

Mario Fabbri

L'economia immaginaria



la fabbrica
delle illusioni

copertina

M.C. Escher's "Waterfall"

© 2017 The M.C. Escher Company - The Netherlands.

All rights reserved. www.mcescher.com

impaginazione

Maria Giovanna Mascaro

stampa

CreateSpace Independent Publishing Platform

edizione

© 2017 La fabbrica delle illusioni srls (Torino) Tutti i diritti riservati

fabbricadelleillusioni@gmail.com

ISBN 978-154692349-7

vers. 1.5

Contenuto

ARGOMENTO DEL LIBRO

PARTE PRIMA I FATTORI IN GIOCO

1. Un modo diverso di guardare allo sviluppo economico	5
2. Cicli economici e dopoguerra	10
3. Sviluppo economico e vincoli sociali	17
4. Un'ipotesi alternativa	22
5. Keynes: per metà sottoconsumista, per metà economista ortodosso	24
6. Risposta a due obiezioni	27
7. Gli svantaggi della specializzazione	30
8. Il ruolo centrale delle classi alte nell'introduzione di nuove forme di consumo	35
9. Le intuizioni di Henry Ford	38
10. L'effetto Sismondi	39
11. Ulteriori riflessioni sull'effetto Sismondi	44
12. Perché la gente vuole lavorare?	48
13. La compiacenza	55
14. Ubiquità e origine sociobiologica della compiacenza	57

PARTE SECONDA L'ECONOMIA IMMAGINARIA

15. L'economia immaginaria	65
16. La meravigliosa espandibilità del settore dei servizi	68
17. L'economia immaginaria distribuisce nella società i prodotti dell'economia reale	70
18. L'inarrestabile ascesa dei costi eccipienti	72
19. Breve ricognizione nell'economia immaginaria	76
20. La dinamica della complessità	81
21. La fallacia <i>micro-macro</i>	84
22. Le inesauribili sorgenti del lavoro improduttivo	87

23. Poca visibilità e normale ineliminabilità delle inefficienze	89
24. Le nevrosi delle grandi aziende	93
25. Perché il prezzo del pane si allontana da quello del grano	99
26. L'utile concetto di "causazione per scomparsa"	102
27. Una visione d'insieme	104
28. L'economia immaginaria può stimolare lo sviluppo economico	106
29. L'economia immaginaria può essere ininfluyente sullo sviluppo economico	107
30. L'economia immaginaria può nuocere allo sviluppo economico	109

**PARTE TERZA PERCHÉ L'ECONOMIA IMMAGINARIA SFUGGE
ALLA COMUNE ATTENZIONE?**

31. Premessa: l'avanzata del pensiero irrazionale	113
32. La realtà come costruzione sociale	119
33. Il guardiano della realtà	124
34. Riepilogo	129
35. Una considerazione finale	131

APPENDICE

Per uscire dalla crisi	135
Riflessione sulle crisi e le ricette degli economisti	139
Sull'uso futile della matematica nelle teorie economiche	143
Storia del paese d'Ailati	145

NOTE	157
------	-----

BIBLIOGRAFIA	161
--------------	-----

INDICI	165
--------	-----

Argomento del libro

*Non sono gli economisti che mancano,
è la scienza economica.*

Sergio Ricossa¹

Questo testo ha l'obiettivo di presentare una concezione del sistema economico nuova e più adeguata di quelle correnti oggi e di cui ho studiato le debolezze qualche anno fa ne *La fabbrica delle illusioni*.

Si pensi alla loro incapacità di fare previsioni robuste o agli insanabili contrasti tra scuole teoriche contrapposte. È un genere di diatribe che non durerebbe a lungo in una scienza seria.

La conclusione allora fu che le teorie economiche non nascono affatto da uno studio passionato dei fatti economici, perché di solito gli economisti sono propagandisti faziosi di una visione politica: liberista o centralista.

