

Il mito dell'essere umano avido

Oleh Lafoks



Table of Contents

Di cosa parla	1
Il mito dell'essere umano	2
Nemmeno le imprese credono al mito	4
La concorrenza contro l'essere umano	5
Il mercato non si regge sul mercato	5
Il vincitore vuole chiudere il gioco	6
La matematica del vantaggio	6
Il software libero come controargomento	7
Non aspettare il permesso	10
Tornare al mito	12

Di cosa parla

Esiste un punto di vista: l'essere umano sarebbe prima di tutto un essere economico. La forza principale sarebbe il profitto. Attraverso il profitto si prova a spiegare quasi tutto: perché una persona lavora, come costruisce relazioni, perché alcuni hanno successo e altri perdono, da dove viene il potere, perfino la morale.

L'idea dell'essere umano come essere economico è così diffusa che su di essa poggia un pezzo

enorme del pensiero contemporaneo: dai manuali di economia alle conversazioni su carriera, povertà e successo. In Germania, nell'anno accademico 2024/25, quasi il 39% dei nuovi studenti rientrava nel gruppo diritto, economia e scienze sociali; medicina e scienze della salute superavano di poco il 5%.^[1] Non è economia pura: la categoria è più ampia. Ma la scala dello squilibrio è chiara.

Questo testo parla del mito che fa sembrare il profitto una parte della natura umana. E del perché questo mito non sia un errore innocuo: offre copertura morale a pratiche molto concrete, grazie alle quali alcuni diventano più ricchi mentre altri, per qualche motivo, dovrebbero essere contenti che sia ancora permesso loro di lavorare.

Il mito dell'essere umano

Le civiltà non stanno in piedi solo con pietra, ferro ed elettricità. Stanno in piedi grazie a storie comuni in cui le persone credono insieme. Il denaro funziona finché persone, banche, negozi e stati si comportano come se quei segni avessero davvero forza. Lo Stato non esiste solo come edifici e confini, ma come ordine comune riconosciuto da funzionari, tribunali, polizia, scuole e milioni di persone comuni. Un'azienda non esiste come oggetto naturale, ma come costruzione giuridica che tribunali, banche, lavoratori e clienti trattano come un partecipante reale del mondo.

Yuval Noah Harari mostra bene che la capacità di credere in miti comuni permette a enormi quantità di sconosciuti di agire insieme.^[2] Qui mito non significa necessariamente menzogna. Può significare valori comuni, regole e immagini del mondo — tutto ciò che raccoglie le persone in una stessa realtà. Proprio per questo importa quale mito ci governa. Alcuni miti aiutano le persone a vivere insieme. Altri spacciano violenza, avidità e potere del più forte per ordine naturale.

La nostra civiltà ha un mito simile sull'essere umano: onnipresente, incorporato nella lingua, nella scuola, nel lavoro e nelle idee di successo. Così abituale che quasi nessuno lo nota.

La storia comincia di solito con un'immagine da manuale. Una persona ha un sacco di mele, un'altra un paio di scarpe. A chi ha le mele servono le scarpe. Ma al calzolaio non servono le mele: gli servono grano, sale o una capra. Lo scambio si blocca. Le persone faticano con il baratto finché inventano un intermediario universale: il denaro.

Nel manuale sembra una catena naturale. Il baratto è scomodo, quindi le persone inventano il denaro. Il denaro semplifica lo scambio. Lo scambio si allarga in mercati. I mercati permettono di accumulare ricchezza. La ricchezza accumulata richiede custodia, contabilità e prestiti. Così compaiono banche, credito, interessi, borse, investimenti e tutto il resto.

In Adam Smith questa storia assume la forma classica: la divisione del lavoro aumenta fortemente la produttività, la divisione del lavoro nasce dalla propensione allo scambio, e il denaro appare come soluzione tecnica al problema dello scambio diretto.^[3]

Al centro di questo schema l'essere umano viene descritto da un modello semplice: confronta alternative, contratta e sceglie il massimo vantaggio. Così un esempio privato da manuale si trasforma in un racconto sulla natura umana.

Questa storia viene insegnata a scuola. I manuali la ripetono. Su di essa poggia l'ideologia del mercato. Non viene presentata come una delle ipotesi, ma come uno sguardo sobrio sulle cose. Come realismo. Chi pensa diversamente è un romantico ingenuo.

Il problema è che questa non è storia, ma costruzione ideologica.

L'antropologo David Graeber la chiama "mito fondativo dell'economia".^[4] E mostra che l'antropologia non conosce una sola società realmente descritta in cui sia esistita una "pura economia del baratto" da cui poi sarebbe nato il denaro. Nessuna. Lo schema — baratto, poi denaro, poi credito — viene ripetuto dai manuali da trecento anni.

E com'è fatta davvero la vita umana?

Chiedi a un collega un caricatore per il telefono: molto probabilmente te lo darà e basta. E difficilmente poi ti manderà una fattura per l'uso. Un vicino ti tiene la porta quando hai le braccia piene di scatole. Un amico viene a prenderti di notte in stazione se l'ultimo autobus è già partito. In famiglia, nell'amicizia, in una squadra, gran parte della vita non sta in piedi sul calcolo, ma su un semplice "bisogna aiutare".

