

13. La compiacenza

Ora domandiamoci: com'è possibile che un'ampia e crescente massa di lavoratori riceva un reddito per svolgere delle attività "improduttive"?

Come potrebbero le aziende pagare tantissimi lavoratori improduttivi, se poi devono competere su un mercato in cui la concorrenza elimina senza pietà gli operatori con costi troppo elevati?

Quest'ovvio ragionamento sembra escludere senza appelli la possibilità di sviluppi come quelli che stiamo proponendo, ma a dimostrare che esso è totalmente errato basta un semplice raccontino:

Molti anni fa, quando tempi e modi di lavorare erano meno evoluti di adesso, c'era una regione affollata di piccole aziende tessili padronali, efficientissime secondo i canoni del tempo e che si facevano un'accesa concorrenza limando le spese all'osso.

Per risparmiare i padroni sbrigano da sé le pratiche contabili e di segreteria, e il personale è quasi unicamente composto da addetti alla produzione e al trasporto dei tessuti.

Un giorno, uno di questi capi d'azienda a cui gli affari stanno andando meglio del solito riceve la visita di un vecchio amico a cui è debitore di parecchi favori.

«Stavolta i problemi ce li ho io – dice l'amico – mia figlia Giovanna non mi dà pace. Aniché trovarsi un marito, come fanno tutte le altre, vuole assolutamente mettersi a lavorare ed essere indipendente... non è che per caso tu le potresti rimediare qualcosa? È istruita ma non conosce nessun mestiere e non è neanche troppo robusta. Ti chiederei solo di non metterla sulle linee».

L'imprenditore è perplesso ma poi, tenuto conto del buon andamento degli affari, pensa ad una soluzione insolita. Potrebbe concedersi un piccolo lusso, potrebbe richiedere a Giovanna di mettere in bella copia le sue lettere, un'attività che aveva sempre trovato tediosa, ed anche di tenere la traccia dei suoi impegni e di portare il caffè agli ospiti, insomma – oggi si direbbe – di fargli da segretaria.

Così *per compiacere un amico* si accolla un costo per svolgere dei lavori che sono già coperti o nemmeno necessari. E con ciò rende un po' meno competitiva la propria azienda.

È un ambiente di provincia e la notizia si diffonde in fretta. Gli altri proprietari deplorano la novità: «È uno spreco per darsi importanza». «È più il tempo che passa ad aggiustare quel che la ragazza combina di quello che risparmia. E le paga pure uno stipendio!» ghignano i bene informati.

Ma le ragazze più intraprendenti prendono nota. E poco dopo una vedova molto decisa si presenta a un capo d'azienda notoriamente tenero di cuore: «Potrei fare lo stesso lavoro di Giovanna. E io ho molto più bisogno, con due figli da mantenere».

Così compare il secondo esemplare della specie. E dopo qualche tempo le aziende con la segretaria sono già tre o quattro.

Alcuni anni dopo, secondo le normali dinamiche di diffusione delle innovazioni, tutti i capi d'azienda che si rispettano hanno la segretaria, e nelle aziende più grandi anche i funzionari di primo livello, però all'inizio in condivisione tra di loro.

Ormai è il capo d'azienda senza segretaria ad essere guardato con perplessità.

Economizzare su questa piccola spesa che al giorno d'oggi è indispensabile? Non sarà indizio di un cattivo andamento degli affari o di una taccagneria ridicola?

Alla fine anche gli ultimi bastioni dell'efficienza all'osso capitolano.

Adesso tutte le aziende sono tornate competitive allo stesso modo.

E tutto appare perfettamente logico e razionale, anche perché certe segretarie sono divenute davvero molto esperte e da poche indicazioni sanno impostare da sole lettere molto professionali e in grado di far fare bella figura all'azienda.

Invece i capi hanno perso l'inclinazione per i tanti lavori e lavoretti di cui prima si prendevano cura. Adesso fanno molte più riunioni e “non ne avrebbero più il tempo”.

Il piccolo industriale, che assume Giovanna per far piacere all'amico, e lo stesso padre di Giovanna, che si adopera per trovar lavoro alla figlia, ci forniscono degli esempi dell'attitudine, generale tra gli uomini, a venire incontro alle richieste dei loro simili, che qui chiamiamo “compiacenza”.^a

^a Questo è un concetto illuminante, ma certo non particolarmente nuovo. Si veda, ad esempio, l'idea di “simpatia” nella *Teoria dei sentimenti morali* di Adam Smith.

Il racconto ci assicura che la compiacenza può far crescere l'*economia immaginaria* anche in presenza di un'accesa competizione di mercato, perché i costi tecnicamente superflui che essa fa entrare nell'*uso comune* non nuocciono alle aziende nella competizione di mercato, e possono addirittura divenire necessari per esse.

