L’intreccio di dono e scambio

*Qualità spirituale delle relazioni ed egemonia del denaro*

Prof. Luigino Bruni

Dopo una introduzione (su dono, contratto, gratuità), passiamo all’idea di *homo œconomicus*, che nasce nel contesto della tradizione anglosassone (l’uomo oggetto della tradizione dell’Economia civile è stato sempre qualcosa di molto più intrecciato e promiscuo, del puro modello che oggi conosciamo).

Sostanzialmente sosterrò che la teoria economica, e dunque non solo l’economia come prassi, abbia una specifica responsabilità nella crisi che stiamo vivendo. In particolare la teoria economica è responsabile della crisi sui tre fronti dell’antropologia, del noi e della gratuità. Dirò prima i motivi per cui ritengo la teoria economica responsabile della crisi sui tre fronti appena menzionati e quindi mi concentrerò sulle modalità con cui la teoria economica può contribuire al superamento di questa crisi, attraverso un nuovo concetto di antropologia economica, una nuova idea del noi e della gratuità. Esporrò le mie argomentazioni da un punto di vista antropologico (non tecnico). La teoria economica, infatti, ha la responsabilità di aver prodotto il concetto di antropologia che è alla radice di questa crisi (come in quella del 1929). Sicuramente questa crisi è anche antropologica, per l’idea riduzionista di essere umano che la teoria economica incorpora: infatti il modello a cui fa riferimento la teoria economica non è l’uomo reale, ma l’*homo œconomicus* che dell’uomo reale ha solo alcune caratteristiche.

1. La *prima* operazione che la teoria economica compie, quindi, è quella di non descrivere l’uomo qual è, come direbbe Machiavelli, ma un uomo astratto. Pertanto costruendo una scienza non sulla base dei comportamenti che si osservano tutti i giorni – ma nessuna scienza, nessun modello economico è in grado di catturare i comportamenti reali, perché il comportamento reale è sempre eccedente rispetto al modello – si finisce per raccontare di un essere umano che nel mondo reale non esiste. Per giungere ad un’approssimazione dell’uomo reale, è necessario, dunque, mettere insieme più elementi e già questa rappresenta un’operazione di cui si potrebbe discutere a lungo.

2. La *seconda* operazione compiuta dalla scienza economica moderna è stata quella di costruire delle ipotesi con le quali identificare da una parte gli elementi del comportamento dell’uomo reale che sono compresi in tale modello e dall’altra quelli che invece restano esclusi. In pratica, tali ipotesi servono a capire come sia fatto l’*homo œconomicus*.

Siamo a fine Ottocento e l’ipotesi fondamentale che viene formulata per spiegare l’uomo oggetto del modello, idea da attribuire a Pareto (a sua volta influenzato da Mill), economista italiano del tempo, è rappresentata dall’interesse personale. L’uomo reale, dunque, non è l’*homo* *œconomicus*; l’*homo œconomicus* è soltanto un “pezzo” di uomo reale e l’elemento antropologico che gli economisti fanno proprio per studiare l’*homo* *œconomicus* e spiegarne i comportamenti è rappresentato dalla ricerca dell’interesse personale. Gli esseri umani “reali”, sono complessi e possono fare tante cose, innamorarsi, essere romantici, amare la propria famiglia e la patria, ma quando si recano al mercato, probabilmente l’interesse personale spiega meglio i loro comportamenti rispetto al romanticismo o all’amore per la bellezza.

In realtà l’antropologia economica è un ambito di studio molto vasto, con tantissime dimensioni, delle quali solo due saranno oggetto della mia relazione. L’aspetto di tipo metodologico al quale ho già fatto cenno, figlio della tradizione positivista applicata alle scienze sociali grazie a John Stuart Mill, si muove dalla convinzione di poter capire il mondo scomponendolo in analisi e sintesi. Oltre all’idea di poter spiegare il comportamento dell’uomo affidandosi all’ipotesi che l’*homo* *œconomicus* agisca solo in virtù della ricerca dell’interesse personale, l’altro esempio di riduzionismo antropologico che devo qui menzionare è rappresentato dall’idea che la costruzione di un modello di essere umano alla ricerca dell’interesse personale, consenta anche di disporre di una buona teoria che spieghi come raggiungere l’interesse pubblico ed il bene comune.

