

GreenWebEconomics: Manifesto

C'è un sentiero stretto e impervio, lungo il quale si sono incamminati solitari alcuni grandi pensatori eterodossi nel corso degli ultimi cinquant'anni. Questi pensatori rispondono ai nomi di Ernst Friedrich Schumacher, Konrad Lorenz, Peter Drucker, John Kenneth Galbraith. E altri ancora se ne potrebbero aggiungere, da Adriano Olivetti e Fritjof Capra fino a, più recentemente, Serge Latouche. Ciò che li accomuna, al di là delle diversità di studi, interessi, caratteri, è il tentativo di delineare un'economia più giusta, al servizio dell'uomo, fatta di imprese «a misura d'uomo». Un'economia il cui sogno non sia crescere all'infinito ma evolvere in armonia con l'ambiente. La loro visione dell'economia, subordinata sempre a un obiettivo di «giusta società», coincide con la nostra idea di GreenWebEconomics. Essa rappresenta dunque il fondamento culturale su cui si basa la GreenWebEconomics che è l'oggetto di questo libro e per questo ve la proponiamo: è il nostro Manifesto, la carta dei valori della GreenWebEconomics. Ed è a partire da questa carta che la rivoluzione della GreenWebEconomics, la quale unisce le due più grandi innovazioni del XXI secolo, il Green e il Web, può riuscire a trasformare l'economia grigia, de-umanizzata e cinica che ci contraddistingue in una nuova economia verde e cooperante, profondamente umanizzata, molto più ugualitaria e coraggiosa.

Scriveva Schumacher nel 1973, a proposito della necessità di riportare l'uomo al centro dell'agire economico come protagonista e non come merce, e in merito al fatto che l'ambiente di lavoro dovesse essere «a misura d'uomo» e non una grande e alienante organizzazione:

Qual è il significato di democrazia, libertà, dignità umana, tenore di vita, autorealizzazione, appagamento? È una questione di beni o di persone?

Certamente, è una questione di persone. Ma le persone possono essere veramente sé stesse solo all'interno di gruppi piccoli e intelligibili¹.

E, sempre nello stesso anno, il Premio Nobel per la medicina Konrad Lorenz scriveva a proposito dell'alienazione indotta dalle grandi organizzazioni e dalla standardizzazione:

L'uomo non è stato costruito nel corso della filogenesi per essere trattato come una formica o come una termite, elementi anonimi e intercambiabili di una collettività di milioni di individui assolutamente uguali tra loro².

E sui nefasti effetti della competizione eccessiva tra individui (non solo per l'individuo, anche per la qualità dell'agire economico) resi «intercambiabili», egli inoltre aggiungeva:

La competizione fra uomo e uomo agisce come nessun fattore biologico ha mai agito [...], e distrugge con freddezza e diabolica brutalità tutti i valori [...], mossa esclusivamente dalle più cieche considerazioni utilitaristiche³.

Considerazioni utilitaristiche che in termini di risultati economici complessivi non convergono (!), perché producono giochi a somma zero. In altri termini, nel comportamento «cane mangia cane» Lorenz intravedeva non soltanto l'alienazione indotta dalla mercificazione dell'uomo, ma anche la profonda inefficacia in termini di qualità dell'agire economico. Infatti, come chiunque abbia lavorato in un'azienda ben sa, un ambiente di lavoro improntato sulla paura di essere superati dai concorrenti, sulla paura di diventare poveri, sulla paura di prendere decisioni sbagliate che potrebbero costare il posto, è esattamente il luogo meno innovativo, meno produttivo ed economicamente meno efficace che ci sia, oltre che essere un luogo in cui l'uomo è un alienato. Ma è anche un luogo in cui pochi comandano su moltissimi usando il «bastone» di quella paura. Un luogo in cui ci si batte per la conquista e la conservazione del potere e non per l'esercizio della responsabilità o per la creazione di cose utili.