Graeber la chiama "reciprocità di base": se le persone non si considerano nemiche, di solito aiutano quando vedono un bisogno e possono aiutare. Ma la reciprocità umana non finisce nei piccoli favori. Le persone passano notti accanto a un letto d'ospedale. Tirano fuori sconosciuti dal fuoco. Proteggono bambini con il proprio corpo.

Non è sentimentalismo. È il fondamento senza il quale la vita comune non sarebbe possibile. Senza questo non esistono famiglia, vicinato, squadra, società.

L'ideologia del mercato si appoggia a un altro modello. Sì, viviamo davvero in un mondo di risorse limitate. Ma in questo modello la scarsità non diventa un problema comune da risolvere insieme, bensì la giustificazione di una lotta permanente per la risorsa. L'essere umano compete con gli altri e sceglie continuamente come ottenere di più, dare di meno, vincere una posizione, conservare un vantaggio. Qui l'intransigenza diventa facilmente una virtù, e il profitto una prova di ragione.

Perché il mito regge? Non perché sia vero. Perché è comodo. Regge un'immagine del mondo in cui il mercato sembra lo stato naturale dell'essere umano e tutto il resto diventa deviazione, debolezza o ingenuità.

Ed è qui che il mito smette di essere un errore innocuo.

Se l'essere umano "per natura" cerca il profitto, l'avidità non è più un vizio, ma una norma. Aiutare senza calcolo diventa stupidità. Premere sul debole non è bassezza, ma "concorrenza". Un sistema che premia i predatori non appare malato, ma "naturale" e "razionale".

Nella morale umana comune, una persona che non fa nulla ma si prende il risultato comune sembra un parassita. Nella logica di mercato, un trucco simile riceve un altro nome: modello di business efficiente. Organizza le cose così che altri lavorino di più, ricevano di meno e la differenza finisca da te — e non è più vergogna, è successo.

Così il mito della natura umana offre copertura morale a pratiche molto concrete. Non è crudeltà — è mercato. Non sfruttamento — incentivi. Non guerra, anche economica — concorrenza. Non avidità — le persone sono fatte così.

Nemmeno le imprese credono al mito

Poi questa storia si allarga facilmente di un altro passo. Se il mercato raccoglie molti produttori e compratori, la concorrenza dovrebbe costringere ciascuno a lavorare meglio, a meno costo e con più efficienza. Le soluzioni cattive perdono, quelle buone si diffondono. Dai tentativi privati di ottenere profitto nascerebbe il progresso comune.

Nella versione da manuale questo di solito viene legato alla "mano invisibile del mercato": nessuno si occupa apposta del bene comune, ma il mercato mette tutto a posto da sé. Magia, solo con i grafici.

Ma se lo prendiamo sul serio, compare una domanda strana: perché anche l'economia più di mercato non consiste in un unico mercato continuo?

Se il mercato fosse davvero il modo universale di coordinare, l'impresa dovrebbe essere non un piano né una gerarchia, ma un mercato interno: ogni compito diventerebbe una transazione separata, ogni partecipante un venditore indipendente del proprio servizio, ogni decisione oggetto di contrattazione.

L'impresa reale funziona al contrario: tira fuori dal mercato una grande parte del lavoro.

La fabbrica distribuisce turni, materiali e tempo macchina attraverso un piano. L'ospedale distribuisce medici, letti, sale operatorie e guardie attraverso calendari e protocolli. Un team IT non indice una gara per ogni bug: pianifica il rilascio, stabilisce priorità e divide le responsabilità. Uno studio non mette insieme un album con aste tra musicisti e fonico: ci sono sessioni, ruoli, scadenze e un suono comune.

Non perché dentro l'impresa le persone smettano di cercare vantaggio. Ma perché il mercato come meccanismo di coordinamento è troppo costoso e troppo lento per quel tipo di lavoro.

Coase parlava proprio di questo confine. Il mercato non è gratuito come procedura: per organizzare il lavoro attraverso il mercato bisogna definire di continuo oggetto della transazione, prezzo, responsabilità, controllo qualità e modo di risolvere le controversie. Per un acquisto occasionale può andare bene. Per un lavoro comune stabile diventa uno strato di attrito.^[5]

Questi sono i costi di transazione: il prezzo del trasformare il lavoro stesso in transazione. L'impresa non abolisce il mercato in generale. Lo spegne dentro una certa zona. Dove servono ripetibilità, dipendenza complessa tra compiti e risultato comune, al posto della contrattazione infinita compaiono ruoli, salari, piano, calendario, responsabilità e decisione gestionale.

Questo non elimina la concorrenza tra imprese. Ma mostra che nemmeno le imprese si fidano del mercato dove serve lavoro complesso. All'interno sostituiscono la concorrenza con la coordinazione: obiettivo comune, piano, ruoli, fiducia, standard e responsabilità.

Anche il capitalismo, quando deve fare qualcosa di complesso, crea isole di pianificazione nell'oceano del mercato.

La concorrenza contro l'essere umano

Ammettiamo che la concorrenza a volte possa essere utile come strumento limitato: confrontare soluzioni, scegliere il progetto migliore, impedire a un sistema di arrugginire del tutto. In questa forma può funzionare.

