

ALIA

Revista de Estudios Transversales
Número 2^{03/2013}

Mosè Cometta **Prologo** p. 2

Jaime de Cendra de Larragan **El fin del sueño
tecnológico** p. 4

Cosma Gabaglio **Ciò che il denaro
non dovrebbe comprare** p. 19

Ottavio De Bertolis, S.I. **Il diritto di avere diritti
secondo S. Rodotà** p. 25

Mosè Cometta **Tommaso, la libertà e l'uomo** p. 31

*Graziano Martignoni, Ornella Manzocchi,
Rosiney Amorim-Keller* **Passioni e follia. Una mise
en scène: "Fabula docet"** p. 46

Domenico Repice **Il "mondo" dell'icona: "finestra"
rivolta al Cielo, "ponte" per incontrare
la Terra** p. 68



Cosma Gabaglio* **Ciò che il denaro non dovrebbe comprare**

ABSTRACT

Questo testo vuole essere un riassunto e commento del libro *What money can't buy*, del filosofo americano Michael Sandel, nel quale viene denunciata e discussa l'espansione costante del ruolo della logica di mercato gioca nella nostra civiltà occidentale.

KEYWORDS

Mercato / Valori / Denaro / Equità / Sandel

Circa un anno fa è stata pubblicata *What money can't buy: the moral limits of markets*,¹ ultima opera – non ancora tradotta in Italiano – di Michael Sandel, professore di filosofia all'Università di Harvard. Sandel, figura chiave del comunitarismo anglosassone, è di recente divenuto nome noto anche al di fuori del mondo accademico, grazie ad una serie d'iniziative volte a ravvivare l'interesse per la filosofia e per il discorso filosofico nel grande pubblico.² L'oggetto di questo libro – più specifico ma probabilmente altrettanto importante – ci viene suggerito dal titolo, il cui *can't* già dall'introduzione si tramuta in un più normativo *shouldn't*: come possiamo decidere quali beni possano essere comprati e venduti, e quali invece non debbano essere trattati secondo una logica di mercato? Che ruolo debbono avere i mercati nella vita pubblica e nelle relazioni personali? In che contesti la legge del denaro non deve valere?³ Per l'autore questi sono quesiti che dovrebbero dominare il discorso pubblico e che non possono più essere evitati. È innegabile che gli effetti dell'epoca di neoliberalismo economico – iniziata nei primi anni '80 con Ronald Reagan negli Stati Uniti e Margaret Thatcher in Gran Bretagna – siano sotto gli occhi di tutti, Sandel però non addita come problema principale la costante spinta al profitto, oppure fattori strutturali, di gestione dell'economia, ma l'espansione della logica di mercato in sfere della vita

* Studente presso la facoltà di Scienze Economiche all'Università di Zurigo, è assistente di ricerca al Centre for Microfinance. Laureato in Economia nel 2011 presso l'Università di Berna.

1 SANDEL Michael J., *What money can't buy: the moral limits of markets*, Ferrar, Straus and Giroux, New York, 2012.

2 Vedi la serie di conferenze sul tema della giustizia su YouTube.

3 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, pp. 10-11.

che non le appartengono: a suo dire è questo uno degli sviluppi più caratteristici della nostra epoca. Per usare le sue parole, siamo passati dall'aver un'economia di mercato all'essere una società di mercato.⁴