Solo fuori dalla vasta regione dell'*uso comune*, prodotto da costumi o da leggi, le logiche possono essere quelle, basate sul profitto, che sono descritte nei testi di economia.

Per cui, mentre i gestori delle aziende continuano a confrontarsi col vincolo dell'efficienza, il mondo può essere anche sempre più affollato di lavoratori improduttivi.

La *compiacenza* è un elemento fondamentale della nostra spiegazione perché permette di guardare alla crescita dell'*economia immaginaria* come a un processo *spontaneo ed impersonale* che va avanti da sé, seguendo una sorta di cammino di minor resistenza.

Non c'è bisogno di immaginare che sia il prodotto di una qualche mente, di una sorta di cospirazione benevola che persegue uno scopo, anche se un'idea del genere può a volte avere valore euristico, ossia indirizzare meglio che casualmente interpretazioni e previsioni.

Ma chi prendesse una tale posizione sul serio si metterebbe nella stessa posizione di coloro che ritengono che lo sviluppo delle specie viventi debba essere pilotato da un qualche misterioso architetto, e non dal processo *spontaneo ed impersonale* della selezione naturale.

14. Ubiquità e origine sociobiologica della compiacenza

La comune tesi retorica che l'uomo è egoista e indifferente al benessere dei suoi simili può proporre moltissimi esempi di comportamenti assai distanti dalla generale fratellanza auspicata dai sognatori.

Ma questa è una concezione parziale e sviante perché gli uomini sono "animali sociali" e *debbono* essere *nativamente* capaci di influenzarsi tra di loro nei comportamenti in modo efficace.

Certuni sono meno sensibili a queste pressioni psicologiche, ma se esse vengono esercitate è perché ottengono spesso dei risultati, perché in tutti è presente una qualche disponibilità a lasciarsi muovere dalle richieste dei propri simili per ottenerne approvazione e gradimento.

Ora, tale importantissima peculiarità della psicologia umana, dato che è un prodotto della selezione naturale, deve avvantaggiare in qualche modo la diffusione di geni di chi ne è dotato.

Ed è facile rendersi conto che il suo grande beneficio è di *rendere più robusti e coesi i gruppi umani*, il che accresce ai loro membri la probabilità di avere discendenti. Da un testo che si occupa di questi argomenti:

Gli uomini cooperano tra di loro non solo per il proprio personale interesse ma anche perché sono genuinamente preoccupati per il benessere degli altri... ci troviamo ad avere questi "sentimenti morali" perché i nostri antenati vivevano in ambienti... in cui i gruppi di individui che erano [meglio] predisposti a cooperare e a rispettare delle norme etiche tendevano a sopravvivere ed espandersi rispetto ad altri gruppi...⁴⁹

Infatti, se si fa attenzione, si scopre che la *compiacenza* è molto più presente nei comportamenti degli uomini di quanto non appaia a prima vista, e che la sua potenza è straordinaria:

Verso fine Ottocento, tra le donne delle classi medio-alte venne di gran moda avere degli attacchi isterici, eleganti svenimenti inclusi.

Al riguardo, il trattamento più diffuso tra gli esperti era l'ipnosi, allora in gran voga. In Francia due grandi scuole la utilizzavano: quella di Nancy e quella dell'ospedale Salpêtrière di Parigi, le quali avevano sviluppato sull'isteria delle teorie ben confermate dai decorsi delle loro pazienti.^a

C'era però il problema che le due teorie erano alquanto diverse tra di loro!

Il giovane Sigmund Freud, che aveva preso anch'egli a praticare l'ipnosi sui soggetti isterici, si rese conto che il problema nasceva da quella che noi qui chiamiamo *compiacenza* che è particolarmente spiccata in quei caratteri: le isteriche percepivano le aspettative del loro terapeuta e facevano del loro meglio per conformarsi ad esse.

Quindi entrambe le scuole potevano vantare ottimi riscontri. Ma erano riscontri privi di valore.

^a Su tutte queste vicende è prezioso ELLENBERGER, *The Discovery of the Unconscious*.

Per questo motivo Freud abbandonò l'ipnosi e adottò la tecnica del lettino sul quale il paziente parla con lo psicoanalista restando conscio.

Ma questo risolse il problema solo in parte perché molti anni più tardi emerse il fenomeno dei *falsi ricordi*: a certi pazienti di Freud affioravano alla mente episodi d'infanzia "rimossi" e bene in linea con le attese della teoria freudiana.

Ma poi la testimonianza di altre persone sull'infanzia del paziente rendeva certo che quanto era stato *ricordato* non poteva essere avvenuto!

E non è tutto.

Freud sviluppò anche una penetrante teoria sulla formazione e significato dei sogni, e prese ad illustrarla ai propri pazienti che gli portavano i loro sogni da analizzare. E queste analisi fornivano spesso conferme spettacolari della sue concezioni.

