

## 7

Adam Smith  
**L'origine della divisione  
del lavoro**

A. Smith,  
«Del principio che dà  
origine alla divisione  
del lavoro»,  
in *La ricchezza  
delle nazioni*,  
trad. di F. Bartoli,  
C. Camporesi,  
S. Caruso, Roma,  
Newton Compton,  
2008, pp. 72-74

Nel 1776 Adam Smith pubblica l'*Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni*. Si tratta di un'analisi dei meccanismi economici della società, che dovrebbe rappresentare un utile strumento per l'uomo di governo. L'opera è divisa in cinque libri: il primo si occupa «delle cause del progresso nella capacità produttiva del lavoro e dell'ordine secondo cui il prodotto viene naturalmente a distribuirsi tra i diversi ceti della popolazione»; il secondo «della natura, dell'accumulazione e dell'impiego dei fondi», cioè dei capitali; il terzo «del diverso progresso della prosperità nelle diverse nazioni»; il quarto «dei sistemi di economia politica»; il quinto «del reddito del sovrano o della repubblica».

Il primo libro inizia con l'analisi della divisione del lavoro, che Smith considera «la causa principale del progresso nelle capacità produttive del lavoro». Dopo aver mostrato i vantaggi procurati dalla divisione del lavoro, nel capitolo II, che qui proponiamo integralmente, Smith spiega come essa non sia l'effetto di un'intenzione consapevole di ottenere vantaggi da parte degli uomini, ma sia la conseguenza necessaria, che si è manifestata in maniera lenta e graduale nel tempo, dell'inclinazione umana a trafficare e a barattare; inclinazione che consiste nel fare leva sull'interesse personale, persuadendo gli altri dei vantaggi che possono ottenere con lo scambio.

La divisione  
del lavoro  
è la conseguenza  
dell'inclinazione  
degli uomini  
a trafficare  
e barattare

Questa divisione del lavoro, da cui tanti vantaggi sono derivati, non è in origine il risultato di una intenzione consapevole degli uomini, che preveda la generale prosperità che ne risulta. Si tratta invece della conseguenza necessaria, per quanto assai lenta e graduale, di una particolare inclinazione della natura umana che non si preoccupa certo di un'utilità così estesa: l'inclinazione a trafficare, a barattare e a scambiare una cosa con l'altra.

Non ci interessa se  
questa inclinazione  
sia innata o derivi  
dalla ragione  
e dal linguaggio

Se poi questa inclinazione sia uno di quei principi originari della natura umana al di là dei quali non si possono cercare spiegazioni ulteriori, o se invece, come sembra più probabile, essa non sia la conseguenza necessaria delle facoltà della ragione e della parola<sup>1</sup>, è un problema che non riguarda questa ricerca.

Gli animali non  
persuadono i propri  
simili dell'utilità  
del trafficare  
o barattare

Quest'inclinazione è comune a tutti gli uomini e non si trova nelle altre razze animali, che sembra ignorino questo come ogni altro tipo di contratto. Vedendo due levrieri che corrono dietro alla stessa lepre, saremmo talvolta tentati di supporre tra loro una sorta di accordo. Ciascuno dei due spinge la lepre verso il suo

1. Nelle lezioni tenute a Glasgow nel 1763 Smith aveva chiarito che il fondamento di questa inclinazione a baratta-

re è un'altra inclinazione, quella che ci spinge a persuadere i nostri simili, al fine di avere il loro aiuto, dimostrando con le

parole che è nel loro interesse agire in un modo o in un altro.

compagno o tenta di afferrarla quando il compagno la spinge verso di lui. Pure, questo non è il risultato di una specie di contratto, ma dell'incontro accidentale delle loro passioni che si rivolgono insieme verso lo stesso oggetto e nello stesso momento. Nessuno ha mai visto un cane con un suo simile fare lo scambio deliberato e leale di un osso contro un altro osso. Nessuno ha mai visto un animale, coi suoi gesti o le sue grida naturali, far capire a un altro animale: «questo è mio, quello è tuo, io darei volentieri questo in cambio di quello». Quando un animale ha bisogno di ottenere qualcosa da un uomo o da un altro animale, non ha altri mezzi di persuasione oltre quello di guadagnarsi il favore di colui di cui ricerca i servizi. Il cucciolo lecca la madre; lo spaniel tenta con mille scodinzolamenti di attirare l'attenzione del padrone che sta pranzando per farsi dare da mangiare.

Anche l'uomo usa qualche volta coi suoi simili le stesse arti e, quando non ha altri mezzi per indurli ad agire secondo i suoi desideri, tenta di ottenere la loro benevolenza profondendosi in gentilezze servili e striscianti. Ma l'uomo non ha il tempo per comportarsi così in tutte le circostanze. In una società incivilita egli ha bisogno in ogni momento della cooperazione e dell'assistenza di moltissima gente, mentre tutta la vita gli basta appena per assicurarsi l'amicizia di poche persone. In quasi tutte le altre razze animali l'individuo giunto a maturità è del tutto indipendente, e nel suo stato naturale non ha bisogno dell'assistenza di altre creature viventi.

