

VERSO LA GRANDE TRANSIZIONE

MAURO BONAIUTI

Introduzione

Non ci sono dubbi che il sistema economico sta affrontando una crisi globale di portata storica come non accadeva dal 1929. Le sofferenze, in particolare per i più deboli, non hanno precedenti negli ultimi settanta anni. Per quanto ormai nessuno neghi la dimensione globale della crisi, sia a destra che a sinistra si fa di tutto per convincere cittadini e istituzioni che questa, come molte altre nel passato, non è altro che una crisi congiunturale: presto il ciclone passerà e si riprenderà la navigazione come nulla fosse accaduto, sospinti da una nuova ondata di crescita che, come si usa dire, “solleva tutte le barche”. A dire il vero la crisi del debito ha assunto in questi ultimi mesi tinte così fosche da indurre qualche osservatore ad usare toni ultimativi, affermando che “la sconfitta di Obama nel negoziato sul debito rappresenta la fine di quel che restava del suo famoso sogno,¹” il sogno, cioè, di “convertire gli Stati Uniti in una social-democrazia di tipo Europeo” insomma, generalizzando un poco, rilanciare l'America e l'economia globale affidandosi ad un impiego eccezionale e diffuso dei tradizionali strumenti keynesiani di sostegno della domanda e della spesa pubblica. Ma se effettivamente il sogno di Obama è “finito”, se cioè le politiche keynesiane sono ormai incapaci di rilanciare l'economia globale è chiaro che la destra ha buon gioco ad affermare che il *re è nudo*, poiché, come è ormai chiaro a tutti, di fronte al fallimento del sogno keynesiano la sinistra non ha un “piano B”.

Né servirebbe, tuttavia, come sostiene la destra, ritornare al libero mercato, ai tagli ai vincoli e all'individualismo... politica che non solo non risolverebbe, se non per alcuni, la crisi congiunturale, ma soprattutto trasferirebbe nel futuro le attuali tensioni sociali ed ecologiche, restituendocene amplificate negli anni a venire.

Queste brevi considerazioni sono sufficienti a dare il senso di quanto la politica sia spiazzata e fondamentalmente impotente di fronte alla crisi. Eppure molti sono i segnali che dovrebbero, se non offrire certezze, quantomeno fare insorgere legittimi sospetti che quella che stiamo attraversando non è una semplice crisi congiunturale. Certamente, si dirà, le élite hanno tutto l'interesse far apparire la crisi come transitoria perché dalla continuità del sistema dipende la loro legittimità e purtuttavia è evidente che dietro questa grave distorsione nella lettura della storia non ci stia solo la miopia delle élite, ma l'incapacità della nostra cultura e delle nostre istituzioni di leggere la realtà come un tessuto complesso, come il portato di dinamiche di tempo lungo, sovente oggetto di discipline diverse (di natura economica, ecologica, sociale e simbolica). Questo saggio intende essere innanzitutto un contributo di chiarificazione in questo senso.

La sua tesi fondamentale è semplice: il sistema capitalistico, le cui istituzioni, per quanto soggette a continue trasformazioni, sono basate sulle crescita economica continua, si sta dimostrando incompatibile con il mantenimento degli equilibri ecologici e sociali. Sta dunque nell'ambito del possibile il fatto che il sistema globale andrà incontro, in un arco temporale che stimiamo approssimativamente in una generazione, (ma con possibili discontinuità anche in tempi più brevi), a trasformazioni incrementali difficili da percepire nel quotidiano, ma che porteranno a cambiamenti profondi che potrebbero anche metterne in discussione le istituzioni fondamentali. A quali scenari questa “grande transizione” darà luogo può essere per il momento solo oggetto di speculazioni, anche se alcune dinamiche di lungo periodo possono essere già delineate. Su questi processi, e sulle loro relazioni, concentreremo qui la nostra attenzione.

¹ Cf. Edward Luttwak, La fine del sogno, in Il Resto del Carlino, 2 Agosto 2011.

Una breve premessa metodologica. Nel corso delle prossime pagine faremo ampio uso di concetti e strumenti tipici della scienza della complessità (feedback, scala, emergenza ecc.). Naturalmente non abbiamo qui lo spazio per introdurli, neppure in modo sintetico². Tuttavia credo sia importante, per leggere quanto segue nella giusta prospettiva, sottolineare come, nella temperie culturale e scientifica attuale caratterizzata da una estrema frammentazione, nel lavoro che segue costante attenzione è stata rivolta al tentativo di inquadrare la molteplicità dei processi in una comune chiave di lettura. Questo particolare tipo di approccio sistemico, che non si limita all'analisi di contesti micro, ma che utilizza le acquisizioni della scienza della complessità per interrogare le scienze umane e la storia, mi è stato suggerito, ormai molti anni fa, da Gregory Bateson (1972). Seguendo una delle sue illuminanti intuizioni, mi sono convinto che nella ricerca dei processi che possono condurre ad una crisi di sistema, occorre concentrare la propria attenzione innanzitutto su quegli anelli di “feedback positivo” che possono portare il sistema lungo una spirale auto-accrescitiva di lungo periodo. Caratteristica fondamentale dei processi di feedback positivo è infatti quella, superate certe soglie, di produrre perturbazioni in altri sotto-sistemi (connessi al primo) che, se non adeguatamente compensate (feedback negativo), mettono a rischio le capacità di auto-riproduzione del sistema nel suo complesso.

1. Crescita, accumulazione e innovazione come processo auto-accrescitivo

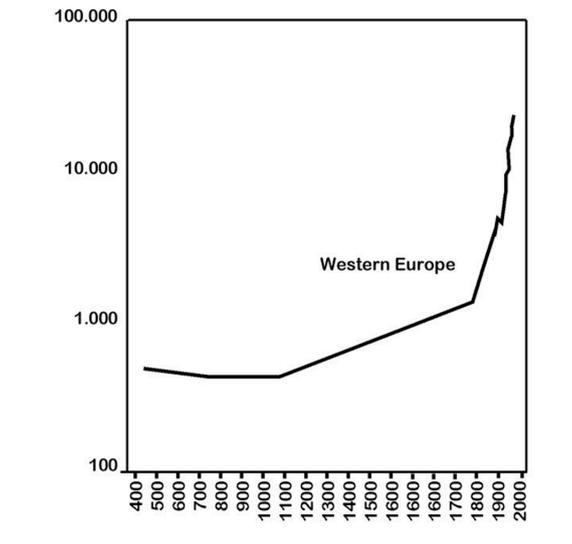
Se andiamo alla ricerca di una relazione auto-accrescitiva di lungo periodo in ambito economico non occorre cercare lontano. Il ciclo tipico dell'economia capitalistica (in termini marxiani il ciclo Denaro-Merce-Denaro) presenta infatti esattamente questa natura. Il fatto che una parte dei profitti realizzati dalle imprese sia reinvestita andando ad accrescere la dotazione di capitale, la quale diviene la base per realizzare nuovi prodotti e dunque nuovi profitti, rappresenta il tratto fondamentale dell'economia moderna che, in questo senso, può propriamente essere definita “capitalista”.

In figura sono riportati i dati di Angus Maddison (2005-2009) relativi alla crescita dell'economia Europea³ nel lungo periodo. Per quanto le stime antecedenti al 1800 vadano prese con grande cautela, i calcoli di Maddison mostrano come l'economia europea sia sostanzialmente stazionaria (o in leggero declino) dalla caduta dell'Impero Romano fino all'anno mille, a cui segue una crescita lenta e graduale per il periodo compreso tra il 1000 ed il 1820 (dell'ordine del 30% in otto secoli). Tuttavia, a partire dalla rivoluzione industriale, la curva presenta un'evidente discontinuità, mostrando un andamento chiaramente esponenziale, con una crescita della produzione dell'ordine di 50 volte in meno di due secoli. Più precisamente l'economia Europea è cresciuta 47 volte dal 1820 a oggi, quella Nord Americana mostra una crescita in termini reali di addirittura 678 volte, quella globale di 53 volte. Gli andamenti della popolazione seguono lo stesso trend.

² Per una breve introduzione alla complessità, con riferimento ai temi qui trattati, vedi Bonaiuti, *From Bioeconomics to Degrowth*, Routledge, 2011.

³ La popolazione è cresciuta di 2,9 volte in Europa nello stesso periodo (da 133 a 392 milioni di abitanti), 30,9 volte nel Nord America (da 11 a 340 milioni) e 6,1 volte a livello globale (da 1 a 6,1 miliardi). Nonostante il forte incremento della popolazione, i redditi pro capite sono cresciuti dal 1820 ad oggi ad una media del 1.2 l'anno, 24 volte più velocemente rispetto alle stime relative al periodo 1000-1820 (Maddison, 2005).

