZOLA, Irving, *Disabling Professions*, London, Marion Boyars Publishers, 1977.

KANBUR, Ravi, «The Strange Case of the Washington Consensus. A Brief Note on John Williamson's <What Should the Bank Think About the Washington Consensus?>», Cornell University, 30 July 1999 (available at www.people.cornell.edu/pages/sk145/papers/Washington%20Consensus.pdf).

KREGEL, Jan A., «Understanding Imbalances in a Globalised International Economic System», in J. J. TEUNISSEN and A. AKKERMAN (Eds.), *Global Imbalances and the US Debt Problem. Should Developing Countries Support the US Dollar?*, The Hague, Fondad, 2006, pp. 149– 173.

KRUGMAN, Paul R. «The Confidence Game: How Washington Worsened Asia's Crash», *New Republic*, vol. 219, n°14, 5 October 1998, pp. 23–25.

KUWABARA, Ko, «Nothing to Fear but Fear Itself: Fear of Fear, Fear of Greed and Gender Effects in Two-Person Asymmetric Social Dilemmas», *Social Forces*, vol. 84, n°2, 2005, pp. 1257-1272.

LASH, Scott, WYNNE, Brian, «Introduction», in Ulrich BECK, Risk Society: *Towards a New Modernity*, London, Sage, 1992.

LIEBERMAN, Jethro K., The *Tyranny of the Experts: How Professionals Are Closing the Open Society,* New York, Walker, 1970.

MASSUMI, Brian (Ed.), *The Politics of Everyday Fear,* Minneapolis, University of Minnesota Press, 1993.

NEGRI, Nicola (Ed.), *Percorsi e ostacoli. Lo spazio della vulnerabilità sociale*, Torino, Trauben, 2002.

OCAMPO, José A., «Beyond the Washington Consensus: What Do We Mean?», *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, n°2, Winter 2004–5, pp. 293–314.

POLANYI LEVITT, Kari, «Reclaiming Policy Space for Equitable Economic Development», *Post-Autistic Economics Review,* n°38, 1 July 2006, pp. 37–44.

PORTER, Theodore, *Trust in Numbers. The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life,* Princeton, Princeton University Press, 1995.

PRASAD, Eswar, ROGOFF, Kenneth, WEI, Shang-Yin, and KOSE, M. Ayahn, «Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence», Occasional Paper no. 220, International Monetary Fund, Washington, DC, September 2003.

RODRIK, Dani, «How Far Will International Economic Integration Go?», *Journal of Economic Perspectives,* vol. 14, n°1, Winter 2000, pp. 177–186.

RODRIK, Dani, «Rethinking Economic Growth in Developing Countries». Second Luca d'Agliano Lecture in Development Economics, Fondazione Luigi Einaudi, Turin, 8 October 2004 (available at http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/Luca_d_Agliano_Lecture_Oct_2004.pdf).

RODRIK, Dani, «Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's <Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform>», *Journal of Economic Literature*, vol. 44, n°4, December 2006, pp. 973–987.

RUGGIE, John G., «International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order», *International Organization,* vol. 36, n°2, Spring 1982, pp. 379–415.
SCHELLING, Thomas C., *The Strategy of Conflict, Cambridge*, MA, Harvard University Press, 1960.

STIGLITZ, Joseph E., *Globalization and Its Discontents*, New York, Norton, 2002.

STIGLITZ, Joseph E., «Capital-Market Liberalization, Globalization and the IMF», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 20, n°1, 2004, pp. 57–71.

UNCTAD, *Trade and Development Report: Global Partnership and National Policies for Development*. New York and Geneva, United Nations, 2006.

VESTERGAARD, Jacob. «The Asian Crisis and the Shaping of <Proper Economies>, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 29, n°6, November 2004, pp. 809–827.

WILLIAMSON, John, «What Washington Means by Policy Reform», in J. WILLIAMSON (ed.), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Washington, DC, Institute for International Economics, 1990, pp. 5–24.

WILLIAMSON, John, «Did the Washington Consensus Fail?», Institute for International Economics, Washington, DC, 6 November 2002 (available at www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=488).

WORLD BANK, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy,* New York, The World Bank/Oxford University Press, 1993.