

---

*La moneta sopra la lingua*

Le passioni del denaro, in particolare l'avarizia, la prodigalità e il cinismo *blasé* mi sembrano particolarmente significative per fare il punto sui due versanti della questione che una riflessione semiotica sul valore pone sul tappeto: da un lato si tratta di stabilire le condizioni epistemologiche per una definizione semiotica della passione, definizione che chiama in causa la relazione soggetto/oggetto e la problematica delle modalità. A questi temi, che riguardano le competenze del soggetto e i suoi stati d'animo, vanno aggiunte le passioni d'oggetto e tra le passioni d'oggetto varrebbe forse la pena d'interrogarsi sulle passioni di quello speciale oggetto che è la moneta. Si mettevano la moneta sotto la lingua coloro che erano decisi a morire, per darla come tributo a Caronte che li avrebbe trasportati dall'altra parte. Ma esiste anche una moneta «sopra la lingua», che offre spunti per riflessioni interessanti. Infatti la moneta è il segno di qualche cosa che si può scambiare contro di essa. La stessa nozione di valore, quale è stata utilizzata in linguistica, è stata mutuata intenzionalmente dalla nozione di moneta. Ferdinand de Saussure per definire le differenze tra i valori usa proprio la metafora delle monete: 50 lire sono definite dal valore delle 10 lire ma anche da quello delle 100 lire. In altri termini ogni lingua è sì un plesso di differenze eternamente negative ma non nel senso heideggeriano di un invito all'abisso e al crepaccio del senso, ma semplicemente un plesso di differenze eternamente negative la cui metafora è il valore, e cioè un plesso di valori eternamente negativi. Da questo punto di vista lo studio della linguistica e della semiotica è sin dall'inizio segnato da questa metafora, che è costitutiva all'interno della nascita della linguistica moderna.

A questa ipotesi l'analisi semiotica aggiunge una seconda definizione del valore, facendo propria l'idea che non esiste un valore intrinseco delle cose, ma che ogni oggetto diventa oggetto/valore in funzione di

un progetto intenzionale o meno di un soggetto. Cioè l'oggetto diventa valore in quanto c'è un soggetto che lo definisce in una relazione di rapporto con esso. Quindi il valore è il valore differenziale tra diversi oggetti e contemporaneamente il valore di un oggetto stabilito dalla sua relazione con un soggetto.

A ciò va aggiunta una terza definizione che per comodità chiamerò valenza, valenza di un valore, e che entra in gioco nel momento in cui si prendono delle decisioni sul valore dei valori, cioè quando si giudica non solo se una cosa vale, ma quale sia il valore del suo valore. In altri termini non è il valore in sé che consente di formulare le valutazioni e di stabilire che tipi di valori hanno le cose, ma il metavalore. Prima di intraprendere la descrizione di questi due livelli vorrei fare appello a due autori il cui lavoro mi è sempre parso interessante per la semiotica: Hirschman e Simmel.

*L'economia politica delle passioni*

In *Le passioni e gli interessi* Hirschman sostiene la tesi che l'economia politica abbia riarticolato il campo della dimensione passionale giocando fra loro la nozione di passione e la nozione di interesse. In un certo periodo, penso ad Adamo Smith che nello stesso tempo scriveva dei sentimenti morali e costruiva l'economia politica, la nozione di interesse è stata al centro delle teorie economiche, e Hirschman mostra come questa centralità abbia contribuito a cancellare altri aspetti della dimensione passionale e a costruire la figura dell'*homo œconomicus*. In *Contro la parsimonia* sostiene che bisogna lottare contro l'immagine che l'economia politica ha costruito dell'uomo come ottimo calcolatore di mezzi e di fini. Proprio i successi dell'economia politica e il tentativo di estendere l'immagine dell'*homo œconomicus* — minimo di mezzi con massimo di risultati, razionalità di calcolo, preferenze ecc. — ad altri campi consente di verificare le insufficienze e le difficoltà di questa ipotesi e impone all'economia politica di farsi disciplina morale e sociale. Solo così si riuscirebbe a situare e capire anche un concetto come l'etica professionale. In un sistema in cui coloro che forniscono beni hanno una informazione molto più alta di coloro che accedono ai beni, c'è un solo modo per difendere i consumatori: l'etica professionale dei fornitori dei servizi. Ma oltre che come difesa, l'etica professionale ha un'importanza intrinseca, perché effetti come la delusione e l'entusiasmo sono costitutivi dei fenomeni economici soprattutto in un'epoca come la nostra. È quindi necessario reintrodurre al centro dell'economia politica una problematica che ho riarticolato in tre livelli: il primo concerne l'opposizione calcolo *vs* persuasione. In altri termini nell'economia politica ciò che conta non è soltanto il calcolo, ad esempio il calcolo della concorrenza, ma la necessità della persuasione. In *Lealtà, defezione e protesta* Hirschman ha dimostrato benissimo che un'azienda in cui clienti e collaboratori se ne vanno nel momento in cui non funziona, è il prototipo di un'azienda che collassa al più piccolo segno di crisi. Quindi il vero

problema è sapere fino a che punto clienti e collaboratori restano in un'azienda che comincia a dissestarsi. Previsione in cui non entra in gioco solo il calcolo economico — me ne vado perché non mi conviene — ma anche quel grado di lealtà all'azienda che consentirà, se si può far sentire la propria voce, di mantenere e di rialzare il funzionamento dell'azienda. Tutte le aziende andrebbero male se l'uomo fosse veramente razionale. Il collaboratore veramente razionale se ne andrebbe immediatamente non appena le cose cominciasse ad andare male, e la sua defezione provocherebbe il crollo dell'azienda.

Il nodo centrale è dunque quello della fedeltà calcolata, perché anche chi restasse fedele più del tempo necessario provocherebbe la rovina dell'azienda. È dunque necessario un calcolo razionale di quella speciale passione che è la fedeltà. Ciò mostra che non c'è nessun conflitto tra ragione e passioni e che ci può essere un calcolo razionale delle passioni.