FIGURA 1



Source: Maddison (2005 and 2009)

Tuttavia ben poca attenzione è stata attribuita alla natura di questa relazione in termini cibernetici: ci troviamo infatti chiaramente di fronte ad un processo di feedback positivo. E' questa dinamica, il suo permanere attraverso le straordinarie trasformazioni degli ultimi secoli che spiega l'inarrestabile crescita economica che ha caratterizzato, quantomeno dalla rivoluzione industriale, queste economie e che era invece sconosciuta a tutte le forme di organizzazione economica e sociale precedenti.

Già gli economisti classici, Adam Smith e Marx in particolare, avevano inteso perfettamente che questo processo circolare e ricorsivo tra incremento dei profitti, nuovi investimenti e nuovi profitti era il tratto fondamentale del sistema economico industriale/capitalista. Al contrario gli economisti neoclassici, come noto, che pure hanno speso fiumi di parole per celebrare la natura auto-regolativa dei mercati, hanno detto assai poco sulla natura auto-accretiva del processo di accumulazione, propugnando una visione di equilibrio economico generale, sostanzialmente storica. La crescita, ovviamente, non poteva essere negata ma, nei modelli neoclassici (alla Solow), viene ricondotta essenzialmente agli incrementi di produttività, cioè al progresso tecnologico, considerato esogeno⁴.

Oggi le scienze della complessità ci consentono di leggere la relazione tra crescita, accumulazione e innovazione in un quadro interpretativo radicalmente diverso e assai più soddisfacente. Tre sono le conseguenze di fondo che hanno caratterizzato questo processo:

1) Il processo di feedback positivo tra crescita e accumulazione e innovazione ha portato, per dirla con Ilya Prigogine, il sistema economico "lontano dell'equilibrio," dando luogo processi di trasformazione strutturale (structural change) che hanno accompagnato i diversi passaggi di scala del sistema.

2) Come ogni sistema complesso lontano dall'equilibrio anche il sistema economico è fortemente sensibile alle condizioni iniziali. Questo può contribuire significativamente a spiegare le differenze nei processi evolutivi che si sono osservati, per esempio in termini di

⁴ Modelizzazioni più recenti hanno tentato di porre rimedio a questa evidente carenza (teoria della crescita endogena, Romer, 1986) considerando il ruolo che il capitale umano e la conoscenza assumono nello spiegare la crescita. Anche in questa tipologia di modelli, tuttavia, la scuola neoclassica evita accuratamente di considerare i cambiamenti strutturali e le emergenze associate ai diversi passaggi di scala.

distribuzione/concentrazione della ricchezza, tra regioni e paesi diversi (vedi par. 3.1).

3) Il perdurare di una dinamica auto accrescitiva nel tempo, se non adeguatamente compensata, produce crisi e alterazione dell'equilibrio in altri sistemi, nello specifico in quelli sociali e naturali.

La presenza di un feedback positivo di lungo periodo è confermato – come abbiamo visto – dall'andamento esponenziale delle curve di crescita. Per quanto riguarda i processi di trasformazione strutturale alimentati dalla dinamica della crescita, vorrei richiamarne qui almeno tre⁵.

Il primo è stato memorabilmente descritto da Karl Polanyi (1944) nella *Grande trasformazione*. Esso riguarda in particolare quei processi – dalle recinzioni alla creazione di un mercato del lavoro - che hanno reso possibile l'innescarsi del processo di accumulazione. Non a caso Polanyi sottolinea come il semplice fatto che il lavoro possa essere comprato e venduto come una qualsiasi altra merce era pressoché sconosciuto a qualsiasi altra forma di organizzazione sociale precedente. Rendere il lavoro una merce soggetta al libero mercato, comporta una trasformazione sociale così profonda che comprensibilmente il risultato di questo processo sarà non solamente l'emergere di un'altra economia, ma di un'altra società. Poiché le conseguenze di questa grande trasformazione investono soprattutto la dimensione sociale, torneremo su questo punto trattando dei limiti sociali alla crescita.

Un secondo grande processo di cambiamento strutturale è quello che possiamo definire – con Baran and Sweezy (1968)- l'emergere del *capitalismo monopolistico*. Tale processo ha raggiunto una prima maturità già agli inizi del '900, quando l'economia americana, prima fra tutte, mostrò una significativa concentrazione delle imprese. Avvantaggiandosi delle economie di scala connesse alla produzione di massa di stampo fordista, le imprese capaci di realizzare i maggiori profitti hanno assorbito quelle più deboli, procedendo verso la *concentrazione della produzione* in poche grandi entità. Tale crescita dimensionale ha rafforzato le economie di scala, consentendo, grazie alla riduzione dei costi, ulteriori incrementi di profitto. Si innesca così un processo di feedback positivo che ha come esito la concentrazione delle imprese in grandi colossi industriali.

Il terzo processo di trasformazione è quello che possiamo definire la *finanziarizzazione* dell'economia. La profonda trasformazione nell'organizzazione del lavoro nel contesto della produzione di stampo fordista, anche a causa dell'accresciuta forza del movimento sindacale, in particolare in Europa, ha spinto verso l'alto il costo del lavoro, riducendo i margini di profitto con una conseguente riduzione dei tassi di crescita nei paesi più avanzati, inducendo le imprese in questi paesi a trasferire parti consistenti della produzione nei paesi ove i costi del lavoro erano più bassi (*outsourcing*). Tale processo ha portato i grandi gruppi transnazionali a cedere sovente la gestione diretta dell'attività produttiva, ma contemporaneamente ad accentrare il controllo sulle attività finanziarie, divenute strategiche. Questo processo ha portato le organizzazioni finanziarie ad assumere un peso mai avuto in precedenza, incrementando il proprio dominio sull'economia reale (Dore, 2008). L'emergere di questo nuovo tipo di struttura economica ha permesso, tra l'altro, alle organizzazioni finanziarie di bypassare i meccanismi regolativi istituiti dagli stati nazionali e di ridefinire le regole dei mercati internazionali (globalizzazione).

Questi cambiamenti delle strutture economiche ed istituzionali portano con sé conseguenze di grande rilievo sia sul piano teorico che su quello della realtà socio-economica. Sul piano teorico esse mostrano come l'impianto metodologico dell'economia neoclassica, fondato sugli assunti dell'individualismo metodologico, in cui il comportamento del tutto è riconducibile alla somma di comportamenti individuali (reversibili), e dove la crescita è concepita come un processo

⁵ Questi cambiamenti, infatti, sono stati così significativi da mutare la struttura stessa del sistema economico, se si eccettua appunto la continuità rappresentata dalla dinamica della crescita/accumulazione/innovazione. Si potrebbe concludere, rovesciando il ragionamento, che per mantenere questa continuità di processo (e di fini), tutto è stato trasformato.

quantitativo uniforme, sia completamente inadeguato a trattare una realtà complessa come quella descritta, caratterizzata dalla presenza di feedback positivi di lungo periodo e da processi emergenti.

Sul piano fattuale, ne possiamo concludere che il processo di crescita/accumulazione/innovazione ha assunto, nel contesto successivo alla rivoluzione industriale, un ruolo centrale nella dinamica del sistema mondo, e questo sia per la sua innegabile forza e pervasività, sia perché, come vedremo, gli altri più significativi processi autodistruttivi - dalla spirale della crisi ecologica alle diverse forme di crisi sociale - risultano strettamente connessi alla prima. Anche questi ultimi processi, tuttavia, non sono adeguatamente trattabili se non a partire dalle particolari conformazioni che il sistema economico ha assunto in seguito alle trasformazioni che abbiamo descritto.

2. Crescita, innovazione e crisi ecologica

L'ingresso di nuove imprese in mercati concorrenziali, unito al naturale esaurirsi del ciclo di vita del prodotto nei settori maturi, porterebbero alla caduta tendenziale del saggio di profitto. Questo fenomeno, noto già a Ricardo, e riconosciuto dagli stessi economisti neoclassici, costituirebbe il fondamentale processo omeostatico a cui risulterebbe soggetta ogni economia di mercato concorrenziale. E' chiaro che l'agire di questo effetto di retroazione negativa finirebbe per smorzare il processo di crescita in quanto impedirebbe l'essenziale dinamica dell'accumulazione del capitale. Se dunque una società intende sostenere un processo di crescita continua, che vada oltre la vita degli individui e delle singole imprese, occorre trovare modi affinché il processo di compensazione descritto sia reso inefficace.

Due sono le modalità principali attraverso cui le imprese possono garantirsi extra profitti duraturi nel tempo. Il primo consiste nel creare qualche forma di barriera all'ingresso al mercato grazie all'esercizio di qualche forma di potere monopolistico. Come abbiamo visto questo è esattamente ciò che accaduto in America all'inizio del 20 secolo e successivamente, in misura più o meno accentuata, nel resto dei paesi capitalistici. La seconda consiste nell'indirizzare la produzione verso sempre nuovi beni e nuovi mercati. La continua differenziazione del prodotto ed, infine, la vera e propria creazione di nuovi beni/servizi/mercati - ciò che in letteratura è generalmente indicato con il termine *innovazione* - rappresenta il secondo processo fondamentale attraverso cui il sistema produttivo è sfuggito per oltre un secolo al principio dei rendimenti decrescenti e alla conseguente caduta del saggio di profitto.

