UNIVERSITÉ DE GENÈVE

Archive ouverte UNIGE
https://archive-ouverte.unige.ch

Master 2010

Open Access

This version of the publication is provided by the author(s) and made available in accordance with the copyright holder(s).

La metafora nel linguaggio economico : un approccio cognitivista

Gomez De Ayala, Claudia

How to cite

GOMEZ DE AYALA, Claudia. La metafora nel linguaggio economico : un approccio cognitivista. Master, 2010.

This publication URL: https://archive-ouverte.unige.ch/unige:15904

© This document is protected by copyright. Please refer to copyright holder(s) for terms of use.

UNIVERSITÉ
DE GENÈVE
ÉCOLE DE TRADUCTION
ET D'INTERPRÉTATION

CLAUDIA GOMEZ DE AYALA

LA METAFORA NEL LINGUAGGIO ECONOMICO: UN APPROCCIO COGNITIVISTA

Mémoire présenté à l'École de traduction et d'interprétation pour l'obtention du Master en traduction, mention Traduction Spécialisée

Directeur de mémoire: SILVIA AVANZI

Juré : GIANCARLO MARCHESINI

Université de Genève

Août 2010

Indice

Introduzione **1**

Capitolo I - Retorica e metafora

1.1 La retorica: dalle origini al XX secolo 5

1.1.1 Le cinque parti della retorica classica 8

1.2 Le figure del discorso 9

1.2.1 Sineddoche e metonimia 11

1.2.2 La metafora: una similitudine abbreviata? 15

1.3 La metafora: tra norma e deviazione 17

1.3.1 Coscienza metaforica e coscienza creativa 18

1.3.2 Metafora e modello scientifico 20

Capitolo II - La metafora economica: un approccio cognitivista

2.1 Retorica e metafora in economia 23

2.1.1 I testi teorici 23

2.1.2 I testi di divulgazione 29

2.2 Un approccio cognitivista: la teoria della metafora concettuale 34

2.3 La teoria cognitivista applicata allo studio delle principali metafore economiche nei testi giornalistici 40

2.3.1 Comprensione e dimensione psicologica 40

Capitolo III - Analisi e traduzione dell'articolo "Separation anxiety. The crunch may entrench unemployment"

3.1 Il testo: tipologia e contenuto 51

3.2 La traduzione: retorica e immagine 53

3.3 La traduzione: indagine terminologica e tematiche occupazionali 68

Testo originale e traduzione dell'articolo "Separation anxiety. The crunch may entrench unemployment" 79

Bibliografia..... 94

Introduzione

Oggi il termine "retorica" denota, per lo più negativamente, un discorso carico di artifici verbali e luoghi comuni, e povero di contenuto; in particolare la metafora, regina delle figure retoriche, spesso è vista come un vezzo da poeti e letterati.

Un simile preconcetto preclude ogni tipo di analisi sull'argomento, impedisce la riscoperta e la rivalutazione di un'arte, "alta" come le istituzioni repubblicane con le quali è nata, che dal V secolo a.C. ad oggi suscita l'interesse di filosofi, linguisti e letterati. Un'arte celebrata e invidiata alle origini, denigrata e snaturata nel corso dei secoli, rinata negli ultimi decenni grazie all'opera di numerosi studiosi. Dalla loro ricerca innovativa, tesa a riscoprire le radici della *retorica*, ha inizio un dibattito del tutto nuovo, nel quale si inserisce a pieno titolo quella che è considerata la massima espressione di questa disciplina: la *metafora*. Il "tropo dei tropi", come è spesso definita questa figura retorica, perde i connotati del mero artificio stilistico e diviene elemento produttivo lessicale e sintattico che si inserisce nel ventaglio dell'espressione e della comprensione linguistica, fungendo da fulcro dell'attività cognitiva, e dunque comunicativa, di ogni essere umano e caratterizzandosi come parte costituente della lingua stessa.

Il merito di aver scoperto, o ri-scoperto, e approfondito la funzione *cognitiva* della metafora va a due studiosi, il linguista George Lakoff e il filosofo Mark Johnson, fondatori della teoria cognitivista della *metafora concettuale*, che ha ispirato numerosi studi sul linguaggio comune e specialistico. Proprio a quest'ultimo è dedicato il presente lavoro, che si propone di indagare l'importanza della retorica e della metafora per la formulazione e l'intelligenza dei testi economici di divulgazione.

In un comparto linguistico apparentemente sterile e monoreferenziale come il linguaggio economico, gli elementi retorici, e metaforici in particolare, sono estremamente numerosi. Gli studi sull'argomento sono giunti alla conclusione che il ricorso a queste espressioni sarebbe non solo segno di una necessità di chiarezza e di comprensione della materia, ma anche e soprattutto dell'intrinseco valore

metaforico di ogni ragionamento scientifico. Dopo secoli di dibattito sulla metafora, la teoria cognitivista restituisce ad essa lo status che le aveva riservato Aristotele: per il filosofo greco fare metafore era «segno di una naturale disposizione dell'ingegno» (Aristotele, 1459a cit. in Eco, 1984:163).

Nel primo capitolo del presente lavoro, partendo dalle origini della retorica nel V secolo a.C., sono ripercorse le sorti alterne di questa disciplina attraverso i millenni, fino a focalizzare l'attenzione sul XX secolo, in cui l'antica "arte del dire" è stata rivalutata grazie alle cruciali considerazioni analitiche di alcuni studiosi.

Presa consapevolezza che le figure retoriche presenti sia nel linguaggio quotidiano che in quello specialistico non sono casuali né hanno una funzione prettamente estetica, ha inizio un nuovo studio dei rapporti tra modelli scientifici e modelli metaforici che ha spianato la strada alle riflessioni teoriche di alcuni studiosi sul linguaggio economico.

Nel secondo capitolo viene analizzato come la riscoperta della retorica nel XX secolo si accompagni all'elevazione di questa arte a strumento conoscitivo. Il nuovo approccio cognitivista di Lakoff e Johnson segna una svolta nello studio della metafora, e costituisce il fondamento teorico di numerose indagini sui linguaggi specialistici, e su quello economico in particolare.

Il terzo capitolo si propone appunto di applicare l'approccio cognitivista all'analisi delle espressioni metaforiche presenti in un testo di divulgazione tratto dal *The Economist*, dal titolo "Separation anxiety. The crunch may entrench uneployment", per analizzarne la natura e spiegare il ragionamento che ha condotto a determinate soluzioni traduttive. In aggiunta, il capitolo presenta alcune considerazioni sui passaggi del testo maggiormente problematici ai fini della traduzione, e sulle modalità di ricerca e di analisi seguite. Nei confronti dei linguaggi specialistici non è raro il pregiudizio che l'opera di traduzione sia puramente un procedimento meccanico e impersonale. Non andrebbe invece trascurato che il processo traduttivo in questione è ben più complesso, e in realtà, nell'approccio a tali testi, occorre considerare molteplici aspetti, che vanno oltre i semplici tecnicismi.

Che sia per fini argomentativi, divulgativi o stilistici, il ricorso all'immagine è inevitabile. La metafora partecipa, già in prima istanza, all'elaborazione e alla formulazione dei concetti e, al tempo stesso, impreziosisce il linguaggio e coinvolge il destinatario traducendo idee complesse in immagini familiari. È questo il potenziale della metafora, che rende concreto l'astratto non solo al livello del linguaggio ma anche, e prima di tutto, al livello del pensiero.

Capitolo I

Retorica e metafora

Metaphora was an owl with eyes the size of dinner plates. Each of them presented moving images, like a television tube; and there was no relation between the events in one eye and the other. When the owl blinked, the images changed channels.

W.R. Espy, *The garden of eloquence*

Nel parlare quotidiano, il termine "retorico" è utilizzato in senso spregiativo per indicare un linguaggio ricco di orpelli e povero di sostanza e, per estensione, l'esaltazione solo superficiale e formale di qualcosa. Affermare che il discorso di un politico è retorico è ben lungi dall'essere un complimento. Lo si accusa, infatti, di fare facili moralismi, di enfatizzare stereotipi chiamando in causa le tradizioni nazionali e il patriottismo per ovviare ad una mancanza di contenuto. La retorica, in questo senso, è una bella scatola che non contiene nulla. L'accezione negativa nasce da uno svuotamento del senso originario della "retorica" intesa come arte del contendere e del persuadere. L'uso odierno, in particolare, riguarda una delle due realtà rappresentate da questo termine, la cosiddetta "retorica interna", distinta dalla "retorica esterna". La prima, in inglese *rethorics*, indica le strategie discorsive, ed è strettamente connessa all'attività di comunicazione. La seconda, in inglese *rethoric*, denota la disciplina, il complesso di teorie, di precetti e di tecniche. Presso i trattatisti classici, questa distinzione era ben presente, e le due accezioni erano denominate *retorica utens* e *retorica docens*.

1.1 La retorica: dalle origini al XX secolo

La retorica, nata nella cultura greca agli inizi del V secolo a. C., era in origine "l'arte del dire", che codificava le forme dell'eloquenza spontanea mediante l'apprendimento di tecniche artificiali finalizzate a sviluppare la capacità oratoria. Secondo il mito sociogonico proposto da Cicerone nel *De Inventione*, e riportato da Maria Pia Ellero in *Introduzione alla retorica*: «la retorica sarebbe stata inventata da un uomo di genio per indurre gli altri uomini ad abbandonare lo stato ferino ed aggregarsi nelle città» (Ellero, 1997:18). Le origini di questo sapere antico sono legate in particolare al discorso giudiziario, uno dei campi d'eccellenza del discorso retorico. Si narra che risalgano al periodo successivo la caduta del tiranno Trasibulo di Siracusa, quando i cittadini intentarono numerose cause per riappropriarsi dei terreni sottratti loro durante il periodo di tirannide (cfr. Renato Barilli, *Retorica*, 1983). Nell'organizzazione sociale della *polis* greca anche il genere deliberativo, finalizzato a convincere i cittadini a prendere una determinata decisione politica, occupava un posto di grande rilievo. Il terzo genere, quello epidittico, basato sulla celebrazione della bontà o della bellezza di qualcuno, raggiunse il massimo splendore con i Sofisti. Il genere giudiziario e quello deliberativo erano finalizzati al mutamento di una determinata situazione materiale: dimostrare l'innocenza di un individuo, ad esempio, o convincere un'assemblea cittadina. Al contrario, il terzo genere era finalizzato al rafforzamento di un'opinione pubblica già orientata in quella stessa direzione. Ellero conferma questa funzione del genere epidittico:

> «Le materie del discorso epidittico sono oggetto di opinioni comunemente accettate (*res certa*): si tratterà in genere di lodare ciò che è normalmente ritenuto virtù o, viceversa, di biasimare ciò che normalmente è ritenuto vizio» (Ellero, 1997:34).

