

## Come essere amati

Immagino una sera piovosa a Edimburgo. Non ho bisogno del Gps per trovare Panmure House, la casa in cui Adam Smith visse gli ultimi dodici anni di vita. Il filosofo mi accoglie sulla porta, mi sfila il cappotto di lana appesantito dalla pioggia e mi invita a entrare.

La casa in pietra è fredda e piena di spifferi, ma il fuoco in salotto farebbe sembrare accogliente anche la dimora più gelida. Ci sono librerie e libri dappertutto, circa tremila volumi. Molti sono rilegati in pelle con una maestria rara ai giorni nostri.

Smith appende il cappotto all'attaccapanni che avvicina poi al fuoco per permettere all'indumento di asciugarsi. Mi offre da bere. Mi piace pensare che sia un Laphroaig o Lavagulin, ma la loro produzione è cominciata nel 1815 e nel 1816. Al tempo c'era il Bowmore, che va altrettanto bene. E Smith cosa berrà? Per come lo immagino, non è un grande bevitore. La madre è nella stanza accanto. Alla fine prende un tè, mentre io sorseggio lo scotch da un piccolo bicchiere e cerco di decidere cosa chiedere al grand'uomo che ho davanti.

Essendo un gentleman, Smith avvertirebbe il mio impaccio e me ne tirerebbe fuori. «Cosa fate a Edimburgo?» chiederebbe. Gli risponderci che sono lì per lui, che trascorro molto del mio

tempo riflettendo sulle sue idee. Lo sorprenderebbe sapere che un economista del XXI secolo lo reputa ancora interessante? Non lo so, ma penso che la cosa lo renderebbe felice.

Questo mi spinge a chiedermi come concilierebbe la sua reazione con quanto ha scritto sulla felicità nella *Teoria dei sentimenti morali*:

*Cosa si può aggiungere alla felicità dell'uomo che è in salute, non ha debiti e ha la coscienza pulita?*

Lo immagino pronunciare queste parole con un sospiro, forse scuotendo appena il capo. È chiaramente una domanda retorica, e la risposta che si aspetta è: «Molto poco». Nel corso di tutto il libro Smith spiega che il denaro e la fama non portano alla felicità. Ciò che ci rende felici è essere amati e amabili. Denaro e fama non hanno nulla a che fare con la felicità.

Per gran parte della vita Smith è stato in salute, non ha contratto debiti e, per quanto ne sappiamo, la sua coscienza è stata sempre pulitissima. Ma ha avuto molto altro. *La ricchezza delle nazioni* gli ha portato soldi e notorietà, così come, anche se in misura minore, *La teoria dei sentimenti morali*. Tutto questo non si è aggiunto alla sua felicità?

Smith non poteva sapere che sarebbe passato alla storia, ma probabilmente sospettava che dopo la sua morte qualcuno avrebbe tratto ispirazione dal suo lavoro. Questo non lo avrebbe rallegrato?

Essere famoso a livello mondiale o accumulare qualche ricchezza non aggiunge nulla alla felicità di un uomo? Smith non proverebbe piacere sapendo che è diventato qualcuno, e non un qualcuno qualsiasi, ma un'autorità del mondo economico e

politico? Più conosciuto del suo buon amico David Hume, uno dei maggiori filosofi della storia. Più noto del contemporaneo Voltaire, che ci ha accompagnato nell'età della ragione. Più influente, forse, di entrambi. Se avesse saputo che alla fine del XX secolo, più di duecento anni dopo la pubblicazione della *Ricchezza delle nazioni*, una Prima ministra inglese era solita portarsi una copia del suo libro in borsa, non avrebbe sentito un tuffo di gioia al cuore? Tutta la stima che la sua amabilità gli ha fatto guadagnare non si sarebbe aggiunta alla sua felicità?