Essi imitano i fisici nel far uso di moltissima matematica che però non serve a rendere più precise le loro previsioni ma solo a conferire un "aspetto scientifico" a delle costruzioni fantastiche, distaccate dalla realtà.

È un uso strumentale che li porta a commettere, senza accorgersene, errori matematici madornali che verrebbero subito alla luce se la matematica invece fosse utilizzata per fini concreti. Al proposito si veda *Sull'uso futile della matematica nelle teorie economiche*, qui in *Appendice*.

E le mie critiche non sono certo isolate, dato che oggi esiste quasi uno specifico ramo di saggistica dedicato a castigare l'economia politica: si prenda semplicemente il titolo del saggio *Lettera aperta ai guru dell'economia che ci prendono per imbecilli*, dell'economista Bernard Maris poi tragicamente perito nell'attentato islamista a *Charlie Hebdo* del gennaio 2015 a Parigi.

Ma per mostrare l'inconsistenza delle attuali dottrine economiche, basta una riflessione molto semplice:

Per costruire teorie sui comportamenti economici degli uomini, potrebbe mai essere sensato appoggiarsi a sofisticatissime elucubrazioni matematiche come fanno gli economisti, ed evitare però attentamente di considerare quello che, sui modi in cui gli uomini si comportano, hanno rilevato sociologi, psicologi e storici?

Qui infatti per esporre le nostre nuove idee, non useremo formule ma ragioneremo appunto di meccanismi socio-psicologici importantissimi per i comportamenti umani e ignorati dagli economisti.

E non ci limiteremo a raccomandare una strada nuova per degli sviluppi futuri ma lungo di essa percorreremo già parecchio cammino, sviluppando il cruciale concetto di *economia immaginaria* che è inteso a catturare l'enorme mole di attività oggi ritenute "economiche" ma che non producono né beni né "servizi reali" come quelli medici: esse svolgono, in sostanza, solo la funzione di distribuire reddito a tantissimi membri della società.

Da questa nuova prospettiva diventa sorprendentemente facile dar conto di una quantità di comportamenti e sviluppi che sono cruciali per l'economia, ma agli economisti restano oscuri o addirittura invisibili.

La logica che esamineremo tocca in qualche misura tutte le società umane, ma qui ci concentreremo sui suoi esiti più spettacolari che si incontrano nelle società ricche e tecnicamente sviluppate del nostro tempo.

Una nota conclusiva. Qualche lettore potrebbe restare colpito dal tono molto deciso di alcune affermazioni: le ho scritte così per sottoporre alla sua valutazione critica delle idee che a me paiono degne di attenzione e riflessione, ma tenendole semplici e chiare quanto possibile, senza annacquarle con troppe attenuazioni e cautele.

Queste allungherebbero fastidiosamente il discorso senza mai produrre un risultato perfetto e non criticabile. Sarebbe una cattiva scelta in un testo che mi sono impegnato per mantenere breve e leggibile.

La trattazione è divisa in tre parti:

- presentazione dei fattori-base che producono l'*economia immaginaria*
 - veloce rassegna delle sue caratteristiche e logiche più rilevanti
 - indagine sul perché la sua presenza sfugge alla comune consapevolezza.
- Chi preferisse avere dall'inizio una rapida visione del terreno che esploreremo può leggere il raccontino *Storia del paese di Ailati* qui in *Appendice*. Lo avevo scritto anni fa per proporre ai miei conoscenti una parte delle logiche che qui ora sono esposte in modo molto più articolato.

