

DISEI - Università degli Studi di Firenze

Working Papers - Economics

**Vulnerabili e appassionati.
Sui fondamenti antropologici della
scienza economica**

Nicolò Bellanca

Working Paper N. 05/2014

DISEI, Università degli Studi di Firenze
Via delle Pandette 9, 50127 Firenze, Italia
www.disei.unifi.it

The findings, interpretations, and conclusions expressed in the working paper series are those of the authors alone. They do not represent the view of Dipartimento di Scienze per l'Economia e l'Impresa, Università degli Studi di Firenze

Vulnerabili e appassionati.

Sui fondamenti antropologici della scienza economica

Nicolò Bellanca[♦]

Abstract

Without the passions there would be little reason to act at all. Nevertheless, in standard economic models human action is driven solely by self-interest: the passions are supposed to interfere with our ability to form rational beliefs and to make rational choices. In fact, any action originated and nurtured by passions places its own *raison d'être* in itself. The acts motivated by passions can either improve or (even) worsen one's wellbeing: there might not be any payoff in both the present and the future, and monetary incentives do not influence or mitigate their nature. Above all, under the influence of the passions, the actor does not calculate but instead "loses control". This paper argues against the separation of passion-infused intimate relations and economic theory through a reconsideration of the anthropological conception of the economics.

JEL codes: A12; D89; P17; Z13.

Key words: Passions; Rational-choice explanation; Economics; Intentionality; Individualism.

[♦] Dipartimento di scienze per l'economia e l'impresa, Università di Firenze, via Pandette 9, 50127, Firenze Tel. 055-2759565. E-mail: bellanca@unifi.it Ringrazio Angelo Antoci, Mario Biggeri ed Elena Pulcini per i commenti e i suggerimenti. Un grazie anche a Hervé Baron, Stefania Innocenti e Giancarlo Pichillo, che condividono con me la passione di questa ricerca. Resto il solo responsabile del testo.

La scienza economica riguarda l'uomo come soggetto capace di pensiero e sentimento, di amore e odio, di paura e speranza, d'invenzione e immaginazione.

G. L. S. Shackle (1955: 248)

1. Una scienza economica che non (si) appassiona

«Ci sono fenomeni nei confronti dei quali l'*economics* contemporanea non ha virtualmente alcuna ricetta: impeti di affetto, attacchi di apatia, panico, ripicche, ira, paura, aggressività gratuita, rigidità mentale, ghiribizzi e umor nero, petulanza e briosità, mansuetudine e audacia, euforia e sconforto, sconsideratezza e ponderazione, litigiosità, abulia, infatuazione, risentimento, eccitabilità, imbarazzo, paranoia, ipersensibilità, impetuosità, serenità, irrequietezza, inibizioni paralizzanti, compulsività, per non fare che qualche esempio di comportamenti umani che sembrano sfuggire a calcoli, previsioni e valutazioni prudenziali di costi e benefici» (Holmes, 1995: 59-60). La maggior parte dei fenomeni appena menzionati è motivata da passioni. Fino all'Ottocento, era convinzione quasi unanime tra gli studiosi della società che la scelta razionale coprisse qualche isoletta in un oceano di comportamenti dominati dalle abitudini irriflesse e dalle passioni non razionali. Da allora ad oggi, le passioni sono state rimosse o marginalizzate dall'analisi degli scienziati sociali e, in particolare, degli economisti: la citazione di Shackle riportata in epigrafe ha uno spiccato piglio eterodosso. In questa nota rifletteremo su alcune conseguenze di questo capovolgimento degli ultimi due secoli, proponendo alcuni spunti propositivi intorno ad un differente fondamento antropologico della scienza economica.

Quali caratteristiche differenziano le passioni dalle scelte razionali? In primo luogo, le passioni si manifestano mediante atti spontanei ed involontari: la rabbia, l'innamoramento o l'immolarsi per la gloria, rispondono a "ragioni per agire" che possono essere ricostruite soltanto *ex post*. Come scrivono Omero, Dante o Shakespeare, *siamo posseduti* (agiti) *dalle passioni*, quando queste si scatenano. Nelle parole di Hume (1739: 462), «quando sono in collera, sono effettivamente in preda a questa passione, e in tale emozione non vi è maggior riferimento a qualche altro oggetto che quando ho sete o sono ammalato o alto più di cinque piedi». Pertanto la passione conferisce valore ad un atto non rispetto a un dato interesse

oppure ad una certa motivazione razionale, né rispetto all'efficienza o efficacia del suo effettuarsi, bensì per l'atto in quanto tale. Per dirla con Hannah Arendt (1958: 152), «la grandezza, il significato specifico di ogni atto, si trova solo nell'esecuzione e non nella motivazione né nella realizzazione».

In secondo luogo, il gesto passionale *può* comportare peggioramenti (non transeunti) del benessere di chi lo compie. L'eloquente crudezza di un'esemplificazione dedicata all'orgoglio, tra le tante discusse da Montaigne (1580-95: 937-38), ci aiuta a percepire quanto, nella routine quotidiana e nel paludato linguaggio accademico, appaia lontano l'orizzonte delle passioni. «Si dice che un nostro giovane gentiluomo, innamorato e ardente, essendo riuscito con la sua perseveranza a intenerire finalmente il cuore di una bella donna, disperato perché, al momento dell'assalto, si era trovato lui stesso debole e insufficiente, e perché *non viriliter iners senile penis extulerat caput*, tornato a casa se ne privò immediatamente, e lo mandò, crudele e sanguinante vittima, in espiazione della sua offesa. Se fosse stato per ragionamento e per devozione, [...] che diremmo di un atto tanto orgoglioso?».

In terzo luogo, la passione non prevede alcun *do ut des*, nemmeno indiretto e futuro: se ad esempio affermassimo che il suo contraccambio è la gloria, quale riconoscimento positivo da parte degli altri, dovremmo comunque riconoscere che non esiste alcuna aspettativa che quel feedback apra ad occasioni di vantaggio. Come nei versi di Orazio, *dulce et decorum est pro patria mori*, il contraccambio viene collocato in una dimensione che trascende qualunque orizzonte temporale. È questo l'argomento avanzato anche da Schumpeter, nella sua analisi *sociologica* della condotta imperialistica. In un mondo puramente capitalistico, egli osserva, la lotta per i mercati e i profitti assorbirebbe le energie competitive degli uomini. Le guerre non sarebbero mai convenienti. Poiché tuttavia l'imperialismo esiste e ha una portata tale da contrapporre ferocemente gli Stati dei paesi più avanzati, occorre ammettere che il capitalismo non è riuscito ad affermarsi appieno. Nel corso dell'aggressione bellica può succedere che siano promossi alcuni interessi economici (mercati, concessioni commerciali, territori da sfruttare), e che la popolazione si convinca dell'importanza di tali interessi; ma l'origine del processo non è una risposta a vantaggi che la conquista potrebbe procurare. Se l'interesse è inteso, tautologicamente, come il motore di tutto ciò che la gente fa o desidera fare, dobbiamo ammettere che la guerra, in quanto non può non avere delle ragioni, asseconda degli interessi; «d'altra parte, la vera causa è sì un interesse, ma non per gli scopi concreti della guerra, bensì per il fatto stesso di condurre una guerra. [...] Definiamo perciò l'imperialismo come *la disposizione priva di*

oggetto, da parte di uno Stato, all'espansione violenta e intollerante di confini» (Schumpeter, 1919: 4 e 6, corsivo aggiunto). Insomma, le guerre imperialistiche sono gesti ispirati dalla passione gloriosa, poiché in esse «popoli e classi vogliono la lotta per la lotta, la vittoria per la vittoria, la supremazia per la supremazia» (Ivi: 5).