E voi? C'è qualcosa che si aggiungerebbe alla vostra felicità? Preferireste essere più ricchi o più famosi? Una delle due cose vi renderebbe felici? Vi umiliereste per ottenere un lavoro meglio retribuito? O uno più remunerativo che però vi mortifica? Sareste disposti a ingannare il prossimo per avere successo sul lavoro? Accettereste un modesto aumento salariale anche se questo significasse lavorare di più e trascorrere meno tempo a casa con la vostra famiglia? E se questa scelta mettesse a rischio il vostro matrimonio o l'educazione dei figli? E se invece fosse un grosso aumento, un'importante promozione, o la fama e la gloria? O il potere? Trovereste accettabile anteporre la carriera alla famiglia? Quanto contano il denaro e il successo professionale nella felicità?

Un coach della National Football League può anche raccontare di essersi ritirato per trascorrere più tempo con la famiglia, ma la sua scelta di tornare ad allenare dopo la chiamata di un nuovo team ci rivela quali siano le sue vere priorità. Solo trentadue persone alla volta possono allenare nella Nfl e tutte si impegnano al massimo per vincere le prossime partite e conservare la panchina. Lavorano anche più di cento ore a settimana. Si addormentano in ufficio guardando video degli avversari e si

svegliano alle prime luci dell'alba per vederne altri. Se si lavora così tanto non si può dedicare tempo di qualità ai propri figli, sempre che si riesca a vederli durante la settimana. Ne vale la pena? Almeno trentadue persone sembrano pensare di sì e molti altri attendono di prenderne il posto se le loro panchine dovessero vacillare. Non vedono l'ora di trascorrere meno tempo con la famiglia per la combinazione di denaro e fama garantita dall'essere un coach della Nfl. Stanno facendo la scelta giusta? O si stanno illudendo sulle soddisfazioni che otterranno dopo aver scalato le vette del successo professionale? Adam Smith ha capito cosa ci interessa davvero?

Pensate a quegli uomini che ambiscono alla presidenza degli Stati Uniti d'America. I candidati ci mostrano di continuo foto scattate insieme a famiglie amorevoli, suggerendoci che amano i loro famigliari proprio come noi, forse di più. Ma di certo non trascorrono molto tempo in loro compagnia. Non potrebbero. Partecipare a una campagna elettorale per la presidenza è un lavoro a tempo pieno. Ne vale la pena? Chi lo fa, pensa di sì.

Avevo quattordici anni quando Jacqueline Kennedy si risposò e divenne Jackie Kennedy Onassis. Quel matrimonio mi stupì. Non capivo perché Jackie Kennedy avesse sposato Aristotele Onassis, un uomo brutto e di ventitré anni più vecchio, soprattutto dopo essere stata sposata al giovane e affascinante John Kennedy. Lo chiesi a mio padre, e lui rispose molto semplicemente: «Onassis ha un mucchio di soldi». «Ma papà», protestai, «Jackie Kennedy appartiene a una famiglia facoltosa. Ed è stata sposata con un Kennedy, un'altra famiglia molto ricca. I soldi non le mancano.» È bello essere ricchi, mi spiegò lui, ma è ancora più bello essere *più* ricchi. È un sogno visitare una meravigliosa isola tropicale, ma è meglio possederla. È bello viaggiare in prima

classe, ma è meglio possedere l'aeroplano. Un grosso anello di diamanti è bello, ma uno più grande lo è di più. Quando morì, Aristotele Onassis aveva un patrimonio di 500 milioni di dollari. Poteva comprarsi un sacco di isole, aeroplani e diamanti.

Non so se mio padre avesse davvero capito le motivazioni di Jackie Kennedy, ma su una cosa aveva ragione: di solito le persone preferiscono essere più ricche e avere entrate maggiori di quelle che già hanno. Si comportano come se il denaro fosse la fonte della felicità, e più denaro significa più felicità. Una voce dentro di noi ci spinge a volerne di più. Un'altra voce ci dice che averne di più non è necessariamente un bene. Una terza voce ci porta a chiederci se il gioco della ricchezza vale la candela.

