

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI VERONA
FACOLTÀ DI ECONOMIA
Corso di Laurea in Economia e Management delle Imprese di Servizi

TITOLO DELLA TESI

**L'AGENTE ECONOMICO CHE AGISCE IN CONFORMITÀ ALLE VIRTÙ
DELLA GIUSTIZIA, DELLA TEMPERANZA,
DELLA FORTEZZA E DELLA PRUDENZA**

Relatore:
Prof. Federico PERALI

Laureanda:
Monica DI PROSPERO

ANNO ACCADEMICO 2006-2007

*“Se la ricchezza è un bene desiderabile in vita,
che cosa c’è di più ricco della sapienza, la quale tutto produce?
Se l’intelligenza opera, chi, tra gli esseri, è artefice più di essa?
Se uno ama la giustizia, i suoi frutti sono le virtù:
essa, infatti, insegna
temperanza e prudenza, giustizia e forza,
delle quali nulla è più utile agli uomini nella vita.”*
Sapienza 8,5-7

*Alle famiglie
Agli educatori
Agli uomini e donne d'affari
Ai giovani, speranza del futuro*

INDICE

INTRODUZIONE	6
1 Il problema: Economia come “tecnica” sola o come uno dei fattori che caratterizzano l’agire e il vivere umano?	6
2 Fede e lavoro alla base della teoria personalista.....	6
2.1 L’esperienza di lavoro che nelle sue contraddizioni e negatività (licenziamento, precarietà, sfruttamento) mi fa percepire come inscindibile il piano “economico” delle relazioni dal piano umano di chi le vive (o le subisce).....	7
3 L’incontro con il prof. Edward O’Boyle	8
CAPITOLO 1	10
LE VIRTU’ CARDINALI, L’ ESPERIENZA INTERIORE E L’ ESPERIENZA NEL MONDO DEL LAVORO	10
1 Le virtù cardinali.....	10
1.2 L’esperienza interiore.....	11
1.3 L’esperienza nel mondo del lavoro	13
CAPITOLO 2	16
L’AGENTE ECONOMICO CHE AGISCE SECONDO LE VIRTÙ DELLA GIUSTIZIA, TEMPERANZA, FORTEZZA E PRUDENZA	16
I. Introduzione e significato dell’argomento	16
II. Rassegna della letteratura	16
III. Esempi delle quattro virtù/vizi applicati agli affari economici.	17
IV. Ripensare l’agente economico in termini delle quattro virtù/vizi	17
L’AGENTE ECONOMICO COME <i>ACTING PERSON</i>	18
I. <i>HUMANNESS</i> E <i>PERSONHOOD</i>	19
II. L’ AZIONE UMANA ED ESSERE UNA PERSONA.....	23
III. VIRTÙ, VIZI E <i>ACTING PERSON</i>	26
IV. CAPITALE FISICO, FINANZIARIO ED UMANO	31
V. IL CAPITALE PERSONALISTA E LE ALTRE FORME	33
VI. COME IL CONSUMO CAMBIA LA PERSONA	39
VII. COME IL LAVORO CAMBIA LA PERSONA	43
VIII. COME IL TEMPO LIBERO CAMBIA LA PERSONA	48
IX. CONCLUSIONI	51
CONCLUSIONI	56
INTERVISTA DOMANDE E RISPOSTE.....	58
BIBLIOGRAFIA	64

INTRODUZIONE

1 Il problema: Economia come “tecnica” sola o come uno dei fattori che caratterizzano l’agire e il vivere umano?

Innanzitutto, spiegherò come mai, in questa introduzione e nel capitolo 1, non potrò fare a meno di fare dei riferimenti oltre che alla mia esperienza di lavoro, la vera base di partenza o fonte d’ispirazione per il sostenimento della mia tesi, a S. Agostino, supportato dalla Sacra Scrittura. Nonostante riponga molta fiducia nelle capacità di bene degli esseri umani e nell’illimitato potenziale dell’evoluzione umana, ritengo che la Parola di Dio – a differenza di quella di noi uomini - sia l’unica che non si contraddice mai. L’unica che mi permette di dare un senso ad ogni accadimento, di accettare anche quello apparentemente inspiegabile o privo di senso.

Nel rivisitare le mie esperienze lavorative, sia quelle vissute nella piccola realtà veronese che in quelle più internazionali - come descriverò in seguito - ho osservato che vi è un fattore dominante, comune: la persona, nella maggior parte dei casi, non viene valutata per ciò che è, nella sua dignità di essere unico e fatto ad immagine e somiglianza di Dio, con le sue potenzialità di cambiamento e di evoluzione, ma solo in base alla sua capacità produttiva. In questo senso, la mentalità individualista, relativista, nichilista, la ricerca della felicità nel benessere materiale e la cultura della mainstream economics, ovvero della economia tradizionale con la massimizzazione del profitto ad ogni costo, hanno condizionato e continuano a condizionare più o meno consapevolmente, tutto il nostro modo di essere, influenzando soprattutto il nostro modo di relazionarci.

2 Fede e lavoro alla base della teoria personalista¹

Mi rendo conto che ciò che sto per dire potrà sembrare anacronistico e destare delle perplessità. Ma è la convinzione che deriva dall’aver sperimentato di persona che mi porta a credere che, quello che manca alla maggior parte di noi “secolari laici” è una

¹ L’esperienza di fede che insegna a guardare le cose in un’ottica “complessiva” in cui nulla di ciò che è umano può essere separato dal suo valore (che, per chi crede, è addirittura “sacro” “divino”).

certa visione “olistica” o meglio anche spirituale della persona. Crediamo infatti che quest’ultima debba essere lasciata ai “tecnici”: preti, suore, ministri di culto. Se prendiamo invece atto del fatto che ognuno di noi è composto di uno spirito, di un’anima e di un corpo, ne deriva che anche il manager, il politico, l’insegnante, la mamma, il papà, dovrebbe, per il proprio bene innanzitutto e poi delle persone con cui interagisce, occuparsi di questa parte e non lasciarla “vuota”.

Riflettiamo sulla saggezza di queste parole tratte dal libro della Sapienza (8,5-7):

*“Se la ricchezza è un bene desiderabile in vita, che cosa c’è di più ricco della sapienza, la quale tutto produce?
Se l’intelligenza opera, chi, tra gli esseri, è artefice più di essa?
Se uno ama la giustizia, i suoi frutti sono le virtù:
essa, infatti, insegna temperanza e prudenza, giustizia e forza, delle quali nulla è più utile agli uomini nella vita.”*

... delle quali nulla è più utile agli uomini nella vita.

Invece, noi continuiamo ad ostinarci nella ricerca del potere, del successo, della ricchezza e della gloria personale portandoci tutti ad un’arroganza di vita sempre più centrata su noi stessi, all’avidità, alla tircheria e all’odio che ormai ben caratterizzano anche la nostra società occidentale. E ci dimentichiamo così di essere “giusti”, specialmente nei confronti di chi veramente avrebbe bisogno del nostro aiuto, come le popolazioni più povere, sprofondando al contempo nel nostro vuoto interiore, nella nostra incapacità di amare, di fare veramente del bene, nei nostri desideri profondi mai appagati ...in una felicità illusoria.

2.1 L’esperienza di lavoro che nelle sue contraddizioni e negatività (licenziamento, precarietà, sfruttamento) mi fa percepire come inscindibile il piano “economico” delle relazioni dal piano umano di chi le vive (o le subisce)

Ci domandiamo perché nei paesi più industrializzati o economicamente più avanzati assistiamo ad un aumento del *workaholism* (significa essere maniaci del lavoro più

semplicemente, lavoro-dipendenti) in nome del quale si sprecano i licenziamenti più o meno giustificati, lo sfruttamento, il precariato, il mobbing, il vedere il dipendente o il collega in funzione solo di un utile che può apportare e al quale sacrifichiamo la nostra vita personale e familiare, tanto per fare degli esempi. Ci rendiamo conto che in realtà, vi è un aumento della depressione, del ricorso agli psico-farmaci, allo psicologo o a vari altri pseudo- consulenti esistenziali!

L'espressione "sindrome di burnout" è stata coniata nei primi anni settanta dallo psicoanalista newyorchese Herbert J. Freudenberger che, ormai stanco e frustrato dal suo stesso lavoro, prima così gratificante, aveva notato come diversi colleghi si erano con il tempo trasformati in professionisti cinici e depressi, trattavano i loro pazienti con freddezza sempre maggiore e crescente distacco (Kraft, 2007).²

È questo il prezzo che dobbiamo pagare per raggiungere la felicità o il successo? Sembra evidente che stiamo perdendo la bussola nel sapere risolvere sia i nostri problemi a livello personale sia a livello globale.

Se pensiamo poi al caso eclatante di Enron e ai simili esempi di imprese "non virtuose", non dovrebbero insegnare a tutti noi a "come non essere" e a prevenire piuttosto che a curare per non diventare anche noi i "poveri"? Poveri a livello di relazioni autentiche e di un modo di essere più coerenti con sé stessi, non tanto a livello materiale.

3 L'incontro con il prof. Edward O'Boyle

Un giorno di qualche anno fa, mentre tornavo a casa in treno da Milano, ero seduta accanto ad un distinto professore di matematica con il quale dividevo le riflessioni precedenti.

Mi invitò a continuare a credere nella fondatezza di tali considerazioni e che, prima o poi nel mio cammino, avrei trovato le persone giuste che le avrebbero accolte. Non ho più rivisto quella persona nè saprei riconoscerlo ma, per, me, quella profezia si è avverata. Sul finire dell'estate del 2006, ad un ciclo di conferenze sull' Economia

² Kraft U., "Bruciati dal lavoro", *Mente e Cervello*, n. 27, 2007, p. 26.

Sociale di mercato, ebbi la fortuna di incontrare il prof. Edward O'Boyle. Si parlava fra le varie tematiche, di Economia Personalista, di un'economia cioè, attenta sia ai bisogni materiali che alle esigenze di crescita personale dei soggetti, analizzando insieme tre bisogni umani importanti: il lavoro, la povertà, la famiglia.

Una sintesi per me condivisibile di questa “nuova teoria”, è quella che viene offerta dal lavoro del prof. O'Boyle, al capitolo due e nell'intervista da me tradotti e, che spiega come la relazione con le quattro virtù cardinali può dare senso e valore all'agire economico dell'uomo.

CAPITOLO 1

LE VIRTU' CARDINALI, L' ESPERIENZA INTERIORE E L' ESPERIENZA NEL MONDO DEL LAVORO

1 Le virtu' cardinali

Prima di parlarne, vediamole da vicino secondo l'interpretazione di S.Agostino, un santo che per le sue vicissitudini è molto vicino alla nostra epoca.

Brevemente, chi è sant'Agostino.

Vigini lo dipinge come un giovane passionale e ambizioso, che si gode la vita e vuol far carriera; che gira da una città all'altra (da Tagaste a Cartagine, da Cartagine a Roma, da Roma a Milano, da Milano a Ostia, e poi a Tagaste); che aderisce per nove anni a una setta (il manicheismo); che convive per quattordici anni con una donna, da cui ha un figlio, che verso i 17 anni (389) gli muore. Si pensi all'uomo adulto che desidera ardentemente ritirarsi nell'eremo a vivere una vita contemplativa e si trova invece proiettato in un'attività pastorale frenetica, impegnato in battaglie dottrinali senza fine contro arianei, manichei, donatisti e pelagiani.”

Agostino, nel riprendere la teoria avanzata da Cicerone nel *De inventione* riguardo la definizione e la diversità delle virtù dell'anima scrive: (Vigini, 2007)

“La virtù è un abito dell'animo conforme all'ordine della natura e della ragione. Una volta conosciute tutte le sue parti, sarà da considerare ciò che costituisce il valore di ogni singola virtù. Ora la virtù consta di quattro parti: prudenza, giustizia, forza, temperanza.

Prudenza. La prudenza è la scienza delle cose buone o cattive oppure né buone né cattive. Ne fanno parte la memoria, l'intelligenza e la preveggenza. La memoria è la facoltà dell'animo che rievoca le cose passate; l'intelligenza è la facoltà che permette di capire le cose presenti; la preveggenza è la facoltà di percepire un evento futuro prima che accada.

Giustizia. La giustizia è un abito dell'animo che svolge una funzione di utilità sociale, dando a ciascuno quanto gli spetta" (Vigini, 2007).³ Sant'Agostino precisa ancora: "Il lavoro della giustizia divina presuppone sempre il lavoro della misericordia ed è fondata in essa. Dio agisce sempre con comprensione non andando contro la giustizia ma compiendo qualcosa che va al di là"(Schall, 2004).⁴

Fortezza. "La fortezza è la capacità di affrontare i pericoli e di sopportare le fatiche. Ne fanno parte la magnanimità, la fiducia, la pazienza, la perserveranza. La magnanimità è la splendida apertura d'animo cui si progettano e realizzano grandi e nobili imprese. La fiducia è la virtù per la quale, nelle cose grandi e giuste, l'animo confida molto in se stesso con speranza certa. La pazienza è la volontaria e assidua sopportazione delle cose ardue e difficili, per amore di giustizia e utilità. La perserveranza è la permanenza stabile e continua di un proposito attentamente ponderato.

Temperanza. La temperanza è il controllo sicuro e prudente della ragione sulle passioni e gli altri moti disordinati dell'animo. Ne fanno parte la continenza, la clemenza, la modestia. Mediante la continenza, la cupidigia resta sotto il dominio della ragione. Mediante la clemenza, gli animi – sedotti ed eccitati in modo sfrenato dall'odio contro qualcuno – sono moderati dalla serenità. Mediante la modestia, il giusto pudore acquista una chiara e solida autorità"(Vigini, 2007)⁵.

1.2 L'esperienza interiore

Cercherò di spiegare con parole semplici, da "economista in formazione" e non certo da esperta e né tanto meno con la presunzione di possedere la soluzione per risolvere tutti i problemi del mondo, il perché, anche secondo me, come verrà ampiamente spiegato dal

³ Vigini Giuliano, Sant'Agostino "Le virtù cristiane", Parte Prima, Peculiarità e ruolo delle singole virtù, Antologia dagli scritti, Roma, Ed. Paoline, 2007, pp. 38-41.

⁴ Schall V. James, S.J. "Justice: The Most Terrible of the Virtues", Journal of Markets & Morality, Volume 7, Number 2, 2004.

⁵ Vigini Giuliano, Sant'Agostino "Le virtù cristiane", Parte Prima, Peculiarità e ruolo delle singole virtù, Antologia dagli scritti, Roma, Ed. Paoline, 2007, pp. 38-41, op. cit.

prof. Edward O'Boyle al capitolo 2, sia indispensabile l'applicazione delle quattro virtù cardinali all'uomo economico alla luce del terzo millennio, nonostante gli indiscussi progressi della scienza e della tecnica.

Mi è stato dato di nascere e crescere la maggior parte dei miei anni in Italia, paese e nazione d'Europa dalla radici cristiane. E, da buona "italiana europea", non posso disconoscerle. Anzi, ne sono particolarmente fiera.

Tengo a precisare, per rispetto di chiunque non senta di condividere ciò che andrò scrivendo – e, ovviamente, è liberissimo di farlo - che questa mia "presa di posizione" nasce da una scelta libera e spontanea, avvenuta dopo la mia conversione.