Il problema comincia quando lo strumento viene dichiarato morale.

Nel gioco chi perde esce dal campo. Nella vita resta un essere umano: con un corpo, figli, debiti, malattie, paura, vecchiaia. Ma la logica competitiva ama far finta che tutta la vita sia un torneo equo. Chi ha perso non ce l'ha fatta. Chi è rimasto indietro è zavorra. Chi è povero ha giocato male.

L'umanesimo propone altri valori. L'essere umano ha valore non perché ha vinto. Non perché è efficiente. Non perché è utile al mercato. Ha valore prima della classifica, prima dello stipendio, prima del risultato.

Nella morale umanistica la forza crea un obbligo. Se sei più forte, più ricco, più intelligente, più esperto, questo è un motivo per limitarti e aiutare chi è più debole.

Nella morale competitiva la forza diventa diritto. Il vincitore non deve spiegarsi: la sua vittoria viene già considerata una prova. Il debole non viene aiutato — viene usato come prova che il sistema funziona.

E qui la concorrenza diventa più di un metodo di selezione. Diventa una macchina di giustificazione morale. Non solo butta fuori il debole. Spiega anche perché è colpa sua.

E questo tritacarne lo chiamano fondamento della civiltà? Sul serio?

Il mercato non si regge sul mercato

Ma nemmeno la concorrenza esiste nel vuoto.

Perché il mercato funzioni, ha bisogno di uno strato di cose che non si riducono al profitto: fiducia, diritto, tribunali, standard comuni, divieto della violenza diretta, abitudine a mantenere la parola, punizione della frode.

Senza questo il mercato non diventa libero. Diventa il diritto del più forte.

Un contratto senza tribunale diventa carta. La pubblicità senza responsabilità diventa presto manipolazione e inganno. Un datore di lavoro a cui nessuno pone limiti usa il bisogno altrui come strumento di pressione. Un monopolista che nessuno limita comincia presto a scrivere le regole per sé.

Il mercato esiste dunque solo perché attorno a esso c'è un involucro non di mercato: morale, diritto, fiducia, lingua, educazione, cooperazione. Tutto ciò che non si può ridurre a prezzo.

E qui comincia l'ipocrisia centrale. I sostenitori dell'ideologia del mercato parlano come se il profitto spiegasse tutto da solo. Ma questa ideologia vive a spese di cose che contraddice direttamente. Le usa come aria — e allo stesso tempo le corrode, perché disturbano la logica pura

del profitto.

È come una persona che per ore dimostra che l'amicizia non esiste, e poi chiede agli amici di aiutarla a traslocare.

Il vincitore vuole chiudere il gioco

La concorrenza ha un'altra trappola incorporata.

Il vincitore della corsa competitiva non sogna una corsa leale eterna. Vuole che la corsa finisca. Che il vantaggio non sia più temporaneo, ma permanente. Che le regole comincino a lavorare per lui.

La vittoria nella concorrenza è sempre un movimento verso il monopolio. O verso il duopolio, se il monopolio non è ancora riuscito. Un'impresa che segue la propria logica non vuole correre tutta la vita accanto a rivali pari. Vuole comprare il rivale, schiacciare il rivale, chiudere l'ingresso ai nuovi, prendere il canale di accesso al cliente, registrare un brevetto, fare lobbying per una regola comoda, trasformare un vantaggio temporaneo in rendita permanente.

Gli apologeti del libero mercato chiedono libertà per il mercato. Ma questa libertà non serve perché tutti restino liberi. Serve al vincitore per togliere libertà agli altri: imporre le proprie condizioni, tagliare l'accesso al cliente, trasformare le pari opportunità in una bella targhetta sulla porta dietro la quale da tempo non aspetta più nessuno.

Il culto della concorrenza celebra la lotta, ma premia chi è riuscito a interromperla a proprio vantaggio.

Uno strano culto: tutti devono competere finché qualcuno diventa abbastanza forte da abolire la competizione.

La matematica del vantaggio

E non è solo avidità personale del vincitore. Alla concentrazione spinge la meccanica stessa del gioco: accumulazione, probabilità e margine di resistenza.

Immaginiamo un gioco onesto. Due persone lanciano una moneta. Testa o croce. Puntata: 1 moneta. Una ha in tasca 100 monete, l'altra 2.

Le regole sono uguali. La probabilità è uguale. Nessuno bara.

Ma chi ha 100 può sopravvivere a una lunga serie di sconfitte e restare comunque nel gioco. Chi ne ha 2 esce dopo due colpi sfortunati.

Formalmente il gioco è equo. Di fatto no. Il povero ha circa il 2% di possibilità di prendere tutto. Il ricco circa il 98%. Il margine per sbagliare è già un vantaggio.^[6]

Questa è la matematica della concentrazione: il vantaggio iniziale nutre se stesso. Più grande è la tua riserva, più a lungo puoi aspettare, sbagliare, fare dumping, premere, sopravvivere alle crisi e comprare le sconfitte altrui.

E l'impresa reale non cerca nemmeno regole perfettamente eque. Cerca di trasformare la vittoria nella possibilità di vincere ancora: chiudere l'ingresso, comprare infrastrutture, occupare il canale di accesso, schiacciare col prezzo, fare lobbying per una regola comoda.