In quarto luogo, la passione non varia al variare delle ricompense monetarie; è assente il *trade-off* tra la sua intensità e l'ammontare di denaro. Come annota Machiavelli (1513-19: 304), «l'oro non è sufficiente a trovare i buoni soldati, ma i buoni soldati sono bene sufficienti a trovare l'oro. Ai Romani, s'eglino avessero voluto fare la guerra più con i danari che con il ferro, non sarebbe bastato avere tutto il tesoro del mondo, considerato le grandi imprese che feciono e le difficoltà che vi ebbono dentro. Ma facenno le loro guerre con il ferro non patirono mai carestia dell'oro». E Montaigne (1580-95: 491-92) aggiunge: le «ricompense di onore non hanno altro pregio e altro credito che questo, cioè che pochi ne godano [...]. Le persone di qualità [hanno] maggior desiderio di tali ricompense che di quelle in cui c'era del guadagno e del profitto [...]. Se al premio, che deve essere semplicemente di onore, si mescolano altri vantaggi e la ricchezza, questa mescolanza, invece di accrescere la stima, l'abbassa e la diminuisce». Conclude Shakespeare (1598-99: 575): «Non vorrei perdere quel tanto d'onore che un sol uomo in più potrebbe condividere con me, neanche se ne andasse di mezzo la salvezza dell'anima mia. Oh! non desiderarne neanche uno; e piuttosto, Westmoreland, fa' proclamare in tutto l'esercito che chi non si sente l'animo di combattere se ne vada; gli daremo il passaporto e gli metteremo in borsa denari per il viaggio».

Infine, le passioni non assecondano alcuna forma di razionalità strumentale e strategica. Per rendercene conto, esaminiamo l'ingegnosa spiegazione dell'*amour fou* proposta da Robert Frank (1988; seguiamo qui l'esposizione di Pinker, 1997: 445-47). In un'ottica economicistica, com'è quella di Gary Becker (1973), il soggetto tratterebbe i rapporti con l'altro sesso alla stregua di un mercato, calcolando i suoi costi e benefici marginali; constaterrebbe che non tutti i potenziali partner matrimoniali hanno per lui lo stesso valore; cercherebbe fino ad individuare la persona più desiderabile che lo accetti. Poiché come lui procederebbero gli altri soggetti, su un mercato ben funzionante la maggior parte dei matrimoni metterebbero insieme una sposa e uno sposo di desiderabilità più o meno pari. Frank si distacca dall'approccio di Becker, obiettando che esso spiega la statistica della scelta del partner, non la scelta finale. Il tuo problema è che, da qualche parte, fra miliardi di persone, c'è la tua migliore scelta. Ma potresti passare l'intera vita a cercarla. Ciò comporta dei costi e ad

un certo punto ti conviene fermarti sul meglio che hai trovato. Ma così metti il tuo partner a rischio: le leggi della probabilità stabiliscono che un giorno incontrerai una persona più desiderabile, e che quel giorno abbandonerai il tuo attuale partner, che però nel frattempo investe, nel rapporto con te, denaro e tempo, rinunciando ad altre occasioni. Dunque il tuo partner ti accetta soltanto se sei in grado di tutelarlo, oggi e domani. Un'ovvia maniera sarebbe il contratto matrimoniale, ma ha un'efficacia parziale e, comunque, essendo un istituto moderno, non chiarisce la linea di condotta dei nostri antenati.

Per garantire al tuo partner che non te ne andrai quando sarebbe per te razionale farlo, devi mostrargli che non lo scegli per motivi strumentali, bensì perché è lui/lei. Devi inviargli un segnale credibile, provando una passione che non hai deciso di avere e che quindi *non puoi decidere di non avere*. Una passione che non è scaturita dal valore di mercato del tuo partner, e che quindi non può spostarsi su qualcuno che valga di più. Una passione che, come *l'amour fou*, assicura di non essere una simulazione perché ha dei costi fisiologici quali il rossore del viso, le palpitazioni e l'insonnia. Nell'argomentazione di Frank, le passioni non sono strategicamente manipolabili nel corso di una scelta razionale deliberata; esse anzi manifestano segnali credibili proprio perché non le si può strumentalmente simulare. La simulazione diventa impossibile quando richiede le qualità indispensabili al comportamento autentico: fingere una risata o un'eccitazione che ingannino *davvero* gli altri, equivale a ridere o ad eccitarsi *davvero*. In simili casi, svapora la distinzione tra un'azione *genuinamente* non intenzionale e una *credibilmente* simulata; l'unico modo per essere credibili, è essere genuini (Elster, 1983: 95-96). Pertanto, «il fatto che sia possibile usare razionalmente le emozioni non implica che esse siano intrinsecamente razionali. [...] Siamo in grado a volte di far rientrare le emozioni in una strategia, di usarle come strumenti in vista dei nostri fini, solo perché le passioni solitamente sono spontanee e involontarie» (Holmes, 1995: 84), ossia solo perché esse di norma non rispondono a calcoli razionali.

Va aggiunto che, per alcune passioni particolarmente "tenebrose", lo star fuori dalle coordinate della razionalità economica si manifesta in una forma ancora più radicale. Mentre nel caso dell'amore romantico ci limitiamo ad escludere il calcolo deliberato di costi e benefici, altre passioni portano ad escludere il legame tra azione e miglioramento del proprio *well being*, comunque inteso. Per argomentare questa proposizione, cominciamo rilevando che oggi, nel tipico modello comprensivo che compare sui maggiori *journals* di analisi economica, *l'homo oeconomicus* persegue

tanto la ricchezza materiale che transita dai mercati, quanto costi e benefici morali non monetari (si vedano Levitt e List, 2007; Gneezy *et al.*, 2011). Nella funzione obiettivo dell'agente razionale si inseriscono variabili come la *fairness* e l'altruismo, il senso identitario e lo status sociale, e così avanti, aggiungendo di caso in caso ciò che occorre per mostrare che ogni scelta ne massimizza l'utilità, sotto i vincoli dati. Come spesso è stato osservato, siamo davanti ad un approccio tautologico (Hirschman, 1986). Poiché la scienza economica studia l'azione razionale, intesa come quella che si colloca nel punto ottimale della relazione che la lega al suo scopo, allora è vero *per definizione* che il soggetto interpreta al meglio il nesso tra mezzi e fini: se, per fare un esempio-limite, egli fosse un masochista, nel procurarsi dolore starebbe *sempre e comunque* scegliendo la strategia che individua la migliore tra tutte le alternative a sua disposizione; e ciò anche qualora si spingesse talmente oltre da procurarsi danni permanenti o la morte.

Vi sono nondimeno almeno due passioni che appaiono completamente estranee a questa concezione della razionalità economica. La prima è l'invidia: la propensione ad essere com'è l'altro. Un economista neoclassico à la Becker risponderrebbe che l'invidia suscita sofferenza (e quindi peggioramento del benessere) in chi la prova, ma piacere quando, distruggendo o almeno danneggiando la controparte, ottiene successo. (Ovviamente essa può fallire; ma in tal caso scaturisce da un calcolo sbagliato; i soggetti razionali, però, non sbagliano sistematicamente, ovvero sanno imparare dai propri errori; dunque gli invidiosi che sopravvivono sono quelli che di solito trionfano sugli invidiati). La sofferenza, egli suggerirebbe, è *in itinere*, mentre alla fine trionfa la razionalità della strategia. Aggiungerebbe che, nella sua logica di funzionamento, l'invidia non è in fondo diversa dalla fatica del lavoro manuale o dallo sforzo di una pedalata in salita: stiamo male mentre sudiamo, ma alla fine (se ci comportiamo razionalmente) avremo un compenso in cui i benefici superano i costi. Forse ammetterebbe che l'invidia è una passione sociale, mentre si suda da soli; ma concluderebbe che a lui importa riscontrare la razionalità del calcolo, e che l'assenza o la presenza di esternalità qualifica l'analisi ma non la modifica. Così rispondendo, tuttavia, quell'economista fraintenderebbe del tutto la natura dell'invidia: «se l'ira procura il piacere della vendetta, l'avarizia il piacere del possesso, la lussuria il piacere dei sensi, si può dire che l'invidia sia un *peccato senza piacere*, un *puro patire*, senza che questa condizione negativa sia in qualche modo compensata da una forma di godimento» (Curi, 2013: 33; analoga annotazione in Pulcini, 2011: 21). L'invidia,

pertanto, non si traduce in comportamenti verso l'invidiato che ci procurano piacere; essa ha, piuttosto, una vocazione nichilistica che perpetua il dolore in quanto tale.

L'altra potente passione che sfugge alla razionalità economica è il thanatos: la propensione verso l'annullamento di ogni passione. Intendendola come una pulsione, Freud la colloca "al di là del principio di piacere", poiché con essa il soggetto non cerca, a rigore, né gratificazione (pur magari attraverso il dolore, com'è nel masochismo) e nemmeno dolore (pur fine a sé stesso, com'è nell'invidia): cerca la fine di ogni cambiamento, la forma-limite dello *status quo*, l'involuzione ossessiva nell'oblio, la morte. Thanatos è la tensione a ripristinare uno stato precedente, l'eterno ritorno dell'uguale, la coazione a ripetere (Freud, 1920: 166-67, 186, 219)¹. Mentre tutte le altre passioni sollecitano *impulsi* ad agire, soltanto thanatos, tentando di negare le altre, ha natura *compulsiva*.