Ho sempre ammirato la spontaneità, il cuore, l'autenticità e la serenità del modo di essere dei neri d'America nonostante le loro tribulazioni. Quella genuinità nel rivolgersi al loro Dio, per loro così vicino nella vita di tutti i giorni, così Amico, le gioiose celebrazioni, i canti gospels, spirituals, i bambini con tutte quelle treccine nere che ballano sin da appena nati fra le braccia dei loro genitori... Come avrei voluto che anche quello fosse stato il mio mondo! Pertanto, decisi che alla mia vita così diversa, dovessi dare un senso. E questo diventò la mia priorità. La risposta però, non fu immediata.

Ci sono voluti anni di ricerca, di sofferenze e delusioni sia nella mia vita personale che professionale, prima di poter arrivare ad intravedere quella famosa "luce alla fine del tunnel" e gustare i frutti delle mie fatiche.

Una prima fonte d'ispirazione, la trovai in un versetto della lettera ai Filippesi (4,8-9):

"In conclusione, fratelli, tutto ciò che è vero, nobile, giusto, puro, amabile, onorato, ciò che è virtù e merita lode, tutto questo sia oggetto dei vostri pensieri. Ciò che avete imparato, ricevuto, ascoltato e veduto in me, è quello che dovete fare. E il Dio della pace sarà con voi!"

e l'altra da una citazione presa dal vangelo di Matteo (6,33):

"Cercate prima il regno di Dio e la sua giustizia, e tutte queste cose vi saranno dato in aggiunta".

Ricordo che ho meditato a lungo su queste parole.

E così, partii più o meno consapevolmente alla ricerca di questo regno.

1.3 L'esperienza nel mondo del lavoro

Dovevo decidere se andare a lavorare o all'università. Decisi di andare a lavorare per essere indipendente economicamente e anche per poter fare delle esperienze di volontariato. Accettai il primo lavoro che mi capitò, in uno studio privato, svolgendo semplici lavoretti d'amministrazione. Sempre mantenendo il mio lavoretto, decisi di iscrivermi anche ad un corso accademico di tre anni di Scienze Igienistiche Naturali perché credevo nell'idea che, mantenere la salute fisica e mentale è importante almeno quanto raggiungere il successo. Conseguì così anche il diploma di Naturopata o Heilpraktiker, professione molto conosciuta nei paesi di lingua tedesca.

Inoltre, avevo anche un altro sogno nel cassetto: quello di imparare bene l'inglese. Così, mentre aspettavo che le poste italiane assumessero 5000 lavoratori, - cosa che naturalmente non è avvenuta -, decisi dopo un congruo periodo di fiduciosa attesa, di fare le valigie e di andare a Malta per un corso estivo di inglese. Tornata a Verona, trovai subito lavoro in una piccola multinazionale con un contratto di formazione che, dopo il termine dei due anni, non si trasformò, in un contratto a tempo indeterminato.

Ero comunque decisa a non rassegnarmi e a "credere contro ogni speranza".

Feci una selezione per andare in Inghilterra tre mesi con la borsa di studio del progetto "Leonardo da Vinci" e fui selezionata fra le prime venti su un centinaio di ragazzi provenienti da tutto il triveneto. Tutto pagato per tre mesi! Partii senza esitazione non sapendo che sarei tornata non dopo tre mesi ma bensì dopo tre anni. Fu un'esperienza per niente facile ma, sapevo che era necessario avere determinazione e molto spirito di adattamento. Dopo un periodo di circa un anno nel centro dell'Inghilterra (in una piccola cittadina in provincia di Birmingham) lavorando presso un Broker Finanziario, sono stata assunta presso un centro di Outsourcing a Glasgow, in Scozia. Come madrelingua provenienti da paesi di tutta Europa, dovevamo essere i pionieri - e di fatto lo siamo stati.- di uno start up per questo centro contabile che, doveva diventare il numero uno entro tre anni. Si trattava di una joint venture fra

Ernst&Young e Shell, multinazionali di tutto rispetto. Le parole del primo CEO (Chief Executive Officer) D. Jardin, dicevano che:

il successo sarebbe stato garantito solo dal lavoro di gruppo e da una *no blame culture* ovvero da una cultura del “non puntare il dito”.

Parole che mi avevano lasciato veramente meravigliata e che sono sicuramente ancora molto attuali e valide per ogni ambito di vita.

Si parlava poi di stipendi in Italia ancora improponibili, a fronte però molte volte, di 12 o più ore di lavoro al giorno, di vacanze “sacrificate” e della lontananza dalla propria famiglia e dai propri amici

L'altra faccia della medaglia dunque, non tardò a rivelarsi: licenziamenti improvvisi senza discriminazione di persone, sfruttamento, *mobbing*, *burnout*, precarietà. La stessa realtà riscontrata poi a Milano, in una *branch* di un'altra multinazionale americana, dove ho lavorato quattro anni per un progetto simile.

Queste esperienze, supportate ora anche dall'approfondimento delle materie economiche attraverso il percorso universitario, hanno fatto sì che riconoscessi immediatamente la validità delle proposte sostenute dall'economia personalista. Esse verranno meglio esaminate al capitolo due, dove sarà sviluppato il tema centrale di questa tesi.

CAPITOLO 2

L'AGENTE ECONOMICO CHE AGISCE SECONDO LE VIRTÙ DELLA GIUSTIZIA, TEMPERANZA, FORTEZZA E PRUDENZA

Del Prof. Edward O'Boyle

I. Introduzione e significato dell'argomento

Le definizioni di giustizia, temperanza, forza e prudenza assieme ai loro associati vizi propri degli affari economici. La sezione aurea si trova nel collegamento fra ognuna delle quattro virtù ed i loro vizi associati.

Le quattro virtù sono descritte come limiti necessari al comportamento del tipico agente economico. Questa osservazione prova qualcosa di fondamentale errato nella premessa dell'economia tradizionale con riguardo al comportamento di massimizzazione dell'utilità/profitto degli agenti economici.

L'autore propone la nuova premessa basata sul fatto che gli agenti economici sono massimizzatori di virtù piuttosto che massimizzatori di utilità/profitto.

II. Rassegna della letteratura

Di supporto al comportamento di massimizzazione dell'utilità/profitto:

La ricchezza delle nazioni di Smith

La contemporanea economia tradizionale

Di supporto alla massimizzazione delle virtù:

Aristotele

San Tommaso d'Aquino

Moral Sentiments di Smith

Giovanni Paolo II

L'Economia Personalista

Di supporto a qualcosa di diverso rispetto alla massimizzazione dell'utilità/profitto dell'agente economico:

Vari sostituti per *l'homo economicus* suggeriti dalla letteratura economica

III. Esempi delle quattro virtù/vizi applicati agli affari economici.

Settore privato:

codici professionali di condotta etica (ad esempio nel marketing);

codici di etica per gli affari (riferendosi a specifiche imprese);

l'affermarsi delle quattro virtù cardinali nell'impresa di produzione di attrezzature John Deere; [...]

Settore pubblico:

la protezione ambientale e le leggi sulla sicurezza del posto di lavoro rafforzano negli agenti economici la virtù della temperanza;

le leggi sulla non discriminazione nei luoghi di lavoro rafforza la giustizia;

le leggi che vigilano sugli illeciti o attività illegali rafforzano la fermezza;

le udienze pubbliche rafforzano la prudenza;

altri esempi.

IV. Ripensare l'agente economico in termini delle quattro virtù/vizi

Si spiega perché l'agente economico è rappresentato meglio come massimizzatore di virtù piuttosto che come massimizzatore di utilità/profitto, tralasciando gli agenti operanti nell'economia sommersa. Perché l'agente economico massimizzatore di virtù, negli affari economici, è più efficiente e maggiormente apprezzato.

Fondamentale è la comprensione del fatto che, le tre attività principali del consumo, lavoro e tempo libero, devono essere mirate al raggiungimento dell'obiettivo che Aristotele descrive come l'uomo nobile e, quello che Giovanni Paolo definisce come l'essere umano che diventa più completo come persona. Questo si realizza pienamente attraverso le virtù della giustizia, temperanza, fermezza e prudenza.

Con riferimento a questo nuovo agente economico, intendiamo riferirci alla *acting person* e non come molti altri fanno, all'*homo economicus* o qualsiasi altra espressione latina come *homo reciprocans*, *homo sociologicus* o *homo socioeconomicus*.

V. Sommario e conclusioni.

VI. Bibliography.

L'AGENTE ECONOMICO COME *ACTING PERSON*

In questo articolo avanziamo due semplici ma importanti considerazioni. La prima è che l'agente economico, come inteso nell'economia tradizionale, è seriamente superata perché ha deliberatamente ed eccessivamente semplificato la sua rappresentazione. L'individuo o *homo economicus* che si è originato nell'Illuminismo dei secoli diciassettesimo e diciottesimo, ha comportato le semplificazioni economiche per produrre scoperte empiriche per le quali reclamare una certezza. Noi proponiamo invece, un agente economico – *acting person* – che è più fedele alla comprensione contemporanea della natura umana e più conforme all'attività umana e agli attuali affari economici. Sicuramente il risultato è una maggiore complessità nelle analisi economiche che richiedono in cambio più discernimento da parte dell'analista economico nell'interpretare correttamente i risultati che l'analisi produce. Questa proposizione si basa sulla considerazione che la certezza acquistata al prezzo di semplificare eccessivamente è una illusione.

La nostra seconda considerazione è che anche l'agente economico fondato sulla economia tradizionale per la massimizzazione dell'utilità/profitto travisa la natura umana. Con riferimento ad Aristotele, noi pensiamo invece che gli esseri umani massimizzano sistematicamente ciò che noi chiamiamo il capitale personalista: in esso l'apprendimento, la pratica e l'acquisizione di certe buone abitudini o virtù, come la giustizia ed il coraggio, portano un essere umano a diventare più completo come persona. Inoltre, tanto più gli esseri umani evolvono come persone, tanto più essi diventano più efficienti e maggiormente apprezzati come agenti economici.

Aggiungiamo inoltre che le persone quanto più apprendono, praticano e acquisiscono certi vizi come l'ingiustizia e l'imprudenza, tanto meno sono considerate efficienti e apprezzate come agenti economici e quindi come persone. Questa seconda considerazione si basa sulla premessa che l'agente economico è inseparabile dalla persona.

Queste due considerazioni sono presentate in otto parti principali. La parte I tratta del significato di *humanness* e *personhood*. La parte II esamina i tre livelli dell'azione umana e cosa significa *essere* piuttosto che *diventare* una persona. La parte III collega la pratica delle virtù e dei vizi ai cambiamenti negli esseri umani da cui deriva *acting person*. I capitali fisico, finanziario e umano sono ripresi nella parte IV. Altre forme di capitale incluso il capitale personalista, sono approfondite nella parte V. Le parti VI, VII ed VIII studiano come le persone si evolvono come agenti economici – come *acting persons* – mediante l'impegno nelle tre attività economiche centrali del consumo, del lavoro e del tempo libero.

I. HUMANNESS E PERSONHOOD

Che sia per unione di maschio e femmina o per clonazione, gli esseri umani vengono alla vita attraverso altre creature umane e, in questo senso, tutti gli umani sono *contingent beings*. I *contingent beings* sono costituiti da un principio attuativo che li definisce per chi e di cosa sono, a chi essi appartengono e da un principio riduttivo che li definisce per chi e di cosa non sono, a chi essi non appartengono. In linea con il principio attuativo, essi sono persone perché sono realtà esistenziali viventi che respirano, fatti ad immagine e somiglianza di Dio e perciò quasi divini. Essi sono esseri pienamente individuali e allo stesso tempo esseri pienamente sociali, non esseri sminuiti o subordinati. Cinquanta anni fa, John Maurice Clark rifiutò la rigorosa specificità di *homo economicus* come riconosciuta dall'economia tradizionale, affermando invece la dualità umana in queste parole:

L'uomo ha una natura duale: individuale e sociale. Tuttavia molti individui differiscono nelle loro relative caratteristiche: nessuno è un uomo completo se una delle due parti risulta completamente annullata (Clark 1957, p.118).

Le persone sono al contempo corpo e spirito, l'uno non meno dell'altro. Esse sono creature la cui vera natura esige che esse siano libere di agire, a volte razionalmente altre volte emotivamente. Esse quindi posseggono il libero arbitrio e rimangono persone per tutta la vita. Crosby combina entrambi i principi come segue:

Pensiamo che, data la profondità e l'intimità nella formazione della nostra corporeità, l'unica sicura assunzione è quella che una nuova persona comincia ad esistere non appena un nuovo corpo umano è formato e continua ad esistere fintanto che il corpo è vivo (Crosby, p.124).

Se noi consideriamo qualsiasi essere umano come un oggetto avente solo un valore strumentale, la sua *personhood* in un certo senso è negata. Facciamo degli esempi: gli schiavi non sono considerati persone, perché essi sono stati equiparati ad oggetti materiali che possono essere comprati, venduti, scambiati o presi. Le prostitute non sono considerate come persone, perché esse sono state ridotte a degli oggetti sessuali unicamente per scopi commerciali. Gli attentatori suicidi non sono visti come persone perché essi hanno ridotto sé stessi a strumenti di morte e distruzione. Comunque, tutti si aggrappano ancora alla loro *personhood* di base, in quanto, finché vivono possono essere liberati da un'azione umana: lo schiavo può essere emancipato; la prostituta può essere convinta che il sesso è un dono e non una merce; l'attentatore suicida può tornare sui suoi passi rifiutandosi personalmente di compiere la sua missione o anche grazie all'aiuto delle forze di sicurezza.

Quando, nelle fasi primarie del ciclo di vita, un *contingent being* diventa un umano è estremamente difficile da stabilire. Non meno difficile è comprendere quando un essere diventi una persona. Ad esempio, il biologo dell'età evolutiva Scott Gilbert, identifica molti punti di vista differenti per quanto riguarda questa questione, che può essere organizzata lungo tre linee di pensiero: teologica, scientifica e filosofica.

In economia nulla ci informa sull'esatto momento in cui la *humanness* e la *personhood* sono presenti nella persona. Non c'è nemmeno motivo per dilungarsi sulla questione, ovvero se uno desidera accettare la *humanness* e la *personhood* così come vengono date e sostenere che ogni agente economico è una persona. Noi, naturalmente, non siamo pronti a basarci sulle rivendicazioni dell'economia tradizionale, considerando cioè gli esseri umani unicamente come strumenti economici. Invece, noi

insistiamo sul fatto che, anche se gli agenti economici hanno un chiaro valore strumentale, essi hanno sostanzialmente una dignità intrinseca che li rende quasi divini. Se quella sacra dignità è negata ad un essere umano, può essere negata a qualsiasi altro essere umano e con quella negazione di base, l'uguaglianza viene a mancare. Lasciando da parte l'uguaglianza umana, la *personhood* può essere negata a chiunque non sia all'altezza di qualunque valore critico che stabilisca lo standard di accettazione come persona. In sostanza, questo significa: la *personhood* è definita da coloro che, avendo il potere e la volontà di stabilire dei precisi standards, presumono di essere intelligenti abbastanza da poter includere solo quelli che secondo loro sono veramente persone, escludendo così tutte le altre.

Concentrando l'attenzione sulla questione essenziale della *personhood* e della *humanness* si deduce quanto segue:

gli esseri umani devono essere considerati persone in virtù di chi e di cosa sono, a chi appartengono sono secondo la loro natura o in virtù del valore che altri attribuiscono loro e quindi secondo il giudizio altrui? Una norma di *personhood* e *humanness* che sia basata sulla natura umana è una norma oggettiva. D'altra parte, una norma che è basata sul valore attribuito dagli altri è una norma soggettiva. Di seguito, noi proponiamo che la norma appropriata alla *personhood* e alla *humanness* sia una norma oggettiva.