Udienze, ambiente ed altre delicate questioni

Delineare dettagliatamente ed in modo definitivo i limiti della logica di mercato – che è poi la logica dello scambio – può sembrare un'impresa erculeica per un libricino di meno di trecento pagine. Sandel ne è consapevole ed ha come obiettivo primario il far riflettere il lettore su tutta una serie di situazioni specifiche, sintomatiche della tensione che vi può essere tra questa logica e norme morali, e che secondo lui dimostrano l'allargamento costante della sfera d'influenza della prima. La maggior parte del libro è infatti strutturata come una calma esposizione di fatti intuitivamente problematici, che vengono man mano analizzati e discussi sotto vari punti di vista. Un primo gruppo – trattato nel primo capitolo – raccoglie casi in cui un individuo può permettersi di pagare per “saltare la coda”, letteralmente o nel senso più ampio di ricevere un trattamento preferenziale in contesti dove per norma o convenzione suolsi attendere il proprio turno. Questa pratica non può essere ritenuta un fenomeno nuovo, ma l'autore sostiene si sia ampliato e diffuso soprattutto negli ultimi decenni.⁵ Uno dei casi più interessanti fra quelli presentati riguarda le udienze congressuali: negli Stati Uniti d'America le udienze riguardanti la legislatura in discussione sono aperte al pubblico, ma i posti a disposizione sono ovviamente limitati. Per questo motivo si è sviluppato un florido *business*, che coinvolge ditte private specializzate nell'assunzione di disoccupati o senzateetto e disposte a pagarli fino a 20\$ l'ora per stare in fila al posto di lobbisti ed altri clienti.⁶ Altri esempi sono la vendita di biglietti per la rassegna estiva del New York City's Public Theater – biglietti gratuiti ma ottenibili solo dopo una lunga attesa in coda – oppure l'uso di corsie d'imbarco differenziate a seconda della tariffa applicata da parte di molte compagnie aeree. Una seconda categoria di situazioni su cui Sandel si china attentamente sono quelle in cui vengono utilizzati incentivi economici o multe per cercare di risolvere problematiche di diverso tipo. Incentivi economici sono stati di recente introdotti con modalità e risultati svariati da parte di alcune scuole pubbliche statunitensi, per cercare di motivare gli studenti alla lettura.⁷ Quanto all'uso di disincentivi monetari per ridurre comportamenti indesiderabili precedentemente tenuti a bada da riflessioni di tipo morale, viene citato uno studio riguardante una scuola dell'infanzia israeliana, dove l'introduzione di multe per i genitori che lasciavano i figli oltre l'orario consentito è stata seguita da un peggioramento del problema. La spiegazione proposta è che l'introduzione di una multa – interpretata dai genitori come pagamento per un servizio aggiuntivo – abbia sminuito il senso di colpa collegato all'atto di arrivare in ritardo.⁸ La linea di demarcazione tra il concetto di multa e quello di tassa/parcella può a tratti essere sbiadita: il primo contiene sì un'idea di biasimo che è assente dal secondo, il fatto che il biasimo non sia necessariamente percepito (o percepito come tale) da chi ne è oggetto può però rendere i due concetti fattualmente indistinguibili. Sandel si scaglia quindi

4 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, p. 7.

5 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, p. 17.

6 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, p. 21 e ss.

7 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, p. 53.

8 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, p. 64.

contro l'introduzione delle quote d'emissione di CO₂, che vede come pericolosa accettazione dell'idea che l'inquinamento non vada punito ma (soprattutto) gestito, a cui seguirebbe un indebolimento del principio secondo cui danneggiare la Natura sia sbagliato. Dopo alcune pagine abbassa però il tono, affermando di aver parzialmente cambiato opinione al riguardo, essendo impossibile valutare l'atto di emettere anidride carbonica come intrinsecamente riprovevole.⁹

Due argomenti contro il mercato

Gli esempi sopracitati danno solo uno scorcio sull'ampio numero di stimolanti casi che Sandel disseziona, contengono però *in nuce* l'essenza del tipo di frizioni tra logica di mercato ed etica che l'autore vuole mettere in risalto. Non è necessario un accanito lavoro di persuasione per convincere il lettore che tali casi pongano delle questioni di tipo etico e che le riflessioni sull'efficienza proposte da un'analisi economica non possano essere considerate le uniche rilevanti. Ora, come inquadrare il discorso? Da cosa nasce il senso di disagio (a tratti quasi disgusto) che si prova procedendo con la lettura? Gli argomenti che l'autore porta per spiegare cosa vi è di sbagliato nell'applicare pedissequamente la logica di mercato sono fondamentalmente due: il primo riguarda l'equità (*fairness*), il secondo la corruzione di valori. Il primo fa notare che "quando qualcuno compra e vende beni in condizione di ineguaglianza o di estremo bisogno economico, può insorgere ingiustizia".¹⁰ Sandel illustra questa idea con l'esempio di un disperato costretto a vendere un rene per sostenere la famiglia. Sebbene nessuno forzi direttamente costui a tale azione, non si può dire che la sua sia una scelta in piena libertà, paragonabile alla compravendita di un prodotto. Il secondo argomento attacca invece l'idea secondo cui la mercificazione di un oggetto non ne sminuisca il valore, obiettando che "la vendita o l'acquisto di determinati beni morali e civici li sminuisce e corrompe".¹¹ Una scuola che premia con denaro i ragazzi che leggono libri, potrà magari far sì che a breve termine essi leggano maggiormente, tuttavia può anche trasmettere l'idea che la lettura non abbia un valore intrinseco. Vi sono inoltre numerosi temi rispetto ai quali entrambi gli argomenti sono contemporaneamente rilevanti, come quello della prostituzione o quello appunto della vendita di organi.