Presso i sofisti, la retorica intesa come tecnica fu arricchita dell'elemento dell'immoralità. La retorica sofista (da *sofisma,* "ragionamento ingannevole") faceva del discorso uno strumento per vanificare la realtà a favore dell'apparenza. Il sofista Gorgia celebrava l'effetto narcotizzante della parola: «La parola è un potente

sovrano… ha la virtù di troncare la paura, di rimuovere il dolore, d'infondere gioia, d'intensificare la compassione» (Platone, 1966 cit. in Barilli, 1983:9). Platone avversò duramente la retorica praticata dai sofisti, opponendovi la dialettica, basata su discorsi brevi e privi di digressioni fini a se stesse, originata innanzitutto da uno sforzo analitico indirizzato a riconoscere le categorie essenziali e risalire agli elementi primi del discorso. Nel *Fedro*, Platone distingueva la falsa retorica, ostentazione e trionfo dell'apparire, dalla vera retorica, capace di condurre l'ascoltatore alla verità. La prima distinzione tra il momento analitico e quello dialettico fu tracciata da Aristotele. La parte analitica si fondava sull'assunzione di premesse vere, da cui procedere per deduzione tramite lo strumento del sillogismo o, in assenza di queste, ci si poteva accontentare di ciò che era ritenuto vero dall'opinione comune o dai sapienti. La retorica era considerata una branca della logistica[1], assunse una valenza logica pur conservando la consueta ambiguità, «sospesa tra forma e contenuto, tra arte e scienza, tra teoria e pratica» (Barilli, 1983:17). L'aspetto dimostrativo prevalse su quello persuasivo, e la retorica divenne un sapere "neutro". È inoltre ad Aristotele, che dobbiamo la codificazione e l'organizzazione dei tre generi del campo retorico: il deliberativo, il giudiziario e l'epidittico.

In epoca romana, la disciplina conquistò il titolo di "arte delle arti", un trionfo celebrato da Cicerone nel *De oratore* e nel *De optimo genere oratorum*. La concezione ciceroniana della retorica imponeva al cittadino della *res publica* di possedere una vasta conoscenza enciclopedica che gli permettesse di confrontarsi con i «molti» nell'esercizio della propria funzione pubblica (cfr. Barilli, 1983). Cicerone operò una semplificazione rispetto al modello aristotelico, eliminando

[1] «[…] proprio grazie all'aggancio con la dialettica, anche la retorica, in Aristotele riceve una solida fondazione logica, decisiva per le sue sorti: non più *empeiría*, pratica psicologistica adulatoria, o addirittura magia incantatoria, ma "arte" provvista di strumenti: in fondo, gli stessi già ampiamente sviscerati nei *Topici*, a loro volta non molto distanti dagli *Analitici*, salvo la diversa fondazione sul verosimile. Con ciò la retorica appare degna di essere aggiunta all'*Organon*, di essere considerata come una delle grandi branche della logistica.» (Barilli, 1983:17)

l'analitica, marginale per il *civis romanus*, e modificando la dialettica, che venne subordinata alla retorica.

Dopo l'epoca ciceroniana, in cui il valore persuasivo e quello estetico ancora si intrecciavano, per la retorica iniziò un lento e inarrestabile declino. Contrapposta alla verità e alla parola "decisionale" prima, strappata con veemenza alla sfera dell'utile e ridotta a mero artificio linguistico poi, la retorica avrebbe finito col perdere ogni credibilità. La parola intesa come strumento di persuasione era il fulcro del discorso deliberativo, il genere che incarnava alla perfezione l'anima politica della *polis*. Con la crisi delle istituzioni repubblicane e il declino dei regimi democratici la figura dell'oratore divenne sempre più prossima a quella del letterato, e la retorica fu trasfigurata in puro ornamento estetico.

Il Medioevo fu uno spartiacque nella storia della disciplina. La concezione e lo studio della retorica cambiarono notevolmente, originando una profonda spaccatura protrattasi fino ad oggi. L'importanza della persuasione, della retorica come strumento argomentativo, si affievolì progressivamente, lasciando spazio all'aspetto più letterario e al valore puramente estetico. La Patristica, la prima fase del pensiero cristiano, si basava sull'idea che la forza di verità delle Sacre Scritture non avesse bisogno di ricorrere ai tecnicismi della retorica. I testi biblici dovevano essere al contempo umili nello stile e sublimi nei contenuti, perché tutti potessero capire la parola di Dio. La Scolastica, con i suoi presupposti *forma ante rem, forma in re e forma post rem,* segnò invece il crollo del valore retorico dell'esposizione, cedendo il passo ad un'espressione più concettuosa e fattuale. Successivamente, nel Romanticismo, l'esaltazione dell'aspetto più istintivo dell'arte comportò un'ulteriore emarginazione della retorica, stavolta sul piano letterario, decretandone la fine.

Nella seconda metà del '900, grazie allo studio approfondito del linguaggio promosso dalla linguistica contemporanea e dalla semiotica, si è assistito al rifiorire della retorica. L'avvento della società di massa ha conferito nuova luce all'aspetto persuasivo del discorso, che ha assunto un'incidenza politica difficile da sottovalutare. Nel processo di rivalutazione la disciplina ha subito una frammentazione: nel ramo argomentativo della moderna neoretorica, la restrizione

ha riguardato lo studio esclusivo delle tecniche argomentative, con la pubblicazione in Francia del *Traité de l'argumentation* di Chaïm Perelman e Lucie Olbrecht-Tyteca; nel ramo linguistico-letterario, invece, l'attenzione è stata rivolta alle figure del discorso, con la *Retorica generale* del Gruppo μ di Liegi. Eppure, la rivalutazione non ha riguardato solo gli aspetti più noti della disciplina offuscati in epoche passate; la retorica è riemersa con un nuovo volto, si è svincolata dal linguaggio assumendo una valenza "cognitiva". Nel 1987, in *Retorica della creatività*, Giovanni Bottiroli affermava: «Il problema non è riacquistare le terre perdute, oltre i confini dell'*elocutio*, ma è assegnare all'*elocutio* un nuovo "rango epistemico"» (Bottiroli, 1987:27). Le prime tracce di questa "retorica maggiore" hanno fatto la loro comparsa negli scritti di filosofi come Max Black e Paul Ricœur e di semiologi come Jurij Lotman, critico del formalismo russo e fondatore della Scuola semiotica di Tartu-Mosca. Questi studiosi furono i primi a riconoscere un'analogia tra metafora e modello scientifico. Era il punto di partenza per una analisi innovativa delle figure retoriche, da semplici ornamenti a cardini del sistema cognitivo umano.

1.1.1 Le cinque parti della retorica classica

Secondo la tradizione greco-latina, la retorica si componeva di cinque parti: l'*inventio* o *éuresis,* la ricerca di argomenti a sostegno della tesi che si vuole dimostrare; la *dispositio* o *tàxis*, il modo in cui disporli; l'*elocutio* o *léxis,* il conferimento di una forma linguistica accattivante alle idee; la *memoria* o *mneme*, le tecniche per tenere a mente le parole e la loro disposizione; l'*actio* o *ipócrisis*, il modo di recitare il discorso con gesti e dizione appropriati (Angelo Marchese, *Dizionario di retorica e di stilistica,* 1992:222). La *memoria* è entrata nella partizione classica solo successivamente, con il trattato *Rhetorica ad Herennium,* tradizionalmente attribuito a Tullio o a Cicerone, maestro della retorica latina. Aristotele, infatti, aveva originariamente concepito quattro parti del discorso retorico: la scelta dei *tòpoi*, la disposizione, l'elocuzione e la declamazione. Alla *dispositio* (disposizione), Aristotele riservava l'ultimo posto piuttosto che il secondo attribuitole dalla tradizione successiva. In questa parte, egli distingueva le fasi del

discorso: proemio, proposizione, argomentazione, e epilogo. All'*actio* (declamazione) era dedicato poco spazio nella *Retorica*, a favore di una più ampia trattazione nella *Poetica*. Nell'elocuzione o *léxis*, Aristotele individuava due poli opposti: da un lato il discorso sciatto e ovvio; dall'altro quello troppo elevato, «ove ogni parola è usata non in senso proprio bensì traslato, così da costituire un problema di interpretazione, un ostacolo a una comprensibilità piana e diretta» (Barilli, 1983:24). Nell'*elocutio*, dunque, un ruolo preminente era assunto dal ricorso ai traslati o tropi, che mettevano in relazione significati tra loro distanti. Col tempo, il rapporto di equilibrio tra queste cinque parti si è rotto a favore di una identificazione quasi completa della retorica con l'*elocutio*.

1.2 Le figure del discorso

Tra le qualità principali dell'*elocutio* figurava l'*ornatus*, la bellezza dell'espressione, che comprendeva i procedimenti discorsivi della retorica, le cosiddette "figure del discorso", originariamente distinte in tre categorie: tropi, riguardanti il trasferimento di significato di parole singole; figure di parola, riguardanti l'elaborazione linguistica; figure di pensiero, riguardanti l'elaborazione concettuale. Dall'identificazione della retorica con l'*ornatus* deriva, per un processo di snaturamento, la reputazione odierna di questa antica arte, ridotta a mero ornamento della lingua.

> «La parola *ornatus* evocava in latino tre campi semantici diversi: quello dell'ornamento, della decorazione; quello del nutrimento, e in questo caso *ornatus* era il condimento delle vivande; quello della guerra, *ornatus* era, in questa accezione, ciò che si indossava per la battaglia: corazza, armi, scudo. Lo statuto dell'*ornatus* è analogo entro i primi due campi semantici, perché ornamenti e condimenti sono aggiunte posteriori, e non necessariamente indispensabili, applicate ad una sostanza nuda ed essenziale.» (Ellero, 1997:15)

Le figure del discorso riguardano un'ampia gamma di domini linguistici: dal linguaggio poetico al letterario, dal settoriale al pubblicitario, fino a quello

quotidiano. La storia della disciplina ha visto numerosi tentativi di classificare e ordinare i procedimenti retorici. Sono state individuate, ad esempio, delle figure cardine, chiamate «metafigure» o «province figurali» (Bottiroli, 1987:32), alle quali fare risalire tutte le altre. Uno dei modelli di classificazione più recenti è quello del Gruppo di Liegi, il Gruppo µ che, nella *Retorica generale,* distingue quattro categorie: metaplasmi, metatassi, metasememi e metalogismi.

(a) «I metaplasmi sono operazioni che alterano la veste espressiva, fonica o grafica, di una parola o di un messaggio. Esempio: l'apocope è la caduta di una lettera o di una sillaba alla fine di una parola ("fatal" anziché "fatale");

(b) le metatassi intervengono sulla combinazione delle parole in una frase. Esempio: il chiasmo, che consiste nel disporre in modo incrociato due espressioni («le donne, i cavalier, l'arme, gli amori»[2]);

(c) i metasememi sono le operazioni che presiedono ai cambiamenti di senso. […] Oltre alla metafora, rientrano nell'ambito dei metasememi anche la sineddoche e la metonimia;

(d) i metalogismi somigliano alle tradizionali figure di pensiero. La loro caratteristica è di manifestarsi essenzialmente in unità uguali o superiori alla frase, e di implicare il rapporto con un referente. […] Per comprendere, ad esempio, l'ironia, è necessario avere informazioni adeguate sulla situazione di proferimento dell'enunciato.» (Bottiroli, 1987:32)

Questa classificazione presenta un limite notevole. La metafora infatti, diversamente dai metalogismi, è relegata all'ambito linguistico e al livello della parola. Sembra quindi maggiormente opportuno limitare le categorie a tre, e parlare di «figure morfologiche» (i metaplasmi), di «figure sintattiche» (le metatassi), e di «figure semantiche» (i metasememi e i metalogismi) (Bottiroli, 1987:34). Tornando all'individuazione delle metafigure, benché le varie teorie vadano in direzioni diverse, in linea generale un ruolo preminente viene assegnano alla metafora (rapporto di intersezione), alla sineddoche (rapporto di inclusione) e alla metonimia (rapporto di contiguità).