Gli agenti economici sono persone: prima considerazione.

La nostra ipotesi che tutti gli agenti economici sono persone è basata su due considerazioni. La prima è che la *humanness* e la *personhood* sono inseparabili. La seconda, è che *diventare* una persona non è la stessa cosa che *essere* una persona. Per quanto riguarda la prima considerazione, *humanness* e *personhood* sono inseparabili perché esse hanno origine da un *contingent being* sin dal primo momento in cui quell'essere si forma attraverso l'unione sessuale di un uomo e di una donna fecondi o per clonazione. Questo non significa che essi sono esseri umani pienamente sviluppati anche se la *humanness* e la *personhood* sono presenti sin dall'inizio. La completezza avviene progressivamente con il normale processo di crescita e di sviluppo.

Al momento della fecondazione ogni essere umano possiede tutto il materiale genetico

che lo accompagnerà per tutta la sua vita.⁶¹ Il bambino non nato è chiaramente diverso da sua madre e perciò è un essere unico. Allo stesso tempo, è letteralmente legato al cordone ombelicale della madre e per questa ragione il bambino non nato è un essere sociale. Il bambino non nato è un *sensate being*: ad esempio si ritrae da un ago inserito nell'utero della madre. Inoltre, il bambino non nato è un essere intelligente nel senso che senza l'intervento diretto della madre, come dovrebbe essere attraverso il nutrimento dato al piccolo appena nato, il bambino non nato prende dalla madre solo il nutrimento necessario per la crescita e lo sviluppo. Il bambino non nato si posiziona da sé nella posizione a testa in giù per un parto sicuro, anche questo senza l'intervento diretto della madre.

Il bambino non nato quindi, è un essere unico, un essere sociale, un *sensate being*, un essere intelligente: non è come una qualsiasi altra creatura vivente come il cammello o il cavolo, ma è un *essere umano*. A meno che non si sia disposti a dichiarare inequivocabilmente che il bambino non nato non ha un'innata sacra dignità e manca di qualsiasi standard che possa essere usato per definire il suo valore primario come essere umano, il bambino è una persona. Poiché nulla viene aggiunto dopo la fecondazione per cambiare la sua natura primaria, un essere umano è una persona a partire dalla fecondazione fino al momento della morte. Perciò, anche se gli agenti economici sono individui ed oggetti così come l'economia li intende nel luogo di lavoro, vale a dire come inputs o risorse umane, essi sono prima e anzitutto persone.

Gli agenti economici sono persone: seconda considerazione

La seconda considerazione a difesa della nostra tesi sulla *personhood* dell'agente economico è che *diventare* una persona non è la stessa cosa dell'*essere* una persona. Per spiegare, lo psicoterapista Rogers dichiara nel suo ampiamente acclamato *On becoming a Person* (1961) che l'essere umano diventa letteralmente una persona nel senso che, esso, sebbene un essere umano, a volte potrebbe non essere una persona. Anche Giavanola (2005) sembra cadere in confusione nell'usare un simile linguaggio, sebbene il suo intento sia quello di arricchire il significato di *personhood* aggiungendo "ricchezza umana" – "... una interna multidimensionalità e pluralità che caratterizza

⁶ Gilbert si riferisce a questo proposito come alla "genetic view," one of five with a basis in science.

intrinsecamente ogni persona e che ogni società dovrebbe garantire o almeno promuovere” (p. 250). Scrivono Rogers e Giavanola nel loro linguaggio:

... una persona è un processo fluido mutevole, non una entità fissa e statica. Un fiume scorrevole di cambiamento, non un blocco di materiale solido. Una costellazione di potenzialità in continuo cambiamento, non una quantità di tratti fissi (Rogers, p.122).

Una tale ricchezza antropologica ... ci permette di pensare agli esseri umani in un quadro dinamico nel quale essi sono costantemente coinvolti nel processo del “divenire” e realizzare sé stessi (Giavanola, p. 215).

Grisez e Shaw d'altra parte interpretano la *personhood* non come un problema del *diventare* una persona ma come dell' *essere* una persona e enfaticamente essi insistono sulla distinzione. Per apprezzare la loro tesi, bisogna prima considerare cosa essi intendono per i tre livelli di azione e come ogni livello sia associato ad un diverso tipo di libertà.

II. L'AZIONE UMANA ED ESSERE UNA PERSONA

Al primo livello, associato alla libertà fisica, l'azione intrapresa conduce naturalmente ad uno specifico risultato a patto che non vi sia un vincolo fisico in atto: il cane da caccia che è stato addestrato e che prevedibilmente va a prendere e riportare l'anatra cacciata a meno che il cane non sia legato al guinzaglio; il bambino appena nato si nutre naturalmente al seno della madre purchè non sia separato dalla madre. Al primo livello, l'azione intrapresa è molto semplice: a questo livello, sia gli animali che gli esseri umani vengono considerati come capaci di azione.

Al secondo livello, associato alla libertà di fare secondo le proprie intenzioni, l'azione è intrapresa per raggiungere uno specifico fine. A questo livello, due condizioni devono essere poste in atto: (1) il fine deve essere desiderato; (2) i mezzi impiegati devono essere sufficienti per raggiungere il fine desiderato. Per esempio: una persona desidera piantare una coltura di frumento in modo da sfamare il bestiame. Tuttavia, a causa dell'ignoranza o della disattenzione, il coltivatore pianta avena invece di

frumento. Spesso, il tipo di libertà legata all'azione del secondo livello si scontra con un requisito imposto dalla società che limita la libertà di fare. Una donna è libera di sposare chiunque essa desideri ma non qualcuno che sia un parente stretto. Un uomo è libero di sposare chiunque egli desideri ma non di picchiare la moglie o abusare dei figli. Gli esseri umani sono liberi di fare ciò che essi desiderano purchè essi agiscano responsabilmente. Poiché l'intenzionalità è richiesta, solo gli esseri umani hanno una capacità di azione al secondo livello.

Al terzo livello, associato all'auto-determinazione, il significato dell'azione è legato al bene che essa produce nella persona che partecipa all'azione. Si pesca con l'intenzione di prendere dei pesci per cucinarli per la cena: è fatto intenzionalmente quindi si tratta di un'azione al secondo livello. Pescare con un'altra persona allo scopo di divertirsi e rafforzare un'amicizia è un'azione al terzo livello. Leggere un libro come *Il diario di Anna Frank* allo scopo di imparare di più sulla bontà umana praticata in un ambiente ostile è azione al terzo livello. Leggere lo stesso libro semplicemente per svolgere una relazione scolastica è azione al secondo livello. È il terzo livello di azione, associato all'auto-determinazione che rende una persona migliore (Grisez and Shaw, pp. 2-17).

Le persone sono persone; la questione è come possono essere quello che esse sono già. Se il problema fosse come *diventare* una persona, significherebbe che la *personhood* è una specie di obiettivo o di oggetto definito verso il quale si poteva lavorare tramite un'azione al secondo livello. Ma questo non è il caso. Noi già possediamo la *personhood*. Noi non lavoriamo con lo scopo di diventare persone. Noi invece affrontiamo costantemente il difficile ma affascinante problema di come essere persone (Grisez e Shaw, p.14, enfasi nell'originale).

...le persone si trovano di fronte alla costante necessità di fare delle scelte e, nel fare ciò, nel definire sé stesse. Come usare la loro libertà di auto-determinazione – come, in altre parole, *essere persone* – è la sfida che esse devono continuamente affrontare (Grisez e Shaw, p.14, enfasi sull'originale).

La questione, seguendo Grisez e Shaw, è come un essere umano possa crescere e svilupparsi il più compiutamente possibile come la persona che già è. La loro risposta è che la crescita e lo sviluppo si attua attraverso le scelte fatte al terzo livello di azione in

cui l'attore non raggiunge il bene o lo scopo prefissato ma partecipa invece in essa; questa partecipazione si svolge durante l'intero periodo in cui l'azione viene intrapresa. L'azione al secondo livello significa guardare al futuro. L'azione al terzo livello significa agire in modo consequenziale nel presente. È l'azione a quest'ultimo livello che permette la possibilità di crescere e di svilupparsi maggiormente come persona (Grisez e Shaw, pp-17,21).

Un fiore si schiude in un processo complesso multi fase in cui, sin dall'inizio, è un fiore per la semplice ragione che esso non può *diventare* nient'altro che ciò che è sempre stato sin dalla prima fase del suo sviluppo come uno specifico organismo. Analogamente, dopo la nascita, il bambino continua a svilupparsi come persona, cresce secondo le potenzialità presenti sin dall'inizio, potenzialità che danno la facoltà di agire: grazie all'azione il bambino si sviluppa come una persona unica. Ad esempio: alcune persone sono dotate di speciali facoltà mentali che consentono loro di diventare insegnanti, inventori e ricercatori. Altri sono dotati di speciali talenti fisici che permettono di diventare atleti, operai siderurgici e ballerini di danza classica. Alcuni hanno un dono speciale che consente loro di portare alla luce ciò che c'è di meglio negli altri e diventano direttori d'orchestra, supervisori e *coaches*. Altri ancora sono dotati di una natura premurosa e sensibile al benessere altrui e diventano infermieri, ministri e bambinaie. Ogni essere umano, ogni agente economico è differente ma siamo tutti simili per il fatto di essere persone.

L'unicità può essere affermata o negata, concessa o sottratta, *conditional* o *unconditional*. Nel rappresentare l'agente economico come uno strumento, come un mezzo per un fine con un valore fondamentale che scaturisce dal contributo apportato agli affari economici, l'economia tradizionale in effetti rende l'unicità dell'agente economico *conditional*. L'economia personalista, in netta contrapposizione, mentre riconosce che i vari agenti economici contribuiscono diversamente agli affari economici, insiste sul fatto che ogni essere umano è dotato di una sacra dignità che è separata e distinta dal suo essere strumentale. Una dignità che non può essere negata, sottratta o ridotta a valore strumentale subordinato. La *personhood* dell'agente economico non è *conditional*.

III. VIRTÙ, VIZI E *ACTING PERSON*

Fin tanto che il bambino agisce solo al primo o secondo livello, egli rimane una persona *innocente*. Una volta che egli comincia ad agire al terzo livello, il bambino diventa una *acting person*. Questo svelarsi-spiegarsi, questo compimento della propria *personhood*, è un processo continuo che avviene durante l'intera vita. Il bambino può diventare una cattiva persona o una buona persona a seconda di come egli agisce nella vita. Il bambino diventa una cattiva persona abbracciando i vizi (cattive abitudini come ad esempio agire ingiustamente, maliziosamente), una buona persona acquisendo le virtù (buone abitudini come l'agire coraggiosamente, onestamente),

Il Bene nell'uomo è l'esercizio attivo delle facoltà della sua anima in conformità con i pregi o le virtù, o se ci sono molti pregi o virtù, in conformità con il migliore e il più perfetto fra essi (Aristotele, *Ethics*, p.33).

Il Nobile è quando ciò che è desiderabile per sé stessi è anche degno di lode, o quando ciò è desiderabile in quanto buono. Se questa è una definizione vera di Nobile, ne deriva che la virtù deve essere nobile, poiché è sia una buona che una lodevole cosa (Aristotele, *Rhetoric*, 1366b).

Noi aggiungiamo che quando non agisce un bambino diventa una persona debole o indifferente nel fare poco o niente.. Sia che il bambino agisca correttamente o in modo perverso o indifferentemente, egli rimane una persona dal principio alla fine. Esattamente come i cambiamenti nel peso e nell'altezza, nelle abilità cognitive e nelle altre capacità, nei talenti umani durante lo sviluppo e poi come adulto, non cambia il fatto che egli resta una persona dall'inizio alla fine della vita.

Lo sviluppo da una persona *innocente* ad una *acting person* è un processo a due fasi:

Tutti gli uomini liberi nascono con il potenziale di diventare eticamente virtuosi e realmente saggi ma, per raggiungere questi obiettivi, essi devono attraversare due fasi. Durante la loro infanzia essi devono sviluppare le corrette abitudini. Poi quando la loro ragione si è sviluppata completamente, essi devono acquisire una *practical reason* (phronèsis) (Kraut, pp. 4-5, enfasi aggiunta).

Per quanto noi possiamo essere fortunati abbastanza nell'averne genitori e concittadini che ci aiutino nel diventare virtuosi, noi stessi abbiamo molta responsabilità nell'acquisire ed esercitare le virtù (Kraut, p.3)

Il rapporto della trasformazione dalla persona *innocente* alla *acting person* varia da persona a persona, perché ognuno è unico con un'unica disposizione ad acquisire questa virtù o quel vizio (Rickaby, p.2).

La nostra attenzione si sposta verso quelle che comunemente noi chiamiamo le quattro virtù cardinali: giustizia, coraggio-fortezza, temperanza e prudenza. Giustizia è dare agli altri ciò che è dovuto. Coraggio-fortezza è la fermezza nell'affrontare le difficoltà e la costanza nel perseguimento del bene. Temperanza restringe l'attrattiva dei piaceri e fornisce un equilibrio nell'uso dei beni creati. Prudenza suggerisce di selezionare i migliori mezzi per raggiungere un buon fine.

Aristotele afferma che, la giustizia è la via di mezzo fra il dare troppo agli altri e il dare troppo poco, fra il favorire e il defraudare. Il coraggio è il giusto mezzo fra il vizio della viltà (troppo poco) e della temerarietà-imprudenza (troppo). La temperanza è la via di mezzo fra l'ingordigia ed un'estremo senso del sacrificio, fra stacanovismo e pigrizia. La prudenza ci aiuta a discernere l'eccesso e la deficienza in altre aree, permettendoci di trovare la via di mezzo. Perciò, la prudenza, è essenziale per le altre virtù. (Rickaby, pp.5-8).

Noi ci riferiamo alle quattro *practical virtues*, perché come sostiene Schall (pp.414-415), esse si riferiscono non al pensiero o alla verità ma alla *practical human action*. La temperanza ed il coraggio sono sempre *inward-directed* verso il sé; la giustizia è *outward-directed* verso gli altri (Schall, p.410).

D'Aquino sostiene invece che la prudenza non è il razionale interesse personale a meno che non sia moderato-temperato dalla giustizia e dall'amicizia o dall'amore (Finnis, p. 20). Essa implica sia il fine cercato che i mezzi per ottenere quel fine, richiama la ragione piuttosto che l'impulso e prende consiglio da altri nel processo di selezione (Elmendorf, p. 4). La prudenza perciò è sia *inward-directed* che *outward-directed*.

La giustizia, per citare Schall (pp.419, 409), è “una virtù imperturbabile”, la “più terribile delle virtù”. Per essere precisi, la giustizia risulta da una condizione in cui nessuno *deve* niente a qualcun altro. Schall (p.412) descrive questa condizione come un “inferno isolato”. Il rimedio si trova nelle virtù della gratitudine, della benevolenza e della carità.

... relazioni di giustizia, per sè stesse, sono perfettamente impersonali. Riceviamo quanto è dovuto, nè più e né meno. Questa indifferenza verso di noi, è ciò a cui mi riferivo prima nel suggerire la gratitudine, la benevolenza e la carità che sono necessarie in aggiunta alla giustizia. Dobbiamo essere giusti anche nei confronti dei nostri nemici, verso coloro che ci odiano, verso coloro che non conosciamo, o che non sono interessati a noi (Schall, p. 419).