Anche senza frode, il sistema va verso la concentrazione. Con la frode, vola.

Poi il vantaggio comincia a cambiare il senso stesso del lavoro. Più forte è il giocatore, più può spendere non per creare una cosa migliore, ma per mantenere la posizione: pubblicità, avvocati, brevetti, lobbying, esclusive, pressione sui fornitori, controllo delle piattaforme e dei canali di accesso al cliente. Anche questo è parte della lotta competitiva. Solo che non sembra più una gara di qualità, ma una guerra perché gli altri non arrivino nemmeno alla partenza.

Così la concorrenza promette la selezione dei migliori, ma produce ancora e ancora altro: concentrazione, muri difensivi e spreco insensato di forze nella lotta stessa.

Il software libero come controargomento

Dopo aver parlato di concentrazione, è particolarmente interessante guardare dove la logica dell'appropriazione si è inceppata.

Nella tecnologia il mito dell'essere umano avido trova uno dei controesempi più scomodi. Non in una bella teoria sulle brave persone, ma nella parte più materiale del mondo contemporaneo: server, telefoni, router, cloud, database, strumenti di sviluppo e un'infinità di dispositivi che funzionano perché qualcuno, un giorno, ha scritto software libero.

Se una persona ha passato la vita su Windows, Linux può sembrare un sistema alieno per admin, geek, nerd e gente che per qualche ragione ama il terminale. Ma Linux non è solo un'immagine del desktop.

Android è costruito attorno al kernel Linux.^[7] Google definisce Android il sistema operativo più popolare al mondo: oltre 3 miliardi di dispositivi attivi in più di 190 paesi.^[8] Al 15 maggio 2026 W3Techs vede Linux sul 61,4% dei siti di cui è noto il sistema operativo server.^[9]

Server, cloud, router, televisori, NAS, autoradio Android, macchine da caffè e pedali per chitarra: una parte enorme del mondo digitale gira su programmi che l'utente normale non vede nemmeno.

Qui è importante non confondere. Il software libero non è semplicemente "gratis". Nella formula della Free Software Foundation non si parla di prezzo, ma di libertà: il programma può essere eseguito, studiato, modificato e ridistribuito.^[10] L'idea è semplice: un programma dovrebbe stare più vicino alla matematica che alla merce. Il teorema di Pitagora è una conquista e un patrimonio dell'umanità intera. Lo si può usare a scuola, in cantiere, in un progetto commerciale, in una navicella spaziale o in una canzone, se proprio si vuole. Nessuno può comprarlo, chiuderlo e vietare agli altri di usarlo senza licenza.

La GPL fa un passo ulteriore: protegge il comune dall'appropriazione. Non è una licenza "prendete gratis e poi trasformate in proprietà privata". Se distribuisce un programma GPL modificato, devi trasmettere le stesse libertà.

Chi pubblica un programma sotto GPL firma qualcosa di quasi folle secondo le misure del mercato:

il mio lavoro può essere preso, studiato, modificato e usato; ma nessuno deve trasformarlo in proprietà privata chiusa e privare gli altri degli stessi diritti.

Nemmeno l'autore di una versione già pubblicata può poi riprendersela: le persone hanno ricevuto il diritto di usare quella versione sotto GPL, e quel diritto non può essere revocato.^[11]

È un pensiero radicale. Le persone possono mettere anni di lavoro in un sistema complicatissimo e dire in anticipo: questo non diventerà il mio piccolo regno. Apparterrà a tutti gli esseri umani sulla Terra in uguale misura. Ci si può lavorare come ingegnere, prendere uno stipendio, fare consulenza, manutenzione, assemblare sistemi e guadagnare con lavoro onesto. Ma non si può appropriarsi del comune e prendere rendita solo per il diritto d'uso. Non si può vietare di trasmettere. Non si può vietare l'uso in compiti commerciali o non commerciali.

Linux sta proprio su questo principio. È come il teorema di Pitagora: appartiene a tutti e nessuno può farne una proprietà chiusa. Non lo hanno creato Google, Microsoft o Amazon. Non lo ha costruito una sola azienda come prodotto con licenza per ogni installazione. Il kernel Linux è distribuito sotto GPL-2.0.^[12] Il comune non può essere sottratto al mondo comune e trasformato in un bene privato chiuso.

Linux non è un kernel solitario per specialisti. Attorno a esso è cresciuto un intero continente di software libero. Debian 13 "trixie", una delle principali distribuzioni Linux, contiene 69.830 pacchetti e più di 1,46 miliardi di righe di codice.^[13]

È internet, ufficio, grafica, musica, video, educazione, scienza, programmazione, database, server, sicurezza, tipografia, lingue, accessibilità, giochi, documentazione, strumenti per ingegneri, artisti, scienziati, musicisti e utenti comuni.

Microsoft Windows, con Notepad e Paint, accanto a un tale continente culturale non sembra il centro della civiltà digitale, ma un piccolo pacchetto chiuso di programmi di un solo fornitore.

All'inizio degli anni 2000 non sembrava un ecosistema amichevole con sponsor aziendali. Linux era il nemico ideologico del mondo del software chiuso.