Queste critiche al mito della grande azienda e al suo essere luogo in cui il potere prevale sulla responsabilità, in cui la capacità di produrre vero valore è minima, e in cui pochissimi sono strapagati sfruttando moltissimi altri, sono centrali anche nel pensiero di uomini come Drucker e come Galbraith.

Scriveva Drucker in uno dei suoi ultimi libri⁴:

Ho gravi riserve in merito al capitalismo quale sistema, in quanto esso idolatra l'economia come il principio e la fine di tutto. È un concetto unidimensionale. Per esempio, ho sovente avvertito i manager che un rapporto salariale di 20 a 1 fra i senior executives e i comuni impiegati sia un limite oltre il quale non possano andare, a meno che non desiderino che le loro aziende siano colpite dal risentimento e da un declino morale. Oggi, io credo sia socialmente e moralmente imperdonabile quando i manager riservano enormi profitti per sé mentre licenziano gli operai. Come società, noi pagheremo un prezzo pesante per il disprezzo che questo costume indurrà fra i middle manager e gli operai. In poche parole, tutto il valore dell'uomo in quanto tale, e di cosa significhi il trattarlo come tale, non è parte del calcolo economico proprio del capitalismo. Per cui, non è certo un bene per nessuna società che un sistema di vedute così ristrette domini la nostra vita.

E Galbraith, riferendosi ai top manager delle grandi multinazionali e quasi riecheggiando le preoccupazioni di Drucker:

Per come ora stanno le cose, noi permettiamo a coloro che detengono il potere grande incompetenza e ricchissime retribuzioni. Io vedo in questo uno dei grandi problemi irrisolti del nostro tempo. E giacché è tutto perfettamente legale, io lo chiamo la «frode innocente»⁵.

Mentre sono le piccole imprese, con il loro maggior grado di umanità e fiducia, e quindi con quella superiore capacità di creare innovazione e valore che discende da una simile condizione di lavoro, a essere viste come l'organizzazione ideale a cui tendere.

Nelle parole di Schumacher:

Già quando passiamo dalla piccola alla media dimensione, la relazione tra la proprietà e il lavoro si attenua e l'impresa privata tende a diventare impersonale [...]. Nella piccola azienda la proprietà è connaturale, fruttifera, e giusta [...]. Nella grande azienda, la proprietà è una invenzione fatta per il proposito di permettere, ad azionisti privi di una vera funzione, di vivere sfruttando il lavoro altrui. E questo non è solo ingiusto, ma rappresenta anche un fatto di difficile comprensione che distorce ogni relazione all'interno dell'impresa⁶.

Così come in quelle di Drucker:

Dove il management americano ha fatto straordinariamente bene è nelle imprese di media dimensione, che sono anche il luogo dove si concentra la crescita nell'economia. «Media impresa» è un termine molto impreciso, ma nel panorama dell'economia mondiale queste aziende sono cresciute molto meglio e molto più velocemente di quelle grandi⁷.

L'ultimo elemento che accomuna questi pensatori nella loro visione che, partendo dall'individuo e attraverso l'impresa, arriva al sistema economico e alla società nel suo complesso (e non viceversa), è un profondo scetticismo nei confronti dell'idolatria della crescita e del PIL, in favore invece di una società dove a contare siano la qualità dello sviluppo e la sua sostenibilità ambientale e sociale.

Come scriveva Schumacher:

La sostanza dell'uomo non può essere misurata dal Prodotto Interno Lordo⁸.

E in un modo che oggi suona profetico, egli diceva anche:

Il fatto che la crescita economica [...] non si ponga un limite preciso finisce necessariamente per tradursi in un problema di decisiva importanza, quando guardiamo ad essa dal punto di vista delle scienze ambientali. Una filosofia di vita che ricerchi la piena realizzazione solo attraverso l'ostinato conseguimento del proprio benessere – in poche parole, il materialismo, non va bene per questo mondo, perché in sé non contiene nessun principio limitativo, mentre l'ambiente nel quale esso opera è precisamente limitato⁹.

Il punto centrale della sua critica si fondava su di un'osservazione sostanziale: non si può crescere all'infinito in un sistema, l'ambiente, che è finito.