Mercati ed eguaglianza

L'affermazione che la compravendita in situazioni di estremo bisogno generi ingiustizia può sembrare *prima facie* sensata, ciononostante essa va sottoposta ad una più attenta valutazione. Se l'ingiustizia nella situazione della persona costretta a vendere un rene per mantenere la famiglia coincide con l'ingiustizia dell'indigenza di tale persona, essa fa parte del discorso sulla distribuzione della ricchezza, scenario di grandi scontri filosofici, al riguardo si vedano ad esempio gli scritti di Rawls¹², di Nozick¹³ o – con notevoli differenze – l'approccio di Amartya K. Sen¹⁴.

9 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, pp. 72,74.

10 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, p. 111.

11 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, p. 111.

12 RAWLS John, *A Theory of Justice*, Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press, 1971.

13 NOZICK Robert, *Anarchy, State and Utopia*, Oxford: Blackwell, 1974.

14 SEN Amartya K., *The Idea of Justice*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press & London: Allen Lane, 2009.

Centrali diventano quindi questioni come i diritti del singolo, le modalità in cui la ricchezza è accumulata, le libertà e le possibilità di cui l'individuo gode o meno. In queste pagine non si cercherà certo di dipanare tale enorme matassa, intento che pur sarebbe lodevole, vista la confusione che spesso domina il discorso politico, permettendo ad argomentazioni basate su di un libertarismo piuttosto superficiale di ripresentarsi testardamente.¹⁵ Dovrebbe forse essere fonte di maggior stupore il fatto che nemmeno Sandel abbia voluto avvicinarsi all'argomento della distribuzione della ricchezza. Il suo riferirsi all'assenza di "condizioni di contrattazione eque"¹⁶ (*fair bargaining conditions*) suggerisce che egli appunto non identifichi il problema morale nell'indigenza, quanto nel contesto di quella specifica transazione (scatenando l'ira di Deidree McCloskey, che interpreta la posizione dell'autore come interventista per quanto riguarda i prezzi, affermazione che non mi sento di sottoscrivere).¹⁷

Non viene però spiegato cosa egli intenda con "eque condizioni", né come esse siano da raggiungere se non appunto tramite una differente distribuzione della ricchezza, o un miglioramento dei processi che portano ad essa. Il primo argomento – al quale l'autore si riferisce con il termine *fairness objection* – è inoltre trattato in modo malleabile, adattandolo senza troppo scrupolo ai casi specifici. Ad esempio, nelle pagine introduttive il problema dell'equità viene descritto con la constatazione che "in una società in cui tutto è in vendita, la vita è più dura per coloro che hanno mezzi modesti. Più cose il denaro è in grado di acquistare, più l'abbondanza di esso (o la sua mancanza) è importante".¹⁸ Il nocciolo della questione non sembra quindi stare nel fatto che una persona sia in miseria, né che questa miseria la costringa a transazioni inique, ma nel fatto che i miserabili abbiano sempre meno situazioni in cui sono uguali ai ricchi. In questa versione l'autore si concentra sul potere discriminante del denaro, approccio ben diverso da quello presentato in precedenza e che infatti pare applicabile solo al primo gruppo di esempi, quelli riguardanti il "saltare la coda". Vista la molteplicità di considerazioni differenti viene quindi difficile considerare la *fairness objection* come un argomento strutturato. Discutere della legittimità o meno della distribuzione della ricchezza costringerebbe invece a considerare congiuntamente questi aspetti (l'ingiustizia della miseria, l'ingiustizia delle transazioni e il potere discriminante del denaro), Sandel in questo libro ha scelto di non confrontarsi con ciò che tale discussione ha finora messo sul tavolo, ma per valutare i mercati e la loro logica dal punto di vista dell'equità questo è probabilmente necessario. Va fatto notare che in *Liberalism and the Limits of Justice* (1985)¹⁹ Sandel discute approfonditamente le tesi di Rawls. Ciò non cambia la sostanza di quanto affermato: nel libro presente Sandel parla di equità senza toccare il tema della distribuzione della ricchezza e senza rimandare ad altri scritti al riguardo, dando quindi l'impressione si possa prescindere da esso..

