



Possiamo fare a meno del concetto di valore? Interesse, *self-interest* e disinteresse

di

MATTEO SANTARELLI

ABSTRACT: *Can We Do Without the Concept of Value? Interest, Self-Interest, and Disinterestedness.* This article aims to discuss the relationship between interests and values. The key issue concerns the consequences of breaking the identification between interest and self-interest. Once we have adopted a rich and plural conception of interest, does it still make sense to talk about disinterestedness? Do we still need the concept of value? In the central part of the article, the conception of interest adopted by Adam Smith will be reconstructed. In particular, we will show how Smith, often identified as the predecessor of *homo oeconomicus*, actually believes that interest is at least partially shaped by relationships with others. Next, John Dewey's perspective will be introduced, within which disinterestedness plays an explicitly obsolete role. Finally, the concluding section will take up the initial question, i.e., the relationship between interests and values, starting with a recent article by Martin and Lembo.

KEYWORDS: *homo oeconomicus*, values, Dewey, interest, self-interest, social system, action

ABSTRACT: Il presente articolo intende discutere il rapporto tra interessi e valori. La questione centrale riguarda le conseguenze della rottura dell'identificazione tra interesse e *self-interest*. Una volta adottata una concezione ricca e plurale di interesse, ha ancora senso parlare di disinteresse? Abbiamo ancora bisogno del concetto di valore? Nella parte centrale dell'articolo, verrà ricostruita la concezione dell'interesse adottata da Adam Smith. In particolare, si mostrerà come Smith, spesso identificato come il predecessore dell'*homo oeconomicus*, in realtà ritiene che l'interesse sia quantomeno parzialmente plasmato dalle relazioni con gli altri. Successivamente, verrà introdotta la prospettiva di John Dewey, all'interno della quale il disinteresse gioca un ruolo esplicitamente obsoleto. Infine, verrà ripresa la questione iniziale, ossia il rapporto tra interessi e valori, a partire da un recente articolo di Martin e Lembo.

KEYWORDS: *homo oeconomicus*, valori, Dewey, interesse, interesse proprio, sistema sociale, azione

La storia moderna e contemporanea del concetto di interesse è stata ricostruita da una vasta letteratura¹. Pur nella differenza dei vari orientamenti, una tesi comune emerge da queste ricostruzioni. Nel corso della modernità, il concetto di interesse è stato oggetto di un chiaro restringimento semantico. Tra le varie accezioni del termine, ve ne è una che è diventata col tempo sempre più dominante: il *self-interest*, ossia l'interesse proprio. Questa riduzione di significato è avvenuta in modalità differenti e complesse. A ogni modo, tale processo di riduzione sembra accompagnarsi a una materializzazione dell'interesse. Se infatti l'interesse materiale ("di roba") era inizialmente affiancato all'interesse d'onore², nel corso dei secoli il secondo tipo di interesse lascia gradualmente spazio al primo. L'interesse materiale, soprattutto in senso economico, viene inteso con forza sempre maggiore come la motivazione preponderante dell'agire umano. Come nota Albert Hirschman nel suo influente saggio del 1977 *The Passions and the Interests*, le passioni e il loro carattere caotico e imprevedibile lasciano spazio agli interessi e alla loro natura prevedibile e ragionevole. Un passaggio che ha un *pendant* politico assolutamente rilevante. Se si pensa che gli individui agiscano prudentemente e ragionevolmente secondo il proprio interesse piuttosto che secondo la passione del momento, allora cadono le ragioni per pensare che la condotta individuale vada strettamente regolamentata, al fine di evitare il caos economico e morale. Il sottotitolo dell'opera di Hirschman è emblematico in tal senso: l'universalizzazione dell'interesse come fattore motivazionale centrale dell'agire umano offre degli ottimi *Political*

¹ A titolo puramente esemplificativo, cfr. A. Hirschman, *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*, Princeton University Press, Princeton 1977 (trad. it. di S. Gorresio, *Le passioni e gli interessi. Argomenti politici in favore del capitalismo prima del suo trionfo*, Milano, Feltrinelli 2011); C. Lazzeri, *Peut-on composer les intérêts? Un problème éthique et politique dans la pensée du XVIIe siècle*, in C. Lazzeri-D. Reynié (eds.), *Politiques de l'intérêt*, Annales littéraires de l'université de Franche-Comté, Franche-Comté 1998, pp. 145-192; D. Taranto, *Studi sulla protostoria del concetto di interesse da Commynes a Nicole (1524-1675)*, Liguori, Napoli 1992; R. Swedberg, *Interest*, Open University Press, Berkshire 2005.

² L. Coccoli, M. Santarelli, *Dal volgare all'universale: un passaggio nella traiettoria moderna del concetto di interesse*, «Storica» 70 (2018), pp. 65-90.

Arguments for Capitalism Before Its Triumph («Argomenti politici in favore del capitalismo prima del suo trionfo»).

Con ogni probabilità, tale doppio processo di universalizzazione e di riduzione dell'interesse al *self-interest* (inteso prevalentemente in senso economico) non giunge a compimento prima del XIX secolo. È infatti solo nella costruzione dell'*homo oeconomicus* che l'interesse economico assume una centralità pienamente esplicita come motivazione principale dell'agire umano. L'*homo oeconomicus* è «un'astrazione usata da alcuni economisti per indicare qualcuno che amministra il suo reddito e le sue spese private strettamente e coerentemente in accordo con i suoi interessi materiali»³. In tale prospettiva, introdotta a fine '800 e poi divenuta un'assunzione centrale di ampi settori dell'economia novecentesca, l'uomo è governato dal suo *self-interest*, ossia da un sistema fisso di preferenze che cerca di realizzare attraverso un calcolo razionale mezzi/fini (o costi/benefici), processando le informazioni a sua disposizione attraverso un processo computazionale cognitivo⁴.

Tuttavia, il tentativo di ricondurre l'agire umano al *self-interest*, soprattutto se inteso in senso strettamente economico, lascia scoperti vari aspetti dell'azione sociale. Di fronte a tale scenario, sono possibili due opzioni. Da un lato, si può mantenere la stretta equivalenza tra interesse e *self-interest*, e connotare tutto ciò che non rientra in tale ambito nei termini di comportamenti *disinteressati*. Lembo e Martin⁵ riconducono a una simile dinamica la prominente centralità del concetto di valore all'interno della sociologia novecentesca, e in particolare nell'opera di Talcott Parsons. Attraverso una riappropriazione originale del pensiero di Max Weber, Parsons ha distinto nettamente l'ambito dell'interesse – inteso strettamente come *self-interest* – e l'ambito dell'impegno al valore – ossia delle motivazioni disinteressate⁶. Questa netta distinzione permette a Parsons di dare conto di

³ S. Cremaschi, *Homo oeconomicus*, in H.D. Kurz-N. Salvadori (eds.), *The Elgar Companion to Classical Economics*, Edward Elgar, Cheltenham and Lyme 1998, pp. 377-381, p. 377.

⁴ Ivi, p. 380.