Nei documenti interni Microsoft trapelati, noti come Halloween Documents, Linux e open source venivano discussi come una minaccia seria per Windows e per l'attività server di Microsoft.^[14] Nel 2001 il CEO di Microsoft Steve Ballmer definì Linux un "cancro" nel senso della proprietà intellettuale.^[15] Nel 2007 Microsoft sosteneva che Linux e altro software libero violassero 235 suoi brevetti.^[16]

Poi Linux ha vinto. Non nel senso "tutti hanno Linux sul desktop". In un senso più importante: è diventato lo strato basso di internet, telefoni, cloud e innumerevoli dispositivi — e con questo ha sconfitto ideologicamente l'idea che i sistemi seri possano nascere solo dentro aziende chiuse. I perdenti semplicemente continuano a fare più rumore con i loro loghi.

Quando è diventato chiaro che quel fondamento non si poteva più abbattere, le grandi aziende hanno cambiato casacca. Google, Microsoft, Amazon e gli altri non hanno creato Linux. Si sono uniti al vincitore. Prima il software libero veniva chiamato minaccia, poi ha vinto, poi sul suo fondamento hanno iniziato a costruire imperi da miliardi.

Non è stata un'illuminazione improvvisa dei miliardari. È stata una sconfitta ideologica. Il modello

chiuso non ha perso perché le grandi aziende sono diventate più buone. Ha perso perché le persone non vogliono vivere in un mondo in cui la conoscenza è chiusa, è vietato capire e modificare i dispositivi, e ogni miglioramento deve aspettare il permesso del proprietario.

Naturalmente i parassiti hanno trovato presto le scappatoie. Si può non chiudere formalmente il kernel, ma costruirci attorno un cloud chiuso, uno store, un account, un abbonamento, un'API, un formato, un ecosistema e regole di accesso. Si può rispettare la lettera della licenza e tradirne lo spirito: prendere il comune, metterci sopra cassa, controllo e dipendenza, e poi raccontare che proprio questa è innovazione.

Sì, avete capito bene: i mostri dell'IT contemporaneo stanno su un fondamento gratuito per loro, costruito per decenni da geek, hippie, anarchici, accademici, idealisti e ingegneri testardi. Hanno fatto cose che si possono usare quanto si vuole, dove si vuole e per qualunque scopo. Senza chiedere permesso. Senza elemosinare accesso. Senza dimostrare al proprietario di essere un utente abbastanza redditizio.

SQLite è un esempio più silenzioso della stessa logica: il database più diffuso sulla Terra. Non Excel, che non usano tutti. Non un grande sistema corporate con venditori, presentazioni e licenze. Una piccola, affidabile SQLite incorporabile, che usano quasi tutti — spesso senza saperlo.

SQLite è in ogni Android, ogni iPhone e dispositivo iOS, ogni Mac, ogni installazione Windows 10/11, in Firefox, Chrome, Safari, Skype, iTunes, Dropbox, televisori, sistemi multimediali per auto e innumerevoli applicazioni.^[17] Il progetto stesso scrive che il codice è nel public domain ed è libero per qualsiasi uso — commerciale o privato.^[18]

Se amate Apple, uno dei sistemi più chiusi al mondo, anche lì sotto il cofano non c'è solo sviluppo proprio di Apple. Il kernel e le parti di base di OS X, l'attuale macOS, Apple li chiamava Darwin. Apple stessa scriveva che Darwin è tecnologia aperta basata su BSD, Mach 3.0 e tecnologie Apple.^[19]

Questo non significa che macOS sia interamente FreeBSD. Significa altro: anche il prodotto chiuso più lucido poggia su strati di software libero, cultura Unix/BSD e lavoro ingegneristico comune. Il fondamento comune di altri viene preso direttamente come codice o come idee, chiuso sopra con licenze Apple e venduto sotto il logo della mela morsicata.

Ecco perché la differenza tra "si può prendere" e GPL è così importante. Una cosa è permettere a una grande azienda di prendere il comune, lucidarlo, chiuderlo e mettere la cassa all'ingresso. Un'altra è dire: prendete, ma non appropriatevene. Migliorate, ma non togliete alle persone successive la stessa libertà.

Il software libero mostra l'esatto contrario di ciò che racconta il mito del mercato. Per creare sistemi colossali per complessità e importanza non sono necessari avidità, monopolio, randello dei brevetti e cassa all'ingresso. Le persone costruiscono queste cose non per una rendita su ogni copia: per curiosità, mestiere, irritazione verso strumenti pessimi, desiderio di risolvere un proprio problema — e molto spesso per il desiderio di fare qualcosa di buono per gli altri.

Non perché le abbia costrette il mercato. Non perché sia stata promessa loro una rendita su ogni copia. Ma perché alle persone è davvero proprio capire, condividere, insegnare, migliorare, costruire il comune e lasciare dietro di sé una cosa che funziona.

E il mercato arriva dopo. Quando c'è già qualcosa da impacchettare, chiudere, vendere e chiamare innovazione.

Non aspettare il permesso

Dopo il software libero può sembrare un esempio piccolo. In realtà è lo stesso nervo, solo nella cultura.