Tuttavia, questa continua *fuga in avanti* non sfugge alle leggi della termodinamica. Un nuovo prodotto, infatti, non è altro che una "nuova" combinazione di materia/energia/informazione e pertanto la sua produzione comporta l'irreversibile degradazione di una certa quantità di energia, come Georgescu-Roegen aveva ben compreso (1971a). Non solo, essa implica anche l'uso e la "dispersione" di una certa quantità di materia, che - di fatto - non potrà essere riciclata al termine del processo. Le grandi tipologie della questione ecologica e cioè quelle relative agli inputs del processo (esaurimento delle risorse) e quelle relative agli effetti degli outputs (cambiamento climatico, perdita di biodiversità, rischi per la salute) possono tutte essere ricondotte alla natura entropica del processo economico (Georgescu-Roegen, 1971b). Ne possiamo concludere che la critica bioeconomica rappresenta il primo fondamento della decrescita.

L'evidenza empirica accumulatasi negli ultimi trent'anni ha complessivamente confermato queste conclusioni. Come noto G-R diede particolare enfasi al ruolo che avrebbe giocato l'esaurimento dei combustibili fossili. Più di trent'anni dopo, secondo Colin Campbell - uno dei maggiori esperti sull'esaurimento delle risorse fossili - (co-autore dell'articolo apparso nel 1998 su *Scientific American*, *The End of Cheap Oil*) i dati sembrano confermare le previsioni di Georgescu-Roegen. Campbell ritiene infatti che il picco nella produzione sia stato raggiunto nel 2008, un fatto, tra l'altro, che spiegherebbe l'impennata dei prezzi del greggio in quell'anno (oltre 140 dollari al barile). Ne è seguito un dibattito sulle date del picco globale, un dibattito che tuttavia non coglie il punto fondamentale poiché ciò che è realmente importante è capire che siamo giunti

alla fine dell'era dell'energia a basso prezzo ⁶.

Naturalmente non è possibile offrire qui una rassegna esaustiva dei dati sulla crisi ecologica. Tuttavia non dovrebbe stupire che un processo di crescita accelerata come quello descritto, debba prima o poi scontrarsi con i limiti biofisici del pianeta. Tutte le simulazioni condotte, a partire dagli anni Settanta, dagli studiosi del MIT, presentavano, per le fondamentali variabili economico ecologiche (disponibilità di risorse, popolazione, speranza di vita, produzione industriale, etc.): dapprima incrementi decrescenti a cui seguiva una vera e propria decrescita dei valori assoluti, secondo il caratteristico andamento “a campana” (Meadows D. e D. Randes J., 2006).

Complessivamente un indicatore assai efficace nell'offrire una valutazione d'insieme dell'impatto dell'attività economica sulla biosfera è, come noto, l'impronta ecologica. Basti qui ricordare che l'impronta ecologica dell'economia globale, ossia l'area degli ecosistemi terrestri ed acquatici richiesta per produrre le risorse consumate e per assimilarne i rifiuti, eccede di circa di circa il 30% la capacità rigenerativa della biosfera. L'impronta ecologica americana è circa 5 volte superiore alla disponibilità media globale. I valori dei paesi europei sono per ora circa tre volte superiori alla disponibilità media e la Cina ha un'impronta ecologica pro-capite oltre sei volte inferiore a quella americana (Chambers, C. Simmons, M. Wackernagel, 2000).

Certo agli indicatori aggregati, come l'impronta ecologica, vanno senz'altro affiancati altri indici più specifici, come i flussi di materia/energia e l'appropriazione umana della produzione primaria netta (HANPP), tuttavia, per chi voglia leggerli senza pregiudizi, già i dati che abbiamo richiamato manifestano apertamente come il sistema produttivo globale sia, già oggi, insostenibile per la biosfera.

Ma vi è una seconda tipologia di relazioni che sorgono nell'interfaccia tra economia, ecologia e società: la crescita continua della produzione e dei consumi comporta un incremento dei flussi di materia/energia provenienti, solitamente, dai paesi più poveri, generando conflitti sociali nei territori dove tali risorse vengono sfruttate. Questo “ecologismo dei poveri,” analizzato in particolare dalla scuola di Joan Martinez-Alier, rappresenta un processo importante, sia in quanto presenta significativi impatti sulla sfera sociale e sulla cultura delle popolazioni locali, sia in quanto i prezzi di molte risorse essenziali per il sistema produttivo mondiale, sono legati agli esiti di questi conflitti (Martinez-Alier, 2002). Come vedremo l'aumento dei costi delle risorse può giocare un ruolo significativo nel condizionare gli scenari di lungo periodo.

3. Insostenibilità sociale

L'analisi delle conseguenze della crescita economica sui sistemi sociali (quella che potremmo definire sostenibilità sociale) è certamente più complessa e controversa di quella relativa agli ecosistemi. Occorre riconoscere che la nostra comprensione della dinamica dei sistemi sociali è ancora estremamente limitata. Tuttavia, se non intendiamo rinunciare alla possibilità di raffigurarci possibili, per quanto incerti, scenari di in/sostenibilità futuri, le domande che sorgono in questo ambito risultano, per molti versi, imprescindibili. Considerati nel loro complesso, i diversi processi che conducono all'insostenibilità sociale costituiscono il secondo fondamento della decrescita.

3.1 Ineguaglianze e critica dello sviluppo

In termini molto generali potremmo dire che, sino ad oggi, la questione della sostenibilità sociale è stata affrontata essenzialmente in termini di *equità* (Sachs e Tilman, 2007). L'idea, ampiamente condivisa, è che, poiché i sistemi sociali sono sensibili alle differenze (di reddito, di status ecc), una maggiore diseguaglianza è considerata come un fattore generatore di conflitti ed instabilità sociale. Come è facile comprendere la domanda di fondo sottostante questo approccio alla sostenibilità è se la crescita e lo sviluppo siano da considerarsi, come sostiene la teoria neoclassica della convergenza, portatori di una più equa distribuzione della ricchezza tra i diversi

⁶ According to ASPO specialist, following 15 different models 95% of the predictions sees a production peak between 2008 and 2010 at 77.5 - 85.0 Million of barrels per day. See www.theoil Drum.com

paesi e aree geografiche o piuttosto il contrario.

L'evidenza empirica a questo proposito mostra, a un primo sguardo, risultati contraddittori: se da un lato, a partire dal dopoguerra, i paesi europei (ed il Giappone) hanno mostrato grande vitalità avvicinandosi ai livelli di reddito degli USA, seguiti recentemente da alcuni paesi asiatici, dall'altro alcuni paesi più poveri, in particolare nell'Africa subshariana, sono rimasti al palo o addirittura hanno visto ridursi, quantomeno in termini relativi, i propri redditi (Piketty, 2002). Basti ricordare che il reddito annuale dell'1% per cento più ricco del pianeta è maggiore del reddito annuale del 57% più povero. Inoltre la forbice dei redditi tra il 20% più ricco ed il 20% più povero si è allargata dal 30:1 in 1960 al 74:1 in 1997. (UNDP, 1999, 2002).

Secondo l'approccio ortodosso, come noto, a partire dal famoso discorso sullo stato dell'Unione tenuto dal Presidente Truman nel 1949, povertà ed esclusione sono interpretati come effetti del ritardo (underdevelopment) di alcuni paesi lungo il processo, concepito come progressivo e universale, di crescita e sviluppo.

Quello che, viceversa, caratterizza la "critica dello sviluppo", un filone di pensiero portata avanti da autori come Ivan Illich (1973), F. Partant, (1982); G. Rist, (1996), e S. Latouche (2004) e che si pone alle radici della prospettiva della decrescita, è il rovesciamento di prospettiva con cui viene letto il fenomeno della povertà e dell'esclusione. Secondo i critici dello sviluppo, paradossalmente, il principale fattore responsabile della povertà e dell'esclusione va ricercato dove si affermava essere la soluzione del problema, e cioè precisamente nel processo di crescita e "sviluppo".

Questa lettura sembra trovare conferma, almeno parziale, nell'evoluzione delle disuguaglianze a partire dagli anni Ottanta. Con il trionfo del neoliberismo lo scenario globale è sempre più quello in cui ricchezza e benessere coesistono con un vasto panorama di esclusi dal banchetto della società di consumo. Quali che siano le cifre di cui ci si serva per drammatizzare questa realtà (2 miliardi e 700 milioni di persone che vivono con meno di due dollari al giorno o un bambino morto ogni 5 secondi) esse stanno a testimoniare che non solo l'Occidente non è stato in grado di estirpare la vergogna della miseria, ma che alla crescita e al miglioramento delle condizioni dei più ricchi non corrisponde, come pretendevano i teorici dello sviluppo, alcuno spontaneo miglioramento delle condizioni dei più poveri. Inoltre il dramma dell'esclusione non riguarda solamente le aree più povere del pianeta, ma si affaccia all'interno degli stessi paesi ricchi: qui diversi sono i percorsi di disagio e di emarginazione, in ogni caso i così detti "nuovi poveri" si contano ormai in oltre 100 milioni tra Europa e Stati Uniti.