Quando il denaro corrompe

La seconda obiezione (*corruption objection*) si basa su un ragionamento più

15 Questa osservazione vale anche e particolarmente per gli Stati Uniti, dove tali argomentazioni – unite ad altre basate sull'efficienza economica – sono alla base del discorso della destra, pure di quella neo-liberista che lo stesso Sandel critica.

16 SANDEL, *What money can't buy*, p. 111.

17 MCCLOSKEY Deidre, *Review of Michael Sandel's What Money Can't Buy: the Moral Limits of the Markets*, <http://www.deirdremccloskey.com/editorials/sandel.php>, 2012.

18 SANDEL, *What money can't buy*, p. 8.

19 SANDEL M. J., *Liberalism and the Limits of Justice*, Cambridge: Cambridge University Press, 1998.

sottile ma più solido, che parte dalla constatazione che alcuni beni, alcuni oggetti, alcune azioni, abbiano un valore intrinseco, non esprimibile in termini monetari. La rassegna teatrale gratuita può avere un ruolo aggregante all'interno della comunità, ma se una parte del pubblico avesse pagato il biglietto la sensazione di fare parte di un'esperienza comune andrebbe persa. Allo stesso modo il fatto che giovani motivati possano assistere alle udienze congressuali, può rappresentare un valore per la democrazia statunitense. Molte scelte sono motivate da ragioni non utilitaristiche e gli atteggiamenti positivi che le sostengono potrebbero venire danneggiati, qualora si tentasse di introdurre incentivi monetari. Come il ragazzo pagato per leggere potrebbe perdere l'amore per la lettura, così è concepibile che quando delle compagnie assicurative cercano di convincere clienti sovrappeso a dimagrire offrendogli denaro, così facendo potrebbero intaccare il principio secondo cui avere cura della propria salute sia qualcosa di positivo. Uno studio dell'economista svizzero Bruno Frey ha investigato l'effetto degli incentivi monetari sul senso del dovere verso la propria nazione: gli abitanti di un villaggio, inizialmente disposti ad accettare la costruzione di un sito di stoccaggio di scorie nucleari, si sono rivelati nettamente contrari dopo che è stato loro offerto un indennizzo monetario.²⁰ Esempi come questo indicano che la capacità corruttiva del denaro esiste, Sandel non cerca però di definire specificamente quali valori e atteggiamenti vadano difesi, il suo obiettivo è molto più circoscritto: convincere il lettore della necessità di un'attenta valutazione di ogni caso, poiché il rischio di soffocare valori non monetari è spesso presente, anche quando non evidente. Questa può sembrare una modesta ambizione, ma va inserita nel contesto americano, dove effettivamente in ambito economico a partire dagli anni '70 la cosiddetta *freshwater school* ha avuto un peso dominante²¹. Le posizioni di tale scuola per quanto riguarda l'approccio al comportamento umano ed alla razionalità sono rigide e spesso dogmatiche, quindi Sandel è nel giusto quando ne mette a nudo l'assurdità, sebbene per convincere i più dubbiosi avrebbe forse dovuto essere più tagliente. Leggere Gary Becker presentare la proposta di matrimonio come una scelta scaturita da un calcolo di massimizzazione della propria utilità, escludendo la possibilità di altre interpretazioni,²² farà aggrottare un gran numero di sopracciglia. Seguendo questa linea di ragionamento Joel Waldfogel²³ può arrivare ad affermare la dannosità dei regali: gli individui hanno preferenze differenti e sono i migliori conoscitori delle proprie, quindi è sempre meglio regalare denaro e lasciare chi lo riceve libero di decidere come impiegarlo, ogni altro regalo comporterebbe uno spreco. Affermare ciò è come affermare che il significato dell'atto di fare un dono si limiti all'utilità derivante dall'oggetto specifico. Tale idea farebbe (quasi) sorridere fosse detta come battuta alla cena di fine anno della facoltà di economia. Venendo esposta con serietà da un rispettato professore – che l'ha ritenuta sufficientemente buona o smerciabile da basarci un libro²⁴ – è un indizio di quanto una parte della disciplina economica si sia irrigidita nei suoi supposti assiomi, per poi staccarsi dalla realtà.