Milioni di persone in tutto il mondo scrivono canzoni, mettono insieme band, registrano, suonano concerti, pubblicano album, provano in cantine, stanze, garage, studi, scuole, cucine e in cuffia nel cuore della notte. Non perché sia un piano di carriera razionale.

Ogni musicista indipendente conosce l'aritmetica. Quasi nessuno vivrà di musica. Quasi nessuno diventerà una grande band. Quasi nessuno entrerà nello strato superiore dove ci sono davvero soldi, squadra, promo, tour, festival, playlist e un budget di produzione normale.

Anche quando l'industria si vanta del successo dello streaming, i numeri sono freddi. Nel 2024 Spotify aveva circa 12 milioni di persone che avevano caricato musica; solo il 2,3% ha generato più di 1000 dollari di pagamenti sulla piattaforma, e meno dell'uno per cento ha superato i 5000 dollari.^[20]

E non è il profitto del musicista. Sono pagamenti della piattaforma prima della divisione con label, distributore, editore, membri, produttori, debiti e tasse. E prima delle spese per registrazione, video, pubblicità, targeting, PR, copertine, strumenti, prove e viaggi.

Al piano alto dell'industria i soldi scorrono verso le tre major — Universal Music Group, Sony Music Entertainment e Warner Music Group — verso piattaforme, proprietari di cataloghi e un piccolo numero di squadre che in ogni nicchia prendono la maggior parte dell'attenzione.^[21]

I soldi vanno ai soldi: nelle playlist e nelle raccomandazioni entra più facilmente ciò che è già stato spinto da budget, contatti e macchina promozionale. Gli altri conoscono le regole del gioco in anticipo. E suonano lo stesso.

Questo è importante. La musica indipendente non esiste perché i musicisti non sanno fare i conti. Di solito li sanno fare benissimo: quanto costa la sala prove, quanto costa registrare, quanto costa la strada, quanto costa il mastering, quanto costa la copertina, quante persone sono venute, quanto resta dopo affitto, benzina e cavo rotto.

E scrivono lo stesso.

Non come questuanti a cui l'industria non ha ancora dato il pass. Non come persone che "devono" fare gratis finché non vengono ammesse alla cassa. Ma come persone fiere di fare musica fuori dalla logica dello scambio merce-denaro. Per noi la musica non è merce, e l'industria non è arbitro del senso.

Perché la musica non comincia dal mercato. Comincia prima: dal desiderio di esprimere ciò che altrimenti non si esprime. Dal bisogno di trasformare rabbia, amore, paura, vergogna, tenerezza, solitudine, memoria e rumore in forma. Dal desiderio di dire agli altri: anch'io lo sento; non sei solo; ecco come suona.

La musica si fa per lasciare una traccia. Per conservare il volto del tempo. Per fissare ciò che di solito viene cancellato. Per raccogliere i propri. Per dare alle persone un luogo in cui almeno per un'ora smettono di essere consumatori, dipendenti, funzioni e righe in un report.

Qualcuno fa musica per orgoglio professionale: perché un buon riff, un suono preciso, una riga forte e un ritornello onesto hanno valore di per sé. Qualcuno per ostinazione. Qualcuno per amore del palco. Qualcuno perché tacere è peggio. Qualcuno perché vuole davvero rendere il mondo migliore, anche con una canzone, un concerto, una sola persona in sala.

Il punk non ha inventato questa logica, ma l'ha detta ad alta voce: DIY, Do It Yourself, "fallo da te". Non aspettare il permesso.

Non aspettare che un'etichetta ti giudichi degno. Non aspettare che un algoritmo decida che sei abbastanza comodo per una playlist. Non aspettare che qualcuno con un budget ti spieghi che la tua canzone non va bene per il segmento. Scrivi. Suona. Registra. Chiama le persone. Aiuta gli altri a fare lo stesso.

Ma la parola "da te" qui inganna. DIY quasi mai significa "da soli". In pratica è una rete di aiuto reciproco.

Una persona disegna il poster. Un'altra presta i microfoni. Una terza sa mixare il suono. Qualcuno fa dormire la band. Qualcuno gira un video. Qualcuno scrive un post. Qualcuno porta una prolunga. Qualcuno ripara un cavo dieci minuti prima del concerto. Qualcuno raccoglie i soldi all'ingresso per coprire affitto e benzina. Non per costruire un impero. Perché il concerto accada.

Non è economia del massimo profitto. È logica di una cosa comune: fare in modo che qualcosa appaia nel mondo.

I soldi ci sono. Certo che ci sono. Bisogna pagare spazio, benzina, corde, registrazione, dominio, stampa, strumenti, suono, trasporto e tempo. Ma i soldi non sono il senso supremo. Servono la cosa, non la sostituiscono. Ed è proprio di questo che si può essere fieri.

Lo sappiamo non dai libri. Anche Darwin's Cat non è nato da una strategia commerciale. Nessuno ci ha assemblati come prodotto per un segmento di mercato. Nessuno ha fatto un modello finanziario per capire se una canzone si sarebbe ripagata. Facciamo musica perché non possiamo non farla. È buona e vogliamo che la sentiate.

Se l'essere umano per natura cerca solo profitto, la musica indipendente non dovrebbe esistere affatto. Non come startup che brucia temporaneamente soldi per un mercato futuro.