Sulla scorta delle cinque caratteristiche indicate, proponiamo una, pur provvisoria ed opinabile, definizione: la passione è *una disposizione intenzionale forte e durevole che sfugge al controllo personale e sociale*. La "disposizione" è un'alterazione persistente della struttura della nostra vita mentale ed esprime un'inclinazione, o atteggiamento, o propensione, del soggetto che seleziona alcuni corsi d'azione rispetto ad altri. Essa è di solito spontanea ed involontaria, senza che ciò implichi la passività del soggetto. Infatti, come osserva Amélie Rorty (1978: 144), la disposizione all'irascibilità non indica soltanto un'alta reattività alla frustrazione, ma pure l'attiva ricerca, seppur magari subconscia, di situazioni che si percepiscono come frustranti. Pertanto, anziché mere reazioni, le passioni sono disposizioni che coltiviamo in modo intenzionale. L'"intenzionalità" rimanda ad un'alterità e presuppone un soggetto intenzionante: la passione è sempre passione di, o in, Y da parte di X; essa, collegando un soggetto esperiente ad un oggetto immanente, conferisce significato all'azione (Moravia, 1995: 17 e 33). «L'intenzionalità è quella proprietà di molti stati ed eventi mentali tramite la quale essi sono direzionati verso, o sono relativi a oggetti e stati di cose del mondo» (Searle, 1983: 11). Se ho un'intenzione, essa deve essere

¹ Dopo la formulazione radicale di *Al di là del principio di piacere*, ne *Il disagio della civiltà* (1929: 256, parentesi quadra e corsivi aggiunti), Freud addomestica thanatos mediante una contabilità del piacere nella quale esso, come direbbero gli economisti, è perseguito in quanto eroga benefici soggettivi maggiori dei costi: «anche dove [la pulsione di morte] fa la sua comparsa senza alcuna mira sessuale, anche nel più cieco furore distruttivo, non si può misconoscere che al soddisfacimento della pulsione di morte *si riattacca un godimento narcisistico elevatissimo*, poiché essa offre all'Io l'appagamento dei suoi antichi desideri d'onnipotenza. Temperata e imbrigliata, in certo qual modo inibita nella meta, la pulsione distruttiva diretta verso gli oggetti *procura all'Io il soddisfacimento* dei suoi bisogni vitali e il dominio della natura». Melanie Klein (1957), approfondendo le intuizioni freudiane, sostiene che nel bambino l'invidia è la più precoce espressione dell'istinto di morte: il desiderio che il bambino prova per il seno materno, può rivestirsi di aggressività al punto da perseguirne la distruzione. In questa direzione, invidia e thanatos sono passioni tra loro collegate.

un'intenzione di credere *qualcosa*, o di fare *qualcosa*, o di relazionarsi a *qualcosa*. Nell'accezione più ristretta, gli uomini sono dotati di intenzionalità in quanto soggetti psichici: «gli esseri che hanno una mente possono riferirsi ad altri esseri o cose; le cose che non hanno una mente non si riferiscono a esseri o ad altre cose. Quest'ultima proprietà, definita "intenzionalità" dal filosofo austriaco Franz Brentano, è un buon indizio della presenza di un processo mentale; si riferisce al concetto che la consapevolezza è sempre consapevolezza di qualcosa, che essa ha sempre un oggetto» (Edelman, 1992: 22). Tuttavia altri autori, che qui seguiamo, enfatizzano l'intenzionalità come una *disposizione* intenzionale di qualcosa, che – nel relazionarsi ad altre cose – non richiede coscienza né razionalità. Così scrive George von Wright (1980: 60, corsivo aggiunto): «Le spiegazioni intenzionali si applicano alle azioni che sono mezzi in vista di determinati fini. I "mezzi" possono essere sufficienti o necessari o (soltanto) favorevoli al raggiungimento del fine. Ma *non tutte le azioni intenzionali sono mezzi in vista dei fini*. Quelle che non lo sono possono essere divise in tre gruppi. Alcune sono azioni suggerite da una forza "interiore" o psicologica; altre da uno stimolo "esteriore" o esterno; altre ancora sono azioni per le quali non è possibile trovare alcun determinante e neppure è necessario assumere che esista». Dunque, il soggetto descritto da von Wright è intenzionale senza necessariamente perseguire un fine esplicito. Qui la *disposizione intenzionale* diventa un criterio più comprensivo tanto della nozione di razionalità, quanto di quella (stretta) di intenzionalità. Un soggetto genera una disposizione intenzionale se è *capace di relazionarsi* verso cose, stati o eventi²; ma tale disposizione non richiede la mente o la coscienza³.

Una disposizione passionale si distingue dunque da una generica disposizione per la sua natura intenzionale (nell'accezione più ampia). Mentre la disposizione seleziona la classe di azioni da compiere, l'intenzionalità le attribuisce una posizione ed un'importanza rispetto alle azioni non intraprese. L'intenzionalità è dunque un'interpretazione: se non "coloriamo" il mondo, se cioè non distinguiamo tra le parti e il tutto in maniera circolare, non riusciamo a dargli un senso e ad agire. Il punto teorico cruciale è che l'interpretazione *non* richiede sempre un criterio di giudizio, poiché interpretiamo i fenomeni *anche* quando non li giudichiamo⁴. Nelle passioni,

² Anche un oggetto inanimato, o una foto che riporta ad un ricordo, possono generare fenomeni di forte emozione e attaccamento.

³ La tesi che l'intenzionalità possa essere esibita anche da oggetti non-mentali è stata chiamata "la naturalizzazione dell'intenzionalità". Essa ha ricevuto, nel dibattito degli ultimi anni, diverse giustificazioni: ci limitiamo a ricordare Dretske (1995) e Millikan (2000).

⁴ Nella definizione qui proposta si difende una concezione cognitivo-interpretativa delle passioni, a differenza della concezione cognitivo-valutativa che ha il suo esponente più celebre in Martha Nussbaum. Che le emozioni, come quest'autrice preferisce chiamarle, siano anche «giudizi di valore», che vadano rappresentate «come pensieri», ovvero che siano «permeate di intelligenza e discernimento» (Nussbaum,

l'intenzionalità si ferma a ciò che Weber (1917: 337-38) chiama "valutazione" o "attribuzione di valore", mentre l'atto ulteriore (e non sempre necessario) di connettere la valutazione ad un criterio di giudizio è da lui denominato "relazione di valore". Il passaggio alla "relazione di valore" si verifica *quando la passione diventa interesse*. Come annotano John Gardner e Timothy Macklem (2006), qualcosa è nel mio interesse soltanto se (a) le conferisco valore e se (b) ho la capacità di essere partecipe di quel valore. Mentre il mio interesse è delimitato dalle mie capacità di giudizio e di azione, posso dotare di valore qualcosa indipendentemente dalla mia capacità di fruirne. La passione è la disposizione intenzionale con la quale effettuo (a), ossia attribuisco valore a qualcosa. Ciò fa diventare rilevante per me acquisire (b), ossia la capacità di fruire di quell'oggetto: se ci riesco, la passione diventa un interesse.

La passione comporta una disposizione intenzionale talmente forte da provocare la "perdita di controllo", che comporta la non applicabilità sia di un criterio coerente di scelta (ovvero, di una forma di razionalità), sia di una piena consapevolezza o coscienza nel corso dell'azione. Almeno due conseguenze di questa caratteristica vanno tratte alla luce. Per un verso, essa implica che la passione sia un fenomeno *moralmente intrattabile*, perché di solito la sua potenzialità (costruttiva così come distruttiva) non sopporta limiti e non rispetta proporzioni; una codificazione delle ragioni legittime e dei mezzi consentiti per praticare moralmente, poniamo, l'ira, l'eros, la paura o l'immaginazione, sarebbe *wishful thinking*⁵. Per l'altro verso, piuttosto, dalla "perdita di controllo" *non* segue che la passione sia, sempre e comunque, un tumultuoso flusso privo di struttura: come la musica è il paradigma di un linguaggio umano nel quale l'impeto passionale e il rigore matematico si valorizzano a vicenda, così ciascuna sfera umana d'azione *può* esprimersi in linguaggi in cui l'intelligenza è illuminata dalla passione e viceversa⁶.