Il secondo livello è quello della autovalutazione della metapreferenza. L'idea dell'economia politica che vede l'uomo come completamente razionale si fonda su un concetto di preferenza che chiamerei «la preferenza dello sfizio», «il desiderio sfizioso»: qualcuno desidera qualche cosa, punto e basta. Se la cosa non lo accontenta la persona non la compererà. Quest'idea si basa sulla convinzione che noi vogliamo o desideriamo le cose semplicemente perché ci piacciono, ipotesi che ignora completamente il concetto di metapreferenza, cioè il fatto che non soltanto si desiderano le cose, ma che almeno per alcune cose, per alcune circostanze, si deve operare una scelta tra più cose o eventi desiderabili. Interviene allora un momento metapreferenziale, un livello di metavalore in cui non si decide semplicemente sul valore di un oggetto, ma si decide sulla base del confronto del valore di più oggetti. Mentre il modello soggetto/oggetto non offre alternative, il concetto di metapreferenza implica la costruzione di un secondo livello del volere in cui si confronta e si sceglie tra almeno un paio di cose. Il metavalore è costituito da un metavalore, cioè la valenza dei valori è stabilita non dal semplice apprezzare qualcosa, ma dall'apprezzare alcune cose piuttosto di altre. Ciò implica un'attività di opposizione e confronto che diventa costitutiva di un livello successivo al livello primario in cui si considera un soggetto che desidera un oggetto che diventa oggetto/valore in quanto desiderato, e trascende il valore degli oggetti in nome di un altro valore.

Un altro punto interessante nel lavoro di Hirschman è la nozione del modo strumentale di un comportamento. In semiotica nella descrizione di un programma di azione si distingue tra programma strumentale e programma di base. Per fare un esempio di questa distinzione si può ricorrere ad una nota situazione di laboratorio. Sembra che le scimmie, vista una banana abbastanza lontana, siano in grado di prendere un bastone, che un astuto sperimentatore abbia messo alla loro portata, ed usarlo per appropriarsi della banana. Pare che questa operazione costituisca una delle soglie dell'umanità che viene definita in due modi: per l'uso del linguaggio e degli strumenti. L'uomo

sarebbe caratterizzato da un'elevata capacità di inventare strumenti e di elaborare il linguaggio. Se questo è vero ogni progetto che non sia un progetto «di sfizio» sarà mosso non solo da un confronto tra valori, ma da un possibile progetto in cui alcuni strumenti saranno funzionali a certe conclusioni. È noto che nelle favole di magia la fatica non è ammazzare draghi, che è cosa da poco conto. La vera prova consiste nel trovare la spada giusta, e per trovarla ci vogliono tre quarti del film, quattro quinti della favola, otto decimi del romanzo. Nel romanzo moderno ci vogliono dieci decimi perché tutto il romanzo è il racconto dell'iniziazione a qualche cosa che non accadrà mai.

La considerazione del programma strumentale e del suo rapporto con il programma fondamentale ci riporta al concetto di moneta. La moneta incarna un valore che sostituisce tutti gli altri valori, su cui vengono misurati i valori delle cose. È uno strumento che serve per certi determinati fini e contemporaneamente è un segno del valore delle altre cose, un segno/valore anch'esso oggetto di programmi di ricerca, e valore strumentale che serve per programmi che si presumono a scopi di più lunga portata.

Il terzo livello, e forse il più ricco di implicazioni, riguarda la relazione tra la semiotica e le scienze umane. La semiotica non è una teoria generale del senso, come alcuni vorrebbero. La semiotica è una disciplina a vocazione empirica, cioè la sua fondamentale funzione è quella di descrivere lingua, comportamenti, significati. In quest'ottica le scienze dell'uomo costituiscono un campo di grande interesse per l'osservazione di meccanismi che altrimenti dovrebbero essere simulati in casa, attraverso quelli che si chiamano esperimenti concettuali.

Un autore come Simmel, che ha elaborato una filosofia della moneta, ci fornisce indicazioni preziose per la problematica del valore. Ad esempio Simmel definisce il problema degli stili di vita come una questione di distanza tra l'io e le cose. Secondo la sua teoria l'oggetto unitario ricompona la somma delle sue qualità solo se il soggetto nel proprio io conferma questa forma unitaria, nella quale coglie in modo profondo una varietà di determinazioni che può fissarsi in una unità permanente. In questa ipotesi soggetto e oggetto non sono distinguibili come il diavolo e il buon dio, ma sono mutuamente implicati, in un'antropomorfizzazione quasi inesorabile della natura. Fourier diceva che le stelle copulavano con gli uomini, ma grandi astrofisici contemporanei si domandano se le stelle fuori di noi, quelle che facevano tanto piacere a Kant che le pensava come la metafora della morale, non siano in realtà la forma rovesciata del quanto della nostra interiorità. L'antropomorfizzazione della natura è inesorabile, non possiamo incontrarla se anch'essa non ha occhi per noi. Poiché è evidente che siamo cose tra le cose, la distinzione tra soggetto e oggetto non può essere formulata come distinzione tra uomini e cose. Gli uomini sono cose del mondo, e le cose del mondo sono necessariamente antropomorfizzate. Il problema è descrivere il senso delle cose per gli uomini e degli uomini per le cose. Uno stile di vita, secondo

Simmel, è la distanza, la tensione variabile culturalmente, che si stabilisce tra l'io e le cose. Molto spesso, man mano che le cose si avvicinano al nostro intimo, ce ne distanziamo più profondamente. In alcuni funzionamenti passionali accade che più ci si avvicina alla cosa e più si diventa indifferenti, mentre un aumento della distanza fisica provoca una crescita dell'interesse per la cosa stessa. Questa tesi di Simmel richiama la nostra attenzione sul fatto che lo spazio fisico e lo spazio della realtà passionale non sono affatto simmetrici e possono essere sottoposti al più rigoroso dei chiasmi.