La virtù del perdono è un altro rimedio a ciò che manca alla virtù della giustizia.

Il perdono è la giusta via di mezzo fra il permettere un irresponsabile comportamento finanziario/economico e l’opprimere lo spirito umano con un insopportabile carico di debito. Il perdono, per definizione, deve essere dato gratuitamente da colui che reclama il debito. Esempificano il vero significato di perdono: il medico generico che non addebita un paziente povero per la cura che gli viene resa; il locatore che permette ad una ragazza madre che ha perso il suo lavoro e non può pagare l’affitto di rimanere nell’appartamento con i suoi bambini, il vicino che non accetta un rimborso per le divise della scuola acquistate per i bambini della porta accanto che vivono con la loro nonna che riceve solo un piccolo assegno di pensione mensile. In ogni caso, il perdono implica un bisogno che altrimenti non sarebbe soddisfatto.

La riforma sulla bancarotta⁷ del 2005 provoca un nuovo equilibrio fra il troppo e il troppo poco, allontanandosi dalla cancellazione del troppo debito. Essa prevede un alleggerimento per le persone, le famiglie o le organizzazioni che non sono in grado di soddisfare i loro obblighi con la giustizia. In una sentenza di bancarotta, i creditori sono costretti a cedere il tutto o una parte del reclamo che spetta loro. La bancarotta non perdona, ma estingue. Cancellare un debito inesigibile, compreso un debito che è stato affidato ad una agenzia di riscossione che non è stata in grado di far pagare il debitore,

⁷ Bankruptcy Abuse Prevention and Consumer Protection Act.

non è perdono. Si tratta di un tacito consenso poichè, sebbene non vi sia una forzatura legale, la cancellazione costringe il creditore ad ammettere che alla base il reclamo/diritto non verrà pagato. Il debito che è stato legalmente annullato poteva tornare utile per spese che erano veramente necessarie, come per esempio un ospedale o un'auto da riparare, o per cose desiderate ma non strettamente necessarie come per esempio una televisione ad alta definizione. Per riassumere, la vera misura del perdono negli affari economici è un alleggerimento per quanto dovuto e che viene dato gratuitamente. Il debito che viene annullato o estinto attraverso la bancarotta perchè insolubile, impatta comunque i costi dell'azienda e la sua redditività [...]

Negli affari economici, giustizia, coraggio, temperanza e prudenza operano in modo limitato.

La giustizia limita i guadagni illeciti (in uno scambio di routine un agente prende troppo poco perché l'altro agente prende troppo). Il coraggio impedisce che il male accada quando una persona sa cosa fare in una situazione difficile e vuole affrontare quella difficoltà. La temperanza limita l'eccesso sul lavoro, consumo e tempo libero. La prudenza limita l'imprudenza/la temerarietà nell'allocazione delle risorse verso un dato bene. Tutte e quattro le virtù si imparano (da altri o per proprio conto) e perciò possono essere insegnate (anche ad altri). I bambini diventano consapevoli e imparano la giustizia in larga misura perché le discussioni familiari spesso ruotano già intorno a questioni sulla giustizia (Schall, p.410): "Lei ha sporcato il mio disegno" o "lui ha fatto scomparire il mio orologio".

Concludiamo questa parte con delle note aggiuntive sulla virtù della giustizia perché essa gioca un ruolo davvero importante negli affari economici. Qualsiasi scambio fra agenti economici – vale a dire fra acquirente e venditore, tra datore di lavoro ed impiegato, fra mutuatario e chi prende a prestito – implica necessariamente un guadagno per entrambe le parti. Ciò che si riceve deve essere maggiore di quanto viene ceduto. Altrimenti lo scambio va in fumo. Tuttavia, limiti sull'importo del guadagno economico sono necessari per impedire ad una parte di avere un vantaggio su un'altra e per assicurare che lo scambio di mercato torni utile ad ognuno equamente ed efficacemente. I limiti derivano dai doveri che gli agenti economici debbono l'uno all'altro rispettando i principi di equivalenza, giustizia distributiva e giustizia contributiva.

Il principio di equivalenza limita i guadagni illeciti o eccessivi perché quanto si riceve e quanto viene ceduto nello scambio è liberamente e apertamente accordato prima che esso avvenga. Ad esempio, il guadagno illecito per il datore di lavoro che sfrutta i lavoratori è il profitto aggiuntivo ricavato dal negare ai lavoratori ciò che è loro dovuto. Il guadagno dell'impiegato che si appropria indebitamente è illecito, in quanto il denaro appartiene al datore di lavoro.

Il principio della giustizia distributiva riduce il guadagno illecito poiché il superiore assicura che ciò che si riceve e ciò che viene ceduto è uguale per ciascuna delle parti. Per intenderci, il guadagno illecito per il datore di lavoro che paga alcuni lavoratori meno di altri è il profitto aggiuntivo ottenuto attraverso una discriminazione. Il guadagno illecito per il pubblico ufficiale che è stato corrotto allo scopo di aggiudicarsi un contratto per un' offerta di qualità scadente è il denaro che quell'ufficiale ha ricevuto disonestamente.

Il principio della giustizia contributiva riduce il profitto eccessivo poiché ogni membro cede (contribuisce) quanto è necessario per mantenere il gruppo: ciò che è ricevuto dall'individuo è uguale o simile a ciò che è ricevuto dagli altri membri del gruppo. Il guadagno illecito per *l'inside trader* avviene a spese di persone che egli stesso sa essere sottovalutate o a spese di chi acquista azioni che *l'insider* sa essere sopravvalutate. Il guadagno illecito nello spionaggio industriale è la proprietà che giustamente appartiene a qualcun altro.

Giustizia, coraggio, temperanza e prudenza sono essenziali per una efficiente, ordinata e pacifica economia. L'economia tradizionale sostiene che queste questioni sono guidate dalla "mano invisibile del mercato." L'economia personalista sostiene che questa "mano invisibile" fallisce ogniqualvolta gli agenti economici non hanno imparato e acquisito le virtù o non le praticano fedelmente. Clark già da tempo aveva una simile visione:

... in una moderna economia è diventato impossibile fidarsi della "mano invisibile" per trasformare un mero interesse personale in un motore efficiente per soddisfare tutti i bisogni sociali. Dobbiamo avere una sensibile consapevolezza di cosa siano i nostri bisogni sociali e cosa il sistema economico comporta per essi. Dobbiamo perciò lavorare con consapevolezza per far sì che l'economia soddisfi quei bisogni (Clark 1957, pp. 180-181).

IV. CAPITALE FISICO, FINANZIARIO ED UMANO

Gli economisti tradizionali hanno indicato tre forme di capitale – fisico, finanziario e umano – nel loro modo di pensare a proposito degli affari economici. [...]

Per capire: il capitale fisico può essere posseduto e controllato privatamente o pubblicamente. Sotto la proprietà ed il controllo privato, l'accesso è limitato e qualsiasi profitto matura in favore del possessore privato. Sotto la proprietà ed il controllo pubblico, l'accesso è meno limitato e i profitti maturano a favore di chiunque posseda un know-how in grado di apportare un vantaggio – per trasformarlo in un guadagno economico.

Questa forma pubblica di capitale fisico, comunemente chiamata “infrastruttura pubblica”, include porti, autostrade, canali, dighe, barriere e sistemi di generazione idroelettrica, aeroporti, sistemi di transito pubblico, ponti, acqua, trattamenti di fognatura e simili. Qualsiasi tipo di capitale fisico offre all'agente economico l'opportunità di migliorarsi e perciò di essere maggiormente apprezzato. La forma privata di capitale fisico posseduta dalla persona proviene dall'individualità umana e la rinforza, mentre la forma pubblica si origina dalla socialità umana e la rinforza. Il capitale fisico detenuto privatamente da un gruppo di proprietari dà luogo sia all'individualità (maggiormente quando l'insieme è piccolo) che alla socialità (maggiormente quando l'insieme è largo).

Il capitale fisico non può materializzarsi senza il capitale finanziario: i due sono collegati sia nel fine come nel mezzo. Diversamente dal capitale fisico, che deve trovarsi nelle cose, il capitale finanziario è intangibile e per definizione non s'individua nelle cose. Come per il capitale fisico, il capitale finanziario prende origine dall'azione umana, evolve man mano che l'intelligenza umana migliora e richiede direzione umana. I due agenti economici fondamentali nella fusione della scienza e della tecnologia e nel capitale finanziario sono l'imprenditore e il bancario.

Al capitale finanziario fanno riferimento le risorse umane e materiali necessarie alla costruzione del capitale fisico. Come con il capitale fisico, il capitale finanziario è identificabile sia in senso privato, sia in senso pubblico e in riflesso della individualità o socialità umana. In un'economia capitalista, il capitale finanziario privato, deriva da tre fonti: i risparmi (inclusi gli utili non distribuiti ed il capitale di rischio), la creazione di credito dalle banche private commerciali, l'emissione di azioni (autofinanziamento

azionario) e di obbligazioni (finanziamento a mezzo indebitamento). Il capitale finanziario privato può essere prodotto tramite gli sforzi di una singola persona che si lancia in una nuova attività, riflettendo così l'individualità umana. Nel caso delle imprese è invece prodotto grazie allo sforzo di un gruppo di persone che lavorano insieme, che diventano esempio di socialità umana.

Proprio come i mezzi che giustificano il fine, i risparmi giustificano il capitale fisico. I risparmi si rapportano inoltre al capitale fisico nel senso che esso, quando applicato fruttuosamente negli affari economici, genera un surplus o guadagno che può essere conservato o distribuito. Secondo questa prospettiva il capitale finanziario privato, o più specificatamente gli utili non distribuiti, sebbene impoverito nell'uso, può essere *self-renewing*. Perciò, mezzi e fini sono legati inscindibilmente e virtualmente impossibili da separare. Il capitale finanziario pubblico è prodotto dall'emissione delle *revenue bonds* o dalle *tapping tax revenues*, e può essere usato per migliorare le infrastrutture pubbliche o in una partnership con capitale fisico privato. Il capitale finanziario pubblico dimostra la socialità umana in azione.

Il capitale umano è diverso dalle altre due forme nel senso che esso si trova negli esseri umani. Il capitale umano è come il capitale finanziario nel senso che entrambi sono intangibili ed entrambi sono *self-renewing*. Il capitale umano è come il capitale fisico: esso è una potenzialità che attende di essere realizzato. Tuttavia, il capitale fisico per definizione non è *self-actualizing*. Il capitale umano invece lo è.

Poiché gli esseri umani sono esseri *self-actualizing*, capaci di *self-improvement* e di *self-destruction*, anche il capitale umano può essere accresciuto o distrutto. Il capitale umano può essere scambiato nel senso che il datore di lavoro accede al capitale umano attraverso il contratto di lavoro. L'accesso e l'utilizzo di tale capitale dipende fondamentalmente dalle abilità del datore di lavoro come manager nel convertire le potenzialità in realizzazioni.

Gli esseri umani diventano persone diverse in parte a causa della trasformazione della potenzialità del loro capitale umano. Esso si sviluppa in un essere umano in base a quanto imparano da un processo di apprendimento e dal confronto con gli altri esseri umani. Il fatto di acquisire il capitale umano è un processo *outward-reaching* che evidenzia la socialità umana; il processo di apprendimento da autodidatta è invece *inward-directed* nel senso che esso sottolinea l'individualità umana. Il capitale umano

in un essere umano appassisce in vari modi, per esempio: nel *self-imposed rejection* del processo di apprendimento; nella mancanza di opportunità e nell'incompetenza da parte del professore. Ad essi si aggiungono invecchiamento e incapacità fisica.

V. IL CAPITALE PERSONALISTA E LE ALTRE FORME

Almeno altre forme di capitale sono riconosciute ai margini dell'economia tradizionale. Il più noto fra essi è il capitale sociale⁸³ che viene comunemente definito in termini di rete umana, interazioni umane e socialità umana e che contribuisce allo sviluppo economico.

Poiché il vero concetto di capitale sociale è controverso e manca di chiara specificità (vedere Knorringa e van Staveren, pp.1-9), noi preferiamo usare il termine di "capitale personalista" che sebbene abbia una maggiore specificità non deve essere preso come radicalmente differente rispetto al capitale sociale o come suo sostituto. Il capitale personalista, si riferisce al processo di sviluppo umano in cui certe buone abitudini o virtù vengono apprese, praticate, acquisite e attraverso le quali un essere umano diventa più pienamente una persona.

Analogamente, il capitale personalista può sminuirsi e lo sviluppo umano può fermarsi e addirittura invertirsi nell'apprendere, praticare, acquisire certi vizi attraverso i quali un essere umano peggiora come persona.

La persona virtuosa accumula il capitale personalista in modo da eguagliare l'accumulazione di capitale fisico e umano – investendo nelle buone abitudini. La persona cattiva distrugge il capitale personalista investendo in cattive abitudini.

Acting person si riferisce ad un essere umano che sceglie di agire sia virtuosamente che viziosamente, che agisce al terzo livello di azione. Negli affari economici *acting person* per definizione è l'agente economico che accumula il capitale personalista agendo virtuosamente e che lo distrugge agendo viziosamente⁹. La persona

⁸ Le altre forme di capitale includono il capitale intellettuale (McElroy), il capitale naturale (Gowdy), il capitale personale (Gary Becker), il capitale etnico (Borjas), culturale, linguistico e scolastico (Bourdieu; Bourdieu e Passeron).

⁹ Elmendorf (pp.1-2) sostiene che "come abitudini [virtù e vizi] esse sono generate e aumentate dalle azioni, per cui cessando di agire esse diminuiscono e talvolta si distruggono completamente."

innocente si riferisce ad un essere umano che non ha ancora incominciato ad agire al terzo livello e che non ha un fondo di capitale personalista (*see schematic*).

Questa enfasi sul ruolo della virtù negli affari economici non è una nuova idea. Smith nel suo *Moral Sentiments*, continuamente richiama l'attenzione all'importanza della sensibilità, della generosità e della benevolenza.

Si noti pure come il risparmio e la diligenza siano accettate nell'economia tradizionale sebbene forse non con la stessa enfasi. Noi ci baseremo principalmente sulla pratica delle quattro virtù e sugli estremi dei vizi che tali virtù cercano di evitare.

Il capitale personalista e la persona sono spiegati intorno al concetto centrale di limite. Evidentemente nessun datore di lavoro desidera un impiegato che non limita il suo bere (permissivo-troppo indulgente) o uno che ruba (prende troppo).

Nessuno desidera lavorare per un datore di lavoro che tenta in tutti i modi di sfruttare il suo lavoro (paga troppo poco) o per altri che eludono le loro responsabilità (fanno troppo poco). Nessun consumatore rispetterà un commerciante che deliberatamente altera la qualità dei beni da vendere (dà troppo poco) o che non rende noto l'addebito degli interessi sulle acquisizioni di credito (prende troppo). Nessun commerciante desidera un cliente che promette di pagare il saldo dovuto e che dopo non lo porta a compimento (prende troppo) o insiste nell'essere servito prima di chiunque altro (domanda troppo).

Come per il capitale fisico ed umano, c'è un distinto ritorno al capitale personalista. In generale, il datore di lavoro preferisce un lavoratore diligente ad uno pigro, chi sa prendere posizione senza paura delle conseguenze al debole.