Questa lettura è interessante dal nostro punto di vista in quanto risulta coerente con un approccio sistemico, e questo almeno per due ragioni:

Da un lato, perché essa condivide una lettura del processo di crescita/sviluppo/innovazione di tipo qualitativo e autoaccrescitivo. Data la struttura competitiva dei mercati internazionali, quelle aree/paesi che non sono riuscite a tenere il passo con l'innovazione si trovano presto a fronteggiare un gap tecnologico difficile da superare. (Latouche, 1991). In altre parole il processo di crescita ha portato nei paesi leader ad una serie di trasformazioni delle strutture produttive, tecnologiche, dei sistemi formativi e finanziari la cui complessità è totalmente fuori dalla portata delle economie più povere. Al tempo stesso esse sono in grado di gestire i mercati strategici in cui operano queste strutture (multinazionali) in condizioni di quasi monopolio (Amin, 2002).

D'altra parte quello che è interessante, in una prospettiva sistemica, è che i risultati "positivi" (ad esempio il miglioramento delle condizioni materiali delle classi medio-alte in Occidente) e quelli negativi (come l'esclusione nelle aree più povere) sono viste da Latouche e dagli altri "critici", come esiti di processi strettamente connessi in cui aree/agenti/ diversi, partendo da diverse condizioni iniziali (culture, istituzioni) raggiungono risultati diversi, e non come "stadi" diversi del medesimo processo convergente. Si tratta, come facile capire, di un passaggio metodologico di non poco conto poiché cambia completamente la prospettiva da cui si valutano le questioni legate allo sviluppo, oltre che naturalmente, i risultati che ci si può ragionevolmente attendere dalle politiche, in particolare nel Sud del mondo.

Tuttavia un approccio complesso non può non riconoscere - a fianco alla dinamica

autoaccrescitiva, e dunque polarizzante, denunciata dai critici dello sviluppo - la presenza di processi di natura riequilibrativa: a scala nazionale, occorre ricordare innanzitutto il processo di redistribuzione del reddito a favore dei salari (spesso connesso all'efficacia della lotta sindacale) e, in misura minore, alla diffusione del welfare state. Su scale internazionale, innanzitutto i processi di imitazione e apprendimento delle aree periferiche (es. Cina e India), oltre agli effetti riequilibrativi degli investimenti esteri. Nel complesso mentre le disuguaglianze sui redditi sono andate riducendosi nei paesi occidentali dagli inizi del ventesimo secolo sino agli anni Settanta, la cronica debolezza degli investimenti esteri, oltre alla mancanza di istituti di welfare a livello internazionale, spiegano come mai le ineguaglianze sul piano globale siano molto più acute di quanto non siano all'interno dei singoli paesi. L'apertura delle economie nazionali alla globalizzazione a partire dagli anni 80 può dunque spiegare come mai le “magnifiche e progressive sorti” associate alla teoria della curva ad U di Kuznet (che prevedeva la riduzione delle disuguaglianze al crescere del reddito) siano state progressivamente abbandonate: la maggiore concorrenza ha fatto sì che le forti ineguaglianze presenti a livello internazionale si siano riversate all'interno delle economie nazionali “avanzate” spingendo verso il basso salari e standard di vita (Piketty e Saez, 2003).

3.2 Crescita e dissoluzione dei legami sociali

Se il problema della insostenibilità sociale trova un suo primo fondamentale ancoraggio nella questione della povertà e dell'esclusione, è ormai chiaro che non è possibile limitarsi alla sola questione dell'ineguaglianza e alle dinamiche, pur importantissime, che abbiamo enucleato. Già Marx, nella sua illuminante descrizione del *feticismo della merce*, aveva perfettamente inteso che dietro allo scambio si nasconde una particolare struttura di relazioni sociali. In continuità con questa lettura – ma arricchita delle seminali acquisizioni dell'antropologia di inizio secolo sulle società “primitive” (Malinowski) e più in generale pre-industriali - la linea di pensiero che va da Mauss al MAUSS, passando per il fondamentale apporto di Karl Polanyi, consente di collocare la lezione marxiana in uno sfondo storico-antropologico ben più ampio e soprattutto di enucleare – a fianco dell'ineguaglianza – quella che possiamo ritenere una seconda dinamica sociale fondamentale. Questa ha che vedere con i processi mediante i quali gli esseri umani si organizzano in società, e quindi, per usare una formulazione semplificata, con il farsi e il dissolversi del legame sociale.

Secondo Polanyi il processo capitalistico, la *grande trasformazione* che la rivoluzione industriale ha portato con sé implica un duplice processo di *mercificazione*: i fattori di produzione, esseri umani e natura, devono essere ridotti a merci. La megamacchina lo richiede: il regolare approvvigionamento del lavoro e delle risorse naturali è infatti una necessità imprescindibile affinché il processo produttivo si svolga regolarmente, e soprattutto, gli enormi capitali investiti trovino una remunerazione adeguata e non troppo rischiosa. E' così che tra Sette e Ottocento, prima in Inghilterra e poi sul continente, vengono a crearsi un mercato per le risorse naturali e soprattutto un mercato del lavoro. Che questo processo assomigli più a una *metamorfosi*, cioè, in termini sistemici, *all'emergere* di nuova forma di organizzazione sociale, che non a un processo di sviluppo “naturale e continuo” è stato sottolineato con forza dallo stesso Polanyi: mai, nelle organizzazioni economiche sociali del passato il lavoro era stato comprato e venduto come nell'Inghilterra di inizio Ottocento. Una serie di meccanismi istituzionali, di regole saldamente ancorate nella legge e nelle consuetudini, agivano, come sistemi di *feedback negativo*, impedendo che il lavoro, con tutto il portato di relazioni sociali e simboliche che esso porta con sé, potesse essere comprato e venduto sul mercato. Questo processo di riorganizzazione, fa sì che le relazioni di reciprocità su cui si fondavano i sistemi economico-sociali tradizionali vengano spezzati e sostituiti da scambi di merci. L'economia, per riprendere le parole del grande economista, avanza sulla *desertificazione* del sociale.

Secondo Polanyi la “grande trasformazione” industriale comporta l'emergere non solo di un nuovo tipo di economia ma di un nuovo tipo di società. In una prima fase essa richiede la rottura delle regole/relazioni che caratterizzavano il tipo di organizzazione sociale precedente e dei processi

omeostatici che ne garantivano la stabilità. A ciò si accompagna il sorgere di una sfera ampiamente autonoma di relazioni economiche (di mercato) accompagnata da un successivo aumento della scala e della complessità in questa sfera (specializzazione del lavoro, ecc) che finisce per dominare e dare forma alle relazioni sociali.

E' importante comprendere perché, mano a mano che il processo di trasformazione raggiunge una sua maturità e l'economia di mercato si diffonde in nuovi paesi ed e verso nuove società, questo processo comporti una progressiva dissoluzione dei legami sociali. Come hanno mostrato i pionieristici lavori di Malinowski e di Marcel Mauss, ciò che caratterizza le relazioni di reciprocità tipiche della società tradizionali è "il triplice obbligo di donare ricevere e ricambiare." Su questo obbligo, attraverso la molteplicità di doni e contro doni, si fondano e si mantengono i legami sociali. Questa conclusione è oggi supportata da un'ampia serie di ricerche (A. Caillé, 1998; Godbout J. T., Caillé A., 1998).

Al contrario le relazioni di mercato si basano su quello che gli economisti definiscono "scambio di equivalenti." L'equivalenza di ciò che viene scambiato consente alle relazioni di mercato di chiudersi nel momento in cui si effettua lo scambio, senza dunque che attorno ad essa si costruisca alcun legame tra gli individui. In altre parole le relazioni di mercato assumono un carattere *impersonale*: come disse sagacemente Milton Friedman, ideologo del neoliberismo della scuola di Chicago, "nel grande supermercato globale non occorre conoscersi né tanto meno essersi simpatici." Certo questa norma fondativa del mercato presenta significativi vantaggi economici: essa ha consentito una straordinaria moltiplicazione del numero e della varietà dei beni scambiati: è stato calcolato che nella sola città di New York sono oggi disponibili 10^{10} di diverse tipologie di beni (Lane et al., 2009). Ciò che normalmente non si dice, è che questa medaglia ha un suo rovescio: la diffusione delle relazioni di mercato si accompagna infatti ad una progressiva dissoluzione dei legami sociali.