Infine, a differenza della semplice emozione passeggera o "situazionale", la passione (o emozione "di fondo") è cronica e polarizza l'attenzione attorno ad un unico oggetto o ambito; essa ha un'organizzazione complessa che, accanto alle

2001: 20, 33 e 17, corsivo aggiunto), appare un modo per negarne la "sfrenatezza". Come però sottolinea Hirshleifer (1993: 186), uno dei pochi eminenti economisti che ha studiato il tema, *the loss of control* è un connotato delle passioni dal quale non si può prescindere. Quando si verifica una perdita di controllo, ciò che viene "perduto" è proprio il criterio di giudizio a cui si riferisce Nussbaum.

⁵ Stiamo riformulando, in riferimento al complesso delle passioni, le argomentazioni che sono state enunciate nei riguardi delle potenzialità distruttive dell'aggressività umana e della guerra: si vedano, tra i tanti, Bobbio (1979: 57-65) e Zolo (1995, cap.3).

⁶ «Con Ovidio, si potrebbe dire delle passioni: *nec sine te, nec tecum vivere possum*. Non possiamo vivere né senza razionalità e con passioni, né con razionalità e senza passioni. Anche nella conoscenza vi è, infatti, una tonalità affettiva, così come nelle passioni vi è una peculiare forma di conoscenza, paradossalmente proprio nei loro eccessi, nel loro stravedere». Bodei (2010: 12).

manifestazioni immediate dell'organismo somatico (aspetti neurofisiologici), comprende aspetti espressivo-motori e cognitivi. La passione opera quindi, seppur attraverso condizioni neurobiologicamente date, in modo culturalmente determinato. Malgrado non sia direttamente funzionale alla sopravvivenza, essa è spesso più forte dell'istinto⁷; soprattutto, si attiva indipendentemente dal grado di soddisfacimento dell'istinto. Non costituisce un lusso a cui si accede dopo aver fronteggiato i bisogni fondamentali: piuttosto, è la base del nostro interesse per la vita e ci imprime il più energico tra gli stimoli motivazionali. È uno «stimolo attivante», per dirla con Erich Fromm (1973), che spinge il soggetto verso uno scopo; rinnova, cambia e moltiplica di continuo il proprio impatto, senza mai dare alla persona la sensazione di "averne abbastanza". Plasma il carattere o la personalità di ciascun essere umano, al punto che la maggiore differenza tra gli individui risiede nella diversità delle passioni che dominano ciascuno⁸.

Questa definizione concettuale delle passioni trova adeguata giustificazione nell'ambito di una concezione antropologica centrata sulla vulnerabilità. Secondo Arnold Gehlen (1940), *l'homo sapiens* si distingue dagli altri mammiferi superiori per un'incompletezza anatomico-funzionale e per un'istintualità non specializzata, che lo rendono, in condizioni originarie, quasi inerme nella difesa e nell'offesa. Poiché la genericità dei suoi istinti non accoppia univocamente determinate pulsioni a determinati stimoli, l'uomo è esposto ad un eccesso di percezioni esterne e di pulsioni interne. La sua debolezza organica è però compensata da un'elevata e poliedrica capacità di adattamento: egli impara a ridurre la complessità dell'ambiente esterno e interno, selezionando le percezioni e le pulsioni che lo aiutano a costruire un proprio mondo ordinato. È lungo questo percorso di apprendimento che i suoi istinti diventano, per usare la nostra terminologia, passioni: disposizioni che, attribuendo valore soltanto ad alcuni corsi d'azione, spingono *l'homo sapiens* a concentrare in essi ogni energia. Poiché «l'appropriarsi del mondo è insieme un appropriarsi di se stessi, la presa di posizione verso l'esterno è una presa di posizione verso l'interno» (Ivi: 200), l'uomo, plasmando i suoi deboli istinti in intense passioni, costruisce se stesso nel mentre costruisce un mondo.

⁷ «Nella mente dell'uomo non c'è nessuna passione così debole che non possa evocare e sopraffare la paura della morte». Bacon (1625: 9-10).

⁸ «Noi siamo noi stessi non tanto nel senso che restiamo identici a noi stessi, quanto nel senso che in noi resta costante un certo modo di desiderare, un certo insieme di tropismi, di passioni singolari che ci sospingono nel divenire» (Benasayag & Del Rey, 2007: 45). Sul nesso tra passioni e identità, si veda Bellanca & Pichillo (2014).

Un tentativo tassonomico, non meno provvisorio ed opinabile della precedente definizione, si basa su una coppia di criteri – i gradi del *cambiamento* e del *controllo* – che è coerente con la discussione concettuale appena abbozzata: il controllo è infatti il rovescio della vulnerabilità, mentre il cambiamento è l'incerta iniziativa di ridurre la complessità ambientale per elevare il proprio controllo. Nella Figura 1 il cambiamento scorre dal basso all'alto, mentre il controllo scorre da sinistra a destra. Enumeriamo quattordici passioni originarie, ovvero non riconducibili ad altre⁹: l'aggressività (propensione alla distruzione e all'autodistruzione), l'ambizione (propensione al dominio), l'amore (propensione ai legami affettivi), l'avidità (propensione al possesso), l'eros (propensione al piacere e all'attesa del piacere, o desiderio), il gioco (propensione ad esprimere creatività), la giustizia (propensione all'indignazione verso gli arbitri), l'immaginazione (propensione ad inventare il cambiamento), l'invidia (propensione ad essere com'è l'altro), la libertà (propensione ad allentare i vincoli), la paura (propensione a fronteggiare il pericolo della perdita), la scienza (propensione alla conoscenza), il thymòs (propensione ad ottenere riconoscimento) e il thanatos (propensione all'annullamento di ogni passione)¹⁰.

Essendo consapevoli che l'obiettivo della tassonomia è puramente euristico, rileviamo che la collocazione, nello spazio delle coordinate, di alcune passioni appare abbastanza facile ed univoco. Così, l'immaginazione si situa in alto a destra, poiché essa, inventando le possibilità del cambiamento, non dipende dal grado effettivo di controllo. All'opposto il thanatos sta in basso a sinistra, in quanto esso, annullando ogni spinta passionale, spegne il cambiamento e svuota di senso la ricerca del controllo. Il thymòs sta in alto a sinistra, poiché il bisogno di riconoscimento sollecita in noi qualunque azione, ma dipende completamente dal comportamento altrui. All'opposto l'aggressività, quale impulso distruttivo, sta in basso a destra, in quanto si tratta di una condotta fine a sé stessa, che nega ogni progettualità ma che, per esprimerci, richiede un significativo controllo. La collocazione delle restanti passioni è più dubbia, ma sembra quantomeno ragionevole porle in una certa regione dello spazio. L'amore, quale ricerca dei legami affettivi, appare la passione della perfetta

⁹ Preferiamo non provare a legittimare questa classificazione mediante il ricorso a criteri che a loro volta andrebbero legittimati. Il lettore la consideri semplicemente come un nostro esercizio, ispirato dai problemi teorici che ci premono. È ancora sulla base di questi problemi che, nelle pagine seguenti, ritaglieremo un itinerario espositivo ed enfatizzeremo alcune ricerche e alcuni studiosi.

¹⁰ Un tema importante riguarda l'universalità delle passioni umane. La posizione più plausibile sostiene che «tutte o la maggior parte delle emozioni enumerate sono universali nel senso che le loro tipiche manifestazioni fisiologiche e comportamentali si trovano in tutte le società, ma che alcune società possono mancare dell'etichetta cognitiva per una certa emozione» (Elster, 1998: 48). I contributi dell'etnopsicologia non minano questa posizione, poiché rispondono ad una diversa domanda teorica: «"Che cosa vuol dire essere emozionato?" diventa: "In che mondo si può dire l'emozione, quale mondo lo permette?"» (Despret, 2001: 193).

medietà, in quanto in esso la propria iniziativa conta tanto quanto la rispondenza altrui.