Ma proprio così: con la consapevolezza che il mercato probabilmente non diventerà mai il senso principale di questo lavoro. Che una canzone non deve trasformarsi in asset. Che un concerto non deve essere una riga di piano aziendale.

Che dietro una canzone ci sono mesi di lavoro: testo, musica, arrangiamenti, parti, demo, ricerca del suono, prove, registrazione, mix, copertina, sito, prime esecuzioni dal vivo.

E tutto questo può essere ascoltato da cento persone. O dieci. O una. Ma se una persona ha davvero ascoltato — non saltato, non messo come sottofondo, non finito in una metrica di retention, ma ascoltato — allora non è stato inutile.

Milioni di persone continuano a fare musica non perché ignorano la realtà, ma perché sanno sull'essere umano qualcosa di più importante. L'essere umano non ha bisogno solo di ricevere. Ha bisogno di esprimere, condividere, testimoniare, discutere, consolare, arrabbiarsi, amare, cercare i propri e lasciare dietro di sé un suono in cui un altro possa riconoscersi.

E se tutto questo non entra nel modello della macchina per estrarre profitto, il problema non è la musica.

Il problema è il modello.

Tornare al mito

Ora si vede dove si nasconde il mito.

Il mito non è che le persone non cerchino mai profitto. Lo cercano. Le persone possono essere avidi, vigliacche, meschine, crudeli. Per questo non serve una teoria economica.

Il mito comincia dove queste qualità smettono di essere chiamate col loro nome. Dove l'avidità viene dichiarata natura. Dove l'egoismo viene chiamato razionalità. Dove lo sfruttamento viene chiamato efficienza. Dove la debolezza altrui diventa occasione. Dove la cura è considerata ingenuità e la lotta di tutti contro tutti lo stato normale del mondo.

Ecco il trucco: le peggiori qualità umane non vengono solo riconosciute come esistenti. Vengono rese presentabili. Ricevono abito, diploma, grafico, termine manageriale e giustificazione morale.

Al limite da qui cresce la solita porcheria del darwinismo sociale: se qualcuno è più debole, più povero o viene espulso, allora è colpa sua e deve sparire dalla strada.

Ma abbiamo appena visto altro.

Anche le imprese, quando devono fare qualcosa di complesso, rientrano dentro l'impresa e sostituiscono il mercato con la coordinazione. La concorrenza, se lasciata senza limiti, tende non alla libertà eterna, ma al monopolio.

Il software libero mostra che le persone sono capaci di creare un fondamento comune del mondo e proteggerlo dall'appropriazione. La musica indipendente vive non come linea di prodotto, ma come modo di parlare, suonare, condividere ed essere ascoltati.

Non sono piccole eccezioni. Sono pezzi enormi di realtà.

Qui avviene lo scambio principale. Non è il sistema di mercato a educare un certo tipo di comportamento; sarebbe l'essere umano a essere per natura di mercato. Non è il sistema a premiare il predatore; il predatore sarebbe più adatto alla realtà. Non sono le regole del gioco a spingere all'accumulo di potere; il vincitore avrebbe semplicemente vinto onestamente.

Il mito è comodo proprio per questo. Toglie responsabilità all'organizzazione del mondo e la sposta sull'essere umano.

Se ti hanno espulso — significa che sei "più debole". Se qualcuno ha preso l'accesso comune — significa che è "più efficiente". Se la libertà è finita per tutti tranne il vincitore — significa che così

funziona la "natura". Se una persona fa qualcosa non per il mercato — significa che è "ingenua", "stupida" o semplicemente non ha ancora capito come monetizzarlo.

Ma è una menzogna.

L'essere umano non è una macchina per estrarre profitto. È più complesso. Può essere avido. Può essere crudele. Può tradire, contrattare, premere, prendere. Ma può anche capire, condividere, insegnare, aiutare, costruire il comune, fare musica non per il mercato, scrivere software libero e dare anni di vita a cose che non promettono profitto.

Viviamo nei miti. Non è un insulto. È il modo umano di comporre il mondo in significato. Abbiamo un cervello che sa non solo contare calorie, rischi e denaro, ma anche creare storie su ciò che conta, ciò che è ammissibile, ciò che è vergognoso, ciò che è bello e per che cosa vale la pena vivere.

Il vecchio mito probabilmente non è stato costruito a tavolino come un complotto. È cresciuto da commercio, imperi, contabilità, manuali e vincitori che spiegavano la propria vittoria con l'ordine naturale. Poi ha iniziato a rafforzare se stesso: più la società premiava il profitto, più sembrava plausibile l'idea che l'essere umano fosse profitto.

Ma se i miti compongono il mondo, non possiamo lasciarli andare da soli. Non siamo obbligati a vivere dentro una storia diventata forte per caso e che ora giustifica il peggio dell'essere umano. Siamo esseri ragionevoli. Possiamo scegliere quali storie ripetere, quali valori trasmettere, quali immagini dell'essere umano cucire nella scuola, nel lavoro, nella cultura, nelle tecnologie e nella musica.

La domanda quindi non è se vivere con i miti o senza miti. Senza non si può. La domanda è quali miti governeranno la nostra vita.