PARTE PRIMA

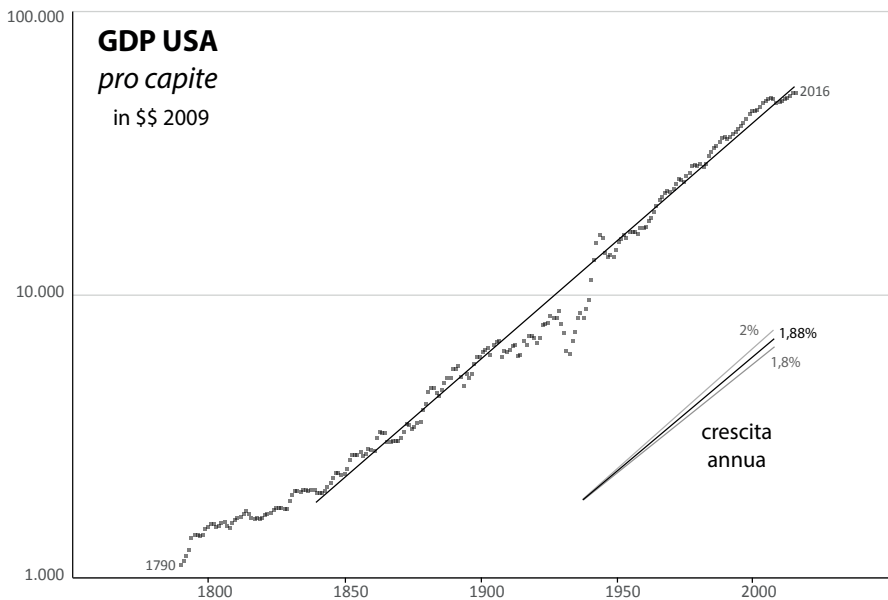
I fattori in gioco

1. Un modo diverso di guardare allo sviluppo economico

L'oggetto di questo studio è l'*economia immaginaria*: la parte crescente del sistema economico che dichiara di essere “produttiva” e non lo è.

Per inquadrarla adeguatamente occorre un nuovo repertorio di concetti che ora presenteremo. Il lettore è avvertito che quanto qui troverà è in contrasto insanabile con le concezioni oggi correnti tra gli esperti.

Il modo più diretto per esporre le nostre nuove idee è di prendere le mosse dal singolare andamento del reddito medio negli Stati Uniti dalla loro nascita ai nostri tempi:^a



L'asse verticale non è lineare ma logaritmico, di modo che un ritmo di crescita costante ha l'aspetto di una retta tanto più ripida quanto più la crescita è veloce.

^a Fonte dei dati: Louis Johnston and Samuel H. Williamson, “What Was the U.S. GDP Then?” MeasuringWorth, 2017 – www.measuringworth.org/usgdp/
Intervallo: 1841-2016; qualità della regressione: $R^2 = 0,98$ e $F = 9541$ per 174 gradi di libertà.

E dagli anni '40 dell'Ottocento ai giorni nostri la salita – che è stata di circa 25 volte – corrisponde in modo evidente proprio ad una retta, anche se all'inizio si intravedono delle piccole oscillazioni, che sono i famosi *cicli economici* dell'Ottocento, e poi c'è un ampio zig zag, che è la Grande Depressione degli anni '30 del Novecento.

Ma, a parte questi disturbi temporanei, il reddito dell'americano medio è cresciuto per 170 anni al tasso dell'1,9% annuo con straordinaria regolarità.^a

In questo lungo arco di tempo tutto si è mosso nell'economia americana: le politiche di *import-export* – protezionismo/libero mercato –, i tassi di interesse, i rapporti di cambio, il clima politico, la dimensione e tipo degli investimenti...

Che cosa dovremmo pensare allora delle risolte dichiarazioni di economisti e politici che l'adozione di questa o quella politica, cara oppure odiosa al loro cuore, aveva o avrebbe *realmente* cambiato la situazione del paese?

Che cosa dovremmo pensare se poi, a parte alcune fluttuazioni limitate e sempre *perfettamente recuperate*, l'economia ha continuato a crescere imperterrita, sempre allo stesso ritmo, per più di un secolo e mezzo?

Non sono stato certamente io il primo a scoprire questo andamento rettilineo, ma esso è una di quelle stranezze a cui gli economisti non fanno caso, fedeli alla tradizione di ignorare le cose che non sanno spiegare.

E una spiegazione essi non la potevano trovare, perché l'andamento del reddito medio USA è incompatibile con le idee che la teoria economica ha sviluppato lungo la strada che ha imboccato due secoli e mezzo fa.