FIGURA 1

Vale la pena di annotare che la classificazione proposta include, secondo il giudizio delle varie dottrine religiose e teorie etiche, sia le passioni "positive" e "virtuose" che quelle "negative" e "peccaminose"¹¹. Mentre inoltre alcune passioni manifestano irrequietezza nei riguardi dello *status quo* (si pensi alle ribellioni scatenate da libertà, giustizia e thymòs, o alle trasgressioni innescate da eros, scienza e immaginazione), altre contribuiscono al perpetuarsi delle regole prestabilite (si pensi alla funzione di controllo sociale che è assolta da passioni non originarie come la vergogna, il senso di colpa, l'orgoglio o la simpatia). Le passioni possono dunque esprimere attitudini "buone" o "cattive", innovare o conservare; in ogni caso, esse costituiscono (non un, ma) *il* motore delle azioni umane.

¹¹ «Ragione e passione si combinano in modi "buoni" e "cattivi", che noi distinguiamo con la ragione e la passione». Walzer (1999: 81). Ovviamente, effettuare simili distinzioni non implica che, in generale, le passioni siano "moralmente trattabili", nel senso poco sopra criticato; anzi, si può sostenere che i sistemi etici hanno introdotto simili distinzioni proprio per individuare le condizioni *speciali* sotto cui determinate passioni possono essere addomesticate.

2. Il “doppio carattere” dello spirito del capitalismo e la passione della modernità

Una delle più influenti posizioni delle scienze sociali nei riguardi delle passioni risale a Max Weber, Werner Sombart e Joseph Schumpeter. Senza alcuna pretesa di ricostruire la complessa concezione weberiana del capitalismo moderno (si vedano in proposito, tra gli altri, Collins, 1980; Trigilia, 1998, cap.5), possiamo limitarci a pochi snodi cruciali. «La sete di lucro, l’aspirazione a guadagnare denaro più che sia possibile, non ha di per sé stessa nulla in comune col capitalismo. Quest’aspirazione si ritrova presso camerieri, medici, cocchieri, artisti, cocottes, funzionari corruttibili, soldati, banditi, crociati, frequentatori di bische, mendicanti» (Weber, 1904-05: 67). Tuttavia, nella storia, questa linea di comportamento è di solito una pulsione non disciplinata: essa «ha prodotto dei risultati irrazionali dal punto di vista economico e uomini come Córtez e Pizarro, forse i suoi maggiori rappresentanti, non hanno pensato nemmeno alla lontana ad un’economia razionale» (Weber, 1919-20: 248). Soltanto con la razionalizzazione della condotta di vita si riesce a temperare e addomesticare quest’impulso atavico. Ma, a sua volta, la tendenza a procedere razionalmente è universale e sovrastorica: che si tratti di guerra, governo, preghiera, filosofia, commercio o gioco, ogni individuo cerca di conformare al meglio delle sue possibilità i mezzi agli scopi. Il capitalismo scaturisce dunque dall’*incontro storico contingente fra due propensioni ataviche*, l’impulso acquisitivo e la razionalizzazione. L’amore per il guadagno non serve più, quando il capitalismo sottomette via via al calcolo economico ogni ambito della vita umana. Ormai – afferma Weber – occorre e basta la razionalizzazione: per limitarci all’esempio principale, l’impresa moderna risponde a leggi interne di sviluppo – studiate principalmente dalla teoria economica – che ne spiegano l’automatica espansione senza limiti.

Per Sombart, il capitalismo è l’incarnazione storica per un verso della mentalità imprenditoriale («una sintesi di avidità di denaro, amore dell’avventura, impulso inventivo e di molte tendenze»), e per l’altro verso della *forma mentis* borghese (la quale «si compone di calcolo, circospezione, ragionevolezza ed economia») (Sombart, 1913: 11). La prima esprime lo spirito di Faust (l’imprenditore infatti è un esponente di una vasta famiglia di personaggi sociali, in cui troviamo conquistatori, pionieri, inventori, poeti e fanatici); la seconda manifesta piuttosto lo spirito della «santa masserizia» o della «roba» (il borghese è organizzatore, contabile, ragioniere,

amministratore metodico e prudente). Una volta dispiegato e maturo, il capitalismo appare a Sombart come un sistema totalmente oggettivo, in grado di perpetuarsi automaticamente ed in cui ormai le motivazioni della condotta soggettiva contano poco o nulla¹².

La differenza principale tra Sombart e Weber, entro questa parziale esposizione, riguarda l'origine della brama di guadagno. Weber la considera eterna, sebbene venga razionalizzata soltanto nell'era moderna. Per Sombart invece, mentre lo spirito faustiano è senza tempo, l'impulso acquisitivo diventa privo di limiti unicamente quando Faust entra nella sfera del processo produttivo (Sombart, 1913: 120-23; 1902-16: 344-45, 364-66 e passim). Ciò significa che, nelle epoche trascorse, era soprattutto la volontà di potenza di Faust a nutrire ambizioni sfrenate; ossia che l'aspirazione all'infinito era coltivata soprattutto in contesti di potere politico¹³. Questa differenza, pur in sé di rilievo, sembra non incidere sulle diagnosi dei due autori. Entrambi riconoscono infatti che la «prima anima» del capitalismo è incapace di durare per proprio conto. Che si tratti di spirito acquisitivo, come in Weber, o di una più ampia irrequietezza, come in Sombart, resta il fatto che solo grazie alla razionalità borghese quel movente soggettivo può tradursi in una pratica istituzionalizzata. Nessuno spirito di conquista è autoriproduttivo: occorre imbrigliare la sua spinta per iterarlo nel tempo. La razionalità, calcolando la massima adeguatezza allo scopo, riesce a disciplinare e regolamentare Faust¹⁴. Questa tesi, *mutatis mutandis*, oltre che in Weber e Sombart, la troviamo in Schumpeter (1942). Essa ammette e riconosce il trionfo della razionalità strumentale; ci segnala che la "doppia anima" del capitalista è intrinsecamente instabile: costui nasce *démone* e contabile, ma può sopravvivere unicamente come contabile. Nella storia dell'umanità la propensione ad infrangere ogni limite dato assume varie forme: la sete di potere e di sapere, oppure l'amore erotico, costituiscono (ad esempio) modalità svincolate dalla strumentalità, essendo rette in prevalenza da una razionalità secondo il valore. Tuttavia sulla lunga corsa – ci dicono i nostri autori – le uniche forme che possono autoriprodursi debbono disporre di uno scheletro costituito dalla razionalità mezzo-scopo.

¹² «Nell'epoca del paleocapitalismo, l'imprenditore fa il capitalismo, mentre in quella dell'ultracapitalismo è il capitalismo che fa l'imprenditore». Sombart (1913: 155). Si veda anche Sombart (1902-16: 327, 446 e passim).

¹³ Unicamente nell'epoca attuale «aspirazione al potere e al profitto diventano una cosa sola: l'imprenditore capitalistico tende al potere per guadagnare e vuole guadagnare per amor di potere». Sombart, (1902-16: 175).

¹⁴ «Ovunque risalta quest'inclinazione infantile e impulsiva, ovunque sentiamo lo stesso spirito fantastico ed amante dell'avventura, ovunque si tratta di un'improvvisa fiammata di avidità che spinge gli uomini verso audaci imprese, anche se poi abbastanza di frequente lasciano l'opera a metà. Quel che manca ancora è l'agire in base ad un piano sistematico lungimirante, ponderato, perseverante, nato da uno spirito profondamente razionale, tipico delle epoche posteriori». Sombart (1902-16: 334).

L'obiezione apparente – tante volte indirizzata a questi autori – suggerisce che sì, il capitalismo si razionalizza e magari burocratizza, ma che in esso resta il posto per i démoni; ossia che gli imprenditori-conquistatori rappresentano ancora e sempre i fermenti vivificatori dell'organismo ossificato. Questa critica non coglie il segno. I nostri autori stanno infatti studiando anzitutto le condizioni di riproducibilità del sistema, le quali richiedono soltanto l'organizzatore-amministratore: lo stato stazionario può reggersi in quanto tale (anche se, come suggerisce Schumpeter, è più esatto non chiamarlo più "capitalismo"). Weber, Sombart e Schumpeter hanno ragione, in via così storica come teorica, di chiedersi angosciati: chi ci assicura che qualcuno continuerà a volerlo infrangere, questo stato stazionario, nel nome dello spirito imprenditoriale o nel nome più generale di Faust? L'angosciosa incertezza, a sua volta, scaturisce dall'agnosticismo sull'origine così dello spirito d'intrapresa, come dello spirito del calcolo razionale. Sombart lo dichiara a chiare lettere: la sua opera indaga come quello spirito uno-e-bino si afferma nel mondo, non da dove esso proviene¹⁵. Ma se i nostri autori non possiedono una teoria del processo di costituzione di quello spirito, si trovano disarmati di fronte alla prospettiva del venir meno del suo "doppio carattere".