Questo processo ha conosciuto una ulteriore accelerazione a partire dagli anni '80 con l'affermarsi del neoliberismo e globalizzazione dei mercati, come ha riconosciuto la letteratura sociologica più recente. In particolare nella lettura offerta da Bauman (2005, 2007) la dissoluzione dei legami sociali, nel contesto della contemporaneità, si esprime sotto forma di *liquidità* sociale. Non a caso la società liquido-moderna è "una società di consumi". Una società, cioè, in cui ogni cosa, beni e persone, sono trattati come oggetti di consumo e pertanto come qualcosa che perde utilità, attrazione, in definitiva valore, molto rapidamente. Pertanto la società liquida è una società mobile, impermanente, precaria, in cui tutto ciò che ha valore si trasforma rapidamente nel suo contrario, esseri umani inclusi. In definitiva, secondo la descrizione offerta da Bauman, la società moderna raggiunge livelli mai conosciuti prima di dissoluzione dei legami sociali.

Riteniamo che l'importanza del processo di dissoluzione dei legami sociali risieda nel fatto che molte tra le principali forme di malessere sociale che caratterizzano le società liquido moderne come: mancanza di relazioni sociali soddisfacenti, insicurezza e precarietà di vita e di lavoro (Beck, 1988, 2009), ansia, depressione e varie tipologie di disagio psichico; apatia e riduzione della partecipazione politica, aumento dei fenomeni di migrazione e dei problemi ad essi connessi, siano riconducibile all'estendersi del mercato globale e alla conseguente dissoluzione dei legami sociali.

Certo, anche in questo caso, esistono dinamiche compensative. La scuola ed i nuovi sistemi di formazione e comunicazione consentono nuove forme di socialità. Anche le nuove forme di economia sociale e solidale, che si stanno rapidamente sviluppando in particolare nel Sud del mondo, possono essere lette come un processo di reazione alla dissoluzione del legame sociale. Non a caso, queste nuove forme di organizzazione economica, vanno a recuperare proprio le relazioni di reciprocità caratteristiche delle società tradizionali, ibridandole e dando vita nuove forme economico-sociali su piccola scala. Tuttavia riteniamo che il processo "primario," legato all'omni pervasività del mercato, risulti complessivamente prevalente.

In conclusione riteniamo che il complesso intreccio tra aumento delle ineguaglianze e progressiva dissoluzione dei legami sociali siano alla radice di alcuni processi rilevanti ed in

particolare:

1. Siano significativamente responsabili della riduzione di benessere mostrata dalle società “avanzate”;
2. conducano alla diffusione di comportamenti individualistici e quindi all'emergere di fenomeni di competizione posizionale;
3. comportino la perdita di resilienza delle organizzazioni sociali quando sottoposte a stress esterni (come crisi economiche o ecologiche);
4. possano offrire una traccia per comprendere perché le società ricche sembrano mostrare ridotte capacità di reazione di fronte alla crisi. Questo tipo di spiegazione, che indubbiamente richiede ulteriori ricerche, può essere considerata complementare rispetto alla spiegazione tradizionale basata sulle migliori condizioni materiali (PIL pro capite) di questi paesi.

I primi due punti meritano qui un approfondimento specifico.

3.3 Il paradosso del benessere

In termini generali quello che i ricercatori hanno notato è che, a fronte di un aumento, anche massiccio, del reddito pro capite il benessere soggettivo non aumenta o addirittura diminuisce. Più precisamente l'indice così calcolato è diminuito per gli USA da 2,4 a 2,2 nel periodo compreso tra il 1946 e il 1991 a fronte di un aumento del reddito pro capite del 250% nello stesso periodo. Risultati ancora più impressionanti riguardano il Giappone dove a fronte di incrementi del reddito pro capite del 600% (dal 1958 al 1991) le persone che si dichiarano “molto felici” è rimasto sostanzialmente invariato. Se consideriamo i dieci paesi più avanzati possiamo concludere che nessuno di questi presenta una correlazione positiva tra il reddito pro capite e l'indice di benessere soggettivo, mentre due di essi (USA e Belgio) presentano una correlazione significativamente negativa (Kenny, 1999; E. Diener e E. M. Suh, 1997).

Come è già stato notato, la teoria economica standard non è in grado di cogliere questo paradosso. Non a caso le spiegazioni offerte dai ricercatori si rifanno a dinamiche di adattamento di tipo sistemico (*hedonic e satisfaction trade-mill*, Kahneman D., Tversky A., 2000). In una prospettiva di lungo periodo, sino a quando il processo economico era nella sua fase iniziale di sviluppo, e il consumo era principalmente consumo di beni fondamentali, possiamo ragionevolmente ipotizzare che le ineguaglianze e la dissoluzione dei legami sociali fossero percepiti, anche dalle classi meno favorite, come un prezzo da pagare a fronte di una maggiore libertà (dai vincoli sociali) e di una maggiore disponibilità di beni. Tuttavia, superata una certa soglia, effetti contro intuitivi hanno iniziato a manifestarsi. Questa spiegazione può valere per il momento come una traccia per comprendere meglio un fenomeno generale della dinamica dei sistemi che può aiutarci a spiegare l'emergere del paradosso del benessere. Per farsi un'idea più precisa di che cosa si debba intendere per “effetto contro-intuitivo” di tipo sistemico, consideriamo un secondo processo che può essere ricondotto alla matrice della “dissoluzione del legame sociale”.

3.3 La dinamica della competizione posizionale

Alla metà degli anni 70 Fred Hirsch, in un testo innovativo e straordinariamente in anticipo sui tempi, pose chiaramente la questione: esistono – al di là dei limiti ecologici (che egli peraltro considerava “incerti e lontani nel tempo”) dei *limiti sociali alla crescita* (Hirsch, 1976). Vediamo di cosa si tratta. Per cominciare Hirsch intuisce che la struttura delle preferenze degli individui subisce, mano a mano che aumenta la loro disponibilità economica, delle trasformazioni di tipo qualitativo. Questo è estremamente interessante dal nostro punto di vista poiché prefigura l'emergere di nuovi comportamenti legati alla scala del processo. Infatti l'osservazione del comportamento dei soggetti economici mostra come al crescere della scala dei consumi, una parte

crescente della spesa delle famiglie si sposta dal consumo di beni “fondamentali” (ciò che è necessario per vivere, nutrirsi, coprirsi, ecc.) al consumo di beni “posizionali”. Quello che caratterizza un bene posizionale “puro” è il fatto che l'utilità che esso procura non è legata al suo “valore d'uso” (come nel caso del cibo), ma alla sua scarsità relativa. In altre parole ciò che conta, per i beni posizionali, è la differenza tra ciò che possiede ciascuno e ciò che possiedono gli altri. Tutti quei beni o servizi che vengono giustamente definiti “*status simbol*” (oggetti di prestigio, servizi più o meno esclusivi, ma anche ruoli professionali di leadership, ecc.) sono buoni esempi di beni posizionali. Anche l'istruzione, se la consideriamo unicamente come mezzo per ottenere un posto di lavoro ambito, è un possibile esempio di bene posizionale: mano a mano che aumenta il numero dei laureati, infatti, si riduce il beneficio del possedere una laurea. Naturalmente esistono una infinita varietà di sfumature e ciascun bene può presentare, a fianco del valore legato alla relazione con l'oggetto in sé (ad es. l'utilità del potersi spostare in auto) una più o meno ampia connotazione posizionale (l'utilità legata al fatto di possedere un'auto più prestigiosa e veloce degli altri).

Non deve sfuggirci la natura sistemica dell'interazione posizionale: mentre per i beni fondamentali possiamo trascurare l'interazione con altri individui – ad esempio il piacere che traiamo dal bere un bicchiere d'acqua si può considerare ragionevolmente indipendente da ciò che fanno gli altri (i beni fondamentali sono dunque “beni privati”), il benessere associato al consumo di beni posizionali dipende dal comportamento degli altri soggetti. Anche in questo caso, al crescere della scala, emergono effetti generalmente discontinui. Superata una certa soglia, gli individui diventano “sensibili” alle interazioni con i propri “vicini”. Questo si osserva ad esempio nel caso di congestione fisica (traffico), ma anche quando, al crescere dei consumi, aumenta il numero di soggetti che condividono un certo spazio sociale (una strada, una spiaggia, un club): quando il numero di persone che posseggono quell'oggetto o frequentano quel luogo superano una certa soglia, il benessere individuale diminuisce rapidamente, con l'effetto che individui e gruppi si spostano verso altri oggetti/luoghi/simboli. In altre parole - per quanto sia ovviamente impossibile una misurazione rigorosa degli effetti sul benessere aggregato - risulta comunque chiaro che la competizione posizionale si presenta generalmente come un gioco a somma zero o addirittura a somma negativa.