L'acquirente preferisce il commerciante che è sempre onesto a quello disonesto, il commerciante che dà buoni consigli a colui che semplicemente non conosce la sua linea di prodotto o che peggio ancora inganna i suoi clienti. Queste preferenze sono manifeste. Il capitale personalista di uno specifico agente economico è ripagato (imperfettamente poiché gli agenti economici non sono esseri umani perfetti) attraverso scambi ordinari nel mercato dei prodotti dove il prezzo, la qualità ed i termini di servizio dopo la vendita sono determinati e nel mercato delle risorse in cui i prezzi delle risorse inclusi gli stipendi sono determinati insieme alle ore di lavoro e alle condizioni di lavoro. Ad esempio: le difficoltà di impiego incontrate dai carcerati dopo il loro rilascio dalle prigioni, i *public announcements* dal *Better Business Bureau* e dalla

Federal Trade Commission che identificano le pratiche degli affari, in alcuni casi specifici alle imprese che truffano il pubblico, il totale declino di Arthur Andersen a seguito dell'ufficiale falsificazione dei risultati contabili per Enron.

Malthus sembra voler dire che il capitale personalista è più importante del capitale umano.

I talenti, pur costituendo indubbiamente un' aspetto meraviglioso della intelligenza, non possono in nessun modo, essere considerati come parte del tutto . Ci sono molte intelligenze che, non sono state esposte a quelle emozioni che di solito formano i talenti e che non sono state ancora risvegliate ad un alto livello attraverso l'emozione di un riconoscimento sociale. In ogni stato di vita, dal più basso come più frequentemente al più alto, le qualità devono essere ritrovate in sovrabbondanza nel latte della benevolenza umana, respirando l'amore verso Dio e l'uomo sebbene senza quei particolari poteri della mente chiamati talenti, che evidentemente occupano una posizione sociale più elevata. La carità evangelica, l'umiltà, la pietà e tutta quella serie di virtù classificate sotto il nome di virtù cristiane, non sembrano includere necessariamente abilità particolari, *yet a soul possessed of those amiable qualities, a soul awakened and vivified by these delightful sympathies, seems to hold a higher commerce with the skies than mere acuteness of intellect* (Malthus, p.113).

Il capitale personalista non è trasferibile nello stesso senso in cui il capitale fisico è trasferibile. La ragione è semplicemente questa: il capitale fisico è una cosa che è interamente distinto e separato dal suo proprietario e perciò può essere comprato e venduto. Come per il capitale umano, il capitale personalista è incorporato in un essere umano, non può essere separato da quello dell'essere umano e perciò non può essere comprato o venduto. Non c'è niente di male nel riferirsi ad azioni di virtù o vizi come al contributo all'accumulazione o perdita di *capitale* personalista solo perché questo tipo di capitale è carente nella materialità-tangibilità. La materialità ha a che fare con il capitale fisico, non ha nulla a che vedere con il capitale personalista. Comunque, entrambi sono *real assets* negli affari economici in quanto entrambi sono apprezzati nel sistema di mercato. Il capitale fisico che non ha valore è considerato spazzatura-rifiuto. Il capitale personalista che non ha valore è *inconsequential*.

Il capitale personalista si trova inoltre nelle comunità di persone come esseri sociali ma, deve prima di tutto, trovarsi nelle persone come *distinct individuals* prima che esso possa trovarsi nelle comunità. Ad esempio, la “Cajun engineering” (l’ingegneria nativa della Louisiana di origine francese) rappresenta una forma di fierezza per l’artigianato di alcuni cantieri navali della costa del golfo della Louisiana dove i Cajuns, dotati di una limitata formazione scolastica, sostengono con orgoglio che: “se si può disegnare, possiamo costruire”. L’ingegneria Cajun è una forma di capitale personalista che è incorporato nella cultura e si tramanda da persona a persona, di generazione in generazione. Se tutti i bambini dei Cajuns che lavorano in questi cantieri navali dovessero cercare fortuna in altri tipi di lavoro, il cantiere potrebbe sopravvivere con altri lavoratori presi da culture diverse ma, l’ingegneria Cajun non sopravviverebbe.

Questi due aspetti del capitale personalista, il fatto cioè che esso si trovi incorporato nelle persone (la dimensione individuale) e che esso si trovi in una comunità di persone (la dimensione sociale), approssima in un modo molto reale la relazione fra capitale fisico e l’infrastruttura pubblica, nel senso che: il capitale fisico è posseduto dagli esseri individuali e l’infrastruttura appartiene alla comunità. Detto in un altro modo, non vi è capitale personalista nella sua dimensione sociale e non vi è infrastruttura pubblica quando l’essere umano agisce unicamente come essere individuale.

Ratnapala (pp.97-119) parla di “capitale morale” in un modo simile al nostro capitale personalista nel senso che, egli concettualizza il capitale morale nei termini delle tre virtù: giustizia, temperanza (moderazione) e generosità. Comunque, diversamente dal nostro uso della virtù della giustizia che include la giustizia distributiva, Ratnapala la esclude. Inoltre egli non include il coraggio. E, più importante sebbene egli usi “persona” e “*personhood*” Ratnapala non collega il capitale morale alla persona come distinto dall’individuo. Piuttosto egli usa “persona” come sinonimo per “individuo”.

A metà degli anni novanta Becker (pp.3-12) introdusse “il capitale personale” che, insieme al capitale sociale, egli vede come parte integrante del capitale umano. Utilizzando l’approccio della funzione di utilità, Becker sostiene che la massimizzazione dell’utilità dipende non solo dalle preferenze basate sull’attività di

consumo corrente ma anche dall'attività di consumo passato e futuro. Egli suggerisce di espandere il concetto delle preferenze individuali per includere "abitudini personali e dipendenze, pressioni esercitate dai coetanei, influenze dei genitori sui gusti dei figli, *advertising*, amore e comprensione ed altri comportamenti trascurati" (Becker pp. 3-4).

Per capitale personale (P) Becker si riferisce all'impatto delle esperienze proprie dell'agente e dei consumi passati sulle utilità correnti e future. Per capitale sociale (S) egli si riferisce all'impatto sulle preferenze dell'agente dalle azioni intraprese da altri nel passato. La funzione di utilità estesa di Becker è: $u_t = (x_t, y_t, z_t, P_t, S_t)$ dove x , y e z si riferiscono a diversi beni consumati. La massimizzazione dell'utilità rimane la regola.

Nel definire il capitale personale ed il capitale sociale, Becker afferma in effetti che gli *humans* sono sia esseri individuali che esseri sociali e rigetta la dimensione ristretta di individuo autonomo di *homo economicus*. La nostra concettualizzazione di capitale personalista e la concettualizzazione di capitale personale di Becker sono simili nel senso che, entrambi includono le buone e le cattive abitudini. Becker ad esempio, estende l'analisi economica per includere tali buone abitudini come l'onestà, la comprensione, la premura e le cattive abitudini, come il dire bugie, l'invidia, il bere o il fumare eccessivamente.

Le differenze fra il capitale personale di Becker ed il nostro capitale personalista sono molto più significative rispetto alle similarità. Primo, noi non accettiamo l'approccio della funzione di utilità¹⁰ poiché il capitale personale di Becker si fonda

sul secondo livello di azione – il consumo viene considerato per l'utilità che ne deriva – mentre il capitale personalista è basato sul terzo livello di azione. Secondo, Becker (p.119) definisce una buona abitudine come una in cui il maggiore consumo corrente aumenta l'utilità futura. D'altra parte, con una cattiva abitudine il maggiore consumo corrente diminuisce l'utilità futura. Terzo, sebbene si affermi la dualità della natura umana, Becker non differenzia la persona dall'individuo o il personalismo dall'individualismo e, non sostiene - come facciamo noi – che, le buone e le cattive abitudini portano una persona ad essere più completa, perciò più efficace, maggiormente apprezzata o, alternativamente, meno efficace, meno apprezzata come agente economico.

¹⁰ Van Staveren e Knorringa (p.109) sostiene che l'approccio della funzione di utilità è uno dei tre modi in cui il capitale sociale viene integrato nelle analisi economiche.

Quattro, Becker in sostanza, rifiuta la sezione aurea di Aristotele compreso il fatto che certe buone abitudini come la moderazione, *limita* il consumo per fare in modo di proteggere il benessere umano. Per Becker questo è necessario al fine di rispettare la regola della massimizzazione dell'utilità.

Cinque, Becker dice che, l'individuo acquisisce il capitale sociale attraverso l'impatto sulle preferenze per mezzo di azioni intraprese da altri. Noi dimostriamo invece che l'azione intrapresa da altri influenza l'azione intrapresa dall'individuo, agendo perciò nel bene o nel male, sul suo capitale personalista. Come tutti gli economisti tradizionali, Becker alla fine sostiene che un'economia funziona meglio quando essa massimizza l'utilità, quando essa raggiunge l'ottimo di Pareto. I sostenitori del libero arbitrio tendono facilmente a sostenere che un'economia funziona meglio quando massimizza la libertà umana. Gli economisti personalisti al contrario, rivendicano il fatto che una economia funzioni meglio quando massimizza il capitale personalista e migliora perciò un essere umano come persona rendendolo più efficace e maggiormente stimato come agente economico.¹¹

La visione personalista costituisce sicuramente il maggior scostamento dal modo di pensare dell'economia tradizionale. Tuttavia, nel 2003 il direttore generale della fabbrica di attrezzature John Deere affermò queste idee:

Io affermo che la competizione a favore del mercato porteranno le grandi aziende che aspirano a creare valore per gli azionisti a lavorare in classici modi virtuosi nel lungo periodo. Queste virtù, sebbene non sufficienti per la prosperità, sono necessarie per sostenerla. La pratica delle stesse dà alle aziende la capacità di creare valore azionario sia nel "breve che nel lungo periodo". È solo quando un'azienda sopravvive nel tempo che contribuisce allo sviluppo umano attraverso beni e servizi che aggiungano valore alla qualità della vita, un modo rispettabile di condurre un'esistenza, il potenziale per la ricchezza delle generazioni per coloro che desiderano fare investimenti rischiosi, pubblico supporto e fabbisogni sociali specialmente attraverso il pagamento delle tasse (Lane, p. 3).

¹¹ Noi non neghiamo che ci sia un'economia sommersa dove il capitale personalista è "ribaltato", dove la persona che agisce viziosamente anziché virtuosamente – vengono in mente spacciatori di droga, riciclatori di denaro e assassini/sicari a salario – è più efficace e maggiormente apprezzata come agente economico. Anche se è così, questo tipo di agente economico rimane una persona ma, in effetti, ha diminuito anziché aumentato la propria individualità. Per necessità, la società li condanna per ciò che essi fanno e tentano di ridurre la loro capacità di continuare ad agire in quella maniera.

Quindi, concludo con questo: il notevole, sebbene imperfetto risultato dell'esuberante capitalismo *pro-market* è e deve essere sviluppato. Questo permetterà alle aziende grandi e piccole, a coloro che praticano le quattro virtù cardinali, di creare valore su una base duratura da utilizzare come mezzo per risolvere problemi globali e contribuire al maggior benessere dell'umanità (Lane, p. 4)

La gran parte della vita moderna distingue le tre attività economiche principali in: consumo, lavoro e tempo libero. Le attività in questi tre stati di vita possono implicare il secondo o terzo livello di azione. Il secondo livello di azione non ha effetti soggettivi. Il terzo livello di azione ha effetti soggettivi che forniscono le opportunità per l'acquisizione o la perdita di capitale personalista e, perciò, lo sviluppo o il declino dell'agente come persona.

VI. COME IL CONSUMO CAMBIA LA PERSONA

L'economia tradizionale rappresenta il consumatore come unico, isolato, autonomo, ripiegato su sé stesso, che si fa da sé, tratti che accentuano l'individualità del consumatore. Ad esempio: l'abitudine del vestirsi per sottolineare l'importanza del proprio lavoro (*power dressing*) e la popolarità dei cibi salutari evidenziano un consumatore *self-made*. Chi lancia una moda-*trendsetter* ed il tradizionalista sono consumatori con molta individualità.

Il concentrarsi su sé stessi è necessario nel senso che ci si aspetta che esseri sani e normali volgano i propri bisogni e desideri in base alle loro capacità. A questo proposito, due virtù sono importanti: il concentrarsi su sé stessi degenera in egoismo quando la virtù della moderazione-temperanza è trascurata e, le cose perseguite diventano fini a sé stesse piuttosto che mezzi per soddisfare i loro bisogni e desideri (Danner 2002, pp.124-125). Se l'egoismo esasperato non è controllato dalla virtù della comprensione o da altri sentimenti per far sì che entrambe le parti traggano vantaggio dallo scambio, le *acting persons*, pur libere di agire, non sono complete. Fin tanto che negli affari economici queste due virtù verranno trascurate, seguirà sia caos personale che economico.

Il consumatore si comporta prevedibilmente in modi che sono descritti come massimizzatori di utilità, difensori di privacy e acquirenti di beni di prima necessità. Nella cultura occidentale, acquisire e accumulare beni è percepito come un indicatore di successo. Il consumatore è libero di scegliere qualsiasi cosa egli sia in grado di permettersi, fa quelle scelte unicamente allo scopo di soddisfare alcuni bisogni, tenendo conto non solo di esperienze nel passato (*is hind sighted*) ma spera e programma anche per il futuro (*is foresighted*).

Vengono fatti dei confronti ma essi sono rigorosamente *intra-personal* o *inward-looking*, dove i consumatori stimano i propri bisogni nel tempo senza riguardo per gli altri. Gli adulti in genere per raggiungere quello scopo, programmano anni prima il loro pensionamento, progettando attentamente e pianificando razionalmente entrate ed uscite. Il bisogno viene totalmente rifiutato dagli economisti tradizionali come determinante centrale del comportamento del consumatore a causa di un *value-laden concept*. Gli economisti tradizionali cioè, pensano al consumo in termini di secondo livello di azione.

Tuttavia, c'è molto di più di quanto l'economia tradizionale possa ammettere al consumatore. Il consumatore è un essere sociale quanto un essere individuale e pertanto è sia diverso che unico, che vive in comunione e solitario, dipendente e autonomo, *utility-satisfying* non meno che massimizzatore di utilità, donatore oltre che acquirente di beni di prima necessità, emotivo e razionale nel prendere decisioni, preoccupato per i bisogni non meno che per i desideri, libero di scegliere e moralmente responsabile. Proprio come chi lancia una moda-*trendsetter* ed il tradizionalista sono persone con molta individualità, l'altruista ed il filantropista sono persone con molta socialità.

In America, il *soul food* e la cucina Cajun provengono da culture specifiche e sono gradite in special modo alle persone che sono nate e cresciute in quell'ambiente. I *pre-teens* sono persone dipendenti dai loro genitori per le cose di cui essi abbisognano e per quelle che desiderano. Allo stesso modo, i più anziani possono diventare dipendenti dai loro figli adulti a causa di una condizione debilitante.

In aggiunta, l'economia personalista rappresenta il consumatore come colui che si comporta in modi che sono descritti come: *utility-maximizing* e *utility-satisficing*, *privacy-protecting* e *company-seeking*, *commodity-acquiring* e *gift-giving*. Talvolta, gli amici possono condividere ciò che essi hanno, ad esempio: un amico prende meno del

massimo disponibile in modo tale che l'altro amico possa avere di più per non escluderlo, rafforzando e confermando in tal modo la loro amicizia. Condividere e prendersi cura di, sono azioni al terzo livello, che aiutano a trasformare il consumatore in un essere umano più completo. L'accaparramento e lo sfruttamento sono ugualmente al terzo livello di azione ma indeboliscono piuttosto che rafforzare il consumatore come persona.