Non dobbiamo accettare un mito che giustifica avidità, sfruttamento, cinismo e potere del più forte come "ordine naturale". Possiamo creare altri miti. Più onesti. Più umani. Miti in cui la forza non dà il diritto di schiacciare, ma crea l'obbligo di aiutare. In cui il comune non è di nessuno solo finché il vincitore non lo ruba. In cui l'essere umano vale non perché ha vinto, ma perché è umano.

Conosciamo il problema. Ci pensiamo. E lo risolveremo. Non in fretta, non in modo pulito, non senza errori. Ma lo risolveremo — perché l'umanità si è reinventata molte volte quando le vecchie storie diventavano troppo strette.

Anche Darwin's Cat crea miti. Piccoli, rumorosi, imperfetti. Forse è un frammento microscopico del prossimo mito, più umano. Un mito in cui l'essere umano finalmente smetterà di giustificare il peggio di sé e comincerà a costruire il mondo attorno al meglio.

Così sarà.

Oi!

[1] Statistisches Bundesamt (Destatis), Studienanfänger/-innen im 1. Fachsemester nach Fächergruppen, Studienjahr 2024/2025: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bildung-Forschung-Kultur/Hochschulen/Tabellen/studierende-erstes-fs-faechergruppen.html>

[2] Yuval Noah Harari, *Sapiens: A Brief History of Humankind*, chapter 2, "The Tree of Knowledge": <https://www.ynharari.com/topic/power-and-imagination/>

[3] Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Book I, Chapters I-IV.

[4] David Graeber, *Debt: The First 5,000 Years*, chapter 2, "The Myth of Barter": <https://davidgraeber.org/books/debt-the-first-5000->

years/

[5] Ronald H. Coase, "The Nature of the Firm", *Economica* 4(16), 1937, pp. 386-405, DOI: 10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x.

[6] È il classico problema della rovina del giocatore. In un gioco equo con capitale totale N e capitale iniziale i , la probabilità di prendere tutto è i/N . Qui il giocatore povero ha $i = 2$, $N = 102$, quindi la sua probabilità finale di vittoria è $2/102 = 1/51$, cioè circa 1,96%. Quella del giocatore ricco è $100/102 = 50/51$, cioè circa 98,04%. Durata attesa del gioco: $i(N - i) = 2 * 100 = 200$ turni.

[7] Android Open Source Project, "Kernel overview": Android kernel is based on an upstream Linux Long Term Supported kernel. <https://source.android.com/docs/core/architecture/kernel/core-kernel-reqs>

[8] Google, "The Android Show: I/O Edition", 13 May 2025. <https://blog.google/products-and-platforms/platforms/android/the-android-show-io-2025/>

[9] W3Techs, "Usage statistics of Linux for websites", 15 May 2026. <https://w3techs.com/technologies/details/os-linux>

[10] GNU Project, "What is Free Software?", the four essential freedoms. <https://www.gnu.org/philosophy/free-sw.en.html>

[11] GNU Project, "Frequently Asked Questions about the GNU Licenses": improved released versions must remain free software; the public right to use a GPL program cannot be withdrawn. <https://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.html.en>

[12] The Linux Kernel documentation, "Linux kernel licensing rules": the Linux kernel is provided under GPL-2.0 only. <https://www.kernel.org/doc/html/latest/process/license-rules.html>

[13] Debian, "Debian 13 trixie released", 9 August 2025: total count of 69,830 packages and 1,463,291,186 lines of code. <https://www.debian.org/News/2025/20250809>

[14] Eric S. Raymond, "The Halloween Documents", archive of leaked Microsoft internal memoranda on open source and Linux. <http://www.catb.org/~esr/halloween/>

[15] Linux.com, "Microsoft's Ballmer: Linux is a cancer", 1 June 2001. <https://www.linux.com/news/microsofts-ballmer-linux-cancer/>

[16] Fortune/CNNMoney, "Microsoft claims software like Linux violates its patents", 14 May 2007. https://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/2007/05/28/100033867/

[17] SQLite, "Most Widely Deployed and Used Database Engine". <https://www.sqlite.org/mostdeployed.html>

[18] SQLite, "About SQLite". <https://sqlite.org/about.html>

[19] Apple Developer, "Kernel Architecture Overview": Darwin technology is based on BSD, Mach 3.0, and Apple technologies; Darwin technology is Open Source technology. <https://developer.apple.com/library/archive/documentation/Darwin/Conceptual/KernelProgramming/Architecture/Architecture.html>

[20] Digital Music News, "Spotify Says They Paid 1,450 Artists Over \$1 Million in 2024", 12 March 2025. È una fonte secondaria: l'articolo riassume i dati Spotify Loud & Clear 2024, inclusi circa 12 milioni di uploader, 2,3% sopra \$1,000 e meno dell'1% sopra \$5,000. <https://www.digitalmusicnews.com/2025/03/12/spotify-loud-and-clear-2024/>

[21] Universal Music Group: https://en.wikipedia.org/wiki/Universal_Music_Group; Sony Music Entertainment: https://en.wikipedia.org/wiki/Sony_Music; Warner Music Group: https://en.wikipedia.org/wiki/Warner_Music_Group