Infatti la sua straordinaria linearità è una diretta confutazione dell'idea, proposta da Adam Smith nel 1776 e ritenuta sostanzialmente corretta ancor oggi dai più, che la crescita del benessere materiale di un paese è il semplice risultato del potenziamento del suo settore produttivo.

^a Va detto che questa linearità riposa sulla bontà del deflazionamento calcolato dagli economisti, ossia sul fatto che questo reddito in dollari deflazionati catturi bene i livelli e i movimenti del "consumo" sui quali operano le inerzie e resistenze psicosociologiche di cui parleremo.

Ma – domandiamoci – come potrebbe la composizione del susseguirsi, in qualche misura casuale, di invenzioni ed innovazioni tecnologiche con quello delle mutevoli decisioni di investimento nelle industrie produrre un ritmo di crescita così uniforme su un arco di tempo così lungo?

Però tanta linearità ci suggerisce anche quale diversa strada le riflessioni avrebbero dovuto prendere, perché la straordinaria costanza di questo 1,9% ci fa intuire l'esistenza di un qualche "limite fisiologico", diverso e più stringente della mera capacità produttiva, che ha messo un tetto alla velocità di crescita del reddito *pro capite*.

E l'idea più logica è che la velocità a cui la società americana riesce ad adottare nuove forme di consumo abbia dei limiti precisi e molto stabili.

Viene cioè da pensare che, dopo la conquista dell'indipendenza e un periodo di assestamenti iniziali,^a la società americana abbia preso ad innalzare i suoi modi di vita verso un'opulenza sempre maggiore alla *massima velocità di cambiamento* consentita dalla sua "indole", e che tale *indole* sia rimasta invariata fino ad oggi.

Mostriamo che dell'esistenza di una tale *velocità massima di adozione di nuove forme di consumo* ci sono molti eccellenti riscontri. E poi esploriamo le conseguenze di ciò per lo sviluppo economico.

Ora dobbiamo fare due premesse: la prima è che qui utilizzeremo il termine "consumo" in modo diverso e più esteso dell'abituale, perché lo equipareremo semplicemente all'*utilizzo di reddito per un qualsiasi acquisto*,^b indipendentemente dallo scopo dello stesso.

^a Il primo segno visibile del tramonto del vecchio "clima coloniale" potrebbe essere l'elezione alla presidenza degli Stati Uniti, nel 1828, di un rappresentante della frontiera, Andrew Jackson, in luogo dei consueti esponenti delle classi alte tradizionali.

^b Ciò equivale a non far differenza se il signor Smith spende 100 dollari per acquistare del tabacco, una zappa, un quadro o venti azioni della ACME Ltd. Non ci domandiamo cioè se egli vuole la zappa perché è agricoltore, ossia "per una finalità economica", o per coltivare il suo giardino a cui ama provvedere personalmente per diletto. Invece gli economisti classici considerano essenziale accertare se l'*intenzione* che muove all'acquisto è "economica" o no. Essi distinguono, ad esempio, un antiquario che acquista un quadro a un'asta per rivenderlo, e fa un "investimento", dal privato che lo acquista alla stessa asta, per metterlo sulla parete di casa e fa un semplice atto di consumo. Dicono che il quadro acquistato dall'antiquario fa parte del suo "capitale", quello del privato no, a meno che a un certo punto egli non cambi idea e decida di rivenderlo. E siccome nella mente dei proprietari di immobili venderli è un'opzione abituale,

Infatti gli acquisti, per qualsiasi motivo siano fatti, stimolano sempre in qualche misura l'attività del sistema produttivo. E Keynes denomina “domanda aggregata” il loro ammontare complessivo.

In esso attribuisce un ruolo centrale alla frazione, distinta dal “consumo”, detta “investimento” perché, restando in ciò fedele a Smith, ritiene che il potenziamento del sistema produttivo sia la causa diretta della prosperità generale. Le nostre idee sono diverse e possiamo semplificare la terminologia.