Anche Fritjof Capra, fin dal 1985 e ancora nel 2002¹⁰, ribadiva il medesimo concetto scrivendo¹¹:

Il fine ultimo dell'attuale teoria e pratica economica, ovvero la ricerca di una continua e generalizzata crescita economica, è evidentemente insostenibile, dato che una crescita illimitata su di un pianeta che è, per definizione, limitato, può soltanto condurre alla catastrofe.

Il problema è la nostra tendenza a concepire lo sviluppo in termini di crescita e non di evoluzione. In questo errore di prospettiva, al di là degli interessi in gioco che in non pochi casi spingono per il «crescere a ogni costo», un peso rilevante lo gioca il fatto che la «crescita zero» sia vista come uno spauracchio e come l'anticamera della povertà. Cosa che di per sé non è affatto scontata. Innanzitutto perché crescita zero non significa *non fare nulla*. Ma significa almeno lavorare, produrre e vendere *quanto si è fatto l'anno prima*.

E in secondo luogo perché questa logica non si cura di valutare la qualità, ma solo la quantità di ciò che si è fatto. E se si producesse e vendesse in valore lo stesso ammontare dell'anno precedente ma con una «qualità» (dei processi, del lavoro, dei prodotti) di molto superiore? Evidentemente, non sarebbe la stessa cosa. Anche qui Schumacher aveva intravisto la soluzione, che è quella di pensare allo sviluppo in termini di *fare di meglio* invece che *fare di più*. Lo dimostra un paese come la Danimarca, che negli ultimi venti anni è cresciuto a tassi moderati (modesti, per il «partito della crescita») e che, grazie a una contestuale «qualità» dello sviluppo elevata (innovazione, istruzione, investimenti in infrastrutture), oggi è il paese che più di ogni altro ha saputo incrementare il suo PIL abbassando le emissioni di CO₂, e che ha la più bassa diseguaglianza sociale al mondo associata alla più elevata mobilità sociale intragenerazionale (vale a dire la probabilità che ha un individuo, pur nascendo povero, di diventare ricco nell'arco della sua vita grazie alle proprie capacità). Viceversa, in molti casi negli ultimi anni si sono rilevati aumenti della diseguaglianza economica e sociale all'interno di paesi che hanno realizzato incrementi molto rilevanti del prodotto interno lordo. Non è quanto cresci, ma come cresci.

Per cui la GreyEconomics, cioè l'economia della crescita infinita, non solo depauperava le risorse limitate del nostro pianeta, ma nemmeno ridistribuisce equamente gli introiti di quella crescita tra coloro che hanno contribuito a determinarla. Lo dicono le cifre: la GreyEconomics è un'economia che tutela sempre di più chi è già ricco¹² (e lo prova anche il fatto che i patrimoni dei ricchi sono oggi già più che sostanzialmente risaliti oltre il livello pre-crisi 2008) mentre non tutela chi è povero e nemmeno più la classe media. Non solo, nella ripresa economica post-crisi in atto l'accaparramento della nuova ricchezza prodotta vede grandemente prevalere i pochi molto abbienti, che lasciano le

briciole a tutti gli altri. I dati sono incontrovertibili: a godere della crescita sono i possessori di capitale, non coloro che lavorano. Negli Stati Uniti i profitti delle imprese sono cresciuti di 528 miliardi di dollari da quando la ripresa è incominciata, ma in parallelo i salari sono cresciuti di meno di 1/3: 168 miliardi di dollari. Il dato non cambia se guardiamo a un paese come la Germania, dove i profitti sono cresciuti di 113 miliardi di euro e i salari solo di 36. Per non parlare dell'Inghilterra, dove i profitti delle imprese sono cresciuti di 14 miliardi di euro e i salari sono diminuiti di 2¹³. Dunque la «società» della crescita quando va in crisi tutela i ricchi e fa pagare il prezzo al cetto medio e basso, e quando riparte favorisce i ricchi e lascia poco o nulla agli altri. Una cosa è certa: questa società non si può definire «fair» nel senso in cui la descrisse John Rawls, come

una società in cui un nuovo arrivato sarebbe comunque felice di essere nato, anche se non avesse conosciuto in anticipo la propria posizione sociale¹⁴.