⁵ J. L. Martin-A. Lembo, *On the Other Side of Values*, «American Journal of Sociology» 126 (2020), pp. 52-98.

⁶ T. Parsons, *The Structure of Social Action*, The Free Press, Glencoe 1937. Per un'introduzione al pensiero di Parsons, cfr. H. Joas-W. Knöbl, *Social Theory. Twenty Introductory Lectures*, Cambridge University Press, Cambridge 2009; M. Bortolini, *L'immunità necessaria. Talcott Parsons e la sociologia della modernità*, Meltemi, Roma 2005.

fenomeni centrali delle società moderne, come ad esempio il ruolo dei professionisti – ad esempio medici, avvocati, burocrati – il cui agire non è riconducibile alla sola matrice del *self-interest*⁷.

Una seconda opzione consiste invece in un (ri)arricchimento semantico del concetto di interesse. Se l'interesse non è più strettamente e prevalentemente interesse proprio, allora si apre la strada a una pluralità di interessi di vario tipo. Pertanto, ciò che non rientra nel perseguimento del proprio vantaggio economico può essere ricondotto ad altri tipi di interessi. Il fatto che io sia preso in una relazione coinvolgente, e che questo mi porti a trascurare i miei interessi economici, non significa che il mio coinvolgimento in tale relazione sia disinteressato. Attraverso questa dinamica di pluralizzazione, anche il disinteresse nel senso specifico che sta a cuore a Parsons diventa così oggetto di un tipo specifico di interesse.

Questa seconda strategia rende la distinzione tra valori e interessi più problematica. Se l'ambito dell'interesse non si riduce al solo ambito del vantaggio economico, allora un atto di generosità e di affetto verso una certa persona appare come disinteressato solo ed esclusivamente dal punto di vista del mio vantaggio economico. Difatti, posso essere mosso da tale azione generosa in virtù di un mio interesse nei confronti della persona in esame. Posso in tal caso affermare che la persona ha un valore per me, e che l'amicizia in senso più generale è un valore in virtù del quale io mi interessino in un modo specifico e per certi versi privilegiato ad alcune persone, senza pertanto scomodare il vocabolario del disinteresse.

In questo articolo discuterò il rapporto tra valori e interessi esattamente da questa prospettiva, ossia dal punto di vista dell'adozione di un concetto ampio di interesse. Le questioni centrali che verranno affrontate nello specifico sono le seguenti: il superamento dell'identificazione tra interesse e *self-interest* rende il concetto di valore obsoleto? Il valore diventa un tipo specifico di interesse? Oppure la distinzione tra questi due concetti va ripensata radicalmente, ma allo stesso tempo mantenuta?

Il saggio si propone di affrontare tale questione attraverso due passaggi. Nella parte centrale del presente articolo discuterò alcuni aspetti della teoria sociale di Adam Smith. Nonostante Smith sia stato spesso considerato un antesignano dell'*homo oeconomicus*, il suo

⁷ T. Parsons, *Social Systems and the Evolution of Action Theory*, The Free Press, New York 1977.

concetto di interesse è in realtà più sfaccettato e complesso di quanto non voglia una certa vulgata. Esso è sempre formattato socialmente e include in via costitutiva il punto di vista degli altri. Successivamente, introdurrò brevemente una forma più sistematica di risemantizzazione del concetto di interesse, che può essere rinvenuta nel pensiero di John Dewey. Il punto di vista di Dewey radicalizza le intuizioni e le tesi di Smith rispetto al carattere sociale degli interessi, rendendo il concetto di disinteresse esplicitamente obsoleto. Il secondo passaggio consiste nella presentazione di alcuni recenti argomenti che suggeriscono di fare a meno del concetto di valore a favore del concetto di interesse. Il *focus* specifico della discussione è concentrato sulla recente proposta di Martin e Lembo⁸. L'esito della discussione di tale proposta può essere riassunto nei seguenti punti: 1) è giusto rompere la riduzione dell'interesse al *self-interest*; 2) questa mossa rende più problematica e sfumata la distinzione tra valori e interessi; 3) allo stesso tempo, ci sono buoni motivi per pensare che i valori non possano essere del tutto ridotti agli interessi. Il motivo principale per cui tale riduzione sembra ancora impossibile consiste nell'eccedenza della sfera del desiderabile rispetto alla dimensione di ciò che viene semplicemente desiderato.

La tendenza riduzionista: dall'interesse al self-interest

Nel corso della modernità, l'ambito semantico del concetto di interesse ha perso la propria ricchezza semantica – una ricchezza che talvolta tocca il limite dell'equivocità e della tautologia⁹ – e tende a ridursi alla dimensione dell'interesse proprio. La situazione in merito è riassunta sinteticamente, ma in modo significativo, da Richard Swedberg:

La ricchezza concettuale che si può trovare nelle molte tradizioni che hanno attinto al concetto di interesse è, tuttavia, poco apprezzata oggi; e la ragione principale di ciò è la seguente. Il concetto di interesse, e ancor più il concetto di interesse personale, nel discorso recente ha visto il suo significato ridursi drasticamente ad uno solo, cioè quello di interesse personale economico. Per gli economisti – e sono gli economisti che hanno dettato la linea in questo senso – l'interesse è identico

⁸ J. L. Martin-A. Lembo, *art. cit.*

⁹ A. Hirschman, *op. cit.*

all'interesse personale, ed è anche qualcosa che può essere misurato secondo una metrica universale, di solito il denaro. Poco importa se gli attori sono ispirati dall'altruismo o se non sono sicuri di poter realizzare i loro interessi; l'altruismo può essere espresso in termini di interesse personale, e l'incertezza in termini di probabilità e rischio¹⁰.

Un elemento salta subito agli occhi leggendo con attenzione questo passaggio. Swedberg sembra mettere in luce due riduzioni concentriche: in primo luogo, la riduzione dell'interesse all'interesse proprio; in secondo luogo, la riduzione dell'interesse proprio all'interesse inteso in senso economico.

Per quanto riguarda il primo passaggio, è possibile individuare diverse strategie di riduzione. Nell'interpretazione di Pierre Force, il secolo XVII è caratterizzato da una convergenza tra pensatori di ispirazione agostiniana e pensatori di ispirazione epicurea nell'affermare l'interesse proprio come elemento centrale, se non onnipervasivo, dell'azione umana. Se i moralisti francesi – ad esempio in La Rochefoucauld – pensano l'interesse in stretta connessione con l'amor proprio, nel pensiero neo-epicureo di Gassendi e Bayle esso coincide piuttosto con il piacere. Nel primo caso ci troviamo di fronte a declinazioni più o meno pessimistiche dell'idea agostiniana secondo la quale l'essere umano dopo la caduta del peccato originale non può che agire seguendo l'amor proprio. Nel secondo caso, il paradigma dell'interesse assume così una connotazione edonista: ognuno fa ciò che crede essere più piacevole, e ciascuno se possibile evita di fare ciò che è spiacevole. Addirittura è possibile trovare la stessa citazione agostiniana (in realtà originariamente di Virgilio): «*trahit sua quemque voluptas*» – ognuno è guidato dal proprio piacere – tanto nell'epicureo Gassendi, quanto nel giansenista Pascal¹¹. Tuttavia, tanto in questi autori, quanto in autori settecenteschi come ad esempio Helvétius, la persistenza di una de-materializzazione dell'interesse¹² rende la riduzione al *self-interest* (soprattutto se inteso in senso strettamente economico) incompiuta e problematica.