Una possibile risposta, in linea con il framework concettuale abbozzato nel §1, consiste nel cercare la genesi del "doppio carattere" dello spirito capitalistico nella dinamica delle passioni che si afferma nella modernità. Riprendiamo al riguardo l'elaborazione di Elena Pulcini, liberamente interpolandola con nostre osservazioni. L'individuo moderno non è un agente razionale e calcolatore, mosso da uno strumentale e freddo interesse, come pretenderebbe l'usuale immagine dell'*homo oeconomicus*, ma è animato da una peculiare passione predominante: l'amore di sé, che declina la propensione a migliorare la propria condizione sia come impulso illimitato di autoaffermazione, sia come spinta all'autoconservazione, ovvero tanto come passione dell'Io (il desiderio competitivo di distinguersi dagli altri e di ottenerne a ogni costo il riconoscimento), quanto come passione acquisitiva (il desiderio di possedere senza fine ricchezza e beni materiali) (Pulcini, 2001: 11; 2003: ix e 65; 2011: 56)¹⁶. Abbiamo dunque un'unica passione che si articola nella forma competitivo-innovativa ed in quella dell'utile da contabilizzare: mentre nella prima

¹⁵ «Nell'impostazione di quest'opera ho rinunciato a scoprire le origini del nuovo spirito e mi limito soltanto ad individuare le condizioni sociali nelle quali lo vediamo svilupparsi». Sombart (1902-16: 277).

¹⁶ L'affermarsi egemonico della passione dell'amore di sé va, a sua volta, spiegato sulla base del complessivo percorso della civilizzazione capitalistica. Il tema oltrepassa gli obiettivi di questa nota: accanto ad autori classici come Marx, Simmel e Polanyi, opere di riferimento sono Elias (1936-39); Dumont (1976) e Inglehart (1977).

articolazione essa induce gli uomini alla spesa di sé priva di calcolo, nell'altra riduce l'azione alla dimensione prosaica del lavoro e della misura della produzione. A differenza della famosa ricostruzione di Albert Hirschman (1977), secondo cui la modernità sarebbe la transizione dalle passioni guerriere per il potere al calmo interesse verso l'arricchimento, Pulcini illustra una metamorfosi delle passioni che *tiene assieme* Faust e il borghese, l'imprenditore e l'amministratore, l'innovazione rischiosa e la partita doppia, il capitale e la moneta. Le due dimensioni derivano dalla medesima matrice e stanno tra loro come il concavo rispetto al convesso, in termini che Flaubert così efficacemente esprime: «Soyez régulier et ordonné dans votre vie comme un bourgeois, ainsi vous pourrez être emporté et original dans votre œuvre».

Se ciò vale per le origini, nel corso della sua evoluzione storica il capitalismo conduce alle estreme conseguenze questa metamorfosi delle passioni (Pulcini, 2001: 165-66). È soltanto nel capitalismo che al mercato viene conferita la funzione di allocare (anche) la considerazione sociale: la quantità di denaro, grazie all'universalità delle transazioni, coincide con il livello del successo, dell'approvazione altrui e del potere (Bellanca, 2012). La costruzione dell'identità soggettiva, poggiando esclusivamente sulla capacità di ciascuno di ottenere denaro sui mercati, genera una motivazione per la quale «gli uomini [sono] spinti ad acquisire sempre più ricchezza, quale segno distintivo della propria superiorità, per ottenere l'ammirazione degli altri» (Pulcini, 2011: 64). L'unidimensionale rafforzarsi del legame tra denaro e virtù, reddito e prestigio, possesso di merci e realizzazione individuale, pone a fondamento della sociabilità una *dinamica mimetica* per cui desideriamo ciò che gli altri desiderano e gli altri appaiono, nel contempo, modelli da imitare e rivali da sconfiggere (*Ivi*: 70-71). Questa dinamica può svolgersi come gara al rialzo oppure al ribasso: come una lotta per il privilegio oppure per ridurre l'altro al proprio livello. I due tipi di competizione sono ben catturati da altrettanti concetti di beni economici che, a differenza dei beni privati consueti, si fondano entrambi, seppure con segni opposti, sul consumo congiunto¹⁷. Il primo concetto è quello di bene relazionale (BR): il consumo positivo di un soggetto aumenta se s'incrementa il consumo *positivo* di quel bene per altri soggetti. Un BR non può essere consumato da un solo individuo, perché dipende dalle modalità delle interazioni con gli altri e può essere fruito soltanto se condiviso. Un banale esempio tra i tanti è la visione di una partita di calcio dagli spalti dello stadio: il consumo positivo di Tizio cresce quanti più tifosi della sua squadra affollano gli spalti assieme a lui. L'altro concetto è quello di bene posizionale (BP): il

¹⁷ Seguiamo da vicino l'esposizione di Fiorito & Vatiéro (2013). Per i beni relazionali, si veda Uhlener (1989); per i beni posizionali, si veda Pagano (1999).

consumo positivo di un soggetto aumenta se s'incrementa il consumo *negativo* di quel bene per altri soggetti. Se un soggetto consuma una certa quantità di un BP, l'altro soggetto ne consuma un'eguale quantità negativa. Esempi di cruciale importanza sono beni come il prestigio o il potere: è impossibile che un soggetto ne fruisca, se non a detrimento dell'altro; se vi è un dominatore, abbiamo un dominato; se vi è qualcuno dallo status sociale superiore, abbiamo qualcun altro dallo status inferiore. Riprendendo una distinzione classica di Harvey Leibenstein (1950), il BR produce un *bandwagon effect*: la spinta a consumarlo cresce a misura che altri lo consumano. Il BR favorisce dunque forme di comportamento conformistico. Al contrario, il BP produce uno *snob effect*: la spinta a consumarlo di più cresce a misura che altri lo consumano di meno. Il BP favorisce dunque forme di comportamento tra loro differenziate. Nel capitalismo gli stessi individui perseguono i BR, cercando l'uniformità delle scelte di consumo, ed i BP, cercando il vantaggio relativo individuale. Animati dall'amore di sé, gli stessi individui si allineano nella gara al ribasso o egualitaristica dei BR e si distinguono l'uno rispetto agli altri nella gara al rialzo o élitistica dei BP.

Poiché i mercati capitalistici moltiplicano le disuguaglianze, la gara al ribasso si svolge nella sfera politica e assume la forma della moderna società liberaldemocratica (Pulcini, 2011: 78). In democrazia gli *homines politici* diventano *homines aequalis*, accedendo tutti alle medesime e virtualmente illimitate occasioni. Ciò, nell'ambito delle regole democratiche, impedisce a ciascuno di emergere, calandolo nell'indistinto grigiore e nell'*aurea mediocritas* della massa. Ma in tal maniera le passioni, portatrici della differenza tra Me e Te (si veda §1), sono svuotate: l'ambizione di coltivarle intenzionalmente si smorza e implode, la spinta illimitata che esse alimentano si estingue in una soggettività priva di *páthos* che rinuncia al cambiamento (Pulcini, 2001: 134-36). Inoltre, una società liberale prescrive e promuove una compiuta separazione tra sfera pubblica, nella quale l'individuo valuta i propri interessi e delibera intorno ad essi, e sfera privata, dove si annidano ancora i movimenti intimi dell'anima, i desideri irrazionali e i comportamenti emotivi (Pulcini, 2003: 90). Questa separazione è una formidabile strategia di svuotamento delle passioni che, confinate dentro la sfera privata, lasciano il campo ai sentimenti ben educati, i quali, collocandosi ad una eguale distanza sia dalla passione che dalla ragione, sono «una sorta di edulcorazione e amputazione del *páthos*, che è troppo distruttivo e pericoloso per essere ammesso nell'istituzione familiare» (Ivi: 154 e 186). Accade così, ad esempio, che la passione amorosa «perd[a] le sue qualità originarie di desiderio, eccesso, patologia per diventare un sentimento che sembra scaturire dalla

riattivazione laica dell'*agápe* cristiana; un sentimento cioè unicamente buono e positivo, "altruista", privo degli aspetti pericolosi e caotici dell'*éros*» (Ivi: 66).