Per uscire da questo meccanismo a partire da una società improntata alla crescita continua che funziona alimentando disuguaglianza come quella attuale, e riuscire invece a evolvere verso una società eco-sostenibile improntata alla qualità dello sviluppo, in cui tutti prendano equamente parte alla distribuzione di ricchezza che hanno prodotto, occorre far sì che il plusvalore (sì, il plusvalore) ricada effettivamente in capo a coloro che lo creano. A questo proposito, ancora una volta Schumacher aveva guardato nella direzione giusta¹⁵:

L'economia del gigantismo e dell'automazione è un residuo delle mentalità e delle abitudini del diciannovesimo secolo ed è del tutto inadeguata a risolvere qualsivoglia dei reali problemi odierni. Un sistema di pensiero completamente nuovo è necessario, un sistema fondato sull'attenzione verso le persone e non, primariamente, verso i beni [...] Esso si potrebbe riassumere nella frase, «produzione dagli individui», piuttosto che «produzione di massa».

Con il concetto di «production by the masses» Schumacher ovviamente non si riferiva a un comunismo di ritorno, bensì a una visione di economia sostenibile il cui fulcro organizzativo fosse rappresentato da

quelle che lui chiamava le «smallness»: piccole imprese di tipo cooperativo al cui interno il rapporto di lavoro era improntato alla fiducia e al rapporto umano. Il concetto di smallness era giusto. Ma il problema fino ad oggi è che esso è rimasto «minoritario» nella nostra società. Il motivo è stato la scalabilità inferiore della piccola e media impresa rispetto alla grande impresa, a causa dei costi troppo elevati di cooperazione tra individui fra di loro «lontani». Oggi non è più così. La ragione è l'avvento del Web. Alla giusta visione di Schumacher mancava infatti una leva che aumentasse grandemente i benefici derivanti alle piccole imprese dalla cooperazione trust-based, e che potesse al tempo stesso ridurre drasticamente i costi di cooperazione a distanza tra le persone. Questa leva è il Web. E l'innesto della GreenEconomics sul quel grande network cooperativo globale che è il Web può realizzare la visione di Schumacher negli anni a venire. Ecco perché abbiamo intitolato il nostro libro *GreenWebEconomics*.

Mentre i media guardano alla vecchia economia – quella delle grandi banche e delle multinazionali globalizzate – c'è una nuova economia che silenziosamente si sta diffondendo attraverso la rete globale di Internet, che si ispira al concetto Green del *fare il massimo utilizzando il minimo* (il *parsimony principle*), e che è già leader nell'unico vero indicatore economico che conterà in futuro: quello del *brain capital*. Questa nuova economia è intrinsecamente più egualitaria, democratica e intelligente di quella vecchia e il suo DNA è in contrapposizione con quella vecchia. È un'economia «di specie differente», più evoluta e destinata a sopravanzare prima, trasformare o sostituire poi, la GreyEconomics.

Nel corso di questo libro descriveremo i tratti salienti della GreenWebEconomics e le ragioni per cui essa è sostanzialmente differente rispetto alla GreyEconomics (la vecchia economia). Successivamente approfondiremo le aree dell'economia, dell'impresa e del management in cui sono più profondi i cambiamenti indotti dalla GreenWebEconomics. Cercheremo poi di illustrare come la GreenWebEconomics potrebbe cambiare, e in modo migliore, due mercati «simbolo» della GreyEconomics come l'automobile e la casa. Quindi punteremo l'obiettivo sui nuovi business model che si posizionano all'intersezione tra il Green e il Web. E infine sottolineeremo come la GreenWebEconomics sia un cambiamento epocale e antropologico, che modifica la nostra società alla radice e che ci richiede una diversa prospettiva rispetto ai