Nell'economia personalista, il consumatore è libero di scegliere qualsiasi cosa egli sia in grado di sostenere ma è moralmente responsabile per le scelte fatte. Al fine di soddisfare il desiderio o il bisogno, il consumatore compie quelle scelte sulla base della ragione e dell'emozione, della mente e del cuore. Anche la paura può guidare alcune scelte come nel caso delle armi da fuoco e dei sistemi di sicurezza. Alcune persone conosciute come consumatori incalliti o shop-dipendenti, effettuano le loro scelte in modo non razionalmente determinato e né libero.

Come per l'economia tradizionale, il consumatore non è solo *hind-sighted* ma anche *foresighted* come quando i genitori riducono il loro consumo corrente allo scopo di mettere da parte dei fondi sufficienti per l'educazione futura dei loro figli. Sebbene si tratti di un *value-laden concept*, l'economia personalista comprende il bisogno perché è un determinante centrale del comportamento del consumatore. Quindi il consumatore è sia *want-satisfying* che *need-fulfilling*.

Poiché gli umani sono sia esseri individuali che esseri sociali, i consumatori spesso vanno in conflitto per le decisioni che richiedono un accordo fra le domande che si originano nelle due parti della loro natura. Ad esempio: un marito può dover posticipare l'acquisto di nuova attrezzatura da pesca poiché sua moglie ha bisogno di sostituire parte del suo vestiario per essere vestita appropriatamente per il suo nuovo lavoro; ad una sorella maggiore con un lavoro stabile, può essere richiesto di aiutare un fratello più piccolo che sta completando il suo *college degree* sebbene questo significhi che essa non potrà più comprare l'auto dei suoi sogni; un proprietario di una casa potrebbe rimandare di comprare l'acquisto di terra per il suo prato all'inglese allo scopo di poter comprare una solida staccionata-*privacy fence* e impedire la vista sul deposito di rottami del suo vicino. L'economia tradizionale spiega tali decisioni in termini di costo opportunità, di ciò che un soggetto cede una volta che la decisione è stata fatta fra le opportunità possibili. L'economia personalista intende queste decisioni come

opportunità per i consumatori *to advance and gain ground as persons, or retreat and lose ground as persons.*

Collegandosi agli impatti negativi della tendenza allo spadroneggiamento sull'ambiente naturale e sulle altre persone causate dalle attività di consumo - come prontamente riconosciute dall'economia tradizionale - Giovanni Paolo identifica altri due pericoli: il primo è la conseguenza dell'eccessivo consumo sulla persona del consumatore; l'altro è costituito dall'effettiva negazione del principio della destinazione universale dei beni materiali da parte dei paesi sviluppati che non rispondono adeguatamente alle necessità dei poveri. Per quanto riguarda il primo pericolo, egli dà questo avvertimento:

Una cultura data rivela la sua comprensione completa della vita attraverso le scelte che essa fa per la produzione ed il consumo. È qui che sorge il fenomeno del consumismo. Nel separare nuovi bisogni e nuovi mezzi per soddisfarli, bisogna essere guidati da una comprensibile immagine dell'uomo che rispetta tutte le dimensioni del suo essere e che subordina le sue dimensioni materiali ed istintive a quelle interiori e spirituali. Se, viceversa, viene fatto un appello diretto ai suoi istinti – mentre si ignora in vari modi la realtà della persona come intelligente e libera – le attitudini e gli stili di vita del consumatore che si creano, sono oggettivamente impropri e spesso danneggiano la sua salute fisica e spirituale (Giovanni Paolo 1991, § 36).

Per quanto riguarda il secondo pericolo nel riaffermare il principio dell'universale destinazione dei beni della terra (vedere ad esempio, Giovanni Paolo 1991, §6) che afferma che i beni materiali di questo mondo sono intesi per l'uso di tutta l'umanità e che non sono governati e protetti assolutamente nel loro uso dal diritto della proprietà privata, Giovanni Paolo dice in effetti che nelle nostre economie il "bisogno" deve essere re-istituito.

...ci sono molti bisogni umani che non trovano posto nel mercato. E' un dovere tipico della giustizia e della verità il non lasciare i fondamentali bisogni umani insoddisfatti e il non permettere di morire a coloro che sono oppressi da tali bisogni. E' necessario inoltre, aiutare queste persone in necessità con l'aiuto di esperti per poter entrare nel circuito dello scambio e favorire lo sviluppo delle loro capacità e talenti. Ancor prima di seguire la logica di un equo scambio di beni e delle forme di

giustizia appropriate, esiste qualcosa che è dovuto all'uomo perché uomo, cioè per la ragione della sua alta dignità. Inseparabile da quel "qualcosa" richiesto vi è la possibilità di sopravvivere e, allo stesso tempo, di dare un attivo contributo al bene comune dell'umanità (Giovanni Paolo 1991, § 34).

Per Giovanni Paolo, la dimensione materiale dell'esistenza umana importa molto ma è subordinata alla dimensione spirituale. Davvero una eccessiva considerazione per la propria esistenza materiale che sempre più caratterizza la nostra contemporanea cultura occidentale, "... consuma le risorse della terra e la propria vita in un modo eccessivo e disordinato" (Giovanni Paolo 1991, § 37). Il pericolo è che il consumo portato all'estremo, riduce il consumatore ad un semplice essere materiale. Invece di *avere* di più, cose che le economie moderne celebrano e l'economia tradizionale tacitamente confermano, Giovanni Paolo spinge uomini e donne ad *essere* di più, a sviluppare il pieno potenziale delle loro personalità e a non essere solo una persona *self-absorbed*.¹² Nel 1951 Lebret pose la discussione sul come il consumo possa diminuire la persona che consuma in poche semplici parole:

L'uomo nel desiderare "di avere" piuttosto che "di essere", nella sua brama di possesso, si chiude in sé stesso diventando così ostile e nemico verso gli altri. (Lebret, p. 25).

VII. COME IL LAVORO CAMBIA LA PERSONA

Nel luogo di lavoro si evidenziano due cambiamenti: (1) la trasformazione delle risorse in beni e servizi e (2) l'evoluzione di colui che lavora. Il primo cambiamento è *outward-directed* nel senso oggettivo. Il secondo è *inward-directed* nel senso soggettivo. Ad esempio: a volte il lavoro viene svolto senza troppo impegno ed i servizi risultano di conseguenza difettosi; altre volte il lavoro viene fatto in modo da "anestetizzare" la mente bloccando così lo sviluppo come persona. Nel riconoscere la dimensione strumentale del lavoro (azione al secondo livello), l'economia personalista vede il

¹² Giovanni Paolo parlò della differenza fra l'avere e l'essere in una precedente enciclica (vedere Giovanni Paolo 1987, § 28, in cui egli richiama l'attenzione su questa differenza sottolineata da Paolo VI in *Popolarum Progressio*).

lavoro primariamente in termini di *chi* quel lavoratore sta diventando (azione al terzo livello). La differenza fra l'economia tradizionale e l'economia personalista sta nel vedere il lavoratore come strumento economico piuttosto che come persona.

Ci sono due dimensioni del processo attraverso il quale il lavoro cambia il lavoratore, è il terzo livello di azione.

Opportunamente organizzato, il lavoro provvede alle opportunità per usare le capacità ed i talenti creativi, grazie anche al fatto di aver unito più persone nel costituire un'impresa comune. L'una riflette il bisogno della persona che si origina nell'individualità, mentre l'altra rivela il bisogno che è originato nella socialità. Il bisogno di appartenere, proprio della natura umana, costituisce per i lavoratori il fondamento per il diritto di associarsi.

I lavoratori hanno il diritto di associarsi, di formare un sindacato poiché agire collettivamente è il modo più efficace per accordarsi sui salari, sull'orario e sulle condizioni di lavoro piuttosto che agire singolarmente. Perciò rappresenta un mezzo migliore per soddisfare la loro necessità di reddito, il loro bisogno di appartenere e il loro bisogno di un lavoro stimolante. Esercitare quel diritto e contrattando collettivamente dipende essenzialmente dalla buona volontà del datore di lavoro. Ne consegue che i lavoratori hanno un abbondante diritto di scioperare allo scopo di negoziare con un datore di lavoro che manca di buona volontà.

Il riconoscimento di Giovanni Paolo del bisogno di appartenere, è compreso nelle sue rivendicazioni sul fatto che la dimensione fondamentale dell'esistenza umana è co-esistenza (vedere Giovanni Paolo 1994, p.36), che la persona cresce attraverso “un aumento di condivisione in una comunità di sostegno” (vedere Giovanni Paolo 1991, §41) che è inclusa nella sua chiamata alla “solidarietà ed alla azione comune” come una reazione contro “la degradazione dell'uomo soggetto del lavoro” (vedere Giovanni Paolo 1981, §8).

In *Laborem Exercens* Giovanni Paolo spiega cosa egli intenda per “uomo soggetto del lavoro:”

L'uomo deve dominare la terra, a motivo dell'essere fatto ad "immagine di Dio" egli è: una persona, un essere individuale capace di agire in modo programmato e razionale, capace di decidere circa sé stesso e con una tendenza all'autorealizzazione. *Come una persona, l'uomo è perciò il soggetto del lavoro.* Come persona egli lavora, compie varie azioni che indipendentemente dal loro contenuto oggettivo, devono servire tutte per realizzare la sua umanità, per rispondere alla sua chiamata come persona in ragione della sua profonda umanità (Giovanni Paolo 1981, §6; enfasi nell'originale).

Laddove l'economia tradizionale riconosce il lavoro solo nel senso oggettivo, Giovanni Paolo nella sua tesi afferma invece che il senso soggettivo del lavoro è più importante.

... la base primaria del valore del lavoro è l'uomo stesso, che è il suo soggetto... nell'analisi finale è sempre l'uomo che è lo scopo del lavoro, qualsiasi sia il tipo lavoro, anche se la scala comune dei valori lo classifica come il minimo "servizio", il più monotono o persino il lavoro più alienante (Giovanni Paolo 1981, §6; enfasi nell'originale).

Nel 1947 Clark, in una serie di conferenze all'Università del Michigan prese la stessa posizione:

Il prodotto più importante dell'industria è quello che esso produce a favore delle persone che lavorano. Per la propria sicurezza esso ha bisogno di contribuire a creare individui ben equilibrati le cui capacità sociali non atrofizzano e né degenerano (Clark 1948, p. 50).

Tuttavia, è con riguardo al bisogno di opportunità creative che Giovanni Paolo è più eloquente, riferendosi non dall'etica sociale ma dalla dottrina teologica, citando la Genesi e l'Apocalisse:

La rivelazione della Parola di Dio è profondamente sottolineata dalla verità fondamentale che, l'uomo creato ad immagine di Dio, coopera attraverso il suo lavoro all'attività del Creatore e che, entro i limiti delle sue possibilità umane, l'uomo in un certo senso continua a sviluppare quell'attività e la perfeziona man mano che egli

avanza nella scoperta delle risorse e dei valori incorporati nell'intera creazione (Giovanni Paolo 1981, § 25; enfasi nell'originale).

Giovanni Paolo cita *Gaudium et Spes* per spiegare che per lavoro egli intende non solo quello più stimolante e gratificante ma “anche le attività più ordinarie di ogni giorno....[per cui uomini e donne] possono giustamente ritenere che attraverso il loro lavoro essi partecipano al lavoro del Creatore...”(*Gaudium et Spes* citato in Giovanni Paolo 1981, § 25; enfasi nell'originale).

Storicamente gli esseri umani sono regrediti come persone, sono stati oggettificati dalla pratica della schiavitù che continua anche oggi con speciale riguardo alle donne e ai bambini che sono costretti alla prostituzione. L'oggettificazione nel posto di lavoro può prendere varie forme: molestie sessuali, salari da fame, eccessive ore di lavoro, condizioni insalubri di lavoro, lavori forzati, licenziamenti senza giusta causa, soppressione delle attività sindacali, discriminazione, amministrazione monopolista e cessione dei mezzi di produzione, e simili. Giovanni Paolo sostiene in effetti che tali pratiche riflettono confusione nel luogo di lavoro sulla differenza fra la persona e l'oggetto.

Tutto ciò che è contenuto nel concetto di capitale nel senso più stretto è solo una parte. E' l'uomo, come il soggetto del lavoro e indipendentemente dal lavoro che svolge – e solo l'uomo è una persona (Giovanni Paolo 1981, § 12).

Giovanni Paolo sostiene che negli anni il lavoro ed il capitale sono stati separati e messi in opposizione come se entrambi fossero forze impersonali, un errore che egli chiama “economicismo” in cui il lavoro è considerato solo in funzione del suo scopo economico. Questo errore invece, è collegato all'errore del materialismo.

Questo fondamentale errore di pensiero può e deve essere chiamato *un errore del materialismo*, nel senso che l'economicismo direttamente o indirettamente include un convincimento sul primato e sulla superiorità del materiale e direttamente o indirettamente pone lo spirituale ed il personale (l'attività dell'uomo, i valori morali e tali questioni) in una posizione di subordinazione alla realtà materiale.

Questo non è ancora materialismo teorico nel senso pieno del termine, ma è certamente materialismo pratico, un materialismo giudicato capace di soddisfare i bisogni dell'uomo, non tanto sulla base delle premesse derivanti dalla teoria materialista, ma piuttosto sulla base di un modo particolare di valutare le cose sulla più grande immediata attrattiva di ciò che è materiale (Giovanni Paolo 1981, § 13; enfasi sull'originale).

Per rimediare alle conseguenze dell'errore dell'economicismo, Giovanni Paolo riafferma il principio della priorità del lavoro sul capitale (Giovanni Paolo 1981, § 12). Mentre sia il lavoro che il capitale sono fattori di produzione, la produzione è per servire i bisogni materiali del lavoro ed il capitale è puramente un mezzo per quel fine. Soddisfare quei bisogni – bisogni fisici, il bisogno di appartenere, il bisogno di opportunità creative – effettivamente pone una fine alle pratiche di oggettificazione di cui sopra inclusi i salari da fame ed il licenziamento senza giusta causa. Il capitale meramente definito da Giovanni Paolo come una raccolta di cose *per se* non ha tali bisogni.

In Centesimus Annus (§ 41) Giovanni Paolo chiarisce che la priorità del lavoro sul capitale significa che i bisogni dei lavoratori non devono essere compromessi al fine di massimizzare i guadagni ed i profitti. Questa regola forza gli economisti tradizionali a ripensare la regola della massimizzazione dei profitti. Giovanni Paolo dice in effetti che l'azienda che massimizza i profitti è un analitico e pedagogico anacronismo.

Lavorare di più così come il consumo e il tempo libero, sono importanti per capire la *personhood* e l'agente economico. Se la socialità umana non è ammessa nel luogo di lavoro essa non sarà ammessa neanche nel mercato o nella famiglia. E, constatando che, per la maggior parte degli adulti il lavoro porta via più tempo e più energia rispetto al consumo o al tempo libero, si deduce che il lavoro è di gran lunga l'attività economica più importante, quella che dà forma e modella la persona. Nel XIX sec il poeta gesuita Gerard Manley Hopkins (poema 57) pose la questione in questi termini: “*What I do is me*”. Noi aggiungiamo quanto segue: poiché il bene o il servizio che io produco può essere venduto solo se vi è un guadagno per l'acquirente, “*what I do is for others*”. La comprensione o il *fellow-feeling* sono necessari per assicurare che l'operazione è una *positive-sum experience*. Mancando tale virtù, lo scambio può degenerare in una *zero-sum* o, peggio ancora in una *negative-sum experience*.