L'uomo ha invece quasi sempre bisogno dell'aiuto dei suoi simili e lo aspetterebbe invano dalla sola benevolenza; avrà molta più probabilità di ottenerlo volgendo a suo favore l'egoismo altrui e dimostrando il vantaggio che gli altri otterrebbero facendo ciò che egli chiede.

Chiunque offra a un altro un contratto, avanza una proposta di questo tipo: «dammi la tal cosa, di cui ho bisogno, e te ne darò un'altra, di cui hai bisogno tu». Tale è il senso di offerte di questo genere, e tale è il modo in cui noi tutti ci procuriamo gli uni dagli altri la massima parte dei buoni uffici di cui abbiamo bisogno. Non è certo dalla benevolenza del macellaio, del birraio o del fornaio che ci aspettiamo il nostro pranzo, ma dal fatto che essi hanno cura del proprio interesse. Noi non ci rivolgiamo alla loro umanità, ma al loro egoismo e con loro non parliamo mai delle nostre necessità, ma dei loro vantaggi.

Nessuno che non sia un mendicante sceglie mai di dipendere soprattutto dalla benevolenza dei suoi concittadini, e persino un mendicante non dipende esclusivamente da essa. È vero che tutti i fondi con cui provvede al suo mantenimento gli vengono dalla carità delle persone di buon cuore. Ma per quanto tutte le cose necessarie di cui ha bisogno gli arrivino in ultima analisi da questa fonte, essa non può né deve procurarglielo direttamente man mano che gliene sorge il bisogno. Alla maggior parte dei suoi bisogni il mendicante, come chiunque altro, provvede di volta in volta con la contrattazione, il baratto e l'acquisto. Col denaro che uno gli dà, si compra del cibo. I vestiti vecchi che gli regala un altro, li cambia con altri vestiti vecchi che gli vanno meglio, o con alloggio, o cibo, o denaro con cui può comprarsi cibo, vestiti o alloggio, secondo il bisogno.

Nello stesso modo in cui contrattazione, baratto e acquisto sono i mezzi attraverso cui ci procuriamo gli uni dagli altri la maggior parte dei buoni uffici di cui abbiamo bisogno, è questa stessa disposizione a trafficare che dà origine alla divisione del lavoro.

**L'uomo ha bisogno di ottenere l'aiuto e la collaborazione degli altri, soprattutto in una società incivilita**

**E non può aspettarsi che questo aiuto gli arrivi dalla sola benevolenza**

**Per questo gli uomini si scambiano favori e ciascuno presenta agli altri i vantaggi che essi potrebbero ottenere**

**Anche un mendicante non riesce a vivere soltanto grazie alla benevolenza altrui**

**La disposizione a barattare è all'origine della divisione del lavoro**

In una tribù di cacciatori chi sviluppa abilità tecniche particolari le userà per costruire strumenti da barattare con selvaggina

In una tribù di cacciatori o di pescatori un individuo fa per esempio archi e frecce con più rapidità e destrezza degli altri, e li dà spesso ai suoi compagni in cambio di selvaggina o bestiame. Alla fine si accorgerà che in questo modo può avere più bestiame e selvaggina di quanto ne avrebbe se fosse andato a caccia di persona, sicché in base al semplice interesse egoistico la fabbricazione di armi e frecce si trasformerà nella sua occupazione principale ed egli diventerà una specie di armaiolo. Un altro è il migliore nel fabbricare le strutture e le coperture delle loro piccole capanne o abitazioni mobili; si abitua a rendersi utile in questo modo ai suoi vicini, che dal canto loro lo ricambiano con bestiame e selvaggina, cosicché alla fine trova il suo interesse nel dedicarsi completamente a questa occupazione, ed eccolo diventato una specie di carpentiere edile. Allo stesso modo un terzo diventa fabbro o calderaio, un quarto conciatore di cuoi o pelli, elemento principale dell'abbigliamento dei selvaggi.

La possibilità di scambiare il sovrappiù prodotto da individui diversi favorisce il perfezionamento dei talenti

Così la certezza di avere la possibilità di scambiare tutto il sovrappiù del prodotto del proprio lavoro che supera il consumo, col sovrappiù del prodotto del lavoro degli altri uomini di cui si ha bisogno, incoraggia ogni uomo a dedicarsi a una occupazione particolare, coltivando e portando alla perfezione il talento o l'inclinazione che si trova ad avere per un tipo particolare di attività.