Dunque per costruire il bene comune – e mi riferisco al bene comune anche in senso filosofico e quindi con la B maiuscola di Tommaso e non solo ai beni comuni da intendere come *commons* – non è necessario l’altruismo, è sufficiente l’interesse personale. Si tratta di una tesi molto forte, e su di essa si fonda la modernità in economia, soprattutto nelle scienze sociali: per costruire una buona città non si ha bisogno, dunque, di persone buone, ma di persone auto-interessate che perseguano i propri interessi in modo prudente.

Doveroso è a riguardo citare Adam Smith che introdusse quest’idea affermando, appunto, che per costruire la ricchezza delle nazioni bastino delle persone auto-interessate in modo prudente. È interessante notare come Smith usi proprio l’espressione *Wealth of Nations*, con il termine *wealth* che rimanda a *wellbeing* e *welfare* e sottintende, dunque, l’idea che la ricchezza delle nazioni sia anche benessere sociale. Si tratta di un’assunzione fortemente innovativa rispetto al pensiero precedente sulla ricchezza. Prima di Smith, infatti, nel mondo aveva dominato l’idea che vedeva la ricerca della ricchezza come un vizio privato e pubblico: l’avarizia, cioè il volersi arricchire, il possedere di più in termini materiali, era considerato un vizio privato e al contempo un vizio pubblico, dal momento che si riteneva che esser ricchi servisse a ben poco alla città.

L’atteggiamento verso l’interesse personale aveva cominciato a cambiare con la nascita dei mercati, quando si iniziò a parlare di interesse personale economico. A guidare il cambiamento verso una nuova e più moderna concezione dell’interesse personale, avevano dato un contributo rilevante i francescani che iniziarono a sgomberare il campo dalla concezione che la ricerca della ricchezza fosse un vizio privato. Per i francescani infatti, grazie all’introduzione dei mercati, la ricerca della ricchezza personale rimane un vizio privato, ma può diventare una virtù pubblica, per gli effetti che produce a livello di movimento sociale, creando – come diremmo oggi – un “indotto”. Con Smith, questa concezione della ricerca dell’interesse personale subisce un’ulteriore evoluzione: la ricerca dell’interesse personale, non è più neanche un vizio privato, ma rappresenta solo una virtù, la virtù del *self command*, ossia la virtù della temperanza, della prudenza.

Questo meccanismo del bene comune come naturale conseguenza della ricerca dell’interesse personale ha funzionato in effetti finché siamo rimasti nell’ambito dei beni privati, ma oggi, con la gestione dei beni comuni, non funziona più. Finché si ha a che fare con beni semplici quali scarpe, panini, giacche, la casa individuale, se ognuno persegue i propri interessi, forse quel mondo teorizzato da Smith funziona senza l’intervento di persone altruiste. Se però entriamo nell’area dei beni comuni come terra, aria, acqua, energia, non è più detto che l’atteggiamento di ricerca prudente del proprio interesse produca anche il bene comune; si manifestano le cosiddette *tragedies of commons*: distruggiamo i beni comuni, pur senza essere cattivi.

È ovvio che in una economia così immaginata dalla teoria economica, il noi, quale relazione sussistente –come direbbero i filosofi – il noi, quale categoria di appartenenza a un’entità che non è più semplicemente una somma di individui, non esiste più. L’idea che possa esistere un noi, una realtà che trascenda e sia distinta dai singoli individui, ma che allo stesso tempo sia ad essi legato, entra profondamente in crisi con la modernità. Gli economisti come Smith reagiscono infatti all’idea di un *noi* che spesso è illiberale, perché ineguale e gerarchico, quasi sacrale, un “noi” che impedisce di poter scegliere i nostri rapporti sociali (i nostri “noi”) perché questi “noi” erano assegnati dagli *status* non scelti; nelle parole di Giovanni Verga: «*Gli uomini son fatti come le dita della mano: il dito grosso deve far da dito grosso, e il dito piccolo deve far da dito piccolo…*» (*I Malavoglia*, Einaudi, Torino 1985, 4).

