LA NUOVA BUSSOLA QUOTIDIANA
DOMENICA
Direttore Riccardo Cascioli

FEDE ED ECONOMIA

Quaresinomics, una riflessione sul profitto economico e spirituale

ECONOMIA 16_03_2020

Michael Severance

Non c'è dubbio che, con una reale dedizione e concentrandosi sugli sforzi spirituali, nel corso della Quaresima si ottenga un buon ritorno. La proverbiale carota appesa davanti al cavallo non è solo un aumento delle possibilità della nostra personale salvezza.

Approfondendo il nostro nutrimento spirituale, acquisendo virtù, componiamo altri interessi e guadagni.

Un ritorno molto importante del nostro investimento spirituale è il rafforzamento del carattere, che acquisiamo in quanto individui, aiutando a costruire una società migliore e contribuendo al bene comune. Fra le istituzioni in ballo, c'è anche un'economia più giusta. Con questo approccio intuitivo all'antropologia morale e alla spiritualità cristiana, ci vuol poco a convincere chiunque, anche quelli che sono più refrattari al pensiero economico, che questi quaranta giorni possono portare frutti ugualmente benefici per la salvezza dell'anima e dell'economia dall'incontinenza morale. In pratica, orientando le nostre anime al più alto dei Cieli e, al tempo stesso, impegnandoci a cercare il giusto fine dell'azione umana a un livello inferiore, ma ancora nobile, costruendo il Regno di Dio in terra. E quindi, durante questo periodo di rinnovamento quaresimale, possiamo anche imparare un paio di lezioni di economia. Questo è il vero obiettivo dell'articolo in sei puntate intitolato *Quaresinomics*, per comprendere quali siano gli incentivi ad aumentare la nostra fede e la nostra virtù, partecipando a un'economia più intelligente, creativa, generosa e libera.

Sacrificio

Iniziamo questa serie di articoli sulla Quaresinomics con una riflessione sul significato del "sacrificio". Dopo tutto, il sacrificio è la prima virtù che noi incontriamo nella Quaresima. Perché? Perché alla fine della Quaresima Gesù compie il più grande sacrificio in tutta la storia umana. Quanto meno, possiamo imitarLo nel nostro piccolo con i nostri sacrifici in solidarietà. Dunque possiamo rinunciare a molte cose simboliche, ma difficili: durante la Quaresima possiamo smettere di criticare gli altri, di indulgere nel cioccolato belga, o semplicemente smettere di far perdere tempo agli altri per soddisfare i nostri interessi egoistici. Applicato alla dimensione economica, il sacrificio assume numerose forme e nomi. Spesso dobbiamo compiere dei sacrifici finanziari perché siamo propensi al consumo e dobbiamo tagliare le spese in eccesso, specie quelle che creano dipendenza e prosciugano i nostri risparmi limitati.

Vediamo alcuni esempi di sacrifici economici con cui tutti possono avere a che fare. Ci sacrifichiamo comprando 10 magliette in meno all'anno quando abbiamo già un guardaroba estivo ben fornito. Sacrifichiamo una spesa personale di più vasta portata per fare investimenti, rinunciando ad alcune soddisfazioni di breve termine, come una nuova automobile, per avere maggiori guadagni e soddisfazioni nel lungo termine, come un investimento in un solido fondo pensioni. Infine, compiamo sacrifici economici del tutto gratuiti, non per il nostro profitto ma per quello di qualcun altro: possiamo

prestare una parte del nostro salario a un collega per aiutarlo a sanare un'attività economica in crisi o avviarne una nuova. A qualunque cosa decidessimo di rinunciare - un pasto, un abito, un po' di contanti, ecc... - il nostro sacrificio si tradurrebbe comunque in un costo o in una perdita netta. In altri termini, quando miriamo a ricevere un beneficio, un altro deve essere sacrificato, cioè limitato per avere un altro bene. Questo è il principio basilare di ogni decisione economica e richiede quel che gli economisti chiamano "l'analisi dei costi e dei benefici" e include quel che loro indicano come la "teoria soggettiva del valore".