La seconda premessa è che rifletteremo più sui *consumi di beni materiali* che *di servizi*, perché sono i beni materiali quelli davvero essenziali. E delle semplificazioni, se portano a focalizzarsi sulle logiche ad essi relative, possono addirittura riuscire vantaggiose.

Inoltre, tra servizi come l'assistenza sanitaria e servizi come la consulenza fiscale occorre fare una distinzione che è fondamentale ma difficile da chiarire, almeno fino a quando non avremo spiegato meglio ciò che va inteso per “economia immaginaria”.

Cominciamo dunque col rilevare che ciascuno dei consumi normalmente praticati in una società corrisponde o ad un'*abitudine*, parte dei tradizionali modi di vita, o ad una *novità* che sta trovando il suo posto tra le *abitudini* preesistenti.

E questo “trovar posto” richiede sempre di completare *un percorso*: dalla prima introduzione in quartieri innovativi della società ad una successiva più ampia adozione che cambi le abitudini di gran parte della popolazione.

Ora modificare, anche in senso opulento, i propri modi di vita produce sempre un qualche *stress*. Di conseguenza, se pure il flusso di novità attraenti disponibili fosse rapidissimo, un qualche limite alla velocità con cui esse possono entrare nell'uso *deve esserci di sicuro*.

Proviamo a immaginare, ad esempio, gli effetti di un innalzamento sistematico dei livelli di consumo del 7% all'anno:

dicono che essi sono sempre *capitale*. Il tutto è piuttosto cervellotico. Agli amanti della storia delle idee, segnalo che quest'uso del termine *consumo* ha un precedente nella terminologia “ingenua” di Pierre Le Pesant de Boisguilbert (1646-1714).

Ci sarebbe un raddoppio del tenore di vita in dieci anni, una quadruplicazione in venti, una moltiplicazione per 8 in trenta...

Un sessantenne si troverebbe a praticare modi di consumo entrati in uso per tre quarti dopo il suo quarantesimo anno d'età. E dovrebbe prevenire uno sviluppo analogo per i vent'anni successivi, in modo, a ottant'anni, da lasciare un mondo in cui le forme di consumo che erano praticate nella sua prima infanzia corrispondono a meno di un 250esimo di quelle entrate in uso durante tutta la sua vita.

Un tale scenario non è compatibile con la capacità di adattamento di una qualsiasi società umana.

Novità e cambiamenti possono essere utili o affascinanti ma richiedono anche di pagare un costo psicologico, e se questo è troppo elevato finiamo per mantenerci fedeli alle abitudini familiari. Questo mette necessariamente un limite alla velocità di crescita del "tenore di vita" e quindi anche a quella dello sviluppo economico.

Potrebbe essere questa "resistenza al cambiamento" il freno che per quasi due secoli ha tenuto con precisione fermo all'1,9% lo sviluppo di una società americana che – viene allora da pensare – sotto il mero aspetto tecnico-produttivo avrebbe potuto crescere più in fretta?

Ecco un primo indizio a favore di quest'idea: è precisamente quando nel primo Ottocento inglese la rivoluzione industriale, grazie all'adozione dei macchinari, prese ad accrescere *in modo insolitamente rapido* la disponibilità di beni, che alcuni autori "sottoconsumisti" cominciarono a segnalare una resistenza della società ad innalzare le abitudini di consumo altrettanto in fretta. E identificarono in ciò il vero limite alla crescita economica.

Thomas Malthus nel 1820:

La storia della società umana mostra a sufficienza che un gusto efficace per i lussi e le comodità, cioè un gusto tale da stimolare adeguatamente l'attività produttiva, invece di essere pronto a comparire quando ce n'è bisogno, è una pianta che cresce lentamente, [e mostra pure] che è un gravissimo errore dare per scontato che l'umanità produrrà e consumerà tutto quello che ha il potere di produrre e consumare...²

Ma quasi tutti gli altri economisti, euforici per i grandiosi progressi del sistema manifatturiero, erano fautori della sua espansione incondizionata e affermavano con bella sicurezza che gli umani desideri di consumo sono insaziabili, per cui qualsiasi incremento produttivo – tranne fosse errone-

amente indirizzato verso “merci non richieste” – poteva sempre trovare sbocco profittevole nelle vendite al pubblico.