Bisognerà spostarsi in Gran Bretagna e attendere il XVIII secolo per osservare dei passi più decisi in direzione della riduzione dell'in-

¹⁰ R. Swedberg, *op. cit.*, p. 2, trad. mia.

¹¹ P. Force, *Self-interest Before Adam Smith. A Genealogy of Economic Science*, Cambridge University Press, Cambridge 2003, p. 55.

¹² C. Lazzeri, *art. cit.*, p. 8.

teresse. In particolare, Adam Smith è stato da molti e per lungo tempo identificato come il precursore del paradigma del *self-interest* codificato nella costruzione teorica dell'*homo oeconomicus*. Secondo una efficace espressione di George Stigler, Smith avrebbe costruito l'impalcatura del suo capolavoro *La ricchezza delle nazioni* sul granito del *self-interest*¹³, gettando così le basi della teoria economica contemporanea. Prendendo per buona ai fini dell'argomentazione la tesi di Stigler, risulta necessario indagare sulla composizione di tale granito.

Adam Smith e il self-interest: una relazione complicata

L'analisi testuale del classico di Smith sembra innanzitutto suggerire che la qualità di questo granito sia piuttosto rara. Smith utilizza il termine *self-interest* solo una volta all'interno di *The Wealth of the Nations*. Allo stesso tempo, Smith impiega espressioni di significato analogo, se non equivalente. Sono infatti molto frequenti le costruzioni «their own interests», «its own interest», per veicolare l'idea che i soggetti sono mossi dall'interesse proprio. Dunque, se è vero che l'etichetta *self-interest* è più rara di quanto non ci si possa aspettare, è altrettanto vero che i riferimenti alle attività di attori sociali ed economici che fanno e seguono i loro propri interessi sono continui. Ma in che senso allora la società umana è fondata sull'interesse?

Ne *La Ricchezza delle nazioni* l'imprescindibilità degli interessi viene fondata su motivazioni di carattere antropologico e storico. Smith discute questo duplice fondamento nel capitolo dedicato all'origine della divisione del lavoro. Gli esseri umani possono talvolta ottenere ciò che vogliono lamentandosi, attirando l'attenzione altrui, e con ciò facendo appello alla benevolenza altrui. Ma questa modalità di soddisfacimento dei propri bisogni non può essere generalizzata al caso degli individui che vivono nelle società moderne. L'essere umano moderno vive nel costante bisogno della cooperazione e dell'assistenza altrui. In una società complessa come la società umana civilizzata, l'individuo non può pretendere di ottenere cooperazione e assistenza solamente attraverso lo schema dei legami affettivi particolari, ossia facendo appello al buon cuore di tutte le persone da cui dipende. Non possiamo diventare amici di tutti, anche solo per il fatto empirico che

¹³ G. Stigler, *Smith's Travels on the Ship of State*, in A. S. Skinner-T. Wilson (eds.), *Essays on Adam Smith*, Oxford Clarendon Press, Oxford 1971, pp. 237-246, p. 265.

la nostra vita è limitata, e ci permette di stringere amicizia solo con un numero molto limitato di persone. La domanda che pone Smith è la seguente: in che modo l'essere umano, creatura vulnerabile e in costante dipendenza dagli altri, può cooperare con gli altri membri della propria specie all'interno dell'enorme rete sociale delle società moderne civilizzate?

La capacità di soddisfare i propri bisogni all'interno di una società sempre più ampia e complessa è strettamente legata alla propensione umana a trafficare, barattare, e scambiare una cosa con l'altra. Questa propensione naturale – forse autonoma, forse prodotta dallo sviluppo delle facoltà linguistiche e razionali – è la radice antropologica che rende possibile lo sviluppo della divisione del lavoro che caratterizza le società civilizzate. Grazie alla divisione del lavoro, i miei bisogni possono essere soddisfatti da un altro essere umano attraverso un rapporto di scambio. Se ho bisogno di una bistecca, c'è chi la sa tagliare. Se devo comprare un biglietto del treno, c'è qualcuno che me lo venderà. L'individuo può ottenere ciò di cui ha bisogno offrendo in cambio qualcosa di cui l'altro a sua volta necessita. In tal modo, il meccanismo parziale, particolare e insufficiente attraverso il quale ottengo qualcosa suscitando la pietà, la benevolenza, l'attenzione dell'altro viene sostituita da un meccanismo più ampio e potenzialmente universale: il sistema dello scambio. All'interno di questo sistema, posso sempre ottenere in linea di principio il bene di cui ho bisogno. C'è una condizione da rispettare: la mia proposta di scambio ha infinite maggiori probabilità di successo, se con essa faccio appello a qualcosa di diverso dalla specifica benevolenza della singola persona. Come recita il celebre passaggio da *La Ricchezza delle nazioni*: se vogliamo cenare, non possiamo fare appello alla benevolenza del macellaio, del fornaio e del birraio, ma al loro interesse¹⁴. Con ciò, Smith non ci sta dicendo che la benevolenza non svolge alcun ruolo all'interno della vita sociale umana. A differenza di La Rochefoucauld, Smith non ritiene che ogni tipo di comportamento rappresenti una forma malcelata di ricerca dell'interesse proprio. Semplicemente la benevolenza incarna un principio di soddisfazione dei propri bisogni non generalizzabile e non stabile all'interno della società civilizzata.

Fin qui, Smith sembra delineare un concetto di *self-interest* che si

¹⁴ A. Smith, *Ricerche sopra la natura e le cause della ricchezza delle nazioni*, a cura di A. Biagiotti e T. Biagiotti, UTET, Torino 1996, p. 93, II.ii.2.

presta alla perfezione a essere integrato con la divisione tra interessi e valori disinteressati presentata nel paragrafo introduttivo. Smith infatti distingue tra due tipi di motivazione a cui poter fare appello negli scambi sociali: 1) una motivazione particolare, non economica, personale – la benevolenza altrui; 2) un interesse economico, impersonale, generalizzabile. Tale scenario può essere integrato affermando che: 1) l'interesse economico non basta a garantire l'ordine sociale, e non è capace di dare conto di un importante ambito della società moderna, ossia la sfera dei professionisti; 2) per ovviare a entrambi i problemi, va aggiunta e assunta come centrale la dimensione disinteressata dei valori. Ha perfettamente senso appellarci all'interesse del macellaio se vogliamo una bistecca. È invece sbagliato appellarci all'interesse privato del professionista se vogliamo una radiografia in un ospedale pubblico, o se presentiamo un'istanza in tribunale. Sia nel caso del macellaio che in quello del professionista, il primo tipo di motivazione – quello affettivo e particolaristico – risulta fuori luogo, e incapace di essere generalizzato oltre la nostra sfera relazionale e affettiva più intima.