[2] Ludovico Ariosto, 1532, *Orlando Furioso*, Capitolo I

1.2.1 Sineddoche e metonimia

Nel corso dei secoli, numerosi epigoni di Aristotele hanno utilizzato il termine "metafora" per indicare ogni altra figura di parola e di pensiero. In realtà, i legami tra i procedimenti retorici sono più complessi e la metafora sembra addirittura essere un tropo derivato piuttosto che il tropo fondante. Secondo la classificazione proposta dal Gruppo μ, infatti, sia la metafora che la metonimia vanno ricondotte ad un'unica provincia figurale: la sineddoche. Il meccanismo di base di questa figura è la sostituzione del "più con il meno" (sineddoche particolarizzante) o del "meno con il più" (sineddoche generalizzante). Di solito, la sineddoche viene definita in termini di genere/specie, plurale/singolare e tutto/parte. Qualche esempio:

Sineddoche particolarizzante

La parte per il tutto:

> Ho tirato su le mie *quattr'ossa*[3] (per *corpo*)

La specie per il genere:

> Dacci oggi il nostro *pane* quotidiano (per *cibo*)

Il singolare per il plurale:

> L'anello mancante tra *la scimmia* e *l'uomo* sarebbe stato finalmente trovato (per *scimmie* e *uomini*)

Sineddoche generalizzante

Il tutto per la parte:

> L'*America* ha aiutato l'Italia nella ricostruzione post-bellica (per *Stati Uniti*)

Il genere per la specie:

[3] Giuseppe Ungaretti, *I fiumi*, vv. 17-18 cit. in Silvana Ghiazza, Marisa Napoli, Le figure retoriche – Parola e immagine, 2008:250

O animal grazioso e benigno[4] (per *essere umano*)

Il plurale per il singolare:

I Newton e *gli Einstein* di oggi (per *Newton* e *Einstein*)

La relazione parte/tutto è all'origine del tormentato dibattito sulla distinzione tra sineddoche, basata su rapporti di inclusione, e metonimia, basata su rapporti di contiguità. Ad esempio, "vela" al posto di "nave" è una classica sineddoche particolarizzante, mentre "vino" al posto di "bottiglia" è una metonimia. Secondo alcuni, la sostituzione vino/bottiglia non può essere considerata una sineddoche perché si basa sulla relazione contenuto/contenente piuttosto che su quella parte/tutto, tipica della sineddoche. In molti casi non è facile distinguere tra rapporti di inclusione e di contiguità: la "lama" per la "spada" (la parte per il tutto) è una sineddoche, mentre il "ferro" per la "spada" (la materia per l'oggetto) è una metonimia. Nel dibattito, inoltre, si inserisce l'obiezione sollevata da alcuni studiosi riguardo al valore figurale della sineddoche. Perché "avvistare una vela all'orizzonte" è da ritenersi necessariamente una sineddoche? E se l'osservatore vedesse solo la vela della nave e non intendesse riferirsi all'intera imbarcazione? Questo e altri esempi fanno sì che la figuralità della sineddoche sia spesso messa in dubbio, creando un accostamento tra questa figura e il «grado zero del linguaggio» (Bottiroli, 1987:46).

In *Semiotica e filosofia del linguaggio* (1984), Umberto Eco individua nella metonimia la figura cardine a cui sono riconducibili la sineddoche e la metafora. Questa figura stabilisce tra gli elementi un rapporto di contiguità semantico-concettuale, e si distingue dalla sineddoche – salvo alcuni casi – per una maggiore eterogeneità e interdipendenza degli elementi messi in relazione. La sostituzione avviene in base a relazioni dipendenti dalle categorie di spazio e tempo (cfr.

[4] Dante Alighieri, *La Divina Commedia*, *Inferno*, Canto V, v. 88

Ghiazza, Napoli, 2008). A livello temporale, la metonimia scaturisce generalmente dal rapporto causa/effetto. Alcuni esempi:

La causa per l'effetto:

sentire le *campane* (per *rintocchi*)

L'autore per l'opera:

leggere un canto di *Dante* (per la *Divina commedia*)

Lo strumento per chi lo usa:

è una *buona penna* (per *scrittore*)

La materia per l'oggetto:

I *marmi* di Michelangelo (per *le statue*)

Il produttore per il prodotto:

Ho comprato una *Fiat* (per *un'auto della Fiat*)

A livello spaziale, invece, la sostituzione scaturisce dal rapporto contenente/contenuto. Ad esempio:

Il contenente per il contenuto:

bere un *bicchiere* (per la *bevanda* al suo interno)

Il luogo per gli abitanti:

La *Francia* teme il conflitto (per *i francesi*)

La sede per chi vi è locato:

Dalla *Farnesina* ancora nessuna notizia. (per *il Ministero degli Affari Esteri*)

Altre forme di metonimia comprendono forme di relazione concettuale quali:

Il concreto per l'astratto:

sei senza *cervello* (per *intelligenza*)

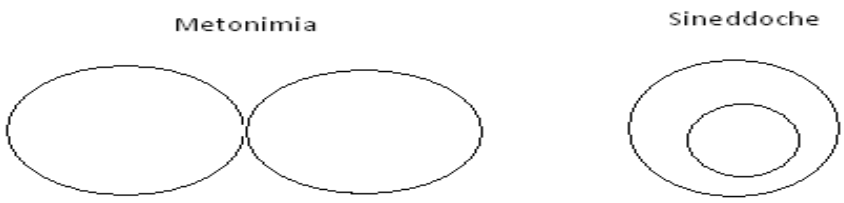
Il simbolo per la realtà simboleggiata:

quel politico non ha rispetto per il *tricolore* (per *la nazione*)

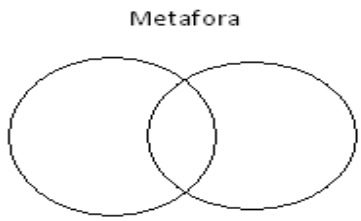
L'indumento per chi lo indossa:

i *camici bianchi* (per *i medici*)

La metonimia indica principalmente una relazione di tipo qualitativo, mentre la sineddoche di tipo quantitativo. Nel primo caso, gli elementi messi in relazione sono affini e legati da un rapporto di contiguità; nel secondo, sono legati da un rapporto di inclusione ed uno dei due è sempre parziale rispetto all'altro (cfr. Ghiazza, Napoli, 2008).



La metafora, invece, stabilisce un rapporto di intersezione tra elementi indipendenti, individuando le analogie sulla base di tratti semantici comuni.



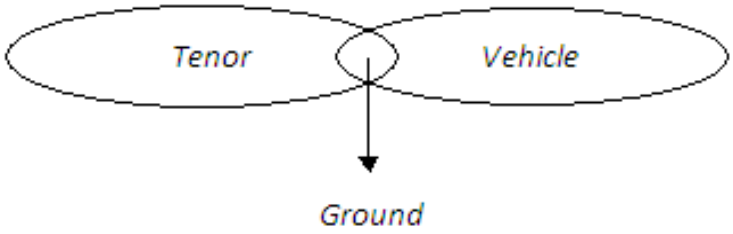
Roman Jakobson individua nella metafora e nella metonimia i due tropi principali, legati rispettivamente all'asse paradigmatico e sintagmatico della struttura linguistica. La metafora sostituisce *in absentia* un elemento con un altro lungo l'asse paradigmatico; la metonimia unisce *in praesentia* due elementi per contiguità sull'asse sintagmatico.

1.2.2 La metafora: una similitudine abbreviata?

Nella *Poetica*, Aristotele definisce la metafora: «[…] il trasferire a un oggetto il nome proprio di un altro» (Aristotele, 1916 cit. in Barilli, 1983:24), specificando che tale trasferimento può avvenire dal genere alla specie, dalla specie al genere, da specie a specie, o per analogia:

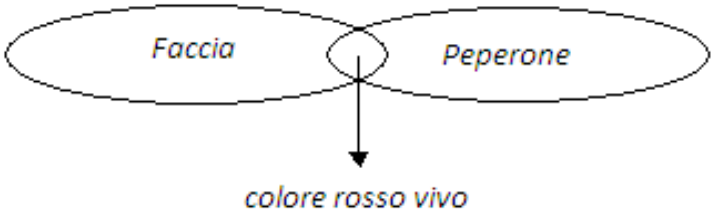
> «Metafora del I tipo: "la mia nave è ferma"; "essere ancorati" entra nel più generico "essere fermi". Esempio del II tipo: "migliaia di gloriose imprese ha Ulisse compiute" (in luogo del generico "molte", lo specifico "migliaia"). Esempio del III tipo: "avendogli attinta la vita col bronzo", "coll'imperituro bronzo avendo l'acqua tagliata": "tagliare" e "attingere", spiega Aristotele, sono specie del generico "portar via", che nelle due frasi citate vengono usate scambievolmente. Infine un esempio del IV tipo: la sera sta al giorno come la vecchiaia alla vita; dunque, si potrà dire che la vecchiaia è la sera della vita.» (Barilli, 1983:24)

La metafora (in greco *metaphorà* "mutamento" derivato di *metaphérein* "portare oltre"), definita "la regina delle figure" o "il tropo dei tropi", è spesso considerata una semplice similitudine abbreviata, privata cioè di quegli elementi espliciti su cui si basa il rapporto di analogia. Nel classico esempio aristotelico, la metafora *Achille è un leone* non sarebbe altro che la forma sintetica di *Achille è forte come un leone.* Usando lo schema dello studioso di retorica Ivor Armstrong Richards, possiamo definire la metafora come un processo di sostituzione che opera su due termini, *tenor* e *vehicle* (Richards, 1967 cit. in Ghiazza, Napoli, 2008:243):



Ad un amico che ha trascorso molte ore sulla spiaggia potremmo dire *la tua faccia è un peperone* per indicare che il suo viso ha assunto il colore rosso vivo tipico del

peperone. In tal caso, la *faccia* è l'elemento metaforizzato (*tenor*) parzialmente sostituito dall'elemento metaforizzante (*vehicle*), ossia il *peperone*. Il tratto comune (*ground*) è rappresentato dal colore rosso vivo.