Ho un amico che fa un lavoro molto impegnativo. Non lo ama in modo particolare, ma non lo lascia perché guadagna un sacco di soldi, molti più di quanti ne guadagnerebbe lavorando per un'altra società o facendo un mestiere diverso. Ha la pressione alta. Non vede crescere i suoi figli.

Il mio amico si lamenta di quanto sia stressante la sua vita e mi chiede un consiglio. «Cambia lavoro», gli dico. «Guadagna meno. Trascorri più tempo con tua moglie e i bambini. Sii più felice.» «Non posso», mi risponde. «Ci sono grossi affari in ballo, contratti da firmare, bonus da incassare. Però l'anno prossimo rallento un po'.» Ma un anno dopo mi parla di nuovi affari e nuovi bonus. Mi ricorda quel bar con il cartello fisso davanti all'entrata: «Domani birra gratis».

Ogni anno il suo stipendio cresce. Ogni tre anni si trasferisce in una casa più grande e acquista un'auto nuova. È più felice? Evidentemente no. Nonostante lo stipendio che cresce, la casa più grande e l'auto più bella, non è soddisfatto della sua vita. «Solo un altro anno, poi basta», dice.

C'è un po' di questo mio amico in ognuno di noi. A volte il denaro ci seduce e ci spinge a fare cose che sappiamo di non voler fare davvero. Molto inchiostro è stato versato per ricordarci che lavorare come muli è, appunto, una cosa che appartiene ai muli. Ma a volte il mulo che è in noi prende il sopravvento, e ci ritroviamo a caricarci di pesi oltre le nostre possibilità.

Smith sostiene che le persone desiderano non solo essere amate, ma anche essere amabili. Come si concilia questa affermazione con quelli che sembrano essere i nostri veri interessi, vale a dire la fama e la ricchezza? Non sono questi due desideri a muoverci?

Smith ha una risposta, ma per comprenderla a fondo dobbiamo capire il suo giudizio estremamente negativo sull'ambizione e sulla brama di fama e ricchezza. Cominciamo da quest'ultima.

Una storia tratta dalle *Vite* di Plutarco, e ripresa da Smith nella *Teoria dei sentimenti morali*, fa un po' di luce sull'incapacità del mio amico di lasciare il lavoro. È la storia di Pirro, re dell'Epiro, che sta pianificando un attacco contro Roma. Cineia, fidato consigliere – Smith lo definisce il «prediletto del re» – la reputa una pessima idea. Cineia è un uomo solenne, un abile oratore e negoziatore che spesso il re utilizza come suo ambasciatore. Ma anche se ha la fiducia e l'attenzione di Pirro, anche se è il suo prediletto, non è mai una buona idea far notare a un re che sta commettendo un errore. E così Cineia usa un giro di parole. Ecco come inizia il suo discorso nella versione di Plutarco:

*È pubblica fama, o mio signore, che i Romani sono valorosi guerrieri e comandano a molte bellicose nazioni. Se*

*Iddio dunque ci farà grazia che li superiamo, a che ci serviremo della vittoria?*

*«Dopo aver conquistato Roma saremo in grado di soggiogare l'Italia intera» risponde Pirro.*

*«E poi?» chiede Cinea.*

*«Conquisteremo la Sicilia.»*

*«E poi?»*

*«La Libia e Cartagine saranno le prossime a cadere.»*

*«E poi?»*

*«Poi tutta la Grecia.»*

*«E dopo cosa faremo?»*

*Sorridendo, Pirro risponde: «Riposeremo in grand'agio trattenendoci in lieti conviti, e grazioso ragionare insieme.»*

A questo punto Cinea sferra il colpo decisivo:

*«E che ci vieta il farlo ora, se vogliamo?»*

Tutti gli strumenti della felicità sono già alla nostra portata. Non dobbiamo conquistare l'Italia per godere dei piaceri fondamentali della vita.