Come al solito quello che interessa qui non è tanto l'analisi dei comportamenti micro, quanto piuttosto il riconoscimento, dietro la dinamica della competizione posizionale, di un effetto aggregato (o sistemico) con potenziali conseguenze auto accrescitive di lungo periodo. Come si è visto, seguendo le argomentazioni di Hirsch, la crescita economica aumenta la congestione/competizione posizionale. Tuttavia, è altrettanto vero che la competizione posizionale alimenta la crescita. E' possibile qui scorgere una dinamica per molti versi complementare a quella messa in atto dalle imprese attraverso la continua innovazione: l'ambizione a possedere oggetti “unicati” (anche quando prodotti in milioni di esemplari) inseguendo “l'ultimo modello,” o i dettami della moda, alimenta la produzione di continui nuovi oggetti/simboli rinforzando la crescita economica. Il circolo in questo modo si chiude e si autoalimenta, con l'importante aggravante che, a differenza di quanto accade per il consumo di beni fondamentali, la domanda di beni posizionali è, per sua natura, sostanzialmente illimitata.

A questo punto sorgono spontanee alcune domande di natura storico/antropologica che riguardano l'estensione, il radicamento, l'evoluzione dei consumi posizionali in ciascuna società, domande che richiederebbero inoltre una chiarificazione del legame che sussiste tra questo tipo di consumi (ma potremmo forse più propriamente parlare di stili di vita o di *habitus*, Bourdieu, 1984) con le gerarchie sociali ed economiche. Domande che complessificano il quadro oltre i limiti che ci siamo imposti qui e che in buona parte attendono ulteriori ricerche. Possiamo tuttavia delineare un paio di passaggi sufficienti a trarre alcune prime conclusioni.

Il bisogno di distinzione sembra profondamente connaturato all'homo sapiens ed è presente nelle culture più diverse, anche le più semplici e arcaiche, e non va pertanto giudicato negativamente in quanto tale. Va dunque colta la specificità che caratterizza il consumo posizionale nelle società industriali contemporanee. Da tempi antichi il consumo posizionale è sempre stato

connesso ad uno status sociale che trovava le propri radici per lo più al di fuori della sfera economica. Naturalmente le cose cambiano con l'avvento della società di mercato e del consumo di massa. Ancora una volta ritroviamo alla radice un problema sensibile alla scala. E' chiaro che è solo dopo l'avvento dell'economia di mercato, ed in particolare con quella trasformazione strutturale nota come “consumismo” che una parte significativa dei consumi divengono consumi (posizionali) *di massa*.

E' a questa scala che la relazione circolare tra crescita e aumento del consumo posizionale diviene insostenibile (in termini ecologici), in quanto non è immaginabile una rincorsa emulativa nei consumi posizionali estesa all'intera popolazione del pianeta. Come noto oggi circa l'ottanta per cento della popolazione più povera consuma il 20% delle risorse: in altre parole una parte assai significativa è rimasta sinora esclusa dalla competizione posizionale, ma sta bussando alle porte, desiderosa di entrare a far parte del gioco. Ne possiamo dunque concludere, a differenza di quanto sosteneva Hirsch, che non solo l'esistenza di limiti sociali allo sviluppo non sminuisce la rilevanza dei limiti ecologici, ma che la competizione posizionale alimenta la crisi ecologica.

L'ingresso di sempre nuovi giocatori nel ciclo della competizione posizionale, inoltre, da luogo ad un processo di frustrazione sistematica delle aspettative dei singoli, che si riflette in una perdita di benessere. Rimanere bloccati nel traffico per recarsi al lavoro, spendere un parte significativa del proprio denaro e del proprio tempo per comprare oggetti che si dimostrano presto sostanzialmente identici a tutti gli altri, studiare per molti anni per poi non riuscire a trovare lavoro, sono semplici esempi quotidiani di questa perdita di qualità della vita.

Tuttavia, le spese dei singoli agenti che abbiamo descritto vengono sommate negli indici della contabilità nazionale, che dunque mostrano un continuo aumento dei consumi e del Prodotto interno lordo. Non solo: la frustrazione subita, (affiancata da altre cause di malessere ecologico e sociale che vedremo) da luogo ad un'ampia serie di spese di carattere difensivo, (es. spese per la sicurezza, assicurative, per la difesa della salute, ecc.) che pur non portando alcun miglioramento nel benessere, portano ad un ulteriore incremento del PIL.

Questo aiuta a comprendere come i processi di competizione posizionale siano un fattore importante di quel paradosso del benessere su cui si è concentrata, giustamente, l'attenzione di un numero crescente di economisti negli ultimi anni⁷.

Alcune conclusioni critiche a commento dell'analisi di Hirsch. Come abbiamo visto la competizione posizionale – a differenza dei “limiti ecologici” – non costituisce propriamente un “limite sociale alla crescita,” nel senso che questa non solo non impedisce la crescita stessa, quanto piuttosto ne alimenta la continua espansione (feedback positivo). Il processo, tuttavia, conduce, come abbiamo visto, ad una sorta di frustrazione generalizzata e dunque costituisce, più propriamente, un limite al “benessere sociale”. Indirettamente – questo è certo - la competizione posizionale, attraverso l'aumento dei consumi, spinge il sistema verso il limite ecologico. Il processo ha indubbiamente portata sistemica, anche poiché la competizione posizionale non si scatena solamente a scala individuale, come Hirsch sembra implicitamente assumere, ma tra gruppi, tra regioni e soprattutto fra stati.

La “corsa agli armamenti” rappresenta l'esempio più ovvio. Ma non si deve dimenticare quanto molti stati tuttora investano affinché le proprie economie siano competitive e raggiungano gli standard di vita occidentali (il caso della Cina è a questo proposito paradigmatico, ma si potrebbe estendere ad altri paesi). In generale se pensiamo a tutti gli sforzi economici e sociali, che – a varie scale – soggetti organizzati pongono in essere al fine di inseguire - o di difendere - posizioni di forza, di prestigio, o come si dice, di *leadership*, si comprende la portata delle dinamiche posizionali ed il loro ruolo determinante nella dinamica della modernità. Insomma, *il re è nudo*, ma sembra che nessuno voglia accorgersene: in altre parole occorre essere consapevoli della discontinuità che segna quest'ultimo passaggio di scala: mentre infatti l'emergere del consumo posizionale di massa negli anni cinquanta poteva apparire come un auspicabile sostegno alla ripresa

⁷ Cfr. B. S. FREY, A. STUTZER, *Happiness and Economics. How the Economy and Institutions Affect Well-being*. Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2002. E. DIENER, R. BISWAS-DIENER, *Will Money Increase Subjective Well-being?* Social Indicator Research, vol. 57, n. 2, pp. 119-169, 2002.

post-bellica, la competizione posizionale planetaria, implicita nella logica della globalizzazione, rappresenta semplicemente una *impossibilità* rispetto alla quale non è ancora chiaro quali processi adattivi o di trasformazione radicale si vorranno tentare. In ogni caso, è chiaro che le dinamiche posizionali esistono e si alimentano all'interno di una particolare cultura, o meglio, di un certo *immaginario sociale*. Di questo, dunque, dobbiamo occuparci a conclusione del nostro percorso.

Frammentazione post-moderna e immaginario dominante

Seguendo le scienze della complessità, ciò che caratterizza i sistemi sociali (e biologici) e che li differenzia dai sistemi fisici, è la loro capacità di formarsi “rappresentazioni” dell'universo in cui vivono. In particolare ciò che caratterizza le organizzazioni socio-culturali umane è la capacità di *negoziare* tali rappresentazioni, dando luogo a *rappresentazioni condivise* (D. Lane, D. Pumain, S. van der Leeuw, G. West, 2009). Ne possiamo concludere, più in generale, che la formazione di un *immaginario condiviso* è la premessa necessaria per ogni azione comune.

Ma, come argomenta Lyotard, con la fine della gradi narrazioni e l'avvento della società *post moderna* è precisamente questo orizzonte di senso condiviso che è venuto a mancare (Lyotard, 1979). Sino a quando la tradizione religiosa (il cristianesimo in occidente) e soprattutto il marxismo offrivano un comune orizzonte di senso, con i loro eroi e i loro miti nei quali identificarsi, non era difficile prendere posizione e dare un senso alla propria azione. Tutto questo, quantomeno dagli anni Settanta, è scomparso, o comunque ha perso la sua presa sull'immaginario sociale.

L'immaginario postmoderno è un immaginario polimorfo, frammentato, dove la citazione prende il posto delle grandi narrazioni e la pluralità dei codici e delle forme narrative si sostituisce all'universalismo che caratterizzava il grande progetto emancipatorio della modernità. Per quanto la condizione post-moderna sia caratterizzata da una innegabile libertà e varietà di espressione, essa nasconde al tempo stesso le ragioni profonde della frammentazione e della dipendenza. Ma cerchiamo di tratteggiare, seppure seguendo un ragionamento “a grana grossa”, le dinamiche che possono essere ritenute responsabili di questo processo di trasformazione.

Rispetto ai processi di tempo lungo di cui abbiamo detto sopra, potremmo avanzare l'ipotesi che la frammentazione dell'immaginario sia connesso innanzitutto alla dissoluzione dei legami sociali che caratterizza il passaggio dalle società tradizionali alle società di mercato. In altre parole si può immaginare che la dissoluzione dei legami sociali di tipo tradizionale - e dell'apparato di simbolico che le è proprio - costituisca l'indispensabile premessa all'avanzare della modernità e dei suoi simboli.