Una delle linee guida del dibattito sulla retorica, definita dal filosofo Max Black «a substitution view of metaphor», considera l'espressione figurale come la sostituzione di un elemento letterale "L" con un elemento metaforico "M" (Black, *Models and metaphors*, 1968:31). In questa ottica, dire *quel politico è una volpe* equivale a dire *quel politico è molto astuto*, con una semplice aggiunta stilistica che non interferisce con il contenuto del messaggio. Nella maggior parte dei casi però, la metafora non è riconducibile ad un paragone abbreviato. A volte, la sostituzione letterale è impossibile dato che il "metaforizzato" (l'elemento "L"), l'entità che viene sostituita dal "metaforizzante" (l'elemento "M"), non c'è. È il caso delle «metafore d'uso» o catacresi, nate per sopperire alla mancanza di un elemento lessicale, ed oggi perfettamente camuffate nel linguaggio quotidiano, come *il collo della bottiglia* o *la gamba del tavolo* (Bice Mortara Garavelli, *Le figure retoriche*, 1993:34). Gli elementi collegati dal ponte metaforico, sviluppano col tempo e con l'uso un'armonia tale da rendere impercettibile lo sfasamento semantico, «si è di fronte ad un tropo logorato che soltanto geneticamente è una figura retorica, ma funziona come un fraseologismo nel significato semantico diretto» (Jurij Lotman, "Retorica", 1980:1053). È facile trovare esempi di questo tipo anche nel linguaggio scientifico, laddove espressioni come *onde sonore*, *catena del DNA*, e *buchi neri* non sono più percepite come metafore. Prima di acquisire il loro status all'interno della lingua, queste locuzioni sono state «metafore di invenzione» come, ad esempio, *tastare il polso dell'economia* o *cavalcare l'onda della crisi* nel linguaggio economico

(Mortara, Garavelli, 1993:34). Un'analisi approfondita della lingua dimostra l'imprescindibilità dello strumento metaforico, cui l'essere umano fa incessantemente ricorso per creare nuove definizioni della realtà. Sul piano concettuale, la metafora è spesso associata al paragone in quanto mette il luce le analogie sulla base di tratti semantici comuni. Tuttavia, mentre nel paragone le differenze dei due oggetti messi a confronto restano ben visibili, nella metafora ha origine un terzo elemento, risultato dell'interazione tra metaforizzante e metaforizzato, che non coincide con nessuno dei due. La metafora è un processo di "condensazione": «[…] due immagini si sovrappongono, due cose divengono diverse da se stesse, eppure riconoscibili, ne nasce un ircocervo visivo (oltre che concettuale)» (Eco, *Semiotica e filosofia del linguaggio*, 1984:157). La riconoscibilità del nuovo elemento originato dalla metafora dipende necessariamente dalla risposta culturale del ricevente, «the reader is forced to "connect" the two ideas» (Black, 1968:39). Partendo dalla semantica pragmatica, Umberto Eco analizza il complesso rapporto parlante-metafora. Chi utilizza questo espediente retorico si discosta dal senso letterale delle parole, vuole far intendere qualcosa che va aldilà di quanto esplicitamente detto, la metafora conferisce al linguaggio un valore aggiunto, fa scattare un'«implicatura» (Eco, 1984:144). Chi non coglie questo aspetto, interpretando il messaggio erroneamente, rifiuta pragmaticamente la metafora. «La riuscita della metafora è funzione del formato socioculturale dell'enciclopedia dei soggetti interpretanti», afferma Eco (1984:195). Ne consegue che la produzione di metafore avviene in base ad un tessuto culturale condiviso dagli esseri umani. Nell'esempio «man is a wolf», riportato da Max Black (1968:39), l'interpretazione del messaggio dipende strettamente dalle associazioni mentali legate all'idea di "lupo" (ferocia, astuzia, aggressività, prepotenza, voracità ecc.).

1.3 La metafora: tra norma e deviazione

Nel corso dei secoli sono stati versati fiumi di inchiostro nel tentativo di spiegare la metafora. E tuttavia pochi hanno saputo illuminare il dibattito con un punto di vista davvero innovativo, limitandosi piuttosto a percorrere sentieri già battuti. In generale, fa notare Eco, il dibattito sulla metafora ha visto una grande propensione

a considerare questa figura come una deviazione dalla norma, un uso improprio del linguaggio, un guasto del meccanismo linguistico (cfr. Eco, 1984). Il termine stesso "tropo", dal greco *tropos*, "volgimento", indica una "svolta" rispetto alla norma linguistica, una figura retorica per la quale si volge, si cambia il significato di una parola. Alcuni autori hanno rifiutato questo punto di vista, asserendo che la metafora non può considerarsi in conflitto con la norma linguistica, semplicemente perché è essa stessa il germe del linguaggio, il meccanismo fondante dell'attività comunicativa. Ne *La métaphore vive* (1975), il filosofo francese Paul Ricœur contesta l'idea di "scarto linguistico" associata alla figura retorica, che presuppone l'esistenza di una norma dalla quale discostarsi, di un linguaggio a-figurale rispetto al quale avverrebbe una deviazione. In effetti, si può parlare di linguaggio figurato solo in contrapposizione ad un linguaggio che non lo è. Ma esiste davvero un «grado retorico zero» della lingua? La risposta di Ricœur, e di altri teorici della "retorica maggiore", non può che essere negativa: «l'existence des figures équivaut à l'existence du discours» (Todorov, 1967, cit. in Ricœur, 1975:102). Lo spazio del linguaggio è per sua natura uno spazio connotato: «connoté, manifesté plutôt que parlé, qui se trahit dans la métaphore comme l'inconscient se livre dans un rêve ou dans un lapsus» (Genette, 1966 cit. in Ricœur, 1975:189). Nella comunicazione verbale, la sostituzione mediante tropi non ha carattere opzionale, non è un espediente cui si può ricorrere o meno: la figura retorica partecipa alla trasmissione di un messaggio che altrimenti non potrebbe essere formulato. L'essere umano ha una naturale propensione a metaforizzare, indipendentemente dagli studi effettuati o dalla padronanza del mezzo linguistico. La saggezza popolare lo dimostra: *chi va con lo zoppo impara a zoppicare*, *nella botte piccola c'è il vino buono* ecc. La metafora è la linfa del linguaggio, veicolo di un enorme valore conoscitivo e, come già Aristotele aveva intuito, tutt'altro che un semplice "belletto".

1.3.1 Coscienza metaforica e coscienza creativa

La svolta novecentesca che ha dato inizio allo studio della "retorica maggiore" e all'analisi della funzione cognitiva della metafora, ha in realtà un germe antico. Aristotele, per il quale far metafore è «segno di una naturale disposizione

dell'ingegno», ha riconosciuto prima di chiunque altro il ruolo indispensabile di questa figura retorica nel "far vedere", nel mostrare gli elementi comuni a determinati ambiti (Aristotele, 1459a cit. in Eco, 1984:163). Ernesto Grassi, autore di *Potenza dell'immagine* (1989), avanza l'ipotesi che la metafora abbia una valenza filosofica, in quanto la filosofia, come già il discorso logico in generale, parla per immagini. Come trasposizione di un'entità in un contesto proprio ad un'altra entità, la metafora ha un enorme potenziale visivo: è «l'attività immaginifica» che getta un ponte tra ambiti diversi producendo «relazioni che, da un punto di vista razionale, sono indeducibili» (Grassi, 1989:217,220). La figura retorica diventa "scoperta", partecipa alla costruzione del mondo strutturando ogni ambito della conoscenza: «Una metafora riuscita può svelarci aspetti nascosti della realtà o aiutarci ad inventarne di nuovi: è *un altro* modo di pensare, prima che di parlare o di scrivere.» (Mortara Garavelli, 1993:40)

Per il semiologo Jurij Lotman, coscienza metaforica e coscienza creativa coincidono. La sua analisi prende in esame due aspetti della retorica: la retorica del «testo aperto» e la retorica del «testo chiuso» (Lotman 1980:1047). La prima riguarda l'attività di generazione del testo e comprende le figure di parola e di pensiero; la seconda riguarda la poetica del testo inteso come un tutto. L'attività di generazione avviene mediante uno scambio continuo tra i due sistemi della coscienza umana, il cui carattere eterogeneo si manifesta sia a livello individuale che a livello collettivo, con la presenza di due modi diversi di riflettere e codificare informazioni. Da un lato c'è la discontinuità del testo inteso come successione lineare e frammentata di segmenti; dall'altro la continuità di un tutto omogeneo portatore di significato. Esistono dunque in ogni tipo di coscienza due meccanismi opposti di generazione dei testi, due sistemi tra i quali avviene un continuo scambio di comunicazioni, una vera e propria «traduzione semantica» (Lotman, 1980:1048). Generalmente ogni forma di traduzione mette in relazione elementi appartenenti a sistemi compatibili tra loro. Ciò non è possibile nella traduzione semantica, dove si mettono in relazione un sistema continuo ed uno discontinuo: la figura retorica lega due componenti discrete di natura verbale mediante una componente non-discreta di natura visiva. L'efficacia del tropo non dipende dal «sema» comune tra i due

sistemi, bensì aumenta quanto maggiori sono i «semi» non comuni. L'incompatibilità continuo/discontinuo non è l'unico livello secondo cui avviene la traduzione semantica: «unidimensionalità/pluridimensionalità», «materialità/immaterialità», «terreno/ultraterreno» ecc. (Lotman, 1980:1052). Da questa traduzione irregolare e imperfetta ha origine il pensiero creativo: accostare elementi disomogenei dà luogo a legami semantici del tutto inediti, originando un tropo semantico:

> «[…] tutti i tentativi di costruire degli analoghi concreti di idee astratte, di rappresentare mediante puntini i processi continui nelle formule discrete, nelle costruzioni dei modelli fisici spaziali delle particelle elementari, ecc. sono figure retoriche (tropi). Ed esattamente come nella poesia, nella scienza l'accostamento irregolare spesso agisce come impulso per la formulazione di una nuova regolarità.» (Lotman 1980:1048-9)

Ogni processo deduttivo, razionale, sottende l'attività ingegnosa insita nella metafora. Ha inizio un pensiero nuovo, rivoluzionario, che accosta due ambiti apparentemente inconciliabili, che riconosce il ruolo essenziale di questa figura nel mondo della scienza.

1.3.2 Metafora e modello scientifico

Il filosofo Max Black è uno dei primi a riconoscere un'analogia tra modello metaforico e modello scientifico. La metafora sopperisce ad una mancanza del linguaggio, mette in luce un aspetto nuovo che necessita della forma figurata per poter essere comunicato. Analogamente, il modello scientifico è l'espediente cui si fa ricorso quando il linguaggio verbale non è sufficiente a spiegare ciò che si vuole dire. Richard Boyd, in "Metaphor and theory change: what is 'Methaphor' a Metaphor for?" (1979), amplia la funzione catacretica e denominativa della metafora, affermando che questo tropo assurge ad una più ampia formulazione concettuale. Oltre a rappresentare i concetti scientifici nella fase teorica, la metafora incide anche sulla fase pre-teorica, in cui avviene la loro elaborazione.

