

La libertà eguale come politica della sinistra

Di Nicol



L'ideale della libertà uguale è formulabile nei termini dell'eguaglianza delle opportunità, la quale si afferma quando sono eliminate le ineguaglianze non scelte e le conseguenze della cruda sorte, affinché il successo di ciascuno dipenda soltanto dalle caratteristiche che egli può modificare. Questa definizione, che è di John Roemer (1998), classifica gli individui sulla base delle caratteristiche che essi non sono in grado di controllare, quali il sesso, l'età, la razza, la classe sociale o il luogo di provenienza. Un insieme di soggetti costituisce un "tipo sociale" se ha le stesse caratteristiche: nessuno, in quel gruppo, è responsabile di circostanze che da solo e nel breve periodo non potrebbe alterare; mentre ciascuno può, al di fuori di quelle circostanze, prendere decisioni autonome, sulla scorta di propri valori e preferenze, e conseguire esiti differenti, variando il proprio livello di impegno.

Mentre una simile definizione astratta è condivisibile, appare arduo renderla operativa, poiché appare arduo scoprire o inventare principi universali di ripartizione dei beni sociali, sulla cui base avvicinarci all'eguaglianza delle opportunità. Dove sta la maggiore difficoltà? Come annota James Tobin (1970), vi sono due diversi modi per raggiungere l'eguaglianza: mentre l'"egualitarismo generale" fa leva su trasferimenti monetari che gli individui possono spendere come desiderano, l'"egualitarismo specifico" riconosce che importanti categorie di beni richiedono criteri irriducibilmente plurali. Pensiamo all'istruzione, all'assistenza medica, al diritto ad avere figli, ai sussidi per la casa, alla selezione per l'ingresso in un'istituzione esclusiva oppure per la sospensione dal lavoro, alla possibilità di immigrare, all'allacciamento di un territorio alla rete idrica o alla rete ferroviaria, alla divisione dei compiti e delle proprietà tra i membri di una famiglia, alla distribuzione degli oneri fiscali, al dovere di servire nell'esercito, alla procedura di conteggio e di rappresentatività dei voti elettorali, e così avanti. Né basta. Nonostante questo elenco già includa tanti beni su cui ruota il nostro benessere, la lista va ancora allungata e ispessita: lungo gli ultimi decenni, la qualità delle relazioni interpersonali, l'accesso alle nuove conoscenze, i *commons* e la partecipazione politica sono diventati beni

ancora più decisivi che nel passato. Se dunque ci impegnassimo unicamente a livellare le opportunità in termini monetari, lasceremmo fuori tutto ciò che non è in vendita e molto di ciò che è rilevante.

Quasi tutti i beni sopra elencati sono *sociali* e quindi indivisibili: non sono creati e consumati dal singolo, dal momento che perderebbero gran parte della loro utilità se venissero suddivisi al di sotto di una grandezza minima o “soglia critica”. I metodi con i quali le collettività umane hanno storicamente tentato di trasformare i beni da indivisibili in divisibili, per poterli redistribuire, sono in definitiva quattro: il *sorteggio*, con cui ogni pretendente ha una probabilità di ottenere il bene; la *rotazione*, con cui i richiedenti usano il bene a turno; la *conversione*, che scambia il bene indivisibile con uno divisibile; e la *compensazione*, con cui si indennizza chi non prende il bene. «Nessuno di questi meccanismi va tuttavia al cuore della difficoltà distributiva: quanto ciascuno ha titolo di pretendere? Chi evita di usare una discarica di rifiuti, paga un'uguale parte dei costi? E chi deve vivere vicino ad essa riceve un pari indennizzo? Il paziente A ha il doppio di probabilità di ricevere un organo per il trapianto, perché la sua attesa è stata doppia rispetto a quella del paziente B? In una coppia separata, dovrebbe la madre tenere i figli 5 giorni a settimana e il padre soltanto 2? In base a quale teoria o principio sono stabilite tali quote? Simili problemi non vengono sciolti introducendo beni divisibili» (Young 1994, 14). Essi vengono piuttosto affrontati, da ciascuna società, negoziando conflittualmente al proprio interno i protocolli di ripartizione applicabili ad un bene ma non ad un altro, ad una categoria di soggetti ma non ad un'altra, ad una situazione ma non ad un'altra. È la specificità che prevale: sono stati classificati innumerevoli criteri “locali” di giustizia, dall'anzianità al fare la fila, dalla forza fisica alle conoscenze tecniche, dalle liste di attesa al libero scambio, dal prestigio familiare alla casta, dal merito alla lealtà politica, dalla qualifica alla decisione democratica, dallo status residenziale allo status giuridico, dal bisogno all'efficienza, dall'orientamento sessuale alle caratteristiche mentali (Elster 1992).