Inoltre, come ha notato acutamente David Harvey (1990) occorre chiarire *che la condizione post-moderna* non si configura come rottura dalla modernità, quanto piuttosto come una “rivoluzione interna” alla modernità stessa, che finisce per accentuarne i tratti più profondi e caratterizzanti. L'esperienza comune alla modernità tutta da cosa è segnata, infatti, se non dall'incertezza e dalla frammentazione, dalla caducità e dal senso di cambiamento caotico? Nelle parole dei uno dei suoi massimi esperti “essere moderni vuol dire vuol dire trovarci in un ambiente che promette avventura, potere, gioia, crescita, trasformazione di noi stessi e del mondo e che al contempo minaccia di distruggere tutto ciò che abbiamo” (Berman, 1981). In fondo il passaggio alla post-modernità non ha fatto altro che accentuare questa tendenza.

Come non leggere qui la stretta connessione tra l'esperienza comune dell'essere moderni e le trasformazioni economiche e sociali sottostanti. Già Marx aveva sottolineato come il tratto fondamentale dell'economia capitalista fosse la sua condanna all'incessante innovazione. Harvey si spinge ancora oltre mostrando con chiarezza come la trasformazione che segna l'immaginario postmoderno sia connesso al passaggio dall'organizzazione economico sociale fordista a quella post-fordista. Va premesso che il post-fordismo, come già il fordismo, non rappresenta per Harvey semplicemente un sistema di organizzazione del lavoro, ma un nuovo sistema di organizzazione economica e sociale, in cui le istituzioni pubbliche e la società civile si adeguano alle mutate condizioni proprie “dell'accumulazione flessibile”. La scomparsa della grande fabbrica, la finanziarizzazione dei processi economici, la flessibilità sul mercato del lavoro (lavori a tempo

parziale, temporanei o in subappalto), la centralità assunta dai servizi (di marketing, assicurativi, immobiliari, informatici); la straordinaria differenziazione dei prodotti e l'accelerazione nella rotazione dei consumi “ sono inseparabili da [quello] specifico modo vivere, di pensare, di sentire la vita” che definiamo post-moderno.

Semmai il fatto più sorprendente è la totale accettazione della liquidità e della frammentazione che caratterizza il postmodernismo: il suo “galleggiare e sguazzare nelle correnti caotiche del cambiamento quasi non ci fosse null'altro”. Non stupisce che Jameson definisca l'architettura postmoderna come “deliberata superficialità” e non sarebbe difficile estendere questo giudizio, in particolare alla moda, all'intrattenimento, all'industria degli eventi culturali.

Nel contesto della contemporaneità la frammentazione dell'immaginario è legata, inoltre, alla moltiplicazione degli artefatti che caratterizza la società dei consumi. E' importante rendersi conto che gli oggetti di cui ci circondiamo, attraverso il tempo che spendiamo con loro e per loro, divengono per ciascuno strumenti con cui ciascuno costruisce la propria identità, per quanto angusta e frammentata. Non vi sono dubbi, e non entreremo in dettagli su questo, che le imprese impiegano molte risorse per alimentare questo processo. Il budget relativo a marketing e alla pubblicità è secondo solo a quello delle spese militari e come ben sanno gli esperti del settore, la potenza di fuoco del sistema mediatico è tale che l'efficacia di una “campagna” non è mai messa in discussione. A differenza di quanto sostengono molti intellettuali post moderni, la capacità del sistema mediatico di colonizzare l'immaginario è enorme (Brune, 2005). Caos e frammentazione non devono dunque portarci a concludere che nella società liquida non esiste un immaginario dominante. Come ci avverte Serge Latouche questo sarebbe un grossolano errore: nella società della fine delle grandi narrazioni l'immaginario consumista resta il solo collante condiviso (Latouche, 2006). Questo apparente paradosso può tuttavia essere spiegato se si pensa che la perdita di senso e il dissolversi delle grandi narrazioni è precisamente il terreno su cui si basa la “colonizzazione dell'immaginario” di cui parla Latouche (2006, 2009). La critica (o decolonizzazione) dell'immaginario dominante può dunque essere considerato il terzo fondamento della decrescita.

Certamente, come ci ricordano gli ottimisti, sono immaginabili anche processi di natura compensativa: è possibile, ad esempio, attribuire nuove funzioni agli oggetti e agli strumenti che fuoriescono dalla cornucopia capitalistica: usare la pubblicità contro la pubblicità (vedi *Adbuster, Casser de Pub*), o le reti informatiche, originariamente progettate per scopi militari, per favorire le reti sociali. Si tratta evidentemente di due esempi estremi, in generale tuttavia, queste reazioni non sembrano in grado condizionare, al momento, la forza dei processi di colonizzazione.

Indubbiamente l'*homo consumens* dispone oggi di una incredibile libertà di scelta. Tuttavia, il cittadino-consumatore può operare le proprie scelte solo all'interno di frames predefiniti (Lakoff, 2008) non può determinare *ex ante* l'insieme delle cose fra cui può scegliere (Bauman, 2005; 2007). E fra queste c'è senz'altro la tecnologia, ossia il *come* della produzione. In altre parole il sistema di mercato promette libertà (su scala micro), ma veicola dipendenza (a scala macro). Arriviamo qui ad un aspetto fondamentale: è chiaro che la questione dell'immaginario si lega strettamente a quella dell'autonomia⁸ (Castoriadis, 1987, 2005) e quest'ultima alla scala dei processi.

Purtroppo scarsissima attenzione, sia all'interno della tradizione dominante che di quella marxista, è stata posta sul fatto che dipendenza e autonomia sono strettamente legate alla scala delle organizzazioni e dei relativi processi: al crescere della scala delle burocrazie, delle multinazionali, come dei sistemi di trasporto o dei sistemi elettorali, si riducono le possibilità reali di autonomia e partecipazione.

Verso una società della decrescita?

⁸ Porre da sé le proprie leggi, autodeterminazione, autoistituzione esplicita, questo è il significato fondamentale di ciò che intendiamo per autonomia. Ivan Illich (1973) preferiva l'espressione *convivialità* ma l'idea di fondo non era diversa: la società conviviale è la società che mantiene il controllo dei propri strumenti, in altre parole che decide come e cosa produrre senza delegarne la decisione ad esperti o a rappresentanti.

Il sistema globale è entrato in una fase di turbolenza. I processi di lungo periodo che abbiamo evidenziato comportano nel loro insieme un aumento dei costi ecologici e sociali ed una riduzione dei benefici marginali della crescita (Tainter, 1988). Non essendo gli aumenti del Prodotto Interno Lordo più accompagnati da un aumento del benessere, la perdita di senso che la condizione post-moderna portava già con sé, è divenuta ancor più evidente. Se sovrapponiamo a questi processi di lungo periodo gli effetti di una crisi congiunturale di particolar intensità (la più grave dopo il crollo del sistema bi-polare uscito dalla guerra fredda) possiamo comprendere le reazioni, anche violente, degli esclusi e di chi non ha prospettive di futuro. Le classi medie per il momento stanno a guardare, ma non è detto, tuttavia, che nel nuovo contesto che si sta profilando questa scelta debba restare indiscussa.

Per quanto sia ben oltre gli obiettivi di questo saggio l'elaborazione di scenari futuri, nulla lascia oggi prevedere che il sistema capitalista sarà in grado di rilanciare un'altra fase di crescita ed espansione di lungo periodo, in particolare se si considerano i forti debiti accumulati dagli stati, i costi crescenti delle risorse (legati a picco del petrolio, cambio climatico, conflitti sociali, ecc.), per non parlare dell'approssimarsi di rendimenti marginali decrescenti in molte organizzazioni fondamentali (Tainter, 1988; Wallerstein, 2009; Beinstein, 2009), aspetti questi che meriterebbero ulteriori approfondimenti.

Per il momento è importante avere ben chiaro che le organizzazioni e le istituzioni che si sono dimostrate "adatte" nel contesto di crescita sostenuta che ha caratterizzato il sistema globale quantomeno fino alla metà degli anni Settanta, non saranno favorite nell'affrontare la situazione che si sta delineando. Più precisamente, se la struttura economica fondata sulla competizione e sulle grandi imprese multinazionali ha dimostrato di funzionare "molto bene" in un contesto economico espansivo, il cui fine dominante e condiviso era la crescita della produzione materiale, se si modifica il contesto - come ci insegnano le scienze della complessità - ci saranno altre le forme di organizzazione economica e sociale più adatte alla nuova situazione. In particolare, in un contesto di crescita stagnante sarà la cooperazione tra forme di organizzazione economica decentrata e a più piccola scala ad offrire le migliori possibilità di successo. Queste nuove forme istituzionali possono guidare il sistema verso condizioni di sostenibilità ecologica, maggiore equità sociale e, coinvolgendo cittadini e i territori, anche verso una maggiore democrazia.