La differenza naturale tra i talenti degli uomini è minore di quel che si pensi normalmente

La differenza tra i talenti naturali degli uomini è in effetti molto minore di quel che si pensa; e, in molti casi, le diversissime inclinazioni che sembrano distinguere in età matura uomini di diverse professioni sono piuttosto effetto che causa della divisione del lavoro. La differenza tra due personaggi tanto diversi come un filosofo e un volgare facchino di strada, per esempio, sembra derivi non tanto dalla natura quanto dall'abitudine, dal costume e dall'istruzione. Quando vennero al mondo, e fino a sei o otto anni, potevano anche somigliarsi molto e magari i genitori e i compagni di gioco non sarebbero stati capaci di notare nessuna differenza significativa. Ma a questa età, o poco dopo, vengono indirizzati a occupazioni molto diverse, sicché da allora comincia a essere avvertita una differenza di talenti che cresce a poco a poco fino a che la vanità del filosofo giunge a non riconoscere più quasi nessuna somiglianza.

Senza il baratto ogni uomo si sarebbe procurato da sé ciò di cui aveva bisogno e non ci sarebbero state differenze

Ma senza la disposizione a trafficare, barattare e scambiare, ogni uomo avrebbe dovuto procurarsi da solo tutte le cose necessarie e comode della vita di cui ha bisogno; tutti avrebbero avuto le stesse funzioni da svolgere e lo stesso lavoro da fare e non sarebbe stata possibile la varietà di occupazioni che sola dà origine alle differenze di talenti.

La disposizione a barattare provoca la differenziazione delle professioni e rende gli uomini utili gli uni agli altri

Questa stessa disposizione che provoca una differenza di talento tanto notevole tra uomini di diverse professioni fa anche sì che essa risulti utile. Molte razze animali riconosciute come appartenenti alla stessa specie hanno ricevuto dalla natura differenze di caratteri molto più notevoli di quelle che si rilevano negli uomini indipendentemente dal costume e dall'occupazione. Di natura, un filosofo non è diverso per carattere e disposizione da un facchino di strada, neanche la metà di quanto è diverso un mastino da un levriero, o un levriero da uno spaniel, o uno spaniel da un cane da pastore. Queste diverse razze animali, per quanto appartengano alla stessa specie, non sono quasi di nessuna utilità le une alle altre. O almeno la forza del mastino non riceve alcun aiuto dalla velocità del levriero, o dal fiuto dello spaniel, o dalla docilità del cane da pastore. Gli effetti di questi diversi talenti, in assenza della capacità o della disposizione a barattare e scambiare,

non possono essere messi in un fondo comune e non contribuiscono in nessun modo al benessere e alla comodità della specie. Ciascun animale rimane costretto a provvedere a se stesso e a difendersi separatamente e indipendentemente dagli altri e non ricava alcun vantaggio dalla varietà di talenti con cui la natura ha distinto i suoi simili. Tra gli uomini, al contrario, i più diversi ingegni si rendono utili gli uni agli altri; i diversi prodotti dei rispettivi talenti, per conseguenza dell'universale disposizione a trafficare, barattare e scambiare, si può dire vengano messi in un fondo comune in cui ognuno può comprare qualsiasi parte gli serva del prodotto di talenti altrui.

#### ■ GUIDA ALLA LETTURA

- 1) Qual è la causa della divisione del lavoro?
- 2) Quali strumenti utilizza l'uomo per ottenere l'aiuto dei suoi simili?
- 3) Presenta gli esempi che Smith propone per mostrare come nasca la divisione del lavoro in una tribù di cacciatori.
- 4) Che cos'è che porta due uomini simili nel talento naturale a diventare, rispettivamente, un filosofo e un facchino?

#### ■ GUIDA ALLA COMPrensIONE

- 1) Perché Smith ritiene la forma dello scambio alla pari un segno di superiorità dell'uomo rispetto agli animali?
- 2) Che cosa significa che l'uomo non si può aspettare l'aiuto dei suoi simili solo dalla loro benevolenza?
- 3) In che senso anche un mendicante non riesce a vivere soltanto grazie alla benevolenza altrui?
- 4) Spiega perché la divisione del lavoro assume per Smith un ruolo centrale: da un lato come espressione di una disposizione naturale tipicamente umana, dall'altro come fattore di sviluppo per la società e per i talenti individuali.

#### ■ OLTRE IL TESTO

Per sottolineare il valore dello scambio come forma tipicamente umana di relazione, Smith usa il confronto con gli animali, sostenendo che in essi non c'è traccia di reciprocità contrattuale. Poni in discussione l'argomento, proponendoti due obiettivi:

- 1) spiegare perché è così importante per Smith stabilire il valore umano del riconoscimento reciproco nello scambio, rifiutando il modello animale del mettersi al servizio e sperare benevolenza;
- 2) valutare la validità della tesi sugli animali, partendo dall'analisi degli esempi di Smith (forse non del tutto coerenti con gli assunti) e mettendoli, per quanto ti è possibile, a confronto con le attuali conoscenze in materia di etologia (studi sui comportamenti relazionali tra i primati, i mammiferi, gli uccelli).