Un'altra indicazione interessante per noi è la funzione essenziale che Simmel conferisce al ritmo. Ritmo e simmetria sono scansioni del tempo e dello spazio, articolazioni del funzionamento, dell'approccio tra soggetto e oggetto. La messa a distanza oggettiva del mondo, la modalità della percezione, sono in qualche modo scanditi da ritmi. Si potrebbe ricostruire la storia come una storia di ritmi in cui alternativamente abbiamo allontanato o partecipato le cose.

### *Le passioni ignave*

Altro nodo interessante per una semiotica delle passioni è la problematica del volere, a cui alcuni autori riducono tutta la dimensione del passionale. In questo caso il desiderio diventa la parola magica che apre ogni porta. È invece necessario distinguere all'interno del desiderio forme e livelli molto diversi poiché ci sono modi di volere le cose di livelli molto differenti. Non c'è nessun interesse euristico nell'equiparare la modalità astratta del volere con il desiderio, e poi magari fare appello alla prima teoria esplicativa psicologica o psicoanalitica che abbiamo sotto mano. Inoltre non tutte le passioni sono passioni del volere, basta considerare l'imbarazzo.

Se ne è occupato Geertz, il quale ha sostenuto che uno degli studi più importanti nelle culture diverse dalla nostra è lo studio della vergogna. Paura e vergogna sono considerati dagli antropologi due sentimenti fondamentali: se uno non si vergogna non avrà mai il coraggio. Nel suo studio sulla cultura balinese descrive un fenomeno molto curioso che il francese designa con la parola *traque* e l'italiano con l'espressione «paura del palcoscenico». Si tratta di quella speciale paura per cui anche se siete preparatissimi, sapete tutto e avete già recitato la vostra parte milioni di volte, ad ogni nuova rappresentazione avete paura. Non è il terrore, è il timore che la maschera che state mettendo in qualche modo non combaci esattamente con la vostra maschera. È un conflitto di maschere che genera una paura speciale: la paura che il gioco tra le due maschere all'improvviso si scolli e si verifichi qualche scena grottesca, come se improvvisamente a un attore che sta gridando «partiam! partiam!» non uscisse più la spada. Non si tratta di vergogna, ma di paura della scena. Una società molto cerimoniale come quella dei balinesi, una società dove i nomi propri sono segreti, è una società che tenta di indebolire la messa in scena della soggettività, che tenta di cerimonializzare i ruoli e quindi

ha paura della scena, della messa in scena. Più la società è cerimonializzata, più il ruolo ci difende e più le maschere possono cadere.

Il *traque* è la paura di non poter rappresentare quello che si vorrebbe rappresentare, ed è diventato una delle simulazioni più ovvie nei *mass media*: non c'è trasmissione televisiva in cui uno non entri e dica «ho paura». Ma la cosa curiosa è che un giorno, dopo aver ritualmente annunciato di avere paura, si può veramente essere in preda al panico. Ciò dimostra quanto il volere sia estraneo ad alcune passioni e quanto il ricorso al desiderio non sia necessario e tantomeno esaustivo nell'ambito di questa problematica: ci può benissimo essere una passione dell'impotenza, e su questo avrò la possibilità di tornare a proposito dell'avarizia. Inoltre la modalità del volere non è certo riducibile ad una soggettività portatrice di un desiderio. Nietzsche affermava che nel volere qualcuno comanda a qualcuno che ubbidisce. Cioè ogni atto del volere è una struttura comunicativa nella quale un'istanza vuole e ordina e un'altra istanza subisce, cede, accetta. Ecco perché un atto di volizione è nello stesso tempo un atto di volere e un atto di dovere. In altri termini per definire la nozione di volere non è sufficiente porre un soggetto e una proposizione, ma già l'atto di volizione minimo contempla una struttura comunicativa in cui un soggetto dice a se stesso che vuole che se stesso sia tenuto a fare una cosa che forse non voleva fare. Ciò significa che il volere domanda una resistenza, non c'è volere senza resistenza. Ogni descrizione del tipo «un soggetto vuole qualche cosa» non è altro che una spiegazione tautologica di una struttura complessa il cui soggetto si divide in almeno due parti: un emittente e un ricevente; un potente che vuole che l'altro si assuma il compito di fare che. Altrimenti non ci sarà alcuna azione successiva. Per passare dall'io-voglio-fare al fare, è necessario che all'interno dell'atto stesso della volizione qualcuno in qualche modo si impegni ad agire. Nell'azione del volere, apparentemente riassunta nella modalità del volere, circola una modalità dell'obbligo per cui voi non potete non fare che.

Dunque l'idea di Nietzsche, che mi sembra molto interessante, è di introdurre nel cuore stesso della volontà qualche cosa che nello stesso tempo prova il piacere del potere e la sofferenza del subire. L'atto di volere racchiude nello stesso tempo il trionfo dell'affermazione e la passività della ricettività davanti alla forza. Collingwood ha coniato una formula molto elegante: «la passione è il potere del non io, la riflessione sulla passione è la scoperta di quel potere». Pensare la passione è pensare il potere di quell'altro da sé, che nel caso particolare siamo noi stessi, che è capace di imporsi a noi in modo tale che il volere dell'altro diventi il nostro volere. In altri termini l'atto di volizione viene definito come la simultaneità tra l'io voglio e l'io-devo-quello-che-voglio. Ecco perché si può benissimo esprimere la legge in due modi: come volere del legislatore o come obbligo del legislatore. Cioè la legge è nello stesso tempo ciò a cui si deve obbedire e l'azione di colui che desidera che qualcosa venga fatto. La legge è nello stesso tempo la volontà di qualcuno e l'obbligo di un altro. Ecco perché

l'atto di volizione non può essere dissociato dall'atto del potere. È solo un trucco tecnico della nostra semiotica a distinguere tra il volere, il potere e il sapere.