L’economia moderna, dunque, nasce avversando l’idea del *noi* che ritiene superfluo e pericoloso, vestigia del feudalesimo: un’entità collettiva non serve; per spiegare il mondo è sufficiente affidarsi ad un modello costruito sull’ipotesi centrale di individui auto-interessati, razionali che cercano bene e con prudenza i propri interessi. E avversando l’idea del noi, la teoria economica moderna, finisce per non vedere i rapporti interpersonali e non considerare le relazioni. In questa eclisse del “noi” un ruolo importante l’hanno poi svolta le teorie sociologiche dell’Otto e Novecento (Comte, Marx…), che hanno proposto teorie olistiche della società dove per affermare il sociale ed il noi si perdevano gli “io”: l’individualismo crescente dell’economia moderna è stata anche una contro reazione a queste teorie sociali.

Come conseguenza per oltre duecento anni la teoria economica ha ignorato il fatto che i rapporti interpersonali sono dei beni economici, considerandoli semplicemente come strumenti per avere merci, per ottenere servizi, ma mai come un bene economico, che ha un suo valore per le persone, nel lavoro, negli scambi… Il primo *paper* importante avente come oggetto i beni relazionali è della fine degli anni Ottanta del XX secolo: per circa duecentocinquanta anni la dimensione interpersonale dell’economia è stata completamente ignorata, nella convinzione che l’interesse personale fosse sufficiente anche per spiegare l’interesse pubblico, prodotto dalla “mano invisibile”, come effetto non intenzionale del comportamento individuale. In tutto questo periodo abbiamo considerato *l’homo œconomicus* come un soggetto solipsistico, se non autistico, le cui relazioni sono solo strumentali.

L’altra operazione che la teoria economica ha compiuto sul concetto di gratuità è stata quella di affermare che la gratuità produce dei danni quando entra nell’economia, non essendo quello il suo ambito. Si è portati sempre a chiedersi cosa si nasconda sotto l’introduzione di atteggiamenti di gratuità all’interno dell’impresa. Smith stesso a questo proposito sosteneva di non avere mai visto fare qualcosa di buono, ma solo danni, seppur non intenzionali a chi intendeva trafficare per il bene comune.

3. Si arriva così alla conclusione che chi opera per il bene all’interno dell’economia normalmente crea dei danni e questo quali conseguenze porta con sé? Nel rispondere a questa domanda si arriva ad individuare la *terza* operazione che la teoria economica ha compiuto rispetto al concetto di gratuità. Le due operazioni precedenti, infatti, hanno ridotto la gratuità al gratis. Hanno preso un concetto fondativo dell’Occidente, quello della gratuità come *charis*, valore intrinseco delle cose, uso non strumentale delle persone e delle cose, che incorpora i valori di rispetto e accoglienza, e dopo aver isolato questo concetto e averlo messo al di fuori della sfera pubblica, l’hanno trasformato nel concetto di *gratis*, inteso come ciò che non è pagato, non ha prezzo e per cui si desume che il suo valore sia zero. La gratuità che per San Francesco era a prezzo infinito, diventa a prezzo zero; per i francescani la gratuità era impagabile e non perché non valesse nulla ma perché si riteneva che un atto d’amore non si potesse pagare, avendo un valore non calcolabile, infinito; solo il dono e non il denaro poteva rispondere ad un altro dono. È per questo che sostengo l’importanza di riportare la gratuità nelle piazze, nei parlamenti, all’interno delle banche, perché se la confiniamo al di fuori di questi contesti si finisce coll’affidarla ai professionisti della gratuità che ne diventano anche i suoi monopolisti. La gratuità invece è dimensione essenziale dell’umano.