Si produsse però un problema simile a quello sull'isteria: il suo grande rivale Karl Gustav Jung aveva sviluppato una teoria diversa sulla natura dei sogni, ed anch'egli la illustrava ai propri pazienti che poi facevano sogni che risultavano bene interpretabili per il suo tramite.

Cioè, i pazienti di Freud facevano dei sogni freudiani, quelli di Jung dei sogni junghiani!

Ossia per l'uomo è normale venire incontro alle aspettative del proprio interlocutore – specie se autorevole – anche mentre dorme!

Perciò, *in un paese che non ha problemi di produzione*, la *compiacenza* non ha difficoltà a permettere a tantissimi che vogliono essere *lavoratori con reddito*, di diventarlo anche quando un'occupazione realmente produttiva non è per loro disponibile.

Casi chiari, come quello di Giovanna, sono solo la parte più visibile dell'amplissimo repertorio dell'umana disponibilità a fornire reddito a chi lo richiede: a lasciarsi persuadere dai venditori di moltissime merci, inclusa l'autostima offerta dai mendicanti nelle strade.

Ad esempio, molto rilevante per fornire reddito all'*economia immaginaria* è la disposizione delle aziende a controllare meno attentamente i costi quando i tempi sono prosperi.

La normale pratica basata sui *budget* prevede una maggiore attenzione ai costi quando le cose vanno peggio delle attese. Il che è come dire che l'attenzione è minore quando le cose vanno come/meglio del previsto...

E infatti, quando i risultati sono buoni i responsabili aziendali vanno soggetti ad una sottile euforia che li rende più vulnerabili alle proposte dei venditori, i quali lo sanno bene e si presentano ammirati e sorridenti ad offrire i loro servizi alle aziende in buona salute.

E qui spesso non si effettua una decisione razionale che incrementa l'utile dell'azienda, ma una sorta di distribuzione dello stesso all'esterno, da parte di manager ottimisti a cui il fornitore deve più che altro confermare che le spese che stanno facendo sono avvedute e lungimiranti.

La *compiacenza*, le cui logiche, per inciso, si sposano benissimo con i meccanismi di suggestione-imitazione descritti poco fa, è un componente-base dell'animo umano e la si incontra in tutti i tempi e luoghi.

Ad esempio nell'antichità greco-romana i ricchi anfitrioni mantenevano stabilmente schiere di servizievoli "clienti" come loro commensali, in etimo greco *parassiti*.

Un'altra istituzione dell'antichità era l'*evergetismo*^a: un privato facoltoso organizzava a proprie spese pubbliche feste o realizzava delle opere pubbliche per promuovere la propria popolarità tra i concittadini.

Un analogo odierno potrebbero essere quelle aziende – specialmente della zona – che finanziano il restauro di un monumento, l'apertura di un ospedale, il funzionamento di un museo...

I meccanismi della *compiacenza* sono tanto ignoti agli economisti quanto ben noti ai sociologi.

Da uno studio su comportamenti e valori in uno *slum* italo-americano negli anni '30 del Novecento:

Per partecipare alle attività di gruppo il ragazzo di strada [*corner boy*] deve dividere il suo denaro con gli altri. Se egli ha del denaro e il suo

^a *Eu-ergete* è il termine greco per *bene-fattore*.

amico no, ci si aspetta che egli copra le spese di tutti e due. È possibile risparmiare ed essere lo stesso un ragazzo di strada, ma non è possibile risparmiare e avere una posizione di rilievo nella banda. Il prestigio e l'influenza dipendono in parte dallo spendere liberalmente.⁵⁰

Immaginiamo ora che nell'industria siderurgica venga scoperta una nuova tecnica che permette di ridurre grandemente il personale delle fonderie.

In un'economia di mercato tutti gli operatori del settore saranno costretti ad adottarla espellendo numerosi e ormai superflui addetti alla produzione di acciaio.

Ma, grazie ai possenti meccanismi della *compiacenza* e ai nuovi posti di lavoro che compaiono soprattutto *nei servizi*, dopo qualche tempo la popolazione dei lavoratori occupati recupererà la sua piena dimensione.

Le fuoriuscite in massa dal *settore produttivo* possono essere molto visibili, mentre lo è di meno l'ingresso alla spicciolata di *lavoratori improduttivi* nel *settore dei servizi*, il quale però, un po' alla volta, si è gonfiato fino a diventare il maggiore di tutti.

C'è un bel proverbio che descrive questo genere di asimmetrie:

Fa più rumore un albero che cade di tutta una foresta che cresce.



La congiunzione dei quattro fattori che abbiamo visto – relativa inerzia dei consumi, avanzamento veloce della produttività del lavoro, universale aspirazione a ruoli di “lavoratore” e *compiacenza* – è sufficiente a spiegare lo sviluppo di quella che abbiamo denominato *economia immaginaria* e che esamineremo nelle prossime pagine.

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!