Il lavoro e le persone che svolgono il lavoro cambiano sotto l'influenza dell'imprenditore che introduce nuovi prodotti e servizi: l'imprenditore istituisce nuovi processi di produzione, apporta nuovi materiali nel processo di produzione, penetra in nuovi mercati e inizia nuovi progetti di lavoro per avviare l'impresa economica. In tal senso, egli è il principale agente che trasforma il lavoratore sia come uno strumento che come una persona. Vale a dire, l'imprenditore mette in moto sia il secondo che il terzo livello di azione.

L'imprenditore è la forza trainante dietro l'evoluzione delle comunicazioni umane dalle fasi orali a quelle scritte a quelle elettroniche. E' lui che pensa ai miglioramenti tecnologici da trasformare in guadagno economico. A questo riguardo, l'imprenditore gioca un ruolo chiave nel rendere gli agenti economici più consapevoli degli altri e di sé stessi e perciò nello sviluppo del personalismo e nella trasformazione dell'agente economico da individuo a persona.[...]

Il lavoro è il principale mezzo per gli umani *per avere e per essere di più*. Le scelte che essi fanno a questo riguardo, determinano fortemente chi sono e a chi o a cosa appartengono.

VIII. COME IL TEMPO LIBERO CAMBIA LA PERSONA

Il lavoro è un'attività umana così centrale che l'economia definisce altri due stati in termini di lavoro. La disoccupazione: è la generale involontaria e non desiderata *manca* di lavoro, uno stato in cui il lavoro *manca*. Il tempo libero: è la volontaria e desiderata *assenza* di lavoro, uno stato in cui il lavoro *non è presente*. Nello spiegare il tempo libero come tempo impiegato non lavorando, l'economia tradizionale non distingue fra la *manca* e l'*assenza* di lavoro. Il tempo libero ed il lavoro sono *linked in zero-sum fashion*: più dell'uno significa meno dell'altro. Racchiusa in questa spiegazione, vi è il che il tempo libero è desiderabile semplicemente perché *it is free of work* che è oneroso. Definire il tempo libero in termini *di ciò che non è* assicura che l'economia ha poco da dire circa il tempo libero ed i suoi effetti sulla persona. Per essere utile, il tempo libero deve essere definito nel contesto di ciò che è piuttosto di ciò che non è. Gerard Stockhausen ci rassicura con quanto segue:

il tempo libero....[è] il non lavoro che nutre la salute, la felicità la realizzazione dell'intera persona. E' il tempo e l'attività che non sono spinte da dovere o produttività. Tempo ed attività che celebrano l'essere umano piuttosto che avere e consumare cose materiali. Include quelle cose quali il tempo tranquillo trascorso da soli, "la qualità" del tempo spesa con la famiglia e gli amici ed un impegno nell'arte (Stockhausen, p.1673).

Detto più semplicemente, il tempo libero è il terzo livello di azione che mette una persona in contatto con la verità, la bontà, la bellezza o con la falsificazione, la cattiveria e la bruttezza.

Da questo punto di vista, il tempo libero è produttivo piuttosto che sterile, con uno scopo invece di essere senza scopo. Più precisamente, il tempo libero è come il lavoro nel senso soggettivo ed il consumo nel senso che è attività che aiuta l'essere umano ad essere più completamente una persona. C'è un legame particolare fra il consumo e l'attività di tempo libero al terzo livello nel senso che quelle attività non sono *cost-free*. La visita ad un museo per vedere una mostra speciale riguardante articoli di una collezione mondiale richiede viaggio ed altre spese. Il prezzo dei biglietti sono solo una parte del costo totale rispetto a quello della famiglia che va ad una major league baseball game. Sebbene esso possa essere condiviso o preso in prestito da altri, un libro da leggere per divertimento o per edificazione fu acquistato dal suo proprietario originale attraverso uno scambio ordinario di mercato. Queste attività del tempo libero migliorano la persona. Come nella moda, una visita ad un bordello, biglietti per una partita che si trasforma in sfrenatezza, l'acquisto di materiale pornografico sono attività di tempo libero al terzo livello che sminuiscono la persona.

Nel senso più vero, gli umani sono *works of art in progress*. Essi dipingono i loro ritratti viventi con un lavoro di terzo livello, il consumo e le attività di tempo libero, diventando completi, proprio come l'artista crea un dipinto con il pennello. E proprio come l'artista può abbandonare le tele prima di aver terminato, gli umani possono arrestare il loro sviluppo.

Nel contesto degli affari economici, secondo Giovanni Paolo, ci sono due principali minacce allo sviluppo umano: lavoro disordinato e consumo.

L'esperienza storica dell'Occidente, da parte sua, mostra che persino l'analisi Marxista e il suo fondamento sull'alienazione è falsa. Nonostante ciò l'alienazione – e la perdita dell'autentico significato della vita – è una realtà anche nelle società occidentali. Questo succede nel consumismo, quando le persone sono intrappolate in una rete di false e superficiali gratificazioni piuttosto che essere aiutate a sperimentare la loro individualità in un modo autentico e concreto.

L'alienazione si trova anche nel lavoro quando viene organizzato in modo tale da assicurare i massimi guadagni e profitti senza alcuna preoccupazione se il lavoratore, attraverso il suo lavoro, si sviluppa o regredisce come persona, sia attraverso una condivisione in una genuina comunità di supporto o attraverso un'aumentato isolamento in labirinto di relazioni segnate da una competitività e da disaccordi distruttivi, nei quali egli viene considerato solo come mezzo e non come fine (Giovanni Paolo 1991, § 41).

Stereotipicamente entrambi i disordini sono rivelati, sebbene non ben compresi, nella forma dello stacanovismo e del consumatore incallito. Per uno il lavoro è tutto; per l'altro comprare ed avere è tutto. Nessuno dei due capisce o valorizza il tempo libero. Entrambi sono come le tele che un folle artista ha sfregiato con un coltello: entrambi sono caricature grottesche di cosa avrebbe dovuto essere. L'abuso di droga e la pornografia, dice Giovanni Paolo, riflettono una vita umana scompigliata attraverso il consumo disordinato (Giovanni Paolo 1991, § 36). Riempire quel vuoto, riparando quelle *torn canvas*, questo è lo scopo del tempo libero. A questo riguardo, Giovanni Paolo paragona il lavoro umano ed il tempo libero ai sei giorni del lavoro fatto da Dio nel creare l'universo e al Suo giorno di riposo (Giovanni Paolo 1981, § 25).

Secondo Giovanni Paolo, una persona ben organizzata è una che conosce la differenza fra i bisogni del corpo e i bisogni dello spirito e che capisce che i mezzi che incontra l'uno non incontrano l'altro. Il tempo libero è assolutamente necessario per acquisire quella conoscenza e comprensione. La sfida all'ordine economico e all'economia è quella di valutare gli umani di conseguenza, per apprezzare l'ampia gamma dei loro bisogni e per riconoscere che essi sono più di strumenti di efficienza e profitto e ben più di esseri avidi di beni materiali. Le persone sono più propriamente

ends in themselves, capolavori d'arte viventi "in costruzione" che richiedono tempo libero per diventare ciò che esse sono destinate ad essere: *very nearly divine*.¹³

Esse sono in altre parole, creature che sono destinate soprattutto *ad essere* di più e a sviluppare pienamente il potenziale della loro personalità piuttosto che semplicemente *avere di più*.

IX. CONCLUSIONI

Nella corrente tradizionale, *l'homo economicus* è soggetto al cambiamento poiché l'agente economico ha la capacità di acquisire o di perdere il capitale umano che porta con sé. Inoltre, l'economia tradizionale riconosce che talvolta *l'homo economicus* agisce altruisticamente secondo i bisogni ed i desideri degli altri. L'economia tradizionale ricollega questo tipo di comportamento all'egocentrismo dell' *homo economicus* etichettandolo come "interesse personale-egoismo illuminato". In ogni caso, *l'homo economicus*, in misura preponderante, non cambia mai perchè quella proposta di eccessiva semplificazione assicura prevedibilmente un comportamento negli affari economici ed in cambio risultati empirici dalle analisi economiche sulle quali c'è maggiore certezza.

L'agente economico dell'economia tradizionale non cambia mai poiché *l'homo economicus* ...

Is unique, solitary, autonomous, self-centered and self-made

Is privacy-protecting and commodity-acquiring

Makes intra-personal comparisons

Is utility-maximizing, free to choose and act, rational in all decision-making

Is strictly want-satisfying, both foresighted and hind sighted

Is self-reliant and inward-directed

Has worth determined entirely by what he/she contributes to economic affairs

Is a self-contained, machine-like individual being whose nature is set forth by the

Philosophy of individualism

Knows only "I/me/mine".

¹³ Vedere Giovanni Paolo 1995, §84 parafrasando il salmo 8, versetti 5-6.

L'homo economicus non è né virtuoso né vizioso e perciò mai.....

<i>Caring or heartless</i>	<i>trustworthy or incostant</i>	<i>loyal or treacherous</i>
<i>Just or unjust</i>	<i>faithful or deceitful</i>	<i>forgiving or merciless</i>
<i>Grateful or resentful</i>	<i>kind or envious</i>	<i>diligent or lazy</i>
<i>Loving or loved</i>	<i>moderate or self-indulgent</i>	<i>kind or mean-spirited</i>

Nel prendere le decisioni *l'homo economicus* non è mai ...

Conflicted or confused *hesitant or uncertain*

Tuttavia secondo *The Theory of Moral Sentiments* di Smith, *l'homo economicus* non è mai ...

Benevolent, generous, or sympathetic

Per un certo tempo, ci siamo riferiti all'agente economico dell'economia personalista come *all'homo socioeconomicus* (notare, stiamo sostituendo quel termine con *acting person* per due ragioni: la prima, la letteratura è stata sconvolta con termini simili come *homo reciprocans*, *homo politicus*, *homo sociologicus*, *homo hobbesianus*, *homo darwinianus* e altri che gran parte dell'economia tradizionale non hanno preso sul serio. Utilizzando *acting person*, noi speriamo che questo eviti problemi di interpretazione. Secondo, *acting person* collega l'agente economico all'azione umana negli affari economici, soprattutto al lavoro, al consumo e al tempo libero che inconfondibilmente cambia l'agente economico che nell'agire virtuosamente o viziosamente accumula o sperpera il capitale personalista e perciò è più efficace e maggiormente stimato come agente o meno efficace e meno stimato.

Acting person è in continuo cambiamento nel senso che l'agente economico dell'economia personalista ...

Is unique and alike, solitary and communal, autonomous and dependent

Self-centered and other-centered, self-made and culture-bound
Is privacy protecting and company-seeking, commodity acquiring and gift-giving
makes intra-personal and inter-personal comparisons
Is utility-maximizing at times and utility-satisficing at other times, free to choose,
and act but accountable for his/her choices, rational at times and emotional at other
times
Is usually need-fulfilling before want-satisfying, both foresighted and hind sighted,
Is self-reliant and inward-directed and at once socially-reliant and outward-directed
Has worth that ultimately derives not from what he/she contributes to economic
affairs but from who he/she is- not an instrument, object, slave, or even an individual-
a person made by the Creator to be nearly divine¹⁴,
is a living, breathing existential actuality, an acting person,, an individual being and
a social being whose nature is illuminated by the philosophy of personalism, a
divided self who often must resolve conflicts that arise between his/her individuality
and sociality
Knows both “I/me/mine” and “we/us/ours”.

Acting person può essere sia

<i>Caring or heartless</i>	<i>trustworthy or incostant</i>	<i>benvolent or mean</i>
<i>Loyal or treacherous</i>	<i>just or unjust</i>	<i>faithful or deceitful</i>
<i>Generous or greedy</i>	<i>forgiving or merciless</i>	<i>sympathetic or insensitive</i>
<i>Grateful or resentful</i>	<i>altruistic or egoistic</i>	<i>kind or mean spirited</i>
<i>Dililgent or lazy</i>	<i>loving or loved</i>	<i>moderate or self-indulgent</i>
<i>Loving or loved</i>	<i>grateful or resentful</i>	

Nel prendere decisioni acting person a volte è

Conflicted or confused hesitant or uncertain

Infine la cosa più rilevante è che l'economia tradizionale sostiene che l'agente economico, *l'homo economicus*, massimizza l'utilità ed il profitto e l'economia funziona meglio quando essa raggiunge l'ottimo di Pareto. La massimizzazione

¹⁴ See John Paul §84,8th Psalm, verses 5-6, John Paul II, *Evangelium Vitae*, 1995
[http://www.vatican.va/holy_father/john_paul_ii/encyclicals/\(June_19,2003\).John_Paul_II_repeats_this_theme_that_human_beings_are_very_nearly_divine_in_his_Memory_and_Identity_\(pp.98-99\).](http://www.vatican.va/holy_father/john_paul_ii/encyclicals/(June_19,2003).John_Paul_II_repeats_this_theme_that_human_beings_are_very_nearly_divine_in_his_Memory_and_Identity_(pp.98-99).)

dell'utilità e del profitto è basata sulla proposizione che il bene invariabilmente consiste nell'*avere* di più. L'economia personalista, al contrario, rivendica principalmente il fatto che l'economia funziona meglio quando l'agente economico, *acting person*, massimizza il capitale personalista, migliorando perciò come persona e rendendola più efficace e maggiormente apprezzata come agente economico. *Maximizing personalist capital rests on the assertion that the good always inheres in being more.*

CONCLUSIONI

Riassumendo, abbiamo visto come, partendo da un'esperienza interiore e lavorativa meglio spiegate nell'introduzione e al capitolo primo, si è potuto integrare un'analisi dettagliata grazie al lavoro svolto dal prof. E.O'Boyle – capitolo due – sulla possibilità di un “Agente economico che agisce in conformità alle virtù della giustizia, della temperanza, della forza e della prudenza”.

Si è evidenziato poi come, nella prospettiva dell'economia personalista, uno dei filoni più interessanti dell'economia sociale di mercato, il messaggio fondamentale è che essa è attenta sia ai bisogni materiali che alle esigenze di crescita personale dei soggetti.

Per meglio ricordare i principali concetti, concludiamo con la seguente intervista fatta al prof. Edward O'Boyle, economista del Mayo Research Institute Louisiana, Stati Uniti, autore di oltre cento pubblicazioni di economia sociale di mercato, in particolare di economia personalista.

INTERVISTA DOMANDE E RISPOSTE

Edward J. O'Boyle

8 Novembre 2007

Perché negli affari è necessario riesaminare il ruolo dell' agente economico?

L'agente economico dell'economia tradizionale, *homo economicus*, si è originato nell'Illuminismo dei secoli diciassettesimo e diciottesimo dando vita all'individualismo ed al concetto che gli esseri umani sono autonomi. In questo senso, tutta l'esistenza è individuale. L'individualismo è sorto grazie a tre eventi storici: l'invenzione della stampa, la Rivoluzione Protestante ed il cambiamento del metodo di insegnamento di Socrate, da quello dove fra gli studenti ed il professore s'instaurava un'attiva partecipazione a quello in cui gli studenti ascoltavano passivamente l'insegnante senza interromperlo.

Homo economicus si è sviluppato in un tempo in cui gli uomini comunicavano faccia a faccia, per iscritto, verbalmente in piccoli circoli dove si riunivano con i vicini, con i mercanti, con i colleghi di lavoro ed in circoli più ampi attraverso anche la forma scritta. Perciò, le persone, a ben vedere, si potevano considerare esseri isolati e autonomi.