### *La passione del valore/segno*

Secondo Simmel il denaro è il modo più adeguato e quasi scolastico per pensare la relazione del soggetto del desiderio e del suo oggetto per due ragioni: da una parte la relativa assenza di materialità, cioè la dimensione di impoverimento della sostanza. Dall'altra la caratteristica di una riarticolarità molto elevata della forma dell'espressione. Il denaro può segmentare il valore globale della merce in equivalenti che possono essere sminuzzati in valori molto bassi. La forza del denaro è quella di farsi equivalente generale di altissima elasticità, che può arrivare fino ai centesimi, ai millesimi. Un diamante se viene spezzettato perde valore, e si può immaginare quale sarebbe la perdita di valore di un grande Velasquez che venisse ritagliato e reincorniciato in tanti quadri più piccoli. Invece il denaro attraverso il suo valore di valente è in grado di differenziare in maniera molto minuziosa e di distinguere quanti milioni o quante lire si possono fare. D'altra parte il denaro è in un certo senso anche più povero degli oggetti. Il fatto di avere alcune grosse monete o una pila di monete o di biglietti di banca non dà lo stesso piacere sensibile che può dare il diamante o il quadro di Velasquez. Siamo davanti a un segno che ha le caratteristiche di minimizzare la sostanza sensibile e di rendere sempre più elastica e divisibile la forma di valente.

Il funzionamento di una passione per un valore/segno è diverso rispetto a quello di una passione che muove un collezionista di trenini, o un appassionato della neve, o una persona che colleziona quadri di Velasquez o diamanti. Per affrontare questo problema e definire la passione essenziale del denaro Simmel si trova di fronte alla necessità di esaminare il problema del rapporto tra lo strumento e il fine, problema che, come abbiamo già accennato, tocca anche la semiotica. Proviamo a pensare che il denaro sia uno strumento e che sia scambiabile con i suoi fini. Cosa accade quando il mezzo diventa fine? Vedremo che sotto questo aspetto l'avarizia diventa un esempio principe del momento in cui i mezzi sono elevati a fini.

È noto che uno dei modi per ingannare e per educare è quello di giocare sullo scambio dei mezzi e dei fini. Basta ricordare la storia di Castaneda e degli insegnamenti di Don Juan, in cui si dice all'eroe che avrà certamente la droga che potrà procurargli un contatto con l'aldilà, ma prima deve imparare a fare certe cose. Gli viene così impartita una rigorosa e terribile educazione. Quando l'iniziazione è conclusa Don Juan rivela al suo giovane amico che l'educazione non era il mezzo, ma il fine. La droga era soltanto il falso fine, che aveva la funzione di far accettare il vero fine — cioè l'educazione — che senza l'idea di una ricompensa sarebbe stata rifiutata. Questo è uno dei modi di risolvere la relazione teleologica tra il fine e i mezzi.

Nell'avarizia succede una cosa piuttosto paradossale: si accumulano mezzi come fossero oggetti e non si va mai al fine. L'ipotesi di Simmel è che in questo caso ci troviamo di fronte ad un'abolizione del fine poiché la soddisfazione di ogni fine crea la possibilità della creazione di un fine nuovo, quindi un fine è sempre una delusione, perciò è meglio eluderlo. Hirschman dà un esempio a proposito dei paesi sottosviluppati che è molto eloquente. I paesi sottosviluppati che sono stati aiutati nello sviluppo sono paesi profondamente delusi e di solito profondamente ostili a coloro che li hanno aiutati per la ragione molto banale che chi si è rappresentato l'incremento di fine è sempre deluso dal tipo di fine che gli viene proposto.

Questo non implica l'idea di un'umanità costantemente tesa verso il desiderio — come alcuni vorrebbero — per la semplice ragione che a livello sensoriale l'uomo non è in mancanza. Il concetto di desiderio fondato sulla mancanza ha avuto una sciagurata pubblicità per tutti gli anni settanta e ha divulgato l'idea che tutti i livelli cognitivi e sensoriali siano sempre costruiti sul desiderio di una cosa che manca.

Per falsificare quest'ipotesi distingueremo, anche se in modo non del tutto ortodosso, tra una dimensione puramente sensoriale e una dimensione di rappresentazione di sensorialità. Pensate a una giornata proprio bella, in cui splende il sole. L'uomo barometrico, che è ancora più profondo dell'uomo economico e dell'uomo desiderante, percepita la bellezza della giornata non sente il bisogno di una giornata più bella, anche se può benissimo pensare ad una giornata ancora più bella, dove il vento è ancora più dolce, il sole più caldo, gli amici più fraterni, l'amore più amore. Ma non lo fa, non ne ha alcun bisogno. Certo che dal momento che se lo rappresenta questo diventa possibile e perfino inevitabile. Si può pensare all'infinito alla bellezza della giornata, ma a livello della sensorialità, a questo livello teorico non intriso di rappresentazione, l'uomo è contento. Contento vuol dire contenuto, vuol dire che al livello sensoriale percettivo in cui il soggetto non è ancora reinvestito dalla rappresentazione — livello che non ha bisogno di nessuna inferenza, che è là nella sua immediatezza — il soggetto è contento. Dunque la percezione non è in mancanza. La percezione del mondo, la felicità, il fatto di godere delle cose, per esempio di un bene, non è automaticamente mancanza di un altro bene. Solo il momento della rappresentazione teorica può aprire la dimensione del desiderio. La relazione con l'oggetto non è automaticamente relazione di mancanza. A livello sensoriale la congiunzione fondamentale tra un soggetto di senso e il profumo di un fiore non chiede assolutamente niente altro: non ha bisogno di nessun altro fiore e di nessun altro profumo. Solo a un altro livello si può immaginare una soggettività che si apre nella rappresentazione a quel fiore che non c'è in nessun mazzo, che è il fiore del linguaggio e che profuma forse più di tutti gli altri, ma che è proprio al livello della rappresentazione.

