

---

## Il legame che non lega e i beni “economici”

**Autore:** Francesca Dal Degan

**Fonte:** Città Nuova

**Una lettura originale di Adam Smith sulla radice dell’agire economico generativo e lungimirante. La necessità di porsi nei panni degli altri conduce ad un legame che con ci rende schiavi ma liberi. Il mercato non cerca solo compratori ma persone che ci riconoscano e che così ci diano dignità**

Quando un imprenditore decide di investire in un’attività economica si propone certamente di rispondere ad una domanda di beni di cui intuisce l’esistenza sul mercato. A meno che la motivazione che lo spinge non sia puramente speculativa e quindi già priva della sua valenza più umana, generativa e lungimirante, il desiderio di creare e fare sarà vitalmente legato alle risposte che saprà dare almeno agli interrogativi: **A chi potrà servire ciò che produco?**

A quali bisogni la mia attività potrà rispondere? Quali tracce il mio lavoro lascerà dietro sé, nella società in cui vivo? Meno immediatamente evidente è però l’azione di una domanda che resta più profonda e che pure anima e dà un’anima ad ogni economia che voglia confrontarsi con il desiderio di bene che ci caratterizza come uomini e donne. È una domanda di domanda. E su di essa per la prima volta mi ha fatto riflettere Adam Smith. Nonostante sia diffusa l’idea che Smith sia il padre dell’economia individualista la sua riflessione è profondamente relazionale. Per lui **al cuore dell’agire umano sta la capacità di porsi ripetutamente e costantemente «nei panni degli altri», cercando di « sentire quello che sente l’altro »**, immedesimandoci.

Ma affinché i legami che si creano a partire da questo esercizio simpatetico siano liberanti, ci rendano indipendenti e non schiavi, è necessario che ci pongano su un piano di parità e che l’altro non sia guardato come colui che ha bisogno. **Come Smith intuì, affinché il pormi nei panni dell’altro possa essere generativo e liberante deve essere sospinto da una domanda della domanda dell’altro: hai tu bisogno del mio bisogno di te?** Che equivale a chiedersi: mi riconosci? Riconosci che sono per te? È questa, credo, la domanda nascosta che spinge ogni imprenditore ad impegnarsi e a rischiare per creare bene e beni economici. Ed è essa che risuonando tra me e l’altro come: hai tu bisogno del mio bisogno di te? Hai sete della mia sete di te? Mi pone sul suo stesso piano e apre all’esperienza della reciprocità. Il mercato non cerca solo compratori ma persone che ci riconoscano e che così ci diano dignità. Quando e se il sistema economico lasci spazio alla sete non spegnendola con una spugna imbevuta di aceto.

**Francesca Dal Degan** è Ricercatrice FNS (Fondo Nazionale Svizzero per la Ricerca Scientifica) presso l’Università di Losanna