Interesse e simpatia

Una ricostruzione del genere ha certamente il vantaggio della semplicità e della schematicità. Allo stesso tempo, questa tripartizione rischia di appiattire e banalizzare il ruolo che il concetto di interesse svolge nell'impalcatura concettuale di Smith. In particolare, la *Teoria dei sentimenti morali* mette in luce come il *self-interest* sia sempre mediato da altre tendenze e istanze dell'agire umano. Un ruolo centrale in tale senso viene svolto dai meccanismi di simpatia.

Nella sua teoria morale, Smith ci tiene a precisare come il piacere che deriva dalla simpatia, ossia il sentimento di partecipazione a una passione altrui, sia un piacere immediato. La simpatia sembra produrre un suo particolare e specifico piacere, che non dipende dalla valenza positiva o negativa del sentimento condiviso. Non solo proviamo sollievo quando percepiamo la simpatia dell'altro verso i nostri tormenti, in sé spiacevoli, ma addirittura l'essere umano ha normalmente più ansia di condividere le sensazioni negative, piuttosto che quelle positive. La simpatia dunque non è riducibile all'interesse proprio. Al contrario, l'interesse proprio nell'essere umano è ristrutturato dall'effetto della simpatia. Il principio simpatetico non

solo limita dall'esterno l'interesse proprio del soggetto, ma permette di socializzare le passioni originariamente egoistiche.

È importante notare le differenze tra il concetto di simpatia in Smith e il concetto più generale di empatia. Se ad esempio adottiamo una concezione stratificata di empatia, emerge chiaramente come la simpatia non sia riducibile a forme elementari di sentimento empatico, ad esempio con la semplice capacità di provare effettivamente ciò che prova l'altra persona¹⁵. In primo luogo, la simpatia comporta l'immedesimazione in una situazione, piuttosto che il semplice sentire ciò che sente l'altro/a. Nei casi in cui non riusciamo a capire la situazione entro la quale si produce una determinata reazione emotiva, faticiamo infatti a immedesimarci con essa, e piuttosto siamo spinti a saperne di più sul contesto che ha prodotto tale reazione. Inoltre, talvolta proviamo passioni delle quali la persona oggetto della nostra simpatia è incapace – ci sentiamo tristi per la situazione di solitudine di una persona con gravi problemi mentali, anche se la persona è attualmente di buon umore. Questo implica – secondo aspetto – una dimensione proto-valutativa della simpatia. Quando le passioni originali del soggetto osservato concordano perfettamente con le passioni che ci immaginiamo di provare in quella situazione, tali passioni ci sembreranno giuste e appropriate al loro oggetto. I sentimenti dell'altro vengono dunque approvati o disapprovati sulla

¹⁵ Cfr. A. Donise, *Critica della ragione empatica*, Il Mulino, Bologna 2019. Nella sua ricostruzione di una concezione stratificata di empatia, Donise propone di distinguere rispettivamente un'*empatia emotiva*, attraverso la quale entriamo in contatto con il vissuto dell'altro, a prescindere dal fatto che ne sappiamo o meno i motivi, e a prescindere dalla valutazione che diamo di tale reazione; un'*empatia immedesimativa*, in cui siamo invece capaci di interpretare e capire la situazione dell'altro e di metterci nei suoi panni; un'*empatia comprendente e narrativa*, in cui siamo in grado di immaginare la situazione dell'altro/a, anche nel caso in cui si tratti di un personaggio di *fiction*, ad esempio il protagonista di un romanzo, o di un personaggio storico; la *simpatia* (nei termini di Max Scheler, la *Mitfühlung*), che introduce un elemento di cura, interesse e attenzione nei confronti dell'altro e dei suoi sentimenti, e la capacità di rispondere adeguatamente a essi. La concezione smithiana di *sympathy* condivide alcuni aspetti dell'«empatia immedesimativa» e della simpatia, nel senso in cui la intende Donise sulla scorta di Scheler. Sul tema del rapporto tra empatia e simpatia in Smith, cfr. anche S. Darwall, *Empathy, Sympathy, Care*, «Philosophical Studies», 89/2-3 (1998), pp. 261-282; G. Baggio, *Sympathy and Empathy*, G. H. Mead and the Pragmatist Basis of (Neuro)Economics, in R. Madzia-M. Jung (eds.), *Pragmatism and Embodied Cognitive Science*, De Gruyter, Berlin-New York 2016, pp. 183-208; C. Henne, *The Interplay Between Emotion and Reason: The role of Sympathy in Moral Judgment*, in R. Frega-S. Levine (eds.), *John Dewey's Ethical Theory*, Routledge, New York 2020.

base della consonanza e della dissonanza rispetto alle nostre emozioni simpatetiche e alla loro forza. Una reazione può sembrarci qualitativamente appropriata, ma quantitativamente esagerata – a esempio, nostro cugino è eccessivamente triste perché l'Inter ha perso con lo Spezia, pur avendo già vinto il campionato.

Capita tuttavia che noi approviamo le passioni dell'altro come congruenti alla situazione, pur non riuscendo a provare le medesime passioni. Questo sembra contraddire la tesi precedente di Smith, secondo la quale noi approviamo le emozioni degli altri sulla base delle emozioni simpatetiche che proviamo immedesimandoci con la loro situazione. Una battuta ci sembra divertente, approviamo il fatto che i nostri amici ne ridano, anche se per qualche motivo non riusciamo a ridere. In tal caso, è l'esperienza sociale pregressa che compensa questa nostra incapacità temporanea. Ci ricordiamo ad esempio che la barzelletta in passato ci ha fatto molto ridere, e quindi è lo stato d'animo attuale a fare eccezione: ribadiamo la natura divertente del racconto sulla base di questa simpatia condizionale. Le nostre esperienze e le nostre interazioni sociali ci mettono a disposizione delle regole generali. Queste regole «derivate dalla nostra precedente esperienza di ciò cui i nostri sentimenti corrisponderebbero comunemente correggono, in questa come in molte altre occasioni, l'inappropriatezza delle nostre emozioni presenti»¹⁶.

Inoltre, Smith ritiene che la socializzazione per via simpatetica possa svolgere un ruolo di mediazione e trasformazione delle passioni. Questa socializzazione comporta una moderazione della carica pulsionale. Le passioni nel loro stato puro sono impossibili da comunicare. Affinché le passioni possano essere condivise, e affinché la simpatia abbia luogo, la loro carica pulsionale deve essere abbassata attraverso l'autocontrollo. Una volta che lo stato interno affettivo diventa comunicabile, l'altro può finalmente sintonizzarsi. Questa opera di sintonizzazione è reciproca. Attraverso il meccanismo di simpatia ha dunque luogo un processo contemporaneo di allentamento pulsionale, contenimento e socializzazione comunicativa delle passioni: «la natura da un lato insegna agli spettatori ad assumere le circostanze della persona direttamente interessata, dall'altro insegna a quest'ultima ad assumere, in qualche misura, quelle degli spettatori»¹⁷. Un bambino molto piccolo, scrive Smith, è privo di que-

¹⁶ A. Smith, *Teoria dei sentimenti morali*, a cura di A. Zanini, Treccani, Roma 1991, p. 18.