Ricardo contro Malthus:

A noi tutti piace comperare e consumare. La difficoltà sta nella produzione.³

Ora, l'idea che il difficile sia produrre è stata corretta in molti casi della storia: nella *Rovina delle nazioni* io ho esaminato cinque sviluppi del genere, dalla caduta dell'impero romano alla crisi dell'Italia del Seicento.

Ma i casi non sono tutti uguali. E, in opposizione agli economisti ortodossi, il grande sociologo tedesco Max Weber scrive, estremizzando:

L'uomo “per natura” non vuole guadagnare denaro e sempre più denaro, ma semplicemente vivere, vivere come è abituato a vivere e guadagnare tanto quanto è necessario a tal fine.⁴

Sull'argomento, in definitiva la formulazione più equilibrata, e citata anche da Keynes nella *Teoria generale*, è quella dei due sottoconsumisti Hobson e Mummery:

...nello stato normale delle comunità industriali moderne, il consumo limita la produzione e non la produzione il consumo.⁵

2. Cicli economici e dopoguerra

Che gli economisti ortodossi non capissero bene la nuova situazione creata con la *rivoluzione industriale* emerge bene nella loro incapacità di spiegare la comparsa di ricorrenti *crisi commerciali* che, nei loro crolli rovinosi delle vendite, sembrano piuttosto dar ragione alle tesi di Malthus.

Nell'Ottocento esse scoppiavano con curiosa regolarità: una per decennio. Da uno studio della fine del secolo: 1815, 1825, 1836, 1847, 1857, 1866, 1873, 1882, 1890.⁶

A un certo momento fu congetturato che potessero essere legate al ciclo di undici anni delle macchie solari, ma la spiegazione non stette in piedi, come le tante altre proposte in più di un secolo di futili elucubrazioni.

Eppure già nel 1837 era stato rilevato che queste crisi si inserivano entro cicli che avevano una logica precisa:

Troviamo che [lo stato dell'economia] va soggetto a diverse condizioni che periodicamente ritornano; esso a quanto pare ruota in un ciclo ben definito. Prima lo troviamo in uno stato di stasi, poi di miglioramento, crescente fiducia, prosperità, eccitazione, frenesia, convulsioni, pressione, ristagno, sofferenza, per finire nuovamente nella stasi.⁷

Così nel 1859⁸, dopo altri due cicli che avevano replicato fedelmente tale svolgimento, fu realizzata questa stampa:⁹



Oggi si parla sempre di *crisi economiche* ma non più del *ciclo economico* perché la bella regolarità dell'Ottocento è sparita, aiutando gli economisti a dimenticarsi di ciò che non sono capaci di spiegare.

Ma fino a quando, nella seconda parte del Novecento, il fenomeno non si attenuò, le riflessioni su di esso furono numerose e inconcludenti.

Ad esempio nel 1927:

A mano a mano che la conoscenza dei cicli economici cresce, più sforzo occorre per padroneggiarla...^a I primi a scrivere sulle “crisi commerciali” potevano presumere di avere, insieme con i loro lettori, buona familiarità col fenomeno da spiegare... [Ma adesso] sono diventate necessarie delle preparazioni elaborate, non perché gli attacchi diretti sul problema si siano dimostrati infruttuosi, ma perché hanno raggiunto risultati così numerosi e così diversi. Pare che ogni investigatore della causa delle crisi commerciali abbia sviluppato con efficacia l'ipotesi che incontrava il suo gradimento...¹⁰

E nel 1958:

Il passatempo vecchio stile di fare teorie sui cicli economici è di nuovo di moda. Ma le teorie prodotte negli anni recenti sono fondamentalmente diverse da quelle che le hanno precedute...¹¹

Questi sono due pregevoli esempi dell'arte con cui gli “esperti” nascondono la propria incomprendenza di argomenti di loro competenza...