Mentre Weber, Sombart e Schumpeter si preoccupano per il pericolo di un'eclisse dello spirito di Faust, a favore di una piena egemonia dello spirito borghese, Pulcini mostra che l'amore di sé, quale passione centrale della modernità, contiene e dispiega un'interna ambivalenza: esso è tanto passione della distinzione, quanto passione acquisitiva; è, nel contempo, propensione prometeica e propensione autoconservativa. Ne discende che la feroce gara posizionale, in ambito mercantile, si unisce, nella sfera politica, alla grigia vocazione al conformismo e all'egualitarismo; e che una ponderata soddisfazione dei bisogni si unisce ad un'illimitata spirale di desideri, quali «passioni d'attesa rivolte a beni o a soddisfazioni immaginati nel futuro» (Bodei, 1991: 18), che alimenta una coazione consumistica senza oggetto. L'individuo moderno è dunque dilacerato tra le istanze contrapposte ed incompatibili dell'amore di sé; soltanto una nuova metamorfosi delle sue passioni può farlo entrare in un differente orizzonte di senso.

3. Per una terapia omeopatica delle passioni

Quale possa essere un differente orizzonte di senso, viene suggerito da Keynes (1930: 65) in un brano che merita di essere riportato per esteso: «Quando l'accumulazione di ricchezza non rivestirà più un significato sociale importante, interverranno profondi mutamenti nel codice morale. Dovremo saperci liberare di molti dei principi pseudomoralistici che ci hanno superstiziosamente angosciati per due secoli, e per i quali abbiamo esaltato come massime virtù le qualità umane più spiacevoli. Dovremo avere il coraggio di assegnare alla motivazione "denaro" il suo vero valore. L'amore per il denaro come possesso, e distinto dall'amore per il denaro come mezzo per godere i piaceri della vita, sarà riconosciuto per quello che è: una passione morbosa, un po' ripugnante, una di quelle propensioni a metà criminali e a metà patologiche che di solito si consegnano con un brivido allo specialista delle malattie mentali. Saremo, infine, liberi di lasciar cadere tutte quelle abitudini sociali e quelle pratiche economiche relative alla distribuzione della ricchezza, e alle ricompense e penalità economiche, che adesso conserviamo a tutti i costi, per quanto di per sé sgradevoli e ingiuste, per la loro incredibile utilità a sollecitare l'accumulazione del capitale».

Dalle passioni è impossibile liberarsi, poiché esse – anche quelle che giudichiamo viziose, pericolose o perfino distruttive – danno significato alla nostra vita e motivazione alle nostre azioni. Possiamo però giocare le passioni l’una contro l’altra per limitare gli eccessi dell’amore di sé, in una terapia omeopatica volta a curare il simile con il simile, bilanciando una passione con altre passioni (Pulcini, 2009: 124; 2011: 76, 105, 147-50). Per delineare alcuni termini di questa strategia, riprendiamo l’argomentazione di Arnold Gehlen del §1: gli istinti diventano passioni poiché l’*homo sapiens* è costitutivamente immerso in una condizione di vulnerabilità. Un passo ulteriore può essere compiuto assieme a Giacomo Leopardi, nel cui rigoroso materialismo il corpo non è il veicolo della persona, bensì la persona incorporata (Timpanaro, 1970). Poiché la coscienza non è separata dal corpo, la malattia o la disabilità non appaiono comprensibili quali meri processi patologici di disfunzione; piuttosto, esse sono forme olistiche in cui la nostra debolezza si manifesta: anziché derivare soltanto dalla riduzione di una funzione fisiologica, esse concernono l’intera persona nella sua corporeità e sociabilità. Ma se – annota Leopardi – la persona nasce, diviene e muore in situazioni di vulnerabilità, non dobbiamo illuderla;¹⁸ possiamo soltanto consolarla, ossia *avere cura* di lei.¹⁹

La relazione di cura è dunque, con Leopardi, al centro di una concezione antropologica basata sul nesso tra vulnerabilità e passioni²⁰. Questi due termini appaiono inestricabili, in quanto le passioni «sono riconoscimenti di bisogno, di assenza di autosufficienza» (Nussbaum, 2001: 40); ossia, chiunque prova passioni sperimenta la vulnerabilità della condizione umana e l’esigenza così di curare, come di essere curato. Questa visione antropologica, pur lontanissima da quella dell’*economics* odierna, non delinea alcun ottimistico passaggio dal gretto *homo oeconomicus* ad un *homo reciprocans* (o, addirittura, ad un *homo donator*) connotato da una prosocialità

¹⁸ «Se questi miei sentimenti nascono da malattia, non so: so che, malato o sano, calpesto la vigliaccheria degli uomini, rifiuto ogni consolazione o ogn’inganno puerile, ed ho il coraggio di sostenere la privazione di ogni speranza, mirare intrepidamente il deserto della vita, non dissimularmi nessuna parte dell’infelicità umana, ed accettare tutte le conseguenze di una filosofia dolorosa, ma vera». Leopardi (1834).

¹⁹ «Viviamo, Porfirio mio, e confortiamoci insieme: non ricusiamo di portare quella parte che il destino ci ha stabilita, dei mali della nostra specie. Sì bene attendiamo a tenerci compagnia l’un l’altro; andiamoci incoraggiando, e dando mano e soccorso scambievolmente; per compiere nel miglior modo questa fatica della vita. La quale senza alcun fallo sarà breve. E quando la morte verrà, allora non ci dorremo: e anche in quell’ultimo tempo gli amici e i compagni ci conforteranno: e ci rallegrerà il pensiero che, poi che saremo spenti, essi molte volte ci ricorderanno e ci ameranno ancora». Leopardi (1827).

²⁰ «Il tema delle passioni domina lo *Zibaldone* di Giacomo Leopardi». Cacciapuoti (2010: 5). «La relazione di cura è un’ devozione asimmetrica, non-reciproca e parziale al benessere altrui, la quale richiede che uno renda sé stesso trasparente ai bisogni dell’altro» (Kittay, 2005: 111).

benevola e solidale²¹. Piuttosto, ogni relazione umana appassionata e, perciò stesso, aperta alla propria e all'altrui vulnerabilità, può alimentare il legame e l'inclusione non meno del conflitto e del distacco dall'altro. Ciò succede perché ogni relazione dell'*homo sapiens* può essere innescata da passioni quali aggressività, ambizione, avidità, gelosia o invidia, non meno che da passioni quali amore, gioco, giustizia, libertà o immaginazione. Di più: essendo ciascuna passione una forza moralmente intrattabile (si veda §1), nemmeno ha senso catalogarla come virtuosa o nefasta, cooperativa o opportunistica. Cambiare orizzonte di senso, rispetto ad un'epoca dominata dalla passione dell'amore di sé, non significa dunque tendere verso un Uomo Nuovo che ci piace maggiormente, come in definitiva suggerisce anche Keynes nel brano poco sopra menzionato, bensì creare le condizioni collettive affinché, in ciascun individuo, una sola passione storicamente egemone lasci il campo a tante passioni. Nelle parole di Claudio Napoleoni (1986: 215-16), «non si tratta di uscire dal capitalismo per entrare in un'altra cosa, ma di allargare nella massima misura possibile la differenza tra società e capitalismo, di allargare cioè la zona di non identificazione dell'uomo con la soggettività capovolta»; dove, possiamo aggiungere, la soggettività è capovolta proprio perché, nel capitalismo, prevale un'unica passione con le sue antinomie interne. La strategia omeopatica non consiste nel rimpiazzare le passioni che disdegniamo, o che non riusciamo a governare, con altre che preferiamo o che tentiamo di addomesticare. Piuttosto, questa strategia combatte la monotonicità dell'amore di sé con la polifonia dell'intero arco delle passioni umane. L'orizzonte di senso della modernità capitalistica può cominciare ad alterarsi se ridiamo voce a tutte le nostre passioni, sebbene ciò sia rischioso, poiché nulla e nessuno assicura che l'esito sarà in linea con le nostre speranze.

²¹ Nell'ultima parte di Pulcini (2001: 176 e sgg.), l'autrice imbecca una simile prospettiva; tuttavia, in Pulcini (2009) ella sembra adottare uno sguardo più disincantato ed in linea con la ricostruzione qui abbozzata.