Come sottolinea Boyd, l'accostamento tra scienza e metafora può apparire dissonante, in quanto il linguaggio scientifico è sterile per antonomasia, ed è basato prettamente sulla funzione referenziale. È l'inizio di un discorso innovativo, che apre la strada ad una concezione nuova sia del linguaggio scientifico che dello strumento metaforico. L'autore definisce così il ruolo della metafora: «what I shall argue is that the use of metaphor is one of the many devices available to the scientific community to accomplish the task of *accommodation of language to the causal structure of the world*» (Boyd, 1979:358). In pratica, lo strumento metaforico dà un ordine agli elementi disordinati del mondo, creando nuovi termini e modificando quelli già esistenti. Esistono metafore, che Boyd definisce "esegetiche" o "pedagogiche", utilizzate nell'insegnamento delle teorie scientifiche per chiarire i concetti più ostici. Diversamente, alcune metafore non solo spiegano i concetti, ma sono il concetto stesso. Boyd cita l'esempio del fisico danese Aage Niels Bohr, premio Nobel per la fisica nel 1975, che ha descritto la struttura dell'atomo come *un sistema solare in miniatura*. La scelta di Bohr è dettata da ragioni scientifiche, non da ragioni pedagogiche. Qui la metafora non serve per *far capire* il concetto: la metafora *è* il concetto. La funzione catacretica ritorna in maniera più ampia, nessun elemento non figurato può sostituire una metafora di questo tipo, che è fondante nel pensiero scientifico: «metaphors are theory-constitutive» (Boyd, 1979:361). La comunità scientifica adotta l'espressione figurata, facendola diventare parte integrante del proprio linguaggio e attenuandone il valore metaforico. Infine, Boyd traccia una distinzione tra metafora letteraria e metafora scientifica. La prima è aperta dal punto di vista concettuale («conceptual open-endedness»), invita il lettore a considerare le implicazioni proprie della metafora, si richiama ai luoghi comuni o «sophisticated commonplaces» del lettore (Boyd, 1979:362). Un'eventuale mancanza delle conoscenze necessarie a comprendere la metafora da parte del ricevente ne provoca il fallimento. La seconda, quella di tipo scientifico, è aperta dal punto di vista induttivo («inductive open-endedness»), ha una funzione conoscitiva, crea analogie inedite. È una metafora aperta alla scoperta, all'ignoto: «theory-constitutive metaphors, in other words, represent one strategy for the

accomodation of language to as yet undiscovered causal features of the world» (Boyd, 1979:364).

L'imprescindibilità dell'espressione figurata nel discorso scientifico è la dimostrazione di quanto sostengono i rappresentanti della nuova teoria cognitivista, secondo cui la metafora struttura ogni ambito della conoscenza umana.

Nel prossimo capitolo, si vedrà quanto il legame tra formulazione metaforica e scientifica sia evidente anche in una delle discipline "esatte" per eccellenza: l'economia.

Capitolo II

La metafora economica: un approccio cognitivista

> *Each step of the economic reasoning, even the reasoning of the official rhetoric, is metaphoric. Perhaps thinking is metaphorical. Perhaps to remove metaphor is to remove thought.*
>
> Deirdre N. McCloskey, *The rhetoric of economics*, 1985:76

2.1 Retorica e metafora in economia

Prima di affrontare il tema centrale di questo lavoro e presentare l'analisi delle metafore nei testi economici di divulgazione in un'ottica cognitivista, è necessario proseguire il discorso iniziato nel capitolo precedente introducendo il rapporto, decisamente complesso, tra retorica e scienza economica. Partendo dal linguaggio dotto della teoria e dal ruolo dell'argomentazione nella formulazione scientifica, approderemo all'economia "quotidiana" del lettore dei giornali economico-finanziari, analizzando la funzione divulgativa e l'impatto psicologico sui lettori/agenti economici delle espressioni figurate che ne popolano il linguaggio.

2.1.1 I testi teorici

Alla fine degli anni '80, sulla base dell'accostamento tra metafora e modello scientifico, inizia un discorso nuovo sul linguaggio economico che mette in luce il carattere soggettivo di una scienza tradizionalmente annoverata tra le massime espressioni del positivismo. La principale esponente degli studi sulla retorica nel

linguaggio economico in inglese è indubbiamente Deirdre N. McCloskey[5], autrice di *The rhetoric of economics* (1985), *If you're so smart: the narrative of economic expertise* (1990) e *Knowledge and persuasion in economics* (1994). Non a caso facciamo particolare riferimento a queste tre opere, definite dalla stessa McCloskey una sorta di trilogia, nella quale il linguaggio degli economisti viene analizzato dal punto vista rispettivamente poetico, narrativo, e filosofico (cfr. McCloskey 1994:*xv*). Alla base del pensiero dell'autrice sta il rifiuto della concezione positivista che definisce l'economia *science* nel senso meno ampio del termine, non ammettendo alcuna interferenza umanistica. In particolare, in *Knowledge and persuasion in economics* (1994), McCloskey fa riferimento al modernismo, per sottolineare la supremazia del positivismo nel pensiero economico moderno: «Modernism views science as axiomatic and mathematical and takes the realm of science to be separate from the realm of form, value, beauty, goodness, and all unmeasurable quantity» (McCloskey, 1985:6). I primi dubbi che il modernismo possa spiegare la complessità dell'universo economico, sorgono negli anni '80 grazie ad alcuni economisti tra cui Arjo Klamer e la stessa McCloskey. L'approccio classico escludeva qualunque punto di vista innovativo, come l'accostamento tra economia e letteratura ad esempio, considerato dalla maggior parte degli economisti un attentato all'autorevolezza e alla credibilità della propria disciplina. Prendere in considerazione la retorica dell'economia, studiarne le cause e le conseguenze, appare ancora oggi un sacrilegio agli occhi di molti. McCloskey riparte dal senso vero della retorica e, rifiutando l'odierna accezione negativa del termine, risale alle origini di questa disciplina nata come arte della persuasione e dell'argomentazione: «[…] rhetoric is a noble word fallen on bad times» (McCloskey, 1994:39). L'intento dell'autrice non è, come pensano gli economisti più scettici, infarcire il discorso economico di elementi retorici, bensì dimostrare a chi parla e scrive di economia che il proprio linguaggio è già retorico di per sé, e non potrebbe essere altrimenti. McCloskey e Klamer auspicano un risveglio dell'economia dal "sogno modernista":

[5] Per ragioni bibliografiche, va precisato che nelle opere pubblicate prima del 1995 il nome dell'autrice è Donald N. McCloskey.

> «The dream is that knowledge can be "objectively" founded, that one can tell whether a number is large or small without asking how it fits into a human conversation, and that the conversation is best limited to the figures of speech approved by certain philosophers around 1900 as "positive", "quantitative" or, in brief, "scientific". It has been a useful dream, but it is time in economics to wake up.» (McCloskey, Klamer, 1992:158)

In *The rhetoric of economics* (1985), la prima opera sull'argomento e dunque quella di maggiore impatto, McCloskey abbatte i pregiudizi legati all'uso poetico della retorica. Bandirla dal discorso scientifico – o almeno illudersi di farlo – significa considerarla "roba" da poeti, una suppellettile letteraria. L'autrice spiega invece come la retorica sia l'elemento fondante del linguaggio argomentativo, e sia dunque presente in tutte le discipline scientifiche basate sulla dimostrazione. Questo espediente linguistico non è nemico di chiarezza e precisione come molti credono, non è un invito all'irrazionalità nell'argomentazione, anzi: «It is an invitation to leave the irrationality of an artificially narrowed range of argument and to move to the rationality of arguing like human beings» (McCloskey, 1985:36).

Partendo da tali presupposti, è possibile dimostrare che il confine tra economia e arte, tra *sciences* e *humanities* non è poi così marcato. L'economia è scientifica e letteraria allo stesso tempo. Le strategie a cui gli economisti ricorrono per convincere il proprio pubblico sono "letterarie" da diversi punti di vista. Ad esempio, nell'esposizione di una teoria economica, è pratica comune ricorrere all'analogia (*analogy*) o addurre a proprio sostegno le idee di personaggi autorevoli (*appeal to authority*), che diventano la base per la propria argomentazione (cfr. McCloskey, 1985). Ma la dimostrazione più evidente della preminenza della retorica nel linguaggio economico è senza dubbio l'uso delle metafore: «to say that markets can be represented by supply and demand "curves" is no less a metaphor than to say that the west wind is "the breath of autumn's being"» (McCloskey, 1985:74). La maggior parte dei vocaboli dell'economia non sono altro che metafore di lingua "morte" mutuate da ambiti non economici (*competitività*, *elasticità*, *depressione* ecc.). È innegabile che il linguaggio degli economisti sia popolato di espressioni figurate, a volte celebri, come la "mano invisibile" e il "capitale umano" coniate rispettivamente da Adam Smith e da Theodore Schultz. McCloskey individua inoltre

un elemento retorico anche in quella parte dell'economia generalmente ritenuta oggettiva e assoluta: i numeri. La valenza retorica della quantificazione risiede nel fatto che le cifre scelte da un economista per esporre la propria teoria sono alte o basse in relazione a degli standard scelti in maniera funzionale dall'autore. Ogni elemento contiene in sé una traccia di soggettività. Il tema ritorna in *If you're so smart: a narrative of economic expertise* (1990), in cui McCloskey considera l'aspetto narrativo della letteratura economica. Le storie degli economisti/narratori trovano nella retorica il proprio elemento fondante.

> «An economist or historian cannot avoid writing rhetorically since any argument has a rhetoric, a style of argument, taking "argument" to mean "any design of the reader." […] as soon as a writer advocates a model or a story in which the facts and logic are to fit he has begun to argue. If one is to argue in favour of this or that story there is no way of being non-rhetorical.» (McCloskey, 1990:56)

L'economista, così come lo scrittore e lo storico, dà un'impronta ben precisa alla propria storia: la scelta delle metafore da utilizzare, ad esempio, implica la scelta di una visione del mondo. Riprendendo le celebri parole del sociologo canadese Marshall McLuhan, «The *medium* is the message»[6], McCloskey riassume l'importanza della figura retorica affermando: «The metaphor is the message». A volte, spiega l'autrice, gli economisti dimenticano il rigore scientifico e ingemmano le proprie storie di promesse e previsioni sul futuro: ma se possono davvero predire l'andamento del mercato e dispensare consigli sul domani, perché allora non sono ricchi? «If you're so smart, why ain't you rich?» (McCloskey, 1990:111). La risposta a questa domanda è che gli economisti non sono degli oracoli né detengono verità universali, ma raccontano la situazione economica attraverso i propri occhi, in maniera soggettiva. L'*homo economicus* è anche e soprattutto *homo narrans* e, dunque, *homo iudicans* (cfr. McCloskey, 1990:149). La maggior parte degli studiosi si oppone strenuamente a questa visione, convinta che riconoscere l'impronta soggettiva dell'autore nei testi economici significhi condannare la propria scienza

[6] Marshall McLuhan, 1964, *Understanding Media: The Extension of Man*, McGraw-Hill, New York

all'approssimazione e alla mancanza di rigore. Il termine "metafora" è ai loro occhi sinonimo di scrittura stravagante e fantasiosa, mentre "storia" sembra un oltraggioso accostamento alle fiabe.

McCloskey non si ripropone di rivoluzionare la teoria economica introducendo una nuova metodologia, intende piuttosto migliorare la capacità argomentativa degli economisti, renderli più consapevoli dello strumento linguistico e, perché no, più modesti. «The economist's English contains a message, as we have seen, usually, "Look at how very scientific I am"», spiega l'autrice con l'ironia che le è consueta (McCloskey, 1985:175). Uno studio più approfondito della retorica apporterebbe una serie di vantaggi alla teoria economica. Migliorerebbe prima di tutto l'insegnamento della disciplina, sviluppando le capacità argomentative degli studenti e trasmettendo loro la consapevolezza che l'economia è molto più di una serie di grafici e leggi matematiche. Inoltre, potrebbe favorire un reciproco scambio con la letteratura, in un'ottica interdisciplinare finalizzata a demolire il pregiudizio nato nell'epoca moderna con la distinzione tra discipline scientifiche e umanistiche: «Nowadays good writing, arouses a suspicion among economists that the writer in not a Scientist» (McCloskey, 1994:125).

