

---

## Motivazioni ideali e remunerazione

**Autore:** Luigino Bruni

**Fonte:** Città Nuova

I recenti scandali calcistici, assieme allo sdegno di fronte all'ennesima dimostrazione di inciviltà, ci hanno offerto l'opportunità per riflettere sul ruolo e sul significato del denaro nella vita civile. Già nel 1970 il sociologo inglese Titmuss aprì un importante dibattito mostrando, dati alla mano, che il sangue raccolto tramite donazioni volontarie e gratuite era di qualità migliore del sangue raccolto a pagamento. Pagare il sangue attirava persone interessate al denaro e non alla salute di coloro che avrebbero utilizzato quel sangue venduto. Quando il denaro viene utilizzato come strumento per motivare e remunerare i comportamenti umani si mettono in moto meccanismi importanti, troppo spesso trascurati. Pensiamo, per fare un esempio, ad un volontario che dona parte del suo tempo nella croce rossa locale. Se la croce rossa non paga i suoi volontari, il solo fatto che quella persona si offre segnala in modo certo le sue motivazioni: è interessato all'attività di volontariato, cui attribuisce un valore in sé. Se, invece, l'associazione di volontariato remunera, o dà dei rimborsi spese, ai propri membri, non riusciamo più a capire perché una persona si offre: potrebbe farlo per gratuità o per il denaro. Si verifica una confusione delle motivazioni. Se, quindi, l'associazione volesse essere certa che chi si candida lo fa per vocazione dovrebbe offrire solo... gratuità - come nel caso delle donazioni di sangue - e utilizzare il denaro come premio e non come prezzo! Ecco perché più l'attività è ideale meno il denaro funziona come strumento di selezione delle persone giuste: sarebbe un assurdo pensare di attrarre buoni politici promettendo loro alti stipendi. Anzi, certamente attrarremmo proprio le persone sbagliate, quelle a cui interessano i soldi, e non il bene comune. Sono convinto che l'attività sportiva, la politica, l'educazione, la sanità, quegli ambiti cioè nei quali abbiamo a che fare non con merci ma con beni, dovrebbero fare ricorso il meno possibile ad alti incentivi monetari per motivare le persone: pena ritrovarsi con le persone sbagliate, attratte dagli incentivi e non dalla passione civile. Ovviamente si tratta di ripensare l'intero assetto economico di tali organizzazioni (che, a mio parere, dovrebbero essere imprese non-profit). Quando le nostre società di mercato si renderanno conto di questi semplici meccanismi? Speriamo presto, altrimenti il prezzo da pagare sarà sempre più alto, e alla fine insostenibile.