Diverso è il caso del collezionista e dell'incettatore, che hanno invece dei piaceri speciali. Ci sono i collezionisti desideranti per cui la collezione è sempre un'altra cosa. Per essi la collezione è quella cosa che per definizione non si può completare. Il collezionista è il rappresentante prototipico della rappresentazione non sensoriale, infatti non gode dei suoi oggetti. Un collezionista di libri non legge libri — li colleziona — ed è sempre alla ricerca di un altro libro che gli manca, come al collezionista di figurine manca sempre una figurina.

L'incettatore ha caratteristiche diverse: è sicuramente un egoista, perché separa gli altri dalle cose, ma, a differenza dell'invidioso, non è quello il suo scopo. L'invidioso non ha lo scopo di acquisire le cose, ma di distruggerle: non vuole le cose, si accontenta che non ce l'abbiano gli altri, tant'è vero che si accontenterebbe anche della disgrazia altrui o del fatto che la cosa si distruggesse. A differenza dell'incettatore non vuole mettere da parte niente, non vuole strappare niente agli altri, si accontenta solo dei loro insuccessi. È l'opposto dell'incettatore, che invece accumula le cose senza nessun confronto, obbedendo al desiderio sfizioso, quel desiderio che non ha bisogno di metavalere né di confrontare quel desiderio con un altro. L'invidioso è già sul confronto dei voleri, sa di essere privo di ciò che possiede l'altro, mentre il desiderio che muove l'incettatore è quello di mettere da parte roba. Non desidera sottrarla agli altri, la vuole e basta.

È dunque necessario distinguere tra un desiderio fondato sulla mancanza e un desiderio fondato su un'imminenza sensoriale molto difficile da riconquistare. Solo nell'esperienza estetica si recupera, nella chiusura delle serie infinite delle rappresentazioni, quel momento senza mancanza in cui si è contenti del mondo, in cui il mondo è sufficiente, in cui il desiderio è senza altro, in cui il valore è senza valenza, in cui non c'è nessun confronto dei valori.

L'avidità invece mira alla pura forma oggettiva del possesso, la pura congiunzione con un bene e non alla sua utilizzazione. L'avidità non vuole necessariamente utilizzare un bene, lo vuole intensamente e subito e se possibile vuole metterlo via immediatamente per averne un altro. Questo tipo di avidità fa sì che esista quella certa parte del bagno in cui vengono tenuti tutti quei profumi che non si usano più, quelle cose che vengono acquistate e che sono state messe via senza essere usate, e che qualcuno ha chiamato un cimitero di desideri morti. In realtà questi oggetti hanno una loro funzione che non si esplica nel godimento della cosa, ma nella gioia dell'investire che trova la sua forma estrema nell'accumulo del denaro, oggetto privilegiato di questa passione proprio per la sua astrattezza, perché essendo privo di sensorialità si presta ad essere messo via senza avere nemmeno la tentazione, che si può invece avere con un libro, di essere aperto e letto. Il denaro rappresenta perfettamente la dimensione di un'avidità che fa la completa economia del suo fine d'acquisto. Il piacere dell'avidità è un piacere specifico che non è legato al fine ma al semplice

fatto di essere congiunto con un oggetto da cui non trae nessun piacere sensoriale. È puro piacere d'accumulazione.

La passione dell'avarico è più complessa. Simmel osserva che l'avarico non è l'uomo del volere, ma l'uomo del *können*. *Können* in tedesco vuol dire potere e saper fare. In altri termini l'accumulazione non avida, l'accumulazione dell'avarizia, trae il suo piacere dalla tensione estrema della possibilità che in ogni momento tutto quel denaro possa essere trasformato nel suo fine ultimo. L'avarico non agisce come l'avidità che mette da parte i suoi soldi e non pensa più come li spenderà, ma al contrario costruisce un incremento straordinario di potere rispetto al quale il voler mettere da parte il denaro è del tutto secondario: l'avarico vive in una costante tensione pensando a tutto quello che potrebbe fare con quei soldi e che non farà mai per non esaurire questa possibilità.

Cerchiamo di vedere se questa intuizione è registrata dai dizionari, dove l'avarizia viene definita come: a) «inestinguibile brama di accumulare ricchezze». Questa definizione corrisponde per noi all'avidità; b) «eccessivo desiderio di risparmio»; c) «soverchia resistenza a spendere». Da queste definizioni si capisce che l'avarizia non è soltanto il desiderio di congiunzione con il bene, ma è anche il non voler essere disgiunti dal bene, e fin lì c'è arrivato anche Greimas perché lui legge solo dizionari. La resistenza a spendere viene presentata come passiva, mentre in realtà l'avarico vive in un autentico delirio di potere e in una tensione costante su ciò che potrebbe fare e non fa. L'avarico vero è quello che passa davanti a mille oggetti, vede che sono lì, li conta, li commisura, sa che li potrà comprare e non li compra. Tutte le definizioni date dal dizionario sono definizioni negative, sono definizioni di impotenza. Invece l'avarico non è colui che non può spendere, ma colui che vuole non spendere per poter godere dell'immensa virtualità, inesauribile, del poter spendere. Non è un caso che le persone anziane siano spesso accusate di avarizia. Non bisogna dimenticare che quando si perde il controllo sulla vita il denaro è molto spesso una delle forme di controllo sugli altri. Le infinite storie ottocentesche di nipoti scialacquoni i quali guardano con insistenza lo stato di salute della vecchia zia con la speranza che tiri presto le cuoia forniscono degli ottimi esempi di come le zie avarissime tengano ben stretti i loro averi proprio perché quello è l'unico modo di tenere in pugno il nipote scialacquone, che altrimenti non potrebbero controllare in nessun modo. Per le persone anziane l'avarizia è uno straordinario strumento di potere. Il denaro dell'avarico è un potere coagulato che dà il piacere della potenza allo stato puro. Il potere, che è una modalità del fare, può realizzarsi o non realizzarsi, ma il denaro dell'avarico garantisce che la possibilità del suo potere è certa, quindi l'avarico tiene in mano un gruzzolo di potere che è non solo possibile, ma sicuro. L'avarizia non è impotenza, ma al contrario è un delirio della pura potenza, è il sentimento di avere in mano la certezza della realizzazione del potere. È una passione perfettamente nietzschiana. Chi cede alla tentazione del passaggio dallo strumento al fine, cioè chi sostituisce la moneta/segno