Ma è mai possibile che un fenomeno così diffuso e ripetitivo non abbia anche una spiegazione piuttosto semplice?

E infatti dalla prospettiva *sottoconsumistica* è agevole dar conto sia della causa delle crisi sia, cosa ancora più rilevante, della loro regolarità.

Già nel 1819, nella crisi post-napoleonica che seguiva la brusca riduzione delle forniture per gli eserciti, lo storico e sottoconsumista svizzero Sismondo Sismondi^b dichiarò che essa nasceva da una produzione eccessiva rispetto ai consumi.

^a In questa citazione, come in altre, la presenza di “...” indica l'omissione di parte del testo originale. Mi è sembrata una scelta meno pesante dell'uso, più corretto, di “[...]”.

^b Fu uno storico apprezzato ma si interessò anche di economia, all'inizio come normale seguace di Smith, poi come critico di un libero mercato autonomo dall'intervento dello Stato. Nel *Manifesto del partito comunista* è qualificato da Marx ed Engels come «il più alto esponente» di un «socialismo piccolo-borghese» ostile al grande capitalismo ma irrilevante.

Era preoccupato per la diffusione dei macchinari che aumentavano la produzione e riducevano monte-salari e consumi dei lavoratori:

...gli imprenditori, regolando ciascuno da sé i lavori che mettono a piano non più sui bisogni della società a cui dovrebbero provvedere, ma sui capitali di cui dispongono, fanno più prodotto di quello che si può consumare... Quando il consumo è limitato e non può crescere... l'invenzione di una macchina che rimpiazza una quantità di uomini con una forza inanimata è una calamità, perché l'inventore invece di usarla per far star bene i propri operai, la utilizza per ammazzare gli operai del suo rivale.¹²

È la stessa sindrome che in futuro spingerà ad intese tra Stati contro la costruzione di troppi e troppo efficienti (!) impianti siderurgici^a ed a multare o distruggere l'“eccesso” di produzioni agricole.

Così Sismondi, che come Keynes aveva inclinazioni *centraliste*, centoventi anni prima di lui, suggerisce che per prevenire le crisi lo Stato dovrebbe “raffreddare l'economia”:

Ci sarebbero dei casi dove, moderando il passo del sistema economico, e arrestando una crescita disordinata, [il governo] renderebbe un grande servizio alla società.¹³

Ma l'elemento più persuasivo a favore delle concezioni sottoconsumistiche è che tenendo conto del *limite di velocità per l'ascesa dei consumi* si riesce a spiegare in modo semplicissimo la regolarità di questi cicli che è rimasta misteriosa tanto a lungo. Dalla *Fabbrica delle illusioni*:

[Nei cicli economici] recitano due soli attori: il consumo, vincolato da fattori socioculturali, il quale sulla distanza può crescere [poniamo...] solo al ritmo del 2%, e la produzione che, subordinata solo a vincoli tecnologici-organizzativi, può aumentare molto più in fretta... Ma i tentativi della produzione non possono riuscire perché si scontrano col ferreo limite della capacità di consumo: una, due, tre, più volte...^b



^a Su questi temi sgradevoli per gli economisti liberisti, cfr. PERELMAN, *Railroading Economics*.

^b Dalla *Fabbrica delle illusioni*, p. 236. Cfr. *ibid.*, pp. 234 ss. per un'esposizione più diffusa.

Sono il brano che hai
appena letto



Se ti sono sembrato interessante
puoi trovare due altri brani



e se poi vuoi acquistare tutto il libro da cui
usciamo, lo puoi fare



E se ritieni che leggermi potrebbe interessare
(o inquietare) qualcuno che conosci,
ti ringrazio se mi spedirai
a lui per e-mail,



magari con una raccomandazione!