Perché *Homo economicus* non costituisce una sufficiente rappresentazione dell'agente economico?

Homo economicus non rappresenta sufficientemente l'agente economico perché oggi le persone comunicano tra loro elettronicamente attraverso il telefono - compreso il cellulare-, la radio, la televisione, il fax , *wireless internet*, l' e.-mail. Questi strumenti permettono alle persone di interagire lungo grandi distanze, molto più velocemente e ad un costo molto più basso. L'isolamento, così tipico dei primi tempi oggi non esiste più: *all existence is co-existence*. Ora l'agente economico si trova in un mondo di comunicazione e d' interazione impensabili nel diciassettesimo e nel diciottesimo secolo: *homo economicus* non è più in grado di rappresentare la nuova realtà della globalizzazione.

Cosa differenzia *homo economicus* dell'economia tradizionale dalla *acting person* dell'economia personalista?

La differenza principale è che *homo economicus* è precisamente *one-dimensional*: un essere che in ogni istante agisce solo riguardo a sé stesso e le cui azioni non lo cambiano in alcun modo. *Acting person* invece è *two dimensional*: è allo stesso tempo essere individuale e sociale, a volte agisce solo con riguardo al sé ed altre volte agisce con grande riguardo verso gli altri. Le azioni intraprese invece dalla *acting person* la trasformano in una persona più completa quando essa agisce in conformità alle quattro virtù della giustizia, della temperanza, della prudenza e del coraggio. Diversamente, essa sminuisce come persona se pratica i quattro vizi dell'ingiustizia, dell'eccesso, della stoltezza e della viltà. Per questa ragione, *homo economicus*, come afferma l'illustre economista e professore americano Alan Blinder, è una “*rational, self-interested calculating machine*”.

In quale epoca del pensiero economico si è originato il concetto di massimizzazione dell'utilità/profitto?

Per i nostri scopi, diciamo che questo concetto di utilità si è originato con Hobbes, Locke e Rousseau i quali idearono la filosofia dell'individualismo che diede luogo allo sviluppo dell'economia come disciplina distinta (cf. Haney, *History of Economic Thought*). I loro successori furono Menger, Walras e Jevons (cf. Gide e Rist, *A History of Economic Doctrines*, e Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*). La massimizzazione dell'utilità nel senso macroeconomico fu sviluppato da Pareto.

Dove si sviluppa il concetto della massimizzazione della virtù nel pensiero occidentale? Se confrontato con la massimizzazione dell'utilità/profitto si tratta di qualcosa di completamente nuovo o antiquato?

Il concetto si è originato grazie gli antichi filosofi greci e questo lo si vede bene in Aristotele:

Il Bene nell'uomo è l'esercizio attivo delle facoltà della sua anima in conformità con i pregi o le virtù, o se ci sono molti pregi o virtù, in conformità con il migliore e il più perfetto fra essi (Aristotele, *Ethics*, p.33).

Il concetto della massimizzazione della virtù, sebbene non espressamente formulato come tale, può essere osservato implicitamente: nello scolasticismo di Aquino, secoli dopo da Pesch con il suo gruppo di studio, dai padri fondatori dell'Associazione Cattolica delle Scienze Economiche e dalla successiva generazione dei suoi membri.

Esso prese forma espressamente nell'economia personalista che nacque fra la fine del ventesimo secolo e l'inizio del ventunesimo.

Francamente, il concetto fondamentale della massimizzazione della virtù precede quello della massimizzazione dell'utilità/profitto di circa 2000 anni. Esso fu abbandonato durante l'Illuminismo quando il bene spirituale fu sostituito dal bene materiale.

Come contribuisce Giovanni Paolo II alla nostra comprensione di massimizzazione della virtù rispetto a quella dell'utilità/profitto?

Il contributo centrale di Giovanni Paolo II alla comprensione della massimizzazione della virtù rispetto a quella dell'utilità/profitto, è la sua insistenza sul fatto che, l'individuo così come costruito in base alla filosofia dell'individualismo, è una persona il cui valore è solo strumentale. Mentre, secondo la filosofia del personalismo, la persona nel mondo economico ha sì un valore strumentale, ma è più propriamente, *very nearly divine*. Per cui, qualsiasi cosa ostacoli una persona dal divenire più completa, ad esempio: il consumismo, la subordinazione della persona allo stato, al capitale per lavorare, sono da condannare. Giovanni Paolo II ha introdotto l'esistenzialismo cristiano con riguardo ai contemporanei affari economici, sebbene egli abbia tralasciato i dettagli sul come esso possa cambiare la nostra comprensione degli affari, la nostra economia e le persone che lavorano in questo campo.

Adam Smith è un sostenitore sia della massimizzazione dell'utilità/profitto che della massimizzazione della virtù?

Adam Smith fu figlio dell'Illuminismo e perciò fu molto influenzato dall'individualismo. Questa parte di Smith, si riflette nel suo *Wealth of Nations*, e quel lavoro è stato citato per anni dall'economia tradizionale per supportare *homo economicus* e di conseguenza la massimizzazione dell'utilità/profitto. Allo stesso tempo, l'altra parte di Smith, è riflessa nel suo *Moral Sentiments* nel quale egli si rifà alle virtù della comprensione, della generosità e della benevolenza, comportando quindi la massimizzazione della virtù. Tuttavia, *Moral Sentiments* è ignorato dall'economia tradizionale poiché dice che c'è molto di più nell'agente economico di un "*rational, self-interested calculating machine*".

Una discussione può essere fatta se di Smith si prendono insieme *Wealth of Nations* e *Moral Sentiments* che, in effetti, anticipano l'agente economico come persona e non come individuo. Inoltre, si potrebbe discutere sul fatto che Smith non sia stato capace di fare la differenza fra i due perché egli visse nell'epoca della comunicazione scritta che, nell' Europa Occidentale, significava: *all existence is individual existence*.

Le quattro virtù cardinali della giustizia, prudenza, coraggio e temperanza sono semplicemente ideali altisonanti-ridondanti o hanno un'applicazione pratica negli affari economici di tutti i giorni?

La giustizia, la prudenza, il coraggio e la temperanza sono ben più di ideali ridondanti. La pratica della diligenza del buon padre di famiglia nella finanza, è un'espressione della virtù della prudenza. La giustizia è incorporata in numerose imprese e in molti codici di etica. La temperanza viene insegnata virtualmente ogni giorno da genitori attenti nell'istruire i loro bambini nel non mangiare troppo, nel non guardare troppa televisione, nel non chiedere troppo, poiché essi sanno che quelle abitudini sono dannose per la salute, per il benessere ed un sano sviluppo. Sebbene molti non siano capaci di atti di coraggio, virtualmente ognuno ammira e rispetta il coraggio ad esempio: dei funzionari pubblici, come i pompieri e gli agenti di polizia e tutte quelle persone che rischiano personalmente nel richiamare l'attenzione pubblica al *wrongdoing in business* che è stato nascosto. Queste quattro virtù sono chiamate tipicamente virtù cardinali. Noi preferiamo chiamarle *practical virtues* perché esse si applicano subito alle attività economiche di ogni giorno.

Perché *acting person* si adatta meglio all'economia globale rispetto a *homo economicus*? Quali sono le due fasi principali nello sviluppo della persona e in termini di affari economici che differenziano *acting person* da *innocent person*?

Acting person si adatta meglio all'economia globale rispetto a *homo economicus* perché la globalizzazione è stata alimentata dall'aumento e dalla diffusione di veloci ed economiche forme di comunicazione elettronica attraverso le quali gli agenti economici sono in grado di comunicare l'uno con l'altro fino ai confini del mondo in modo tale da rafforzare una maggiore consapevolezza degli altri e di sé stessi. Nell' *homo economicus* non c'è spazio per nessun altro a parte il sé. *There is only "I" no "Thou"*. Trascurando la dimensione sociale della natura umana, come fa l'economia tradizionale, si semplificano le analisi economiche. Aggiungendo tale dimensione all'individualità, le analisi economiche si complicano perché spesso negli affari economici l'agente è combattuto nelle domande sull'individualità e socialità umana. L'agente economico spesso è un *divided self*.

Per i nostri scopi nell'economia personalista, l'agente economico evolve da *innocent person* ad *actin person* attraverso il terzo livello d'azione il quale produce del bene alla persona che partecipa all'azione. L'azione al primo livello porta naturalmente ad uno specifico risultato. Al secondo livello di azione raggiunge un fine specifico (cf. Grisez e Shaw. *Beyond the New Morality*)

Il bambino che appena nato beve il latte dal seno della madre, è un esempio di azione al primo livello. Il contadino che pianta mais per sfamare il suo bestiame è azione al secondo livello. La donna che cuoce il pane con sua sorella per rafforzare il legame fra loro è azione al terzo livello. Una persona che agisce solo al primo o al secondo livello è quella che noi intendiamo come *innocent person*. Una persona che agisce al fine di creare un cambiamento positivo in sé stessa è quella che noi definiamo *acting person*. Ne consegue il fatto che, una persona diventa *acting person* nel praticare la giustizia, la prudenza, il coraggio e la temperanza. Ponendo questo concetto in termini familiari agli studenti di scienze economiche, chiamiamo la conseguenza prodotta da queste quattro virtù sulla persona come "*personalist capital*".

BIBLIOGRAFIA

- Aristotle, *Nicomachean Ethics*, translation by H. Rackham, Book 1, Chapter 7, section 15, p. 33 (1934). <<http://www.bartleby.com/73/567.html>> (April 20, 2007).
- Aristotle. *Rhetoric*, Book 1, Chapter 9, 1366b, online version translated by W. Rhys Roberts, <<http://www.public.iastate.edu/~honey1/Rhetoric/index.html>> (April 21, 2007).
- Becker, Gary S. *Accounting for Tastes*, Cambridge: Harvard University Press, 1996.
- Clark, John Maurice. *Alternative to Serfdom*, New York: Alfred A. Knopf, 1948.
- Clark, John Maurice. *Economic Institutions and Human Welfare*, New York: Alfred A. Knopf, 1957.
- Crosby, John F. *Personalist Papers*, Washington, DC: The Catholic University of America Press, 2004.
- Danner, Peter L. *The Economic Person: Acting and Analyzing*, Lanham: Rowman and Littlefield, 2002.
- Elmendorf, John J. "Chapter V. On Virtues," in *Elements of Moral Theology*, 1892, <<http://maritain.nd.edu/jmc/etext/emt.htm>> (June 7, 2007).
- Filippesi, cap. 4, versetti 8-9, in "Bibbia di Gerusalemme", a cura di un gruppo di biblisti italiani sotto la direzione di F.Vattioni, EDB, Bologna, 1996.
- Finnis, John. "Aquinas' Moral, Political, and Legal Philosophy," *The Stanford Encyclopedia*, December 2, 2005. <<http://plato.stanford.edu/entries/aquinas-moral-political/#Vir>> (June 7, 2007).
- Giavanola, Benedetta. "Personhood and Human Richness: Good and Well-Being in the Capability Approach and Beyond," *Review of Social Economy*, June 2005.
- Gilbert, Scott. "When Does Human Life Begin?," in *Developmental Biology 8e Online*, <<http://8edevbio.com/article.php?id=162>> (February 9, 2007).
- Grisez, Germain, and Russell Shaw. *Beyond the New Morality: The Responsibilities of Freedom*, Notre Dame: Notre Dame University Press, 1974.
- Knorringa, Peter, and Irene van Staveren. "Beyond Social Capital: A Critical Approach," *Review of Social Economy*, March 2007, pp. 1-9.
- Kraft U., "Bruciati dal lavoro", *Mente e Cervello*, n. 27, 2007, p. 26.
- Kraut, Richard. "Aristotle's Ethics," *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, May 1, 2001 revised June 3, 2005. <<http://plato.stanford.edu/entries/aristotle-ethics/>> (February 12, 2007).

- John Paul II. *Centesimus Annus in Origins*, Washington: CNS Documentary Service, Volume 21, Number 1, 1991.
- John Paul II. *Crossing the Threshold of Hope*. New York: Alfred A. Knopf, 1994.
- John Paul II. *Laborem Exercens*. Boston: St. Paul Editions, 1981.
- John Paul II, *Memory and Identity*, New York: Rizzoli, 2005.
- Gianfranco Ravasi, *Sapienza*, cap. 8, versetti 5-7, in “La Bibbia per la famiglia. Proverbi-Qohelet-Cantico dei Cantici-Sapienza-Siracide”, San Paolo, Milano, 1996.
- Lane, Robert W, “The Great Corporation: Vigorous Competition, Cardinal Virtues, Value Creation,” Augustana College, October 28, 2003, <http://www.deere.com/en_US/compinfo/speeches/2003/031028augustana.html> (January 26, 2007).
- Lebret, Louis J. *Human Ascent*, translated from the original 1951 French text by Robert and Martha Faulhaber, Chicago: Fides Publishers Association, 1955.
- Malthus, Thomas R. *Population: The First Essay*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 1959.
- Matteo, cap. 6, versetto 33, in “Bibbia di Gerusalemme”, a cura di un gruppo di biblisti italiani sotto la direzione di F.Vattioni, EDB, Bologna, 1996.
- Ratanapala, Suri. “Moral Capital and Commercial Society” in *The Challenge of Liberty: Classical Liberalism Today*, edited by Robert Higgs and Carl P. Close, Oakland: The Independent Institute, 2006.
- Rickaby, Joseph. “Chapter V: Of Habits and Virtues,” *Moral Philosophy: Ethics, Deontology and Natural Law*, London: Longmans, Green and Company, 1918. <<http://www2.nd.edu/Departments//Maritain/etext/moral105.htm>> (December 10, 2006).
- Rogers Carl R. *On Becoming a Person: A Therapist View of Psychotherapy*. Boston: Houghton Mifflin, 1961.
- Schall, James V. “Justice: The Most Terrible of the Virtues,” *Journal of Markets and Morality*, Volume 7, Number 2, Fall 2004.
- Stockhausen, Gerard L. “Leisure in the Economic Thought of John Paul II,” in a special collection of papers on John Paul II’s vision of the social economy in the *International Journal of Social Economics*, Volume 25, Number 11/12, 1998.
- Van Staveren, Irene, and Peter Knorringa. “Unpacking Social Capital in Economic Development: How Social Relations Matter,” *Review of Social Economy*, March 2007, pp. 107-135.

Vigini Giuliano, Sant'Agostino "*Le virtù cristiane*", Parte Prima, Peculiarità e ruolo delle singole virtù, Antologia dagli scritti, Roma, Ed. Paoline, 2007, pp. 38-41.

World Bank. *The Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital. Overview and Program Description*. Washington, DC: World Bank (Social Development Family), 1998.

RINGRAZIAMENTI

*Un sincero ringraziamento per le **God-incidences** concretizzate nelle persone:
del prof. Edward O'Boyle e del prof. Federico Perali che, insieme, hanno permesso di
occuparmi di una tematica per me così importante ed entusiasmante.*

*Un grazie particolare va poi ai miei genitori, per la loro generosa e instancabile
dedizione.*

Un grazie a tutti gli amici, per il loro sostegno e le loro preghiere.

*Un grazie anche per tutte le prove, gli ostacoli e le difficoltà incontrate:
utili "indicatori" di nuove e migliori strade da scoprire e da percorrere oltre che
insostituibili insegnamenti di vita.*

Dove c'è una volontà c'è una via