Quando soppesiamo costi e opportunità, dobbiamo ricorrere a molte virtù. Prima di tutto, alla prudenza e alla temperanza per fare la scelta giusta. Pazientemente dobbiamo incanalare la nostra passione verso il suo giusto fine, impedendole invece di dirigersi verso fini disordinati. Abbiamo anche bisogno di esercitare la virtù della lungimiranza o della preveggenza, quando valutiamo gli esiti di una decisione economica. Dobbiamo essere coraggiosi per mantenere la rotta mentre perseveriamo nelle nostre decisioni, a prescindere dal dolore e dalla sofferenza che possono causarci.

Paradossalmente, ed è spesso il caso nella nostra fede cristiana, nel tempo la temperanza, la preveggenza e il coraggio ci guidano a scegliere cose che non vengono più percepite come costi (perdite), ma come veri guadagni (profitti). Le percepiamo come veri beni nel bilancio complessivo della vita e, dunque, ci sacrifichiamo per esse sempre più volentieri. Il sacrificio diventa "facile", per così dire.

Tutto questo discorso sul sacrificio per raggiungere fini più saggi o un vero bene per l'uomo, ci aiuta a capire come funziona la "teoria soggettiva del prezzo", specialmente nei termini dei prezzi soggettivi. In breve, più siamo pronti a sacrificarci per avere il "bene X" al "costo Y", più apprezziamo, soggettivamente, il suo valore e siamo disposti a pagare un prezzo più alto. Viceversa, meno lo vogliamo, meno siamo disposti a far sacrifici, dunque saremmo disposti a pagare un prezzo relativamente inferiore. Il prezzo alto o basso può esprimersi, in senso letterale, in denaro sonante, ma anche, in senso figurato, in termini di tempo, pazienza, sofferenza spesi. Dunque, i prezzi più alti sono direttamente proporzionali al nostro giudizio soggettivo riguardo all'alto valore di un bene, i prezzi più bassi sono proporzionali alla nostra valutazione inferiore.

Inoltre, dall'economia di mercato apprendiamo che quando un bene molto ambìto è anche scarso e molti altri, come noi, gli attribuiscono soggettivamente un valore molto alto, allora il prezzo sale notevolmente. Il prezzo può anche salire al punto che non possiamo permetterci quel bene, a prescindere dall'importanza che gli attribuiamo. Questo avviene quando 100 persone farebbero volentieri sacrifici per

aggiudicarsi gli ultimi 10 biglietti da 20 euro per assistere al Don Giovanni e le biglietterie aumentano il prezzo a 50 o 100 euro, specialmente quando i clienti offrono sempre di più.

Ora, c'è molto di più in questa riflessione sulla Quaresinomics. Ebbene, le lezioni spirituali e antropologiche che possiamo apprendere sono tre: nel mercato libero possiamo scegliere e dunque fare sacrifici, quindi decidere intenzionalmente cosa vogliamo e a quale costo. Secondo: siamo capaci di vivere per beni superiori e per amare gli altri attraverso sacrifici economici. Terzo: un'intera batteria di virtù è spesso necessaria per compiere i sacrifici più critici.

Un'ultima parola va spesa sul fatto che, quando siamo consapevoli del nostro sacrificio, noi puntiamo in alto e rinneghiamo i nostri desideri primordiali. Ci arrampichiamo su una strada più ripida, invece di fermarci su quella più piatta e rinunciamo a quel che è apprezzato nell'immediato. Ciò contrasta con quel che osserviamo nelle economie consumiste, ove vi sia la tendenza culturale a preferire guadagni di breve termine rispetto agli investimenti di lungo periodo, quando sopravvalutiamo piccoli ma immediati piaceri rispetto a più grandi guadagni in futuro. Questa non è solo una lezione elementare di economia, ma è anche applicabile al nostro percorso di fede. Il percorso che conduce alla salvezza personale e alla santità non è mai facile, ma pieno di rovi e di salite per ottenere un guadagno di lungo termine: il nostro posto per il riposo eterno in Paradiso.