20 SANDEL, *What money can't buy*, p. 115.

21 Con *freshwater* venivano indicate un gruppo di università situate vicino ai Grandi Laghi (ad esempio l'Università di Chicago), mentre il termine *saltwater* si riferiva alle università più vicine alla costa (ad esempio Berkeley (costa occidentale), MIT, Princeton). Sebbene le differenze a livello di approccio si protragano tuttora all'interno della disciplina economica, tale netta distinzione geografica ha perso in parte la sua ragion d'essere.

22 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, p. 50.

23 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, p. 99.

24 WALDFOGEL Joel, *Scroogenomics: why you shouldn't buy presents for the holidays*, Princeton: Princeton University Press, 2009, pp. 186.

Vengono in mente le parole di Lord Nicholas Stern, quando parlando delle difficoltà incontrate nel creare un consenso sulla necessità di agire rapidamente contro il riscaldamento globale disse: “penso che le facoltà d’economia non abbiano aiutato in questo, quando hanno iniziato a comportarsi come le persone nei loro modelli, iniziando a confondere gli assunti di tali modelli con affermazioni su fatti costitutivi della specie umana”²⁵. L’interpretare questa spaccatura come una tra la disciplina economica e la realtà sarebbe però fuorviante: essa è una spaccatura che attraversa la disciplina. Sebbene il fatto che molti degli studi citati da Sandel per sostenere la non-neutralità del denaro, o la complessità delle motivazioni dell’agire umano, siano stati portati avanti da economisti, dovrebbe essere un segnale in questo senso, ciò però non viene esplicitato a sufficienza. La realtà di molta ricerca economica contemporanea è ben più complessa di come dipinta dall’autore, nello specifico la ricerca sugli “incentivi” coinvolge scienziati di discipline differenti (ad esempio economia, psicologia, antropologia e neurologia), nel tentativo comune di trovare soluzioni pragmatiche a piccoli e grandi problemi – alcuni dei quali citati nel libro – che non si è riusciti a risolvere altrimenti. In certi casi, si tratta di veri e propri colpi di reni per cercare di uscire da situazioni di estrema gravità, dove la scelta di non agire (o non prendere posizione) non può essere valutata meno severamente, della scelta di agire imperfettamente. Almeno un esempio virtuoso emerge anche da questo libro, ovvero quello degli *AP Incentive Programs* in Texas e Massachusetts. In alcune scuole secondarie di quartieri particolarmente disagiati sono stati introdotti dei modesti premi monetari per gli allievi che fossero riusciti a passare gli esami di fine anno. Questi, uniti ad iniziative volte ad incanalare nello studio lo spirito di sfida dei ragazzi, hanno dato ottimi risultati.²⁶

Conclusioni

Pregio indiscutibile di *What money can buy* è la capacità di esporre con ordine una serie di fatti, dopo aver letto i quali risulta difficile sostenere ragionevolmente la assoluta neutralità del denaro rispetto ai beni per cui viene scambiato, e quindi l’applicabilità indiscriminata della logica di mercato ad ogni contesto, senza rischio di danneggiare ciò che si commercia. Inoltre lo stile di scrittura chiaro contribuisce assieme alla semplicità delle argomentazioni a rendere la lettura facilmente accessibile, fattore indubbiamente positivo, vista l’auspicabilità di un dibattito pubblico al riguardo. Vi è da sperare che tale dibattito non sia alternativo a quello sui più fondamentali temi della distribuzione delle risorse e della equità delle opportunità. Una società più giusta in questi due sensi non esaurirà del tutto la necessità di una riflessione sul pericolo che si incorre nel mercificare determinati beni – preziosi e fragili – ma in questo contesto ridurrà drasticamente il potere seduttivo del denaro.

25 STERN Lord Nicholas, conferenza presso la London School of Economics: *Climate change and the new industrial revolution*, 23 febbraio 2012.

26 Cfr. SANDEL, *What money can't buy*, pp. 54-55.

ALIA

Revista de Estudios Transversales

Barcelona, 30 de marzo 2013

Asociación de Apertura Crítica

ISSN: 2014-203X