¹⁷ Ivi, p.25.

sto controllo. L'attenzione degli adulti è attirata attraverso espressioni emotive forti e dirette. Col tempo e sotto la guida dei genitori o dei tutori, il bambino impara a controllare la rabbia. Ma la vera svolta consiste nel contatto con un ambiente sociale più ampio come la scuola: in questo nuovo contesto il richiamo all'indulgenza parziale dell'altro si rivela essere una strategia perdente.

Comunicazione e controllo di sé socializzano le passioni, e svolgono un ruolo positivo affinché l'essere umano sia capace di ottenere la stima degli altri. Tali dinamiche codificano un *self-interest* che può essere perseguito attraverso la soddisfazione dell'interesse dell'altro¹⁸. Questa strategia sociale e comunicativa ha un potenziale di generalizzazione maggiore rispetto all'affidamento alla indulgente e benevola parzialità dell'altra persona. L'idea che il riferimento alla benevolenza personale degli altri sia una strategia limitata e non universalizzabile, tematizzata chiaramente in *La Ricchezza delle nazioni*, è così già contenuta *in nuce* nella *Teoria dei sentimenti morali*. Chiedere che gli altri facciano qualcosa per noi implorandoli, o suscitando la loro compassione, è un atteggiamento forse vincente al livello del contesto particolare della famiglia, ma sicuramente fallimentare nel più ampio contesto sociale. In questo senso, la simpatia non può essere in nessun modo equiparata alla benevolenza. A differenza di quanto accade in quest'ultima, i meccanismi simpatici sono dotati di una carica normativa molto più bassa – una carica proto-valutativa – e sono più facilmente generalizzabili.

Il disinteresse dentro l'interesse: lo spettatore imparziale

Ma la simpatia non è l'unico elemento di mediazione in questo senso. Abbiamo già visto come la simpatia includa un nucleo proto-valutativo. Nel simpatizzare con l'altro, noi applichiamo o quantomeno prefiguriamo un giudizio di adeguatezza nei confronti di ciò che prova. Tuttavia, il raggio di estensione della simpatia sembra fatalmente limitato¹⁹. È innegabile secondo Smith che dal punto di

¹⁸ H. J. Keppler, *Adam Smith and the Economy of the Passions*, Routledge, London-New York 2010.

¹⁹ D. Kelly, *Adam Smith and the Limits of Sympathy*, in C. J. Berry-M. P. Paganelli-C. Smith (eds.), *The Oxford Handbook of Adam Smith*, Oxford University Press, Oxford 2013, pp. 201-218.

vista delle passioni originarie ed egoistiche un piccolo danno che ci accade viene percepito in modo molto più drammatico rispetto a una tragedia che accade a migliaia di chilometri di distanza – ad esempio, un terremoto devastante in Cina. Tuttavia, al fine di un confronto adeguato tra i nostri interessi e quelli dell'altro, dobbiamo abbandonare questo punto di vista egoistico. Ciò non avviene semplicemente assumendo il punto di vista dell'altra singola persona e della sua situazione, quanto piuttosto assumendo un punto di vista terzo, che non ha connessione né con me né con l'altro, e che permette di giudicare da un punto di vista imparziale.

Come ampliare il raggio necessariamente di ciò che ci tocca, ci interessa, ed è oggetto della nostra simpatia? A tale scopo, Smith chiama in causa una forza più grande e ampia: «la ragione, il principio, la coscienza, l'uomo interno, il gran giudice e arbitro della nostra condotta»²⁰. Nel chiederci se una determinata reazione emotiva – nostra o altrui – sia appropriata o meno, noi ci poniamo la questione: «lo spettatore imparziale simpatizzerebbe con tale reazione?». L'essere umano, scrive Smith, desidera non solo di essere amato, ma di essere degno d'amore. A tale ultimo scopo, non basta l'amore effettivo delle persone che ci circondano – le quali magari ci amano per motivi sbagliati, o per quello che non siamo. È invece necessario il punto di vista di uno spettatore imparziale, che sia al corrente delle nostre azioni e delle motivazioni che sfuggono alle persone reali in carne e ossa con cui abbiamo a che fare. A ogni modo, pur essendo irriducibile ai singoli osservatori, il carattere che tale spettatore assume nella nostra immaginazione è certamente influenzato dai meccanismi di simpatia effettivi vigenti in un determinato contesto culturale, dalle regole di condotta che inferiamo per esperienza. Nel simpatizzare con gli altri, realizziamo e introduciamo degli *standard* di approvazione e appropriatezza. Questi standard sono in parte già influenzati dalla prospettiva dello spettatore imparziale che abbiamo interiorizzato. Laddove tuttavia ci si presenti una situazione di incertezza, si rende necessario un nuovo sforzo immaginativo esplicito: ci chiediamo se lo spettatore imparziale simpatizzerebbe o meno con la situazione. I risultati di tale sforzo finiscono così per influenzare a loro volta i criteri di appropriatezza e i meccanismi di simpatia. In tal modo, un punto di vista disinteressato interiorizzato dirige e organizza in modo più o meno consapevole la direzione e l'ampiezza dei nostri interessi.

²⁰ A. Smith, *Teoria dei sentimenti morali*, cit., p. 181.

Riassumendo: nella teoria morale di Smith la motivazione dell'interesse proprio è plasmata e contenuta a monte dal principio orizzontale della simpatia – la capacità di immedesimarsi con il sentire appropriato a una determinata situazione – e dal principio verticale e internalizzato dello spettatore imparziale – la persona interiore che giudica le nostre azioni e i nostri pensieri²¹. L'interesse proprio dell'essere umano che vive nella società civilizzata è riplasmato, raffinato, trasfigurato dal principio della simpatia e dal giudizio dello spettatore interiorizzato. Attraverso l'opera plasmatrice della simpatia, l'influsso dell'istanza terza dello spettatore imparziale e la mediazione del desiderio di essere apprezzati dagli altri, l'interesse proprio plasmato a monte dal processo di socializzazione diventa la guida dell'individuo nel tentativo di migliorare la sua propria condizione. Il presunto granito dell'interesse proprio non rappresenta mai un principio d'azione individuale opposto alla forza meramente oppressiva del sociale. L'interesse è codificato socialmente²².