Non sembra dunque agevole né significativo isolare *in generale*, come chiede la teoria di Roemer, le circostanze non controllate da un individuo. L'esistenza di una tale generalità richiederebbe un ambito sociale unificato, nel quale si ricorra ad un unico metodo, o insieme di metodi interconnessi, per ritagliare le caratteristiche non scelte; ma proprio questo presupposto appare, alla luce dei precedenti argomenti, poco giustificato. Non può dunque formularsi una strategia egualitaria capace di livellare congiuntamente le opportunità di benessere in tutte le sfere. Ogni egualitarismo mira (a suo modo) ad eliminare un insieme particolare di differenze, che varia secondo l'epoca e il luogo.

Dovendo scegliere, qual è l'insieme di differenze che appare oggi più significativo (politicamente, culturalmente ed economicamente) attenuare? A lungo, l'attenzione si è rivolta al reddito *procapite*. Tuttavia molte dimensioni della disuguaglianza – accesso alle istituzioni, diritti di cittadinanza, inclusione sociale – non vengono catturate dal livello del reddito individuale percepito. Inoltre, la spinta egualitaria viene spesso attenuata invocando il *trade-off* tra efficienza ed equità: è meglio dividere in fette uguali una data torta di reddito, o in fette disuguali una torta talmente più grande che la sua porzione minore è comunque superiore alla fetta paritaria della prima torta? Una crescita economica massima, che fosse in grado di far stare tutti meglio al costo di un certo grado di disuguaglianza, potrebbe risultare una scelta ragionevole.

Una linea di riflessione alternativa sostiene che uno dei maggiori connotati delle società contemporanee è il dilagare della competizione posizionale (Pagano 1999, Yotopolus – Romano 2007) e che è dunque diventato centrale *l'eguagliamento delle opportunità posizionali*

(Barry 2005, Brighthouse e Swift 2006). Per fissare le idee, definiamo i “beni posizionali” mediante un esperimento di pensiero. «L’alternativa è tra il mondo A, in cui vivresti in una casa di 100 metri quadri e gli altri in case di 200; oppure il mondo B, in cui vivresti in una casa di 75 metri e gli altri in case di 50. [...] Se contasse solo il consumo assoluto, A sarebbe chiaramente meglio. Tuttavia molte persone dichiarano che opterebbero per B, dove la dimensione assoluta della loro abitazione sarebbe minore, ma quella relativa maggiore. [...] Il termine “bene posizionale” denota i beni per i quali una tale connessione tra contesto e valutazione è più forte» (Frank 2005, 137). Nella concorrenza mercantile tradizionale si puntava al miglior esito a parità di costo: non importava *chi, dove, quando* e *come* erogava una prestazione; contava che essa, fatti i calcoli, fosse per noi (in assoluto) la più conveniente. Piuttosto, con l’avvento della competizione posizionale, l’attività economica si rivolge ai posti sociali in cui usare i beni prima che ai beni in quanto tali: il suo scopo non consiste più nell’acquistare o vendere, e infine consumare, certi beni; bensì nel lavorare, guadagnare, risparmiare, per partecipare al processo di selezione sociale che in via indiretta rende possibile ottenere, e infine consumare, certi beni. Ci battiamo per acquisire *permessi di entrata allo scambio* di certe opzioni, anziché immediatamente richiedere e contrattare quelle opzioni.

Nella competizione posizionale, il miglioramento del benessere individuale tende a identificarsi con l’acquisizione di beni che distinguano dagli altri. Ma i “beni posizionali”, privilegiando qualcuno, realizzano il proprio scopo soltanto dotandosi di un accesso razionato o di un’offerta limitata, e dunque frustrando il benessere degli esclusi. La distribuzione dei beni posizionali puri è tale che, se qualcuno ne ottiene, qualcun altro ne viene privato; se Tizio acquisisce più potere o più prestigio o un titolo superiore, ciò vale *rispetto* a Caio, il quale quindi peggiora. Il valore (assoluto) dei beni posizionali dipende, per chi ne fruisce, dal posto (relativo) che costui occupa nella loro distribuzione: da quanto egli ne ha, comparativamente agli altri. Chi scende nella “scala posizionale”, cambia posto *in termini relativi*, ma peggiora la propria soddisfazione *in termini assoluti*, semplicemente perché adesso ha, rispetto agli altri, meno di prima. Ciò presenta un’implicazione decisiva: *non occorre essere egualitari* per riconoscere che, di fronte alla competizione posizionale, una redistribuzione verso il basso delle opportunità giova (in modo assoluto) alla maggioranza (che altrimenti avrebbe meno, rispetto ai pochi fruitori del bene). Nel caso dei beni posizionali, infatti, «*non vi è alcun modo con cui la disuguaglianza possa migliorare la posizione dei più deboli*, con riguardo al valore di quei beni, in quanto dare di più ad alcuni comporta dare di meno ad altri» (Brighthouse e Swift 2006, 475, corsivo aggiunto). Nel settore dei beni posizionali, infatti, «non esiste il livellamento verso l’alto. La propria ricompensa viene determinata dalla propria posizione sulla scala sociale e dal grado della sua inclinazione. Le ricompense potranno essere distribuite più equamente appiattendolo la pendenza, ma ciò che è acquisito da quelli che si trovano in basso, verrà perso da quelli che si trovano in alto. Livellare è possibile, per lo meno in un certo grado; ma *non si può livellare verso l’alto*, nel senso di elevare l’estremità in basso verso il livello ora occupato dalla sommità» (Hirsch 1976, 181, corsivo aggiunto).