In definitiva, sembra possibile affermare che la lingua dell'economia è tutt'altro che incolore. Secondo Maurizio Gotti (*I linguaggi specialistici,* 1991), benché la teoria individui dei canoni comuni ai linguaggi delle discipline specialistiche (monoreferenzialità, non emotività, precisione, trasparenza, sinteticità), nella pratica le cose vanno diversamente. La violazione di tali criteri può essere dettata dalla scelta consapevole di un autore intento a spiegare fenomeni complessi per i quali un linguaggio soggetto a limitazioni del genere può non essere sufficiente. Come abbiamo già visto con McCloskey, una scelta linguistica di questo tipo rivela un rifiuto del tradizionale positivismo scientifico. Nella teoria economica, il merito di aver sdoganato un linguaggio nuovo per fini argomentativi va a John Maynard Keynes. Il linguaggio monoreferenziale è uno strumento troppo rigido, che non permette le associazioni di idee necessarie allo sviluppo di teorie complesse (cfr. Gotti, 1991:32). La svolta keynesiana consiste prima di tutto nel sovvertire lo status dell'economia, annoverandola tra le scienze morali piuttosto che tra quelle esatte.

Alla drastica ricollocazione sul piano concettuale corrisponde la scelta del linguaggio ordinario sul piano dell'espressione. E la metafora è uno degli espedienti più efficaci per creare termini specialistici derivandoli dalla lingua comune. Gotti spiega alcuni dei vantaggi della figura retorica: il tropo attiva una serie di associazioni semantiche nel lettore mediante l'utilizzo di concetti già presenti nel suo bagaglio semantico (trasparenza); la sua potenza evocativa rende possibile la spiegazione di fenomeni complessi mediante l'uso di un numero ridotto di lessemi (sinteticità); infine, permette di sostituire concetti astratti con immagini maggiormente comprensibili che si rifanno alla nostra esperienza concreta (concretezza). Nel linguaggio economico, si contano innumerevoli espressioni figurate, radicate così profondamente nell'uso comune da non essere più riconoscibili come tali: l'*elasticità* della domanda, uno stato di *depressione* economica, una condizione di *equilibrio* del mercato, la *concorrenza* tra più imprese ecc. (Gotti, 1991:48). La metafora, rendendo più immediatamente accessibili i concetti, è inoltre un valido strumento a disposizione del lettore per decodificare il sistema su cui si fonda la posizione teorica dell'autore. È uno dei cardini del pensiero di Lakoff e Johnson, i precursori della *conceptual metaphor theory,* secondo cui l'uso del tropo riflette una precisa strutturazione concettuale da parte di una comunità. Gotti conferma la validità di questa teoria citando alcuni esempi tratti dal capitolo 12 della *General Theory*[7] di Keynes. Per spiegare l'incidenza del fattore psicologico e l'aspetto irrazionale nella scelta degli investimenti, l'economista britannico ricorre al campo semantico del gioco. La forza comunicativa è evidente:

> «[…]l'investimento viene paragonato a un gioco d'azzardo e la borsa valori a un casinò in cui il gusto della speculazione e del rischio prevale su quello delle valutazioni oggettive e dell'analisi razionale dei fatti». (Gotti, 1991:54)

La metafora è dunque la chiave della comprensione concettuale, e chiarisce l'impostazione metodologica dell'autore. Nel complesso, Gotti identifica nel linguaggio di Keynes una particolare propensione ad emozionare e coinvolgere il

[7] John Maynard Keynes, 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan

lettore. L'autore della *General Theory* possiede una forte sensibilità per il testo letterario, acquisita probabilmente grazie alla frequentazione del gruppo di Bloomsbury. L'economista instaura con il lettore un rapporto particolare, invitandolo a cooperare, a completare il testo con la propria attività interpretativa. Tali peculiarità sono l'ennesima dimostrazione che i canoni classici attribuiti ai linguaggi specialistici sono spesso violati e che, come sostiene McCloskey, l'economista è in qualche modo un narratore.

2.1.2 I testi di divulgazione

Dal linguaggio della teoria economica, riservato agli specialisti del settore, passiamo ora a quello economico finanziario (LEF) della stampa, rivolto ad un pubblico più ampio (Cfr. Dardano M., 1998). Maurizio Dardano, ne "Il linguaggio dell'economia e della finanza" (1998), definisce questa tipologia testuale «una varietà linguistica di riformulazione (rispetto alle fonti primarie), elaborata nei media alfabetici» (Dardano, 1998:70). Il LEF non è esclusivo dei giornali specializzati (*Il Sole24Ore* ad esempio), ma è presente in tutti i quotidiani di informazione, al cui interno è normale trovare una sezione dedicata all'economia e alla finanza. L'analisi di Dardano mette in luce le differenze nella trattazione della materia economico-finanziaria tra queste tipologie giornalistiche, differenze qualitative oltre che quantitative. Il quotidiano di informazione (*La Repubblica*, *Corriere della Sera*, *Il Giornale*), rivolto ad un pubblico ampio ed estremamente disomogeneo, presenta l'attualità economica e finanziaria puntando alla leggibilità e alla chiarezza. I giornali specializzati, come *Il Sole24Ore*, sono destinati ad un gruppo di lettori più ristretto ed omogeneo, composto da specialisti e non specialisti uniti dall'interesse per la cronaca economica e finanziaria. Lo spazio dedicato alla politica e all'attualità è notevolmente ridimensionato, mentre abbondano le «tabelle (quotazioni, dati borsistici, cambi delle valute ecc.) e le citazioni di testi (atti amministrativi, disposizioni, decreti, leggi ecc.)» (Dardano, 1998:79). Caratteristiche analoghe sono riscontrabili, per la lingua inglese, nel *The Economist,* esempio di linguaggio giornalistico economico finanziario rivolto ad un pubblico disomogeneo. Il

settimanale britannico propone notizie accattivanti con un linguaggio accessibile anche ai non specialisti e, al tempo stesso, dedica agli esperti del settore una sezione dal titolo *Economics focus*, in cui si analizzano temi d'attualità con un linguaggio più tecnico e formale rispetto alle altre pagine. Negli ultimi decenni, la diffusione delle tematiche economiche attraverso i nuovi media come la televisione, ha comportato un fenomeno di popolarizzazione. *Il Sole24Ore*, ad esempio, dedica un'attenzione particolare ai profani dell'economia con una serie di pubblicazioni, glossari e guide pratiche. Al crescente interesse per il settore si accompagna la nascita di nuove modalità espositive che puntano ad avere un impatto forte sul pubblico, ravvivando il linguaggio mediante titoli ad effetto, figure, grafici, tabelle, sommari, uno stile più vicino al parlato e, senza dubbio, un ampio ricorso alla metafora. Un fenomeno analogo è riscontrabile nelle riviste altamente specializzate, in cui nuove forme di comunicazione (publiredazionali, *success stories*, bilanci sociali[8]) fondono il linguaggio economico-aziendale con quello pubblicitario, generando testi a carattere tecnico dallo stile fortemente retorico. L'insieme di queste tipologie testuali si inserisce nell'universo che separa i «testi ad equivalenze strette»[9] da quelli letterari, e comprende i cosiddetti «testi medi», secondo una definizione di Giancarlo Marchesini, che ricorrono a figure di parola e di pensiero pur essendo destinati a scopi comunicativi e informativi (cfr. Marchesini, 2009). Ne *Il linguaggio dei giornali italiani* (1986), Dardano individua nell'eufemismo e nella metafora i caratteri principali della cronaca economico-finanziaria. L'importanza di questi due elementi, in apparente contrasto con la tecnicità e il formalismo dei testi economici, deriva dal fatto che il lettore del quotidiano specializzato è prima di tutto un agente economico, il che rende estremamente importante il fattore psicologico: «Per intendere la natura del linguaggio economico-finanziario bisogna rilevare il dualismo di fondo tra l'atteggiamento logico, fondato sull'analisi e sul giudizio tecnico, e la partecipazione del sentimento, che esprime soddisfazione o preoccupazione, che vuole dare a seconda dei casi un apprezzamento esplicito o implicito» (Dardano, 1986:222). Le figure retoriche nel LEF della stampa ormai non

[8] Per un approfondimento vedi Marchesini G., 2009 e Marchesini G., 201

[9] «Testi tecnici ad valore referenziale» (Marchesini G., 2009:193)

si contano più, appartengono a svariati campi semantici e invadono quotidianamente le pagine dei giornali, il più delle volte senza farsi notare. La maggior parte di questi traslati, infatti, è talmente radicata nell'uso da non essere più riconoscibile. Il loro effetto non dipende tanto dalla singola espressione figurata quanto piuttosto dai «campi metaforici» che vengono a crearsi (Roman Sosnowski, *Origini della lingua dell'economia in Italia*, 2006:104). Gli ambiti dai quali si attinge maggiormente sono lo sport (*l'Italia in Europa non siede più in panchina / avrebbero dovuto essere gli stessi paesi dell'euro a farsi parte diligente chiedendo al Fondo di aggiungersi alla squadra*), la guerra (*Il nemico è l'evasione / le principali banche italiane in trincea nel difendere il ruolo dell'Europa e dell'euro di fronte alla crisi greca / Eurozona sotto attacco*), le catastrofi naturali (*Il canale retail sarà l'epicentro del prossimo terremoto bancario / Il nubifragio in poche ore mise in ginocchio centinaia di aziende*), la malattia (*Deficit e debiti sono andati dilagando nel mondo con la rapidità di un'epidemia / per quanto le autorità americane cerchino di minimizzare i pericoli di un contagio, il virus ce l'hanno già in casa*[10]) ecc. Tra questi, la malattia e le catastrofi naturali si sono rivelati particolarmente fertili in relazione alla crisi economica scoppiata nei primi mesi del 2008. Nel primo caso, l'articolo dal *Wall Street Journal* "Ilness as economic metaphor" di Michael Milken e Jonathan Simons, è un esempio interessante. Gli autori, rispettivamente il direttore di un *think tank* di studi economici e un medico, evidenziano le analogie tra la crisi economica e la malattia. Per uscire dalla crisi bisogna stimolare il sistema immunitario del paziente e non eccedere con le cure: «The first rule, as always, is do no harm». Prima degli anni '70, spiega l'articolo, il sistema immunitario («immune system») economico era rappresentato dagli istituti finanziari (banche, compagnie di assicurazioni) a cui le società si rivolgevano per ottenere il capitale necessario a ripristinare la crescita e creare posti di lavoro. Con la recessione del '74-'75, questa funzione è stata assunta dai mercati azionari e obbligazionari che fornivano anticorpi («antibodies») per le aziende statunitensi. Anni di cattive abitudini hanno portato al tracollo dell'economia, rendendo necessarie misure, come il programma

[10] Esempi tratti da *Il Sole24Ore* online (www.sole24ore.com)

TARP (*Trouble Asset Relief Program*) del Tesoro, volte a ristabilirne il ritmo cardiaco («cardiac rhythm»). Successivamente si è intervenuto con programmi di stimolo e misure analoghe per ripristinare il funzionamento degli organi dell'economia (mercato dei capitali, banche, assicurazioni, imprese) minato dalle sostanze nocive («toxic material») nell'organismo: gli *asset* tossici. Di solito, quando il paziente inizia a riprendersi, il medico interrompe gradualmente la somministrazione delle cure:

> «Our economic doctors should permit America's uniquely effective immune system to take over as companies and financial institutions deleverage their balance sheets. With people and with capitalism, the tincture of time is often the best medicine.»