John Dewey e il superamento del disinteresse

Lo schema presentato nella sezione introduttiva dell'articolo presuppone una netta divisione del lavoro concettuale tra interessi e valori. Gli interessi danno conto del perseguimento del vantaggio individuale, in particolar modo economico; i valori ci permettono di comprendere la dimensione disinteressata dell'agire umano. Tale divisione dipende strettamente da una concezione ristretta dell'interesse come *self-interest*. Cosa accade tuttavia nel momento in cui emerge una definizione più ampia dell'interesse? Tale concezione è presente già nell'autore che un'ampia letteratura individua come il progenitore dell'*homo oeconomicus*. In Smith il *self-interest* è almeno parzialmente formattato dalla simpatia e dall'introiezione dello spettatore imparziale. Questo significa che l'agire sociale è connotato da una dimensione difficilmente riducibile tanto all'interesse puramente egoistico, quanto al puro disinteresse. L'essere umano si interessa e

²¹ Cfr. H. J. Keppler, *op. cit.*

²² Su tale punto concordano sia gli interpreti che tentano di ripensare la filiazione dell'*homo oeconomicus* dal pensiero di Smith (H. J. Keppler, *op. cit.*), sia gli autori che invece ritengono vada reciso tale presunto legame storico: cfr. S. Cremaschi, *Adam Smith antiutilitarista*, «La società degli individui» 8 (2005), pp. 17-32.

simpatizza con gli altri attraverso un complicato intreccio di interessi auto-riferiti e tendenze sociali. Un intreccio che rende i confini tra interessi e valori più ambigui.

Tale ambiguità si acuisce nel momento in cui adottiamo la prospettiva di John Dewey, un autore che ha ulteriormente radicalizzato il processo di arricchimento del concetto di interesse. Dewey costruisce la sua versione del concetto di interesse a partire dalle sue opere psicologiche e pedagogiche, e la approfondisce nei suoi saggi dedicati alla teoria sociale e politica. È tuttavia nell'opera matura dedicata all'etica, ossia la versione del 1932 della *Ethics* scritta a quattro mani con James Hayden Tufts, che troviamo forse la formulazione più articolata della concezione deweyana dell'interesse. Due aspetti risultano centrali ai fini della presente discussione. In primo luogo, Dewey rifiuta esplicitamente la riduzione dell'interesse al *self-interest*. In tale prospettiva, l'interesse viene definito come necessariamente soggettivo e oggettivo:

Chiamiamo interesse ogni caso concreto di unione di un Io in azione con un oggetto e un fine. [...] Un interesse è, in breve, la direzione dominante dell'attività, e in questa attività il desiderio si unisce a un oggetto da perseguire in una scelta decisiva. Senza impulso e desiderio, non si ha alcun coinvolgimento in una linea di condotta; si è indifferenti, contrari, non interessati. D'altra parte, un interesse è oggettivo; il nostro cuore è fissato su qualcosa. Non si dà nessun interesse in generale o nel vuoto; ogni interesse richiede imperativamente un oggetto a cui è legato e per il cui benessere o sviluppo è attivamente sollecitato²³.

In secondo luogo, l'ampliamento del concetto di interesse rende obsoleto il riferimento a una dimensione disinteressata dell'agire umano. Nel saggio del 1932 Dewey argomenta in tale direzione focalizzandosi sulla dimensione etica e morale. In tale ambito, il disinteresse non è né condizione necessaria, né condizione sufficiente affinché vi sia un comportamento virtuoso. Le virtù infatti non dipendono dal presunto carattere disinteressato delle nostre azioni, quanto piuttosto dalla qualità degli interessi che esse incorporano:

²³ J. Dewey-J. H. Tufts, *Ethics*, in J. A. Boydston (ed.), *The Later Works of John Dewey, 1925-1953*, Southern Illinois University Press, Carbondale 2008, vol. VII, pp. 320-321, trad. mia.

È assurdo supporre che la differenza tra la persona buona e la persona cattiva consista nel fatto che la prima non abbia alcun interesse – o nessuna preoccupazione profonda e intima che porta alla soddisfazione intima personale – in ciò che fa, mentre la persona cattiva è quella che ha un interesse personale nelle sue azioni. Ciò che fa la differenza tra le due è piuttosto la qualità dell'interesse che li caratterizza. Poiché la qualità dell'interesse dipende dalla natura dell'oggetto che lo suscita e al quale è legato, dal fatto che sia banale, importante; stretto, ampio; transitorio, duraturo; esclusivo, inclusivo in esatto accordo con l'oggetto²⁴.

La mossa teorica di Dewey permette un passo ulteriore e forse definitivo in direzione della rottura dell'identificazione tra interesse e interesse proprio. Smith ha messo in chiaro come il *self-interest* a cui necessariamente ci appelliamo in larga parte degli scambi e delle interazioni sociali che caratterizzano la vita sociale moderna sia in parte riplasmato dalle nostre tendenze sociali e dalle relazioni con gli altri. Dewey radicalizza la mossa di Smith, e punta a rendere il concetto di disinteresse totalmente obsoleto. Ciò che conta è la qualità dell'interesse e del rapporto che intratteniamo con il suo oggetto. In tal modo, Dewey disarticola anche l'ultimo possibile residuo di disinteresse ancora presente nell'opera di Smith, ossia lo spettatore imparziale. Nel discutere il tema delle virtù, Dewey sostiene che esse non siano caratterizzate dal disinteresse, ma al contrario da interessi genuini e completi. L'imparzialità è una caratteristica fondamentale di tali interessi virtuosi. Tuttavia, l'imparzialità dal punto di vista di Dewey assume delle caratteristiche differenti rispetto a quelle che Smith aveva attribuito allo spettatore imparziale²⁵. Se Smith infatti insisteva sul carattere terzo e astratto rispetto agli interessi vigenti, Dewey definisce esplicitamente l'imparzialità nei termini di una specifica organizzazione degli interessi: «L'equità richiede che quando si deve agire in relazione ad altri, non importa se amici o estranei, concittadini o stranieri, si debba avere una misura di valore uguale e uniforme per quanto riguarda gli interessi degli altri»²⁶. Neanche l'imparzialità richiede dunque un'attitudine disinteressata.

²⁴ Ivi, p. 296, trad. mia.

²⁵ Per una discussione più ampia delle differenze e delle continuità tra Dewey e Smith rispetto alla simpatia e alla concezione generale dell'etica, cfr. C. Henne, *art. cit.*

²⁶ J. Dewey, *op. cit.*, p. 257.

Il bisogno di introdurre il concetto di disinteresse sembra dunque dipendere dall'adozione di una concezione molto ristretta di interesse, totalmente appiattita sulla dimensione del *self-interest*. Questa necessità viene meno nel momento in cui, sulla scorta di John Dewey, si adotta una concezione ricca dell'interesse. Questa concezione può essere riassunta in due caratteristiche²⁷. In primo luogo, l'interesse è dotato sia di una componente soggettiva, che di una componente oggettiva. La componente soggettiva consiste nel fatto che il soggetto è toccato da qualcosa, sviluppa una premura che va in tale direzione. La componente oggettiva è invece dovuta alla possibilità di incanalare tale interessamento in una condotta organizzata. Non si dà interesse, se il nostro presunto interessarci a qualcosa si limita a un semplice invaghimento soggettivo, e non diventa capace di dare forma, organizzazione e direzione al nostro agire. In secondo luogo, l'interesse riguarda sempre un determinato sé. E tuttavia, ciò non significa che ogni interesse del sé sia egoistico. L'essere totalmente assorbiti da un'altra persona e dal suo bene in un momento specifico della nostra vita è ovviamente qualcosa che riguarda il nostro sé, che lo coinvolge profondamente. Eppure, con ogni evidenza, non si tratta di un interesse egoistico. Se è innegabile che ogni interesse sia un *interest of the self*, non per questo allora ogni interesse è un *self-interest*.