con la cosa materiale, è votato alla delusione – oltre che a un certo entusiasmo supplementare – che sopravviene nel momento in cui si accorge che la cosa per cui ha speso non compensa mai interamente la spesa fatta, perché se da una parte la cosa ha un investimento sensoriale sensibile e quindi può dare un certo piacere, dall'altra per il fatto che il suo acquisto esclude tutta una serie di altri acquisti possibili genera una serpeggiante insoddisfazione. Questo è il motivo per cui la pubblicità non viene letta da coloro che vogliono comprare gli oggetti, ma da coloro che dopo l'acquisto diventano preda di un'insana perplessità e vanno a rassicurarsi nelle pagine degli *spot*. La lettura della pubblicità è la lettura postuma che avviene quando il crimine della attualizzazione del fine è già stato consumato. Il non volere apparente dell'avarizia è un volere nella sua potenza pura e totale: è il delirio nietzschiano del potere totale che non si trasforma mai da mezzo strumentale a mezzo realizzato. Per questo l'avarico è un uomo di immensa astrazione. L'avarizia è incompatibile con i piaceri del mondo proprio perché il potere dato dall'accumulazione di questa cosa che è il denaro e che non ha la dimensione del valore sensibile, è profondamente astratto e non può commensurarsi al mondo, ai sapori, agli odori, al tatto del mondo. Ecco perché la sola possibilità di Paperon de' Paperoni è il bagno nella moneta, e il suo solo piacere è un piacere di onnipotenza.

### *Il parsimonioso, lo spilorcio e il prodigo*

L'italiano ha un ricco campo semantico della tirchieria. I termini tirchio, taccagno, spilorcio non sono dei sinonimi, come potrebbe sembrare a prima vista, ma indicano diverse relazioni del soggetto con l'oggetto, con lo strumento rispetto al fine. Proviamo a differenziare il parsimonioso dallo spilorcio. Il parsimonioso è qualcuno che è molto attento al valore materiale dell'oggetto. È la tipica persona che dopo avere acceso il gas con un fiammifero lo mette da parte e poi lo usa di nuovo riaccendendolo con un altro fiammifero. È evidente che questa persona non pensa affatto a quanto costa quel fiammifero, ma al fine, alla sua funzione. Il parsimonioso ha un delirio dell'uso dell'oggetto e non del suo valore. È l'opposto della signora che apre il suo armadietto e trova dei medicinali scaduti da un anno ma li prende lo stesso e poi sta male. Quella signora non ha pensato alla funzione finale: per lei quegli oggetti sono solo l'equivalente dei soldi che ha speso, e come tutti coloro che consumano materiale avariato tenta disperatamente di conservare in qualche modo il denaro che esso rappresenta. Invece il parsimonioso pensa ad avere l'oggetto e non pensa al denaro, poiché per lui ciò che importa è il programma finale e non quello strumentale.

Abbiamo visto che la tipologizzazione di momento strumentale e momento finale consente di individuare la differenza tra il parsimonioso e lo spilorcio, a riprova che il valore non è intrinseco all'oggetto, ma va definito in funzione della struttura sintagmatica dei programmi

strumentale e teleologico. Il valore è il prodotto dell'arresto operato sulla catena degli strumenti e dei fini: apparentemente il valore è costituito dal fine, ma si può sempre interrompere la catena a metà e situare il fine altrove. Non può essere definito in maniera codificata, ma è il prodotto di un'operazione sulla catena delle strutture in azione. La focalizzazione sullo strumento può benissimo farlo diventare il valore definitivo.

La prodigalità costituisce un esempio di questo tipo di funzionamento. È noto che tutte le passioni sono a loro volta oggetto di valutazione: la tirchieria è malvista mentre la parsimonia no. È strano, perché l'economista fa le stesse cose del tirchio ma è una brava persona. Il prodigo fa le stesse cose dell'uomo liberale; è solo un giudizio morale a distinguerli. In questo caso la differenza è concettuale: i due termini sono sinonimi sul piano della pratica dei valori mentre differiscono sul piano dell'investimento etico esterno. Lo spreco, che è comune a queste due passioni, è esattamente uguale e contrario all'avidità. C'è della gente che spreca come altra è avida. Spreca non perché vuole fare felici gli altri e neanche perché ha lo scopo di fare infelice se stessa, ma agisce esattamente come l'avidico: spreca perché il valore è sprecare, il fascino è quello dell'atto in sé. Ma quale è l'essenza dell'atto che caratterizza il prodigo? Come l'avarico è colui che ricava il suo piacere dall'accumulazione di potere e non dalla realizzazione del fine ultimo dello scambio dello strumento col servizio, il prodigo è colui che spende tutto. È esattamente il contrario dell'avarico sulla stessa struttura, ricavando piacere dall'azione contraria — cioè dalla continua traduzione del denaro in servizio —, ma è lo stesso delirio di potere che da una parte si coagula nel mezzo e dall'altra si dissipa nei fini. Mentre l'avarico focalizza il possedere e non lo spendere, il prodigo focalizza lo spendere e non il possedere.