Bibliografia

- Arendt, H. (1958), *Vita activa*, Bompiani, Milano, 1997.
- Bacon, F. (1625), *The Essays or Counsels, Civil and Moral*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1985.
- Becker, G. (1973), "Una teoria del matrimonio", ora in Id., *L'approccio economico al comportamento umano*, Il Mulino, Bologna, 1998.
- Bellanca, N. (2012), "Capitalism", in L. Bruni – S. Zamagni (eds.), *Handbook on the Economics of Philanthropy, Reciprocity and Social Enterprise*, Edward Elgar Publishers, Aldershot, pp.59-68.
- Bellanca, N. & Pichillo, G. (2014), "Identitarian passions", *International Review of Economics*, DOI 10.1007/s12232-014-0194-8.
- Benasayag, M. & Del Rey, A. (2007), *Elogio del conflitto*, Feltrinelli, Milano, 2008.
- Bobbio, N. (1979), *Il problema della guerra e le vie della pace*, Il Mulino, Bologna.
- Bodei, R. (1991), *Geometria delle passioni*, Feltrinelli, Milano.
- Bodei, R. (2010), *Ira. La passione furente*, Il Mulino, Bologna.
- Cacciapuoti, F. (2010), "Introduzione" a G. Leopardi, *Le passioni*, Donzelli, Roma.
- Collins, R. (1980), "Weber's last theory of capitalism: a systematization", *American Sociological Review*, XLV, dicembre, pp.925-942.
- Curi, U. (2013), *Passione*, Raffaello Cortina Editore, Milano.
- Despret, V. (2001), *Le emozioni*, Elèuthera, Milano.
- Dretske, F. (1995), *Naturalizing the mind*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Dumont, L. (1976), *Homo Aequalis I. Genesi e trionfo dell'ideologia economica*, Adelphi, Milano, 1984.
- Edelman, G.M. (1992), *Sulla materia della mente*, Adelphi, Milano, 1993.
- Elias, N. (1936-39), *Il processo di civilizzazione*, Il Mulino, Bologna, 1988.
- Elster, J. (1983), *Sour grapes. Studies in the subversion of rationality*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Elster, J. (1998), "Emotions and economic theory", *Journal of economic literature*, 36, pp.47-74.
- Fiorito, L. & Vatiero, M. (2013), "A joint reading of positional and relational goods", *Economia politica*, 30(1), pp.87-96.
- Frank, R. H. (1988), *Passions within reason: the strategic role of the emotions*, Norton, New York.
- Freud, S. (1920), "Al di là del principio di piacere", in Id., *Tre saggi sulla teoria sessuale e Al di là del principio di piacere*, Bollati Boringhieri, Torino, 2012.
- Freud, S. (1929), *Il disagio della civiltà e altri saggi*, Boringhieri, Torino, 1971.
- Fromm, E. (1973), *Anatomia della distruttività umana*, Mondadori, Milano, 1975.

- Gardner, J. & Macklem, T. (2006), "Value, Interest, and Well Being", *Utilitas*, 18(4), pp.362-382.
- Gehlen, A. (1940), *L'uomo. La sua natura e il suo posto nel mondo*, Feltrinelli, Milano, 1983.
- Gneezy, Uri, Stephen Meier & Pedro Rey-Biel (2011), "When and Why Incentives (Don't) Work to Modify Behavior", *Journal of Economic Perspectives*, 25(4), pp.191-210.
- Hirschman, A. O. (1977), *Le passioni e gli interessi*, Feltrinelli, Milano, 1979.
- Hirschman, A. O. (1986), "Interest", in *Rival views of market society*, Viking, New York, pp.35-55.
- Hirshleifer, J. (1993), "The affections and the passions: their economic logic", *Rationality & Society*, 5(2), pp.185-202.
- Holmes, S. (1995), *Passioni e vincoli*, Edizioni di Comunità, Torino, 1998.
- Hume, D. (1739), *Trattato sulla natura umana*, in Id., *Opere filosofiche*, Mondadori, Milano, 2008.
- Inglehart, R. (1977), *La rivoluzione silenziosa*, Rizzoli, Milano, 1983.
- Keynes, J. M. (1930), "Prospettive economiche per i nostri nipoti", in Id., *La fine del laissez-faire e altri scritti*, Bollati Boringhieri, Torino, 1991.
- Kittay, E. F. (2005), "Equality, dignity and disability", in M.A. Lyons – F. Waldron (eds.), *Perspectives on equality*, The Liffey Press, Dublin.
- Klein, M. (1957), *Invidia e gratitudine*, in Id., *Scritti*, Bollati Boringhieri, Torino, 1980.
- Leibenstein, H. (1950), "Bandwagon, snob, and Veblen effects in the theory of consumers' demand", *Quarterly journal of economics*, 64(2), pp.183-207.
- Leopardi, G. (1827), "Dialogo di Plotino e di Porfirio", in Id., *Poesie e prose*, a cura di F. Flora, Mondadori, Milano, 1949, vol.1: 1015-1016.
- Leopardi, G. (1834), "Dialogo di Tristano e di un amico", in Id., *Poesie e prose*, a cura di F. Flora, Mondadori, Milano, 1949, vol.1: 1019-1028.
- Levitt, S. D. & List, J. A. (2007), "What do laboratory experiments measuring social preferences reveal about the real world?", *Journal of economic perspectives*, 21(2), pp.153-174.
- Machiavelli, N. (1513-19), *Discorsi sopra la prima deca di Tito Livio*, in Id., *Il Principe e Discorsi*, Feltrinelli, Milano, 1960.
- Millikan, R.G. (2000), *On clear and confused ideas*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Montaigne, M. de (1580-95), *Saggi*, 2 voll., Adelphi, Milano, 1992.
- Moravia, S. (1995), "Esistenza e passione", in S. Vegetti Finzi, a cura di, *Storia delle passioni*, Laterza, Bari, pp.3-38.
- Napoleoni, C. (1986), "Critica ai critici", poi in Id., *Dalla scienza all'utopia*, Bollati Boringhieri, Torino, 1992.
- Nussbaum, M. C. (2001), *L'intelligenza delle emozioni*, Il Mulino, Bologna, 2004.

- Pagano, U. (1999), "Is power an economic good? Notes on social scarcity and the economics of positional goods", in Bowles, S. & Franzini, M. & Pagano, U. (eds.), *The politics and economics of power*, Routledge, London.
- Pinker, S. (1997), *Come funziona la mente*, Mondadori, Milano, 2000.
- Pulcini, E. (2001), *L'individuo senza passioni*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Pulcini, E. (2003), *Il potere di unire*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Pulcini, E. (2009), *La cura del mondo*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Pulcini, E. (2011), *Invidia*, Il Mulino, Bologna.
- Rorty, A. (1978), "Explaining emotions", *Journal of Philosophy*, 75(3), pp.139-61.
- Schumpeter, J.A. (1919), "Sociologia degli imperialismi", in Id., *Sociologia dell'imperialismo*, Laterza, Bari, 1972.
- Schumpeter, J.A. (1942), *Capitalismo, socialismo e democrazia*, Etas, Milano, 1977.
- Searle J.R. (1983), *Della intenzionalità*, Bompiani, Milano, 1985.
- Shakespeare, W. (1598-99), *Enrico V*, in Id., *Tutte le opere*, Sansoni, Firenze, 1964.
- Shackle, G. L. S. (1955), *Uncertainty in Economics and other reflections*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sombart, W. (1902-16), *Il capitalismo moderno*, tr.it. parziale della II ed. Utet, Torino, 1980.
- Sombart, W. (1913) *Il borghese*, Longanesi, Milano, 1978.
- Timpanaro, S. (1970), *Sul materialismo*, Nistri-Lischi, Pisa, II ed., 1975.
- Triglia, C. (1998), *Sociologia economica*, Il Mulino, Bologna.
- Uhlener, C. J. (1989), "'Relational goods' and participation: incorporating sociability into a theory of rational action", *Public choice*, 62: 253-285.
- Walzer, M. (1999), *Ragione e passione*, Feltrinelli, Milano, 2001.
- Weber, M. (1904-05), *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo*, Sansoni, Firenze, 1977.
- Weber, M. (1917), "Il significato della 'avalutatività' delle scienze sociologiche e economiche", in Id., *Il metodo delle scienze storico-sociali*, Mondadori, Milano, 1974.
- Weber, M. (1919-20), *Storia economica (1919-20)*, Donzelli, Milano, 1993.
- Wright, G.H. von (1980), *Libertà e determinazione*, Pratiche editrice, Parma, 1984.
- Zolo, D. (1995), *Cosmopolis*, II ed. 2002, Feltrinelli, Milano.