Emerge chiaramente come l'adozione di una concezione ampia dell'interesse permetta un impiego di tale concetto capace di coprire ciò che prima ricadeva nella sfera del disinteresse. L'altruismo diventa una specifica direzione e organizzazione dell'interesse, piuttosto che l'espressione di un'attitudine disinteressata. Il pieno assorbimento in una pratica che ci spinge a mettere in secondo piano il nostro egoismo appare come una potente intensificazione del nostro interesse, e non il prodotto di un presunto disinteresse. In breve: nel momento in cui adottiamo la concezione deweyana dell'interesse, l'uso del concetto di disinteresse sembra diventare obsoleto e non necessario. Ma forse lo stesso vale anche per il concetto di valore? L'ampliamento del

²⁷ Per una discussione più dettagliata del concetto di interesse in Dewey, mi permetto di rimandare a M. Santarelli, *La vita interessata. Una proposta teorica a partire da John Dewey*, Quodlibet, Macerata 2019. Sul rapporto tra interessi e valori in Dewey, si veda S. Alexandratos, *Values and Experience in Dewey's Social Philosophy*, Manuscript. Per una prospettiva ampia sul pensiero di Dewey in senso socio-politico, cfr. R. Frega, *Pragmatism and the Wide View of Democracy*. Palgrave MacMillan, Basingstoke 2019. Per un quadro generale del pensiero deweyano, cfr. R. Calcaterra, *Idee concrete. Percorsi nella filosofia di John Dewey*, Marietti, Genova-Milano 2011.

dominio degli interessi permette di fare a meno dei valori?

Possiamo fare a meno dei valori? La proposta di Martin e Lembo

Non stupisce che John Levi Martin e Alessandra Lembo si riferiscano esplicitamente a Dewey, nel momento in cui pongono radicalmente la questione presentata nella sezione introduttiva del presente articolo: una volta che adottiamo una concezione ricca dell'interesse, abbiamo ancora bisogno di un concetto problematico come quello di valore?

Gli autori rispondono negativamente a tale questione. In particolare, Martin e Lembo ritengono che il concetto di interesse permetta di evitare alcuni importanti problemi legati alla concezione sociologica di valore. In primo luogo, il cosiddetto problema del *mismatch* tra valore e comportamento: il fatto che una persona si dichiari sinceramente devota a un determinato valore non ci permette di prevedere come questa persona si comporterà in un contesto specifico. Il fatto che il nostro vicino di casa abbia a cuore la libertà non basta a farci intuire se tale valore verrà applicato in egual modo nel suo rapporto con i singoli vicini, o se non se sia selettivamente indirizzato verso le persone che percepisce come più vicine. Al contrario, l'interesse sembra assottigliare il *gap* tra orientamento valoriale astratto e comportamento concreto: noi ci interessiamo semplicemente ad alcune cose piuttosto che altre, senza la necessità di dovere astrarre questi orientamenti sotto forma di entità concettuali a cui diamo il nome di "valori".

In secondo luogo, il riferimento agli interessi permette di allentare la dicotomia tra essere e dover essere che i valori rendono irrisolvibile. Mentre i valori sono delle concezioni normative astratte che misteriosamente si incarnano nelle cose e nelle nostre relazioni con esse, gli interessi sono già parte delle cose che facciamo, modalità con cui ci interessiamo a qualcosa e a qualcuno. Questo dà luogo a conflitti tra interessi, tra interessi e aspettative, tra interessi e conseguenze che, pur essendo spesso di difficile risoluzione pratica, non conducono tuttavia alle dicotomie tra essere e dover essere e astratto e concreto, a cui i valori danno inevitabilmente origine. Martin e Lembo non credono con ciò che i valori siano meramente coperture ideologiche degli interessi e che siano pienamente riducibili a questi ultimi²⁸. La

²⁸ J. L. Martin-A. Lembo, *art. cit.*, p. 88.

loro ipotesi è che un concetto di interesse arricchito – sulla scorta di Dewey – permetta delle analisi della vita sociale e della sua complessità meno problematiche rispetto al concetto di valore.

La ricostruzione di Martin e Lembo è condivisibile sotto almeno tre aspetti. In primo luogo, essa ha il merito di mettere in luce un paradigma dell'interesse alternativo al *self-interest*, e incentrato sull'opera in tal senso fondamentale ma ancora trascurata di John Dewey. In secondo luogo, da tale paradigma viene giustamente dedotto il carattere obsoleto dell'idea di disinteresse, soprattutto se quest'ultima viene intesa come l'opposto dell'interesse. Tale opposizione non permette di cogliere la natura, il funzionamento e le modalità di funzionamento di quel tipo specifico di interessi che rende possibile tutto ciò che accade nella sfera del presunto "disinteresse"²⁹. In terzo luogo, e in conseguenza dei due punti precedenti, il superamento del paradigma del *self-interest* e l'obsolescenza del concetto di disinteresse rendono i confini tra interessi e valori più sfumati. È davvero difficile cogliere la differenza tra la frase: "lo sport è uno dei miei interessi principali, un interesse del quale vado orgoglioso e che credo debba essere supportato dalla società intera per i suoi effetti benefici sulla socialità, l'educazione e i rapporti sociali", e l'affermazione: "lo sport per me è un valore importante".

Tuttavia, i tre punti precedenti non implicano il fatto che il concetto di valore possa e debba essere soppiantato dal concetto di interesse. Riprendiamo l'esempio dello sport. È davvero complesso immaginare che lo sport sia un valore per una determinata persona, senza che quest'ultima sia interessata a esso in una qualche misura. Pensiamo ad esempio alla seguente affermazione: "per me lo sport è un valore, però non faccio sport, non lo guardo, non accompagno i miei figli a basket, e mi risulta indifferente il fatto che lo Stato incoraggi o meno l'attività sportiva". Difficile pensare che in un caso del genere siamo di fronte a un valore, e il motivo di tale difficoltà è la totale assenza di interessi che reggano e incarnino tale valore.

Ma l'interesse è anche condizione sufficiente, oltre che necessaria, affinché si dia un valore? Questa domanda non troverà una risposta univoca nel presente articolo. Eppure, va quantomeno menzionato un motivo che spinge a rispondere negativamente a tale questione. Questo motivo ha a che fare con la dimensione del desi-

²⁹ P. Bourdieu, *L'Intérêt au désintéressement. Cours au Collège de France (1987-1989)*, Seuil, Paris 2022.

derabile in quanto eccedente rispetto alla dimensione di ciò che è semplicemente desiderato. Come affermano tra gli altri Kluckhohn e Joas³⁰, i valori possono essere intesi come delle concezioni affettivamente connotate di ciò che è desiderabile. Martin e Lembo contestano tale definizione: «Preso alla lettera, ciò significa che se qualcuno che ha una brama persistente di carne umana cruda da mangiare, e ne è consapevole, allora nel momento in cui afferra e divora uno dei suoi vicini sta agendo secondo i valori. Dato che abbiamo già una parola per questo – desiderio – non è chiaro cosa si aggiunge definendo tutto ciò in termini di valori»³¹.