Il tratto comune e più appassionante di questi due personaggi è l'illimitazione del valore. Nessuno dei due si può fermare mai per due ragioni molto semplici: il primo perché accumula senza fine potere e il potere non tradotto negli oggetti può accumularsi senza fine. Una delle caratteristiche principali del denaro è proprio quella di consentire questa facilità di equipollenza con i beni. Sottratti alla verifica diretta dello scambio con il bene reale indivisibile, immediatamente ci si trova davanti alla possibilità di un'accumulazione senza fine. Il prodigo si trova in condizioni più difficili perché ha bisogno della trasformazione in oggetti. È una persona più vicina al mondo, più vicina alle cose. Può perfino trarre piacere dalle cose, a condizione di darle subito via. Pur essendo più vicino dell'avarico alla sensorialità del mondo anche il prodigo attraversa i sensi del mondo per liberarsene. Ma anche in questo caso l'operazione è senza fine. La prodigalità e l'avarizia sono passioni dell'illimitatezza del bene, della sua infinità. Sono passioni veramente intellettuali poiché fanno l'economia radiale dell'oggettività delle cose, della loro materialità, della loro dimensione sensoriale. Mentre alcuni possono godere a lungo di un bene, o continuare a guardare un oggetto per tutta la vita e trovarci

sempre cose nuove, il prodigo e l'avarò fanno completamente astrazione di questa dimensione, sono due intellettuali fino in fondo. Sono persone per cui non c'è mai fine, che vivono costantemente nella mancanza. C'è una correlazione tra questa urgenza intensiva del desiderio e la mancanza dei confini? È noto che l'avarizia è una passione straordinaria e molto parlata dalla nostra cultura e la prodigalità lo è altrettanto. Forse c'è una relazione tra l'intensità con cui sono vissute queste passioni e l'illimitatezza dei beni che noi possiamo acquisire o distribuire.

Nel solito dizionario alla voce «brama» si legge: «eccessivamente desideroso, smodato; desiderio intenso, violento, smodato». Bramare: «aspirare con tutte le forze, appassionatamente». Vorrei tentare di fare una distinzione tra la nozione di eccessività e la nozione di elevata intensità. Non tutte le elevate intensità sono eccessive: Nessuno vi ha mai impedito di amare una persona alla follia. Che significa dire che si ama una persona smodatamente o eccessivamente? Significa che si ritiene che ci sia una giusta misura di amare le persone rispetto alla quale si eccede. La smodatezza è un problema comparativo, si situa sulla dimensione del valore dei valori. Un desiderio è smodato per valenza non per valore; rispetto al valore un desiderio non ha nessuna smodatezza. Si può desiderare con estrema intensità una cosa senza incorrere in nessuna smodatezza. La passione diventa smodata e eccessiva quando si interviene con la dimensione etica, si stabilisce una regola di confronto e a partire da essa si afferma un modo corretto, regolare e non eccessivo di amare.

Situare la smodatezza al livello della valenza mette in rilievo la sua differenza con l'edonismo. L'edonismo, l'epicureismo, il saper gioire delle cose non è mai eccessivo poiché l'edonismo non ha termini di confronto, basta a se stesso e può essere intensissimo o bassissimo. La smodatezza è introdotta solo dalla brama, concetto in cui è inscritta una valutazione morale. La lingua è moralizzata al suo interno.

Sempre rispetto al denaro Simmel parla anche di una povertà ascetica. Forse sapete che i monaci buddisti hanno con loro un laico che ha il compito di ricevere le elemosine perché i monaci non possono accettare denaro, e se per caso ne ricevono devono avere qualcuno che lo getti via. Questo caso di una povertà configurata come odio del denaro rivela come il valore del denaro venga in realtà completamente riconosciuto: chi odia profondamente il denaro ne proclama l'onnipotenza. In altri termini il povero per vocazione non è molto diverso dall'avarò. È un uomo che rinuncia attraverso l'indifferenza a quel bene speciale che è il denaro, rinuncia a quella onnipotenza che riconosce con la sua stessa rinuncia. Il povero ascetico che odia il denaro è un avaro rovesciato, che fonda nel denaro tutto il suo potere, tutta la sua forza. C'è quindi un'avidità del non avere, un'avarizia del non avere denaro che è del tutto diversa dalla reale povertà. La negazione del processo si potenzia fino ad avere la stessa forma: negare il processo di accumulazione ha la stessa forma della sua affermazione.

## Il cinico e il blasé

L'atteggiamento cinico è il prodotto dell'indifferenza che la dividibilità del denaro introduce rispetto ai valori. Non si tratta di una passione valorizzante, ma di una passione svalorizzante, una passione del disvalore. Il cinico e il *blasé* non riconoscono i valori. Simmel fa un'opposizione molto elegante tra il cinico antico e il cinico moderno. Il cinico antico era il contrario di un cinico moderno perché per il cinico antico tutti i valori erano uguali per la semplice ragione che il valore dominante era la soggettività, la forza d'animo. Quindi il disvalore nel mondo del cinico antico era correlativo al potere della soggettività. Più forte e potente era la soggettività, più banale era il mondo. L'indifferenza rispetto ai valori del mondo era funzionale alla valorizzazione del valore del soggetto. Il cinico moderno invece è colui che costituisce un valore nel fatto di abbassare tutti i valori. Ciò significa che c'è un movimento di innalzamento e abbassamento dei valori che bisognerebbe indagare. L'entusiasta è colui che tenta di alzare i valori. L'entusiasta e il cinico ottengono esattamente lo stesso risultato perché l'entusiasta, essendo entusiasta di tutto, equipara tutti i valori facendoli scomparire. Essere entusiasti è un ottimo modo di assassinare i valori. Anche per il cinico lo strumento è un fine: secondo lui con i soldi si compra tutto. Non è un caso che il cinismo si sia massimamente prodotto nei posti dove ci sono più soldi, dove a causa dell'accumulazione del potere del denaro si ha la sensazione che tutto sia comprabile. C'è un'evidente relazione tra l'accumulazione perfetta di denaro e l'idea che tutto possa essere comprato. Oggi l'unico modo di sottrarsi al cinismo è quello di dare l'impressione che ci sono alcune cose di sé che non sono commerciabili. La moneta si presta particolarmente a generare cinismo perché sminuzzando in un certo senso gli oggetti, cioè rendendoli equivalenti gli uni agli altri, permette di sminuzzare tutti i sistemi di valori. Una simile ideologia può dar luogo a ironia o a combinazioni insensate del tipo: a quanto si può vendere un etto di metafisica? E quaranta fette di positivismo? Il denaro si presta paradossalmente a far pensare che ogni elemento possa essere in qualche misura scomponibile e misurabile, quindi è uno straordinario agente di cinismo. Una società dominata dal denaro è una società di cinici felici e inventivi.