Alcune analogie – lo ammettono gli stessi autori – sono un po' forzate. E tuttavia l'articolo è un chiaro esempio di come una metafora e le sue diramazioni possano essere estremamente utili a spiegare fenomeni complessi in termini accessibili anche al lettore meno esperto.

L'altro campo semantico è quello delle catastrofi naturali. Si è parlato molto, a proposito della crisi, di "tempesta perfetta", ad indicare il verificarsi simultaneo di una serie di eventi con conseguenze devastanti e catastrofiche[11]. Il riferimento non è ad un articolo stavolta, bensì ad un *blog*, la forma di comunicazione "democratica" e interattiva scelta sempre più spesso dagli economisti per esprimere il proprio punto di vista su diversi temi[12]. Un esempio interessante è il *blog* "Diario della crisi finanziaria. Analisi quotidiana della più grave crisi di liquidità dal secondo dopoguerra" di Marco Sarli[13], economista e giornalista pubblicista. Il linguaggio utilizzato dall'autore è estremamente vivido e ricco di espressioni figurate, come dimostrano i *post* sulla tempesta perfetta/crisi finanziaria[14]. Alcune espressioni sono

---

[11] «L' espressione "tempesta perfetta" viene tirata in ballo una volta di troppo, per descrivere la crisi finanziaria dell' anno passato. Eppure, la vera tempesta perfetta potrebbe essere ancora di là da venire.» (Dall'articolo "Tempesta perfetta sull'economia globale" di Ferguson Nial, 19 agosto 2008, Corriere.it)

[12] Uno degli esempi più celebri è "The Conscience of a liberal", il blog di Paul Krugman sul sito del *New York Times* (http://krugman.blogs.nytimes.com/)

[13] http://diariodellacrisi.blogspot.com/

[14] "Facciamo il punto sulla tempesta perfetta" (28 dicembre 2009) e "Una nuova ondata della tempesta perfetta" (5 febbraio 2010).

specifiche di questo campo semantico (*perdite e lutti alla flotta* / *giornale di bordo*, *nuova ondata della tempesta perfetta* / *fase di relativa bonaccia degli ultimi mesi*), mentre altre si ricollegano a fenomeni sismici (*la magnitudo dei fenomeni […] è stata addirittura maggiore di quella registrata ottanta anni orsono / terremoto europeo / sommovimento nei mercati finanziari / voragine stimabile in migliaia di miliardi di dollari*). Le espressioni figurate presenti in questi testi sono piuttosto numerose e provengono dagli ambiti più disparati: *montagna di titoli / protagoniste del mercato finanziario / pesanti tosature cui sono sottoposti i detentori di obbligazioni / una corsa del 60% / una battuta d'arresto / cifre da far tremare i polsi / restano come macigni le altre due domande / stato di salute del mercato immobiliare / metteranno a dura prova i nervi dei risparmiatori / aggredire le vere cause*, per citarne solo alcune. La metafora è utilizzata per questioni di chiarezza, di immediatezza e, ovviamente, di stile. L'importante è non eccedere nell'uso di questi traslati: «il "discorso brillante" è spesso il regno delle banalità, delle incongruenze, in una parola, del kitsch giornalistico» (Dardano, 1986:240). Il ricorso ad un registro di questo tipo nasce spesso dalla volontà di inserire l'elemento dell'intrattenimento nell'informazione, una tendenza talmente diffusa da aver creato un nuovo genere: l'*infotainment*[15]. A tale proposito, dall'analisi di Dardano, emerge una certa diversità nell'uso dei traslati tra i quotidiani di informazione generale e quelli specializzati. I primi sono più sensazionalisti, usano metafore di maggiore impatto; i secondi presentano un minor numero di traslati ed espressioni figurate decisamente più sobrie.

[15] Cfr. Loporcaro M., 2006, *Cattive notizie – La retorica senza lumi dei mass media italiani*, Milano, Feltrinelli Editore

2.2 Un approccio cognitivista: la teoria della metafora concettuale

Come accennato nel primo capitolo, l'approccio cosiddetto cognitivista alla teoria della metafora, *conceptual metaphor approach* o *cognitive metaphor theory*, si fonda sul dogma della *metaphor-as-thought* (Deignan A., *Metaphor and Corpus Linguistics,* 2005:4). La teoria cognitivista, i cui precursori sono il linguista George Lakoff e il filosofo Mark Johnson, ha monopolizzato l'attenzione degli studiosi diventando – come vedremo in seguito – il fulcro di ogni successiva analisi del discorso metaforico. Il punto di partenza è uno stravolgimento nella concezione del processo mentale di categorizzazione. In *Women, fire and dangerous things* (1987), Lakoff analizza in maniera dettagliata le fondamenta filosofiche e linguistiche del nuovo approccio cognitivista, di cui i traslati sono solo una delle sfaccettature. L'autore smantella prima di tutto la teoria classica delle categorie, secondo cui il processo mentale di categorizzazione trova la sua origine nel mondo circostante, all'esterno dell'essere umano. La suddivisione in categorie, automatica e inconscia, dipenderebbe dall'identificazione di caratteristiche comuni agli oggetti della realtà, una concezione chiaramente influenzata dalle dottrine oggettiviste. Al contrario, Lakoff vuole dimostrare che si tratta di un processo legato essenzialmente all'esperienza e all'immaginazione umana: «concepts are not internal representations of external reality, since there is no corresponding external reality – there are no *categories* of the right kind of objectively "out there" for the concepts mirror» (Lakoff, 1987:197). L'esempio riportato dall'autore riguarda la classificazione dei colori: anche se nella realtà esterna esistono lunghezze d'onda diverse, le categorie di colori nascono dalla percezione visiva umana e quindi dalla nostra interazione con il mondo. Come se non bastasse, popoli diversi classificano i colori in maniera diversa, dimostrando che nel modo in cui percepiamo la realtà subentra in maniera decisiva un dato culturale. Le categorie del pensiero umano, infatti, non sono soltanto contenitori di "cose" ma anche di entità astratte quali eventi, emozioni, relazioni sociali ecc.. Il legame della teoria classica delle categorie

con la filosofia oggettivista è evidente, le somiglianze dipendono dalle proprietà degli oggetti, l'esperienza umana non interferisce in alcun modo con la loro definizione. Tramite un approccio del tutto empirico, Lakoff si pone al centro del dibattito tra soggettivismo e oggettivismo, affermando che la verità è relativa al nostro sistema concettuale, basato e modellato sull'esperienza di ogni essere umano. Alla teoria classica, l'autore oppone la teoria dei prototipi sviluppata da Eleonor Rosch, secondo cui le categorie hanno al loro interno degli elementi più rappresentativi rispetto ad altri che possiamo definire "prototipi" (cfr. Lakoff, 1987:9). La sovversione del punto di vista classico operata dall'autore, nasce dalla consapevolezza che modificare il concetto di categoria significa modificare la nostra comprensione del mondo. Una nuova concezione del processo di categorizzazione è il terreno su cui costruire la teoria, sviluppata dagli autori della linguistica cognitiva, degli *idealized cognitive models*: «[…] we organize our knowledge by means of structures called idealized cognitive models, or ICMs, and category structures and prototype effects are by-products of that organization» (Lakoff, 1985:68). Gli *idealized cognitive models* rappresentano la basi del pensiero umano, il modo di strutturare il nostro spazio mentale, ed incidono dunque su quelle che Lakoff e Johnson hanno definito *metaphoric mappings* e *metonymic mappings*. Nel primo caso, la metafora concettuale mette in relazione due ambiti, un *source domain* concreto e un *target domain* astratto (Deignan, 2005:14). Attraverso un processo di mappatura (*mapping*) le idee e la conoscenza del primo (dominio di partenza) vengono trasferite nel secondo (dominio di arrivo). La mappatura metonimica ha invece caratteristiche diverse. Un tipico caso di metonimia, citato da Deignan (2005), è THE PLACE FOR THE INSTITUTION. Ripropongo, a questo proposito un esempio visto nel capitolo precedente, "Dalla Farnesina ancora nessuna notizia", in cui la Farnesina (*the place*) sostituisce il Ministero degli Affari Esteri (*the institution*). Il referente non cambia, l'ambito di partenza coincide con l'ambito di arrivo, e questo distingue la mappatura generata dalla metonimia rispetto a quella generata dalla metafora: «it is generally held that while metaphor involves mapping across domains and finding or constructing similarity in things that are essentially unlike, metonimy maps within a single domain, along a continuum of meaning» (Deignan,

2005:55). In realtà, spiega Deignan, nell'ambito della teoria concettuale non è sempre facile distinguere tra questi due tropi. Nella riflessione di Lakoff e Johnson, inoltre, la metonima riveste un ruolo piuttosto marginale. L'attenzione è rivolta tutta alla metafora e, in particolare, al ruolo di questo tropo nella strutturazione del pensiero. Abbiamo visto come nell'essere umano al livello intellettivo si realizzi una mappatura del *source domain* nel *target domain*. Di qui alla parola il passo è breve, ed avviene attraverso le metafore linguistiche che utilizziamo nella comunicazione scritta e parlata: «linguistic metaphors realize conceptual metaphors» (Deignan, 2005:14). Ad esempio, l'espressione *I'm feeling up today* è la realizzazione linguistica della metafora concettuale HAPPY IS UP[16]. In generale, dunque, alla base dell'approccio cognitivista sta la convinzione che lo strumento metaforico nasca prima di tutto da una necessità dell'essere umano: dare concretezza all'astratto. Ciò che è percepito come normale e consolidato nel linguaggio e nel modo di ragionare, ha alla base un'immagine latente di cui siamo inconsapevoli. Ciò implica che la struttura metaforica che sottende il pensiero umano contiene una traccia che non riusciamo a vedere, e che Lakoff e Johnson hanno provato a decifrare. In *Metaphors we live by* (1980), testo fondante del cognitivismo metaforico, i due studiosi affermano che la percezione del mondo è pervasa dalle cosiddette *conventional metaphors*, tutte quelle metafore che strutturano il nostro sistema concettuale ordinario. Ne fanno parte, ad esempio, le *orientational metaphors*, legate ad una dimensione spaziale che organizza il sistema di percezione umano. Questo tipo di metafora può variare tra diverse culture ma spesso presenta una certa omogeneità. Un esempio è rappresentato da HAPPY IS UP, in cui il concetto HAPPY è orientato verso l'alto (Lakoff, Johnson, 1980:15). Le espressioni che utilizziamo in inglese per esprimere felicità mostrano chiaramente quanto questa metafora sia radicata nel parlare quotidiano: *I'm feeling up today / my spirits rose*. In modo speculare, SAD IS DOWN, come dimostrano espressioni del tipo: *I'm feeling down / I'm depressed*. Lo stesso accade in italiano: *fare i salti di gioia / essere giù di morale / sprofondare nell'angoscia*. Alla base di questo tipo di metafora c'è la postura del corpo umano,