Credo che su questo punto Martin e Lembo sottovalutino la differenza tra desiderato e desiderabile, e il ruolo che essa può svolgere nel distinguere interessi e valori. Hans Joas ha discusso in dettaglio la natura e la funzione di tale distinzione³². A differenza di ciò che viene semplicemente desiderato, il desiderabile va inteso come ciò che è ritenuto *degno* di essere desiderato. Riprendendo le tesi di Harry Frankfurt³³ e di Charles Taylor³⁴, Joas mette in luce il ruolo che tale dimensione del desiderabile svolge nelle nostre valutazioni. In quanto *desiderabili*, i valori non rappresentano soltanto l'oggetto delle nostre valutazioni positive, ma anche e soprattutto costituiscono un punto di vista a partire da cui possiamo valutare altri beni, oggetti, persone e situazioni. Se ci impegniamo a credere nel valore della legalità, questo implica sia valutare positivamente la legalità, sia adottare il punto di vista di tale valore per giudicare altre cose che vogliamo e che desideriamo. Desideriamo con forza le bellissime mele che pendono dall'albero del vicino, ma purtroppo le ha già vendute a un suo amico. L'unico modo in cui possiamo prenderle è un agevole furto notturno. Ma rifiutiamo questa opzione, perché è *indesiderabile* dal punto di vista del nostro valore della legalità. Ciò che avviene in

³⁰ C. Kluckhohn, *Values and Value-Orientations*, in T. Parsons-E.A. Shils, (eds.), *Toward a General Theory of Action*, Harvard University Press, Cambridge 1954, pp. 388-433; H. Joas, *The Cultural Values of Europe: an Introduction*, in Id. (ed.), *The Cultural Values of Europe*, Liverpool, Liverpool University Press 2008, pp. 1-21.

³¹ J.L. Martin-A. Lembo, *art. cit.*, p. 66, trad. mia.

³² H. Joas, *Come nascono i valori*, trad. it. di M. Santarelli, Quodlibet, Macerata 2021, spec. pp. 213-220.

³³ H. Frankfurt, *Freedom of the Will and the Concept of a Person*, «Journal of Philosophy» 67/1 (1971), pp. 5-20.

³⁴ C. Taylor, *Radici dell'io. La costruzione dell'identità moderna*, trad. it. di R. Rini, Feltrinelli, Milano 1993.

questo caso non è un semplice scontro tra desideri, ma è al contrario una tensione facilmente risolvibile tra un nostro desiderio e un nostro valore, che in quanto tale funziona come criterio di valutazione. Continuiamo a pensare che le mele siano buone e che sarebbe bello poterne usufruire. Ma l'unico modo di realizzare questo piacere che ci viene in mente è oggetto di una valutazione negativa dal punto di vista del valore della legalità. Al contrario, ci capita spesso di desiderare alcune cose, senza con ciò assumerle come criterio di valutazione per altri desideri.

L'esempio dello sport può tornare di nuovo utile in tal senso. Maria e Chiara giocano regolarmente a calcio a 5, almeno una volta a settimana. Tuttavia, Maria vede nello sport qualcosa in più rispetto a Chiara. Per quest'ultima, il calcetto è un passatempo interessante, che coltiva regolarmente, ma questo non la spinge a pensare che anche le altre persone dovrebbero avere tale passatempo, e che dovrebbero considerarlo più degno rispetto a una serata dedicata ai videogiochi di calcio. Maria invece pensa che lo sport sia importante, che i bambini e le bambine vadano educati/e allo sport sin dall'infanzia, che i campi da calcetto dovrebbero essere gratis e ben tenuti. È chiaro come il calcetto sia un interesse di entrambe, ma è altrettanto chiaro come nel caso di Maria ci sia qualcosa in più. Per Maria lo sport è desiderabile, e rappresenta dunque un criterio a partire da cui si possono valutare e rivalutare altri aspetti della propria vita individuale e della vita collettiva. Le altre attività e le altre passioni saranno dunque giudicate anche dal punto di vista di ciò che esse comportano al livello del valore dello sport.

Il concetto di valore serve probabilmente a dare conto di questa eccedenza, di questo scarto tra desiderato e desiderabile. Una concezione ampia di interesse, come quella adottata da Martin e Lembo sulla scorta di Dewey, rende possibile una comprensione più raffinata degli intrecci necessari tra interessi e valori. Eppure, non necessariamente rende il concetto di valore obsoleto. La dimensione della desiderabilità è il territorio di confine che ancora divide gli ambiti – sempre più vicini, sempre più intrecciati – degli interessi e dei valori.

Conclusioni

Nel presente articolo è stata discussa la questione del rapporto tra valori e interessi, a partire dall'analisi della relazione tra interesse

e *self-interest*. A tale riguardo, sono stati ricostruiti e discussi due passaggi. In primo luogo, nonostante una vulgata di lungo corso lo identifichi con il principale ispiratore e anticipatore del paradigma dell'*homo oeconomicus*, Adam Smith ritiene che gli interessi propri e personali siano parzialmente plasmati dall'orientamento verso gli altri. In tal senso, un ruolo cruciale viene svolto dal meccanismo orizzontale della simpatia e dal meccanismo verticale dello spettatore imparziale. La prospettiva di Smith – e qui arriva la seconda tesi – viene radicalizzata dalla concezione di interesse sviluppata da Dewey. Questa radicalizzazione consiste essenzialmente in due passaggi: la definizione dell'interesse come soggettivo e oggettivo; l'esautorazione del concetto di disinteresse, ormai esplicitamente considerato come obsoleto. Pertanto, sull'asse Smith-Dewey è possibile costruire una duplice tesi: l'interesse non è riducibile al *self-interest*; questo ampliamento del dominio di significato del concetto di interesse rende non necessario e ridondante ogni riferimento al disinteresse.

Da quest'ultima conclusione deriva una tentazione: fare a meno del concetto di valore. Nella parte conclusiva, abbiamo tentato di argomentare in tale direzione ricostruendo la recente proposta di Lembo e Martin. La conclusione provvisoria a cui giunge il presente articolo è la seguente: l'arricchimento dell'interesse rende certamente più sfumata e problematica la distinzione tra quest'ultimo concetto e quello di valore. Eppure, il delitto è ancora imperfetto. L'eccedenza del desiderabile rispetto al desiderato fa sì che la dimensione dei valori presenti ancora uno spessore non del tutto riducibile al piano degli interessi.

Università di Bologna
matteo.santarelli4@unibo.it