Mentre il cinico è sul potere dei valori come l'avarò, il *blasé* sta dalla parte del prodigo. Il *blasé* non abbassa tutti i valori allo stesso livello, ma abbassa e confonde le differenze tra le cose, tra gli oggetti. Il *blasé* è colui che davanti a un paesaggio di laghi si volta e chiede al suo cameriere: «James, qual è il lago che preferisco?» Segno che non solo per lui tutti i laghi sono uguali, ma che lo scegliere il lago più o meno bello è una funzione da maggiordomo. Questo atteggiamento che sembra sgradevolissimo e lo è, rivela perfettamente come il funzionamento del *blasé* non nasconda i valori, ma le differenze tra gli oggetti che sono intrinsecamente rivestite di valori. Il cinismo opera sulla valorizzazione astratta di valori, mentre il *blasé* funziona sull'annulla-

mento delle salienze degli oggetti che sono l'equivalente oggettivo delle funzioni dei valori.

Se si considera la relazione tra i programmi strumentali e i programmi di base emerge una strana dissimetria: come mai noi siamo così tesi nell'acquisizione e così rilassati nello spendere? Quest'osservazione impressiona tutti gli economisti. L'uomo sarebbe altamente razionale nell'accumulazione del denaro e molto poco razionale nella trasformazione del denaro in oggetti. Il denaro proprio per la sua natura è riuscito a creare una valenza stabile, cioè una decisione sui valori di averlo o non averlo. Mentre la trasformazione che il soggetto ha rispetto all'acquisizione dello strumento fa sì che quando voi dovete trasformare il denaro in un oggetto piuttosto che un altro vi trovate davanti alla sensorialità, alle forme, all'interesse del mondo, l'acquisizione della spada del protagonista delle favole cambia la condizione del soggetto che l'ha acquisita. È per questo che si tagliano così facilmente le teste ai draghi, perché il soggetto è già diventato un eroe, ed esegue il programma di essere un eroe in cui è inevitabilmente previsto che tagli le teste ai draghi. Questo nodo della distinzione tra le relazioni strumentali e le relazioni di tipo teleologico finale è un problema importante soprattutto nel caso di sistemi passionali che sono sequenze di passioni organizzate l'una dall'altra, in cui una genera l'altra. Si tratta allora di descrivere la trasformazione passionale, la trasformazione di un soggetto provocata dal fatto che acquisisce una certa passione per poterne poi acquisire un'altra. Qui si apre una problematica in cui la concatenazione sintagmatica degli stati di un soggetto, l'articolazione delle modalità, le variazioni di concatenazioni tra tipi di passioni evidenziano una dimensione sulla scansione del soggetto, sul modo in cui la nostra personalità viene scandita da questo tipo di funzioni. In qualche modo troveremmo non solo la forma di una personalità, ma i suoi processi e i suoi ritmi. Una ricerca di quello che si potrebbe chiamare una specie di musica della passione.

#### RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- C. Castaneda, *Journey to Ixtlan. The Lessons of Don Juan*, Simon and Schuster, New York 1972. (Tr. it. Astrolabio, Roma 1973).
- R.G. Collingwood, *The New Leviathan*, Clarendon Press, Oxford 1942. (Tr. it. Giuffrè, Milano 1971).
- C. Geertz, «Person, Time and Conduct in Bali: An Essay in Cultural Analysis», in *The Interpretation of Cultures*, Basic Books, New York 1973. (Tr. it. il Mulino, Bologna 1987).
- F. de Saussure, *Cours de linguistique générale*, Payot, Paris 1922. (Tr. it. Laterza, Roma-Bari 1968).
- G. Simmel, *Philosophie des Geldes*, Leipzig 1900. (Tr. it. UTET, Torino 1984).
- A. Hirschman, *Foreign Aid: A critique and a Proposal*, in «Princeton Essays in International Finances», novembre 1968 (tr. it. in L. Meldolesi ed., *Come complicare l'eco-*

- nomia*, Il Mulino, Bologna 1988).
- A. Hirschman, *Exit, Voice and Loyalty*, Harvard 1970 (tr. it. Bompiani, Milano 1982).
- A. Hirschman, *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism Before Its Triumph*, Princeton University Press, Princeton 1977 (tr. it. Feltrinelli, Milano 1979).
- A. Hirschman, *Shifting Involvements Private Interest and Public Action*, Princeton University Press, Princeton 1982 (tr. it. Il Mulino, Bologna 1983).
- Hirschman, A. *Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating some Categories of Economic Discourse*, in «American Economy Review», maggio 1984 (tr. it. in L. Meldolesi ed., *Come complicare l'economia*, Il Mulino, Bologna 1988).
- A. Hirschman, *L'economia politica come scienza morale e sociale*, Liguori, Napoli 1987.