È chiaro che l'obiettivo della sostenibilità ecologica può essere raggiunto anche attraverso un processo diametralmente opposto: centralizzazione economica, maggiore polarizzazione sociale e perdita delle libertà democratiche. Come si sarà notato, entrambi gli scenari prevedono un cambiamento dell'attuale cornice istituzionale.

In conclusione - per quanto le relazioni bioeconomiche che abbiamo richiamato costituiscano in un certo senso la "cornice materiale" entro cui si andranno a definire le scelte future - saranno le dinamiche sociali, e soprattutto le rappresentazioni immaginarie, a giocare un ruolo cruciale nel determinare tra i diversi possibili scenari quale sarà il cammino che l'umanità imboccherà.

Ciò che ormai è chiaro, se l'analisi proposta sin qui è corretta, è che le blande riforme connesse alle politiche di sviluppo sostenibile non saranno sufficienti a superare la crisi; piuttosto sarà necessaria una profonda revisione delle condizioni ecologiche, sociali e culturali della produzione della ricchezza, in particolare nei paesi ricchi. E' questo che fundamentalmente intendiamo per *società della decrescita*.

Bibliografia

- Amin S., 2002. *Au-delà du capitalisme sénile*, PUF, Paris.
Anderson P. W., 1972. *More is different*, in Science Magazine, vol. 117, pp. 393-396.
Baran P. A., Sweezy P. M., 1968. *Monopoly Capital*, Penguin, Harmondsworth.
Bateson G., 1972. *Step to an Ecology of Mind*, Ballantine, New York.
Bateson G., 1979. *Mind and Nature: A Necessary Unity*, Button, New York
Bauman Z., 2005. *Liquid Life*, Polity Press, Cambridge.
Bauman Z., 2007. *Consuming Life*, Polity Press, Cambridge.

- Beck U., 1988. *Risk Society: Towards a New Modernity*, Sage, London.
- Beck U., 2009. *World at risk*, Polity Press, Cambridge, UK.
- Beinstein J., 2009. *El largo crepúsculo del capitalismo*. Cartago Ediciones.
- Berman M., 1981. *All that is solid melts in the air: The experience of modernity*, Simon & Schuster.
- Bonaiuti M. (ed.), 2004. *Obiettivo Decrescita*, EMI, Bologna.
- Bonaiuti M., 2011. (ed.) *From Bioeconomics to Degrowth. N. Georgescu-Roegen "New Economics" in Eight Essays*. Routledge, London and New York.
- Bourdieu P., 1984. *Distinction: a Social Critique of the Judgement of Taste*, Harvard University Press.
- Brune F., 2005. *De l'idéologie, aujourd'hui*, Parangon, Lyon.
- Caillé A., 1998. *Anthropologie du don. Le tiers paradigme*, La Découverte, Paris.
- Castoriadis C., 1987 *The Imaginary Institution of Society*, Polity Press, Cambridge (MA.) et Blackwell, Oxford.
- Castoriadis C., 2005. *A society adrift - Interviews and debates 1974-1997*, Escobar E., Gondicas M., Vernay P., (eds.), New York, Fordham University Press.
- Chambers N., Simmons C., Wackernagel M., 2000. *Sharing Nature's Interest*, Earthscan Publications, London.
- D'Arcy Thompson W., 1961. *On Growth and Form*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Diener E., Lucas R.E., Napa Scollon C. 2006. *Beyond the Hedonic Treadmill: Revising the Adaptation Theory of Well-Being*, in *American Psychologist*, vol. 61, pp. 305-314.
- Diener E., Suh E. M. 1997. *Measuring Quality of Life: Economic, Social and Subjective Indicators*, in *Social Indicators Research*, vol. 40, pp. 187-216.
- Dore R., 2008. *Financialisation of the global economy*, in *Industrial and Corporate Change*, No. 17, Oxford Journals.
- Dumont L., 1970. *Homo hierarchicus: the caste system and its implications*, George Weidenfeld and Nicholson Ltd and University of Chicago Press.
- Dumont L., 1986. *Essays on individualism*, University of Chicago Press, Chicago and London.
- Easterlin R.A., 1974. *Does Economic Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence*, in David P.A., Melvin W. R. (eds.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honour of Moses Abramowitz*, Academic Press, New York, pp. 89-125.
- Easterlin R.A., 2001. *Income and Happiness: Toward a Unified Theory*, in *Journal of Happiness Studies*, vol. 2, pp. 1-12.
- Fotopoulos T., 1997. *Towards An Inclusive Democracy*, Cassell/Continuum, London/New York.
- Georgescu-Roegen N., 1971a. *The Entropy Law and the Economic Problem*, in *From Bioeconomics to Degrowth*, Routledge, London-New-York, 2011.
- Georgescu-Roegen N., 1971b. *The Entropy Law and the Economic Process*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Godbout J. T., Caillé A., 1998. *The World of the Gift*, McGill-Queen's University Press.
- Gould S. J., 1985. *The Flamingo' Smile*, W. W. Norton, New York.
- Haldane J. B. S., 1935. *The Causes of Evolution*, Cornell University Press, Ithaca N.Y.
- Hamilton J. D., 2009. *Causes and Consequences of the Oil Shock 2007-2008*, research paper at: <http://weber.ucsd.edu/~jhamilto/>
- Harvey D., 1990. *The Condition of Post-modernity*, Blackwell, New York.
- Hirsch F., 1976. *Social Limits to Growth*, Routledge, London.
- Holland J. H., 1998. *Emergence: From Chaos to Order*, Oxford University Press.
- Illich I., 1973. *Tools for Conviviality*, Harper & Row, New York.
- Jameson F., 1984. *The Politics of Theory: Ideological Positions in the Postmodernism*, in *New German Critique*, No. 33, pp. 53-65.
- Jameson F., 1991. *Postmodernism: Or the Cultural Logic of Late Capitalism*, Duke University Press, Durham, NC.
- Kahneman D., Tversky A., 2000. *Choices, Values and Frames*, Cambridge University Press, New York.
- Kenny C., 1999. *Does Growth Cause Happiness, or Does Happiness Cause Growth?*, in *Kyklos*, vol. 52, n. 1, pp. 3-25.
- Lakoff G., 2008. *The Political Mind*, Viking Penguin, New York.
- Lane D., Pumain D., Leeuw van der S., West G. (eds.), 2009. *Complexity Perspectives in Innovation and Social Change*, Springer-Verlag, Berlin.
- Latouche S., 1991. *La planète des naufragés. Essai sur l'après développement*, La Découverte, Paris.
- Latouche S., 2004. *Survivre au développement*, Fayard, Paris.

- Latouche S., 2006. *Le pari de la décroissance*, Fayard, Paris.
- Latouche S., 2009. *Farewell to Growth*, Wiley, New York.
- Lyotard J.F., 1979. *La condition postmoderne: rapport sur le savoir*, Minuit, Paris.
- Maddison A., 2005. *Growth and interaction in the world economy*, The AEI Press, Washington D.C.
- Maddison A., 2009. *Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1-2006*, in www.ggdc.net/maddison.
- Martinez Alier J., 2002. *The Environmentalism of the Poor*, Edward Elgar Publishing.
- Mauss, M. 1990 (1922). *The Gift: forms and functions of exchange in archaic societies*. Routledge, London.
- Meadows D. H., Meadows L. D., Randers J., 2004. *Limits to Growth: The 30-Year Update*, Chelsea Green Publishing Company and Earthscan.
- Partant F. 1982. *La fin du développement*. La Découverte, Paris.
- Piketty T. 2002. *L'économie des inégalités*, La Découverte, Paris.
- Piketty, T. and Sáez, E. 2003. *Income Inequality in the United States, 1913–1998*, Quarterly Journal of Economics, vol. 118, no. 1, 1–39.
- Polanyi K., 1944. *The Great Transformation*, Holt, Rinehart & Winston Inc., New York.
- Rist G., 1996. *Le développement. Histoire d'une croyance occidentale*, Presses de la Fondation national des sciences politique.
- Sachs, W., S. Tilman et al., 2007. *Fair Future. Resource Conflicts, Security, and Global Justice*, Zed Books, London.
- Schumacher E. F., 1973. *Small Is Beautiful: A Study of Economics As If People Mattered*, Harper & Row Publishers.
- Shiva V., 1988. *Staying Alive: Women, Ecology and Survival in India*, Zed Books, London.
- Tainter J., 1988. *The Collapse of Complex Societies*, Cambridge University Press.
- UNDP, 2002. *Human Development Report, Deepening Democracy in a Fragmented World*, at <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2002>.
- Vernadsky V. I., 1945. *The biosphere and the noosphere*, in American Scientist, XXXIII, 1.
- Wallerstein I., 2009. *Capitalism's Demise*, The Asia-Pacific Journal, February.
- Wilkinson R., Pickett K. 2009. *The Spirit Level: Why More Equal Societies Almost Always Do Better*, Allen Lane.

Relazione per la Conferenza Internazionale della Decrescita – Venezia 2012