Immaginiamo una situazione iniziale in cui poche grandi imprese scaricano valanghe di pubblicità sui consumatori per persuaderli a comprare beni di distinzione, in cui pochi titoli di studio esclusivi aprono alle migliori carriere, in cui vincono le elezioni i candidati con il maggiore budget ed in cui gli imputati che sono in grado di pagarsi i migliori avvocati operano impunemente. E immaginiamo di modificare tale situazione tassando la pubblicità dei beni posizionali, accorciando lo scarto tra il vertice e la base della piramide dei titoli di studio e ponendo un tetto alle spese per le campagne elettorali e per gli avvocati. Non si tratta di

barriere, poiché la possibilità di fare pubblicità o di pagarsi il legale viene mantenuta, né di *regole prescrittive*, che stabiliscano come procedere, bensì di *regole proscrittive* che, limitando alcuni comportamenti in modi noti *ex ante* a tutti, appaiono compatibili perfino con la teoria liberale classica[1]. Accanto alla redistribuzione verso il basso di un ammontare dato di occasioni di accesso al bene posizionale, la seconda e complementare procedura egualitaria consiste nell'allargare le opportunità di accesso, riducendo così il grado di posizionalità del bene. Ciò può avvenire mediante "azioni affermative" ma, per brevità, non aggiungiamo altro. Concludendo, la prospettiva qui delineata indica che se, nelle odierne società, competiamo soprattutto per acquisire permessi di entrata allo scambio dei beni posizionali, la scarsità artificiale viene eliminata soltanto se redistribuiamo e estendiamo le opportunità di accesso ai beni posizionali. Con il livellamento verso il basso della distribuzione delle opportunità di ottenere i beni posizionali, e con la riduzione del grado di posizionalità dei beni, si individua una forma di eguagliamento che, a differenza dell'approccio di Roemer, è poco legata ai trasferimenti monetari; essa si concentra invece su quei beni specifici che, come documenta un'ampia e crescente letteratura (su cui Pugno 2007), provocando un'eccessiva spinta competitiva, costituiscono le principali ragioni dell'odierno malessere.

**Professore associato di Economia applicata nell'Università di Firenze.*

[1] Una norma proscrittiva, infatti, indica che cosa una persona non deve fare, senza pronunciarsi, come fa la norma prescrittiva, su che cosa dovrebbe fare.

Riferimenti bibliografici

- Barry B. (2005), *Why social justice matters*, Polity, Cambridge (MA).
Brighthouse H. – Swift A. (2006), "Equality, priority, and positional goods", *Ethics*, 116: 471-497.
Elster J. (1992), *Giustizia locale. Come le istituzioni assegnano i beni scarsi e gli oneri necessari*, Feltrinelli, Milano, 1995.
Frank R.H. (2005), "Positional externalities cause large and preventable welfare losses", *American economic review*, 95(2): 137-141.
Hirsch F. (1976), *I limiti sociali allo sviluppo*, Bompiani, Milano, 1981.
Pagano U. (1999), "Is power an economic good? Notes on social scarcity and the economics of positional goods", in Bowles S. - Franzini M. - Pagano U. (eds.), *The politics and economics of power*, Routledge, London.
Pugno M. (2007), "Ricchezza e ben-essere: l'importanza delle relazioni sociali e personali", *Studi e note di economia*, XII, 1: 23-58.
Roemer J.E. (1998), *Equality of opportunity*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
Tobin J. (1970), "On limiting the domain of inequality", *Journal of law and economics*, 13: 263-267.
Young H.P. (1994), *Equity*, Princeton University Press, Princeton.
Yotopolus P. - Romano D. (2007), *Asymmetries in Globalization*, Routledge, London.