[16] «In the literature of the field, small capitals like LOVE IS A JOURNEY are used as mnemonics to name mappings» (Lakoff, 1993:209)

piegato su se stesso se si è depressi o afflitti, ed eretto se si è gioiosi e animati da sentimenti positivi. Meccanismi affini si riscontrano in altri esempi molto comuni in cui concetti come "razionalità", "salute", "vita" e "bene" sono orientati verso l'alto (UP), mentre quelli di "irrazionalità", "malattia", "morte" e "male" sono tipicamente orientati verso il basso (DOWN). Il secondo cardine del nostro sistema concettuale è rappresentato da quelle che Lakoff e Johnson definiscono *ontological metaphors*, come INFLATION IS AN ENTITY (Lakoff, Johnson, 1980:25). Si tratta di metafore che definiscono la nostra esperienza in base ad entità e sostanze, che siamo in grado di quantificare, classificare, e raggruppare. Le idee, le emozioni, le attività acquistano così caratteristiche peculiari agli oggetti fisici, come l'essere delimitate da una superficie. Il fenomeno che consiste in un aumento generalizzato dei prezzi viene rappresentato come un'entità alla quale diamo il nome di INFLATION. In virtù di tale rappresentazione possiamo quantificare l'inflazione, farvi riferimento, identificarne un aspetto particolare, rapportarci ad essa: *we need to combat inflation / inflation is lowering our standard of living*. Basta sfogliare un quotidiano italiano per trovare espressioni analoghe: *inflazione in leggera frenata / l'inflazione cinese preoccupa i mercati*. Un altro esempio molto comune è THE MIND IS A MACHINE, che riflette il modo in cui concepiamo la mente come una macchina e il ragionamento come un processo di produzione (Lakoff, Johnson, 1980:27). Anche in questo caso, il valore metaforico delle espressioni non è evidente per i parlanti che le utilizzano: *my mind just isn't operating today! / we're still trying to grind out the solution to this equation;* e in italiano: *sono un po' arrugginito oggi / sono andato in tilt*. Uno dei casi più interessanti di *ontological metaphor* è rappresentato dalla personificazione, e cioè l'attribuzione di comportamenti e tratti umani a qualcosa che umano non è. Ancora una volta, è utile citare l'esempio di Lakoff e Johnson sull'inflazione. È sufficiente guardare queste espressioni per rendersi conto di quanto tale procedimento sia diffuso: *our biggest enemy right now is inflation / inflation has given birth to a money-minded generation*. Anche l'italiano mostra un'analoga propensione alla personificazione: *così aumenta l'inflazione, il peggior nemico per Pechino / combattere l'inflazione è la ragion d'essere della Bce*. Come sottolineano gli autori, in questo caso l'inflazione non è semplicemente una persona, ma un vero

e proprio nemico da combattere. Le elaborazioni concettuali su cui si basano le *orientational metaphors* e le *ontological metaphors* sono limitatamente complesse. Il passo successivo è l'individuazione di quelle metafore che prevedono non solo riferimenti ad una dimensione spaziale (UP-DOWN, IN-OUT) o elaborazioni di concetti (ENTITY, SUBSTANCE), ma che permettono di elaborarne di nuovi partendo da altri strutturati a loro volta in maniera complessa: le *structural metaphors*. Lakoff e Johnson propongono l'esempio LABOUR IS A RESOURCE. Partendo dalla *ontological metaphor* AN ACTIVITY IS A SUBSTANCE, possiamo articolare la nostra analisi scegliendo come SUBSTANCE di riferimento una MATERIAL RESOURCE:

A material resource	is a *kind* of substance can be *quantified* fairly precisely can be assigned a *value* per unit quantity serves a *purposeful* end is *used up* progressively as it serves its purpose (Lakoff, Johnson, 1980:65)

Vediamo come LABOUR si lega al concetto di MATERIAL RESOURCE. Prima di tutto, per lavorare una materia prima è necessaria una certa quantità di lavoro. Poiché la produzione aumenta proporzionalmente al lavoro, possiamo assegnare ad esso un valore in termini di tempo impiegato per unità prodotta. Inoltre il lavoro viene effettuato per fasi progressive secondo il modello della catena di montaggio.

Labour	is a *kind* of activity (recall: AN ACTIVITY IS A SUBSTANCE) can be *quantified* fairly precisely (in terms of time) can be assigned a *value* per unit serves a *purposeful* end is *used up* progressively as it serves its purpose (Lakoff, Johnson, 1980:66)

Le caratteristiche evidenziate, che accomunano il lavoro e le risorse materiali, fanno sì che nella nostra cultura gli esseri umani percepiscano questi due concetti come simili. La potenza della metafora nella costruzione della realtà così come la percepiamo appare innegabile. Le *structural metaphors* sono basate, dunque, su un rapporto di somiglianza che si stabilisce tra metaforizzante e metaforizzato, e che trova origine nelle *ontological* e *orientational metaphors*. In generale, come sostengono Lakoff e Johnson, le correlazioni che l'esperienza umana fa emergere tra le cose vengono poi utilizzate per costruire analogie grazie allo strumento metaforico: «The similarity is similarity with respect to the metaphor» (Lakoff, Johnson, 1980:151). L'essere umano alimenta questo processo con espressioni figurate sempre nuove. Le *new metaphors* sono per lo più di tipo strutturale, in quanto traggono spunto dalle connessioni alla base della nostra esperienza percettiva. L'idea che le analogie siano create dalle metafore si scontra con la *comparison theory* classica, secondo cui i tropi possono limitarsi a descrivere somiglianze preesistenti ma non crearne di nuove (Lakoff, Johnson, 1980:185). In effetti, se le metafore strutturano il pensiero e il linguaggio umano, è evidente che svolgono un ruolo altrettanto fondamentale nello sviluppare la nostra conoscenza del mondo. La potenza delle immagini rende tutto reale e, di conseguenza, assolutamente vero. L'esempio riportato dai due autori è LABOUR IS A RESOURCE. Oltre ad evidenziare gli aspetti precedentemente esaminati, questa metafora nasconde un aspetto della realtà, ha una forte valenza ideologica. Parlare del lavoro in termini di domanda e offerta, considerarlo al pari di una risorsa materiale, cela in qualche modo la sua reale natura. Si produce là dove la manodopera costa meno, si sfruttano bambini e donne per aumentare la produzione, si violano le più elementari norme a tutela dei diritti dei lavoratori. Lo sfruttamento è lecito nella metafora LABOUR IS A RESOURCE. La manodopera a basso costo è come una materia prima a prezzo stracciato: un affare imperdibile. Il fattore umano è pressoché azzerato, ridotto ai minimi termini. La cieca accettazione di modelli di questo tipo permette di nascondere realtà degradanti e, soprattutto, scomode.

> «Metaphors may create realities for us, especially social realities. A metaphor may thus be a guide for future action. Such action will, of course, fit the metaphor. This will, in turn, reinforce the power of the metaphor to make experience coherent. In this sense metaphors can be self-fulfilling prophecies.» (Lakoff, Johnson, 1980:156)

Armarsi di spirito critico permette di disinnescare metafore ideologicamente pericolose. La realtà rappresentata è parziale, come sottolinea Deignan (2005), è una semplificazione ideologica, una riduzione di fenomeni complessi e astratti. Scegliere una metafora è scegliere un'ideologia.

2.3 La teoria cognitivista applicata allo studio delle principali metafore economiche nei testi giornalistici

Nel presente lavoro si è scelto di analizzare le metafore del linguaggio giornalistico. La scelta è dettata principalmente da due ragioni: prima di tutto il carattere divulgativo di questi testi, che rappresentano una finestra sull'economia per molti non-specialisti; secondo, il loro impatto psicologico sui lettori/agenti economici. Molti studiosi, tra cui María D. López Maestre, ritengono che la teoria di Lakoff e Johnson sia particolarmente promettente per un'analisi stilistica dei testi. La teoria cognitivista, infatti, propone una visione innovativa della metafora, non più *deviance* ma elemento ordinario del linguaggio, principio fondante del pensiero e della comunicazione umana, strumento di comprensione che conferisce concretezza ai concetti più astratti (cfr. López Maestre, 2000).

2.3.1 Comprensione e dimensione psicologica

I testi giornalistici a carattere divulgativo sono un valido strumento a disposizione dei lettori per capire tematiche complesse relative a determinati settori della conoscenza. Abbiamo visto come, in un'ottica cognitivista, la metafora partecipi attivamente a questa funzione esplicativa, dando concretezza a concetti astratti mediante immagini che si rifanno alla nostra esperienza quotidiana. Per queste

ragioni, alcuni autori (Boers, 2000; White, 2003) hanno analizzato le metafore concettuali di giornali più o meno specializzati per comprendere in che modo la consultazione di questi testi possa contribuire all'insegnamento delle lingue per scopi speciali (*Languages for special purposes*, LSP). Frank Boers ("Enhancing metaphoric awareness in specialized reading", 2000) dimostra che una buona consapevolezza dei traslati può aiutare gli studenti stranieri a capire i testi economici in inglese. Scegliere una particolare espressione figurata corrisponde ad adottare un determinato punto di vista: «An understanding of the inferences and value judgements associated with a figurative expression may help students recognise the author's point of view» (Boers, 2000:140). Il punto di partenza per migliorare la consapevolezza metaforica degli studenti, sostiene Boers, è focalizzare la loro attenzione sul significato letterale dei tropi, sul campo semantico di origine. Solo in questo modo saranno in grado di capire i giudizi di valore associati alle figure scelte dall'autore. In un esperimento su scala ridotta, Boers ha sottoposto ad un gruppo di studenti francofoni alcuni articoli dal *The Economist* e dal *Financial Times*. Il linguaggio giornalistico, specializzato e popolare al tempo stesso, è stato scelto perché presenta una maggiore varietà linguistica e metaforica rispetto agli articoli di ricerca e ai libri di teoria economica. Il testo sottoposto agli studenti nell'esperimento conteneva cinque espressioni figurate (*overcoming a hurdle*, *bailing out*, *weaning off, shifting tack*, *weeding out),* scelte sia perché poco frequenti e dunque difficilmente note agli studenti, sia perché prive di equivalenti diretti in francese. Ad alcuni studenti (*control group*) è stato spiegato il senso figurato delle espressioni, agli altri (*experimental group*) solo quello letterale. Al livello della comprensione generale del testo, entrambi i gruppi hanno dato gli stessi risultati, per quanto riguarda invece l'opinione dell'autore, soltanto il gruppo *experimental* ha saputo rispondere in maniera adeguata. Lo studio dimostra come la conoscenza del significato di un'espressione nel *source domain* permetta di capirne meglio l'estensione metaforica. Nella seconda parte dell'esperimento, Boers analizza le differenze nella memorizzazione delle espressioni: il testo precedente è stato riproposto agli studenti con degli spazi vuoti al posto delle cinque espressioni figurate. Nel completare le parti mancanti, l'*experimental group*

ha dato migliori risultati, dimostrando che ad un maggiore sforzo cognitivo, dovuto alla necessità di risalire al senso metaforico delle espressioni, corrisponde una migliore capacità di memorizzazione. «Finally, an enhanced metaphoric awareness may provide students with a new critical perspective on economic (and other) "scientific" models and a new line of defence against argumentative discourse in general» (Boers, 2000:144). Mentre Boers studia gli effetti della figura retorica in maniera più generale, Michael White ("Metaphor and economics: the case of *growth*", 2003) incentra la propria analisi su uno specifico concetto metaforico utilizzato per descrivere le variazioni negli aggregati economici: *GROWTH*. Benché l'utilizzo di questo sostantivo in ambito economico sia piuttosto recente, il suo valore figurato è del tutto offuscato dall'estrema frequenza d'uso. L