Restate umani e tenete a bada il mulo che è in voi. La vita non è una gara. È un viaggio da assaporare e gustarsi appieno. L'ambizione, il desiderare sempre altro, sono cose che possono divorarvi.

Plutarco ha scritto le *Vite* circa duemila anni fa, e il dialogo tra Pirro e Cinea è avvenuto più o meno trecento anni prima. Che il denaro non ci renda felici è una vecchia storia. Le cose fondamentali nella vita rimangono con il passare del tempo. Adesso vi propongo una variazione moderna del medesimo

tema (altre versioni le potete trovare in Internet). Smith e Plutarco l'avrebbero amata.

*Un imprenditore americano passeggia sul molo di un piccolo villaggio costiero messicano, quando vede ormeggiare una barchetta con un solo pescatore a bordo. Sul ponte del peschereccio ci sono alcuni grossi tonni pinna gialla. L'imprenditore si complimenta con il messicano per la qualità del pesce e gli chiede quanto tempo gli ci è voluto per pescarlo. «Oh, ben poco tempo», risponde il pescatore. L'americano allora gli chiede perché non è rimasto in mare di più per pescarne altri. Il messicano gli spiega che quel pesce è sufficiente a soddisfare i bisogni della sua famiglia per un po'. L'americano gli chiede quindi come trascorre il resto della giornata.*

*«Dormo fino a tardi, pesco un po', gioco con i miei figli, parlo con mia moglie. Poi tutte le sere vado in paese a sorvegliare vino e a suonare la chitarra con i miei amici. Ho una vita piuttosto piena.»*

*La replica dell'americano non si fa attendere: «Ho un master in business administration e ti posso aiutare. Dovresti pescare di più, e con il ricavato comprarti una barca più grande. Quindi con il ricavato della barca più grande, potrai comprare tante altre barche. Alla fine avresti una flotta di barche da pesca. Invece di vendere il pescato a un intermediario, potresti venderlo direttamente a uno stabilimento per la lavorazione del pesce. Dopo un po' potrai aprirtene uno tutto tuo, cosicché potrai controllare di persona i processi di produzione, lavorazione e distribuzione. Lascerei questo piccolo villaggio e ti trasferirai a Città del*



*Messico, e forse a Los Angeles, da dove potrai seguire la tua azienda in continua espansione».*

*«Ma quanto ci vorrà?» chiede il pescatore.*

*«Quindici o vent'anni», risponde l'imprenditore.*

*«E poi?»*

*«Ora viene la parte migliore. Quando i tempi saranno maturi potrai quotare la tua azienda in borsa. Diventerai ricchissimo, farai milioni a palate.»*

*«Milioni... E poi?»*

*«A quel punto potrai ritirarti in un piccolo villaggio sulla costa, dormire fino a tardi, pescare un po', giocare con i tuoi figli, passare del tempo con tua moglie. E potrai andare tutte le sere in paese a sorseggiare vino e a suonare la chitarra con i tuoi amici...»*

Quando una storia vecchia di 2300 anni viene ripresa da un grande filosofo-economista più di due millenni dopo, e quindi riadattata ai tempi moderni con l'aggiunta di particolari nuovi come l'esperto di finanza e gli illusori piaceri del mercato azionario, probabilmente ha qualche significato trascendente. Non so cosa sia più degno di nota, se il fatto che il messaggio continui a essere predicato o che non lo abbiamo ancora recepito nonostante tutte le volte in cui ci è stato ripetuto. Qualcosa ci spinge a volere sempre di più. Forse i predicatori si sbagliano. Forse una casa più grande, un'auto più bella o un cellulare più all'avanguardia ci renderebbero davvero più felici.

E invece no, dice Adam Smith. «I ninnoli e i gingilli» non ci rendono felici, ma allo stesso tempo il filosofo comprende il loro fascino seducente. Benché sia vissuto due secoli prima di Steve Jobs, Smith ha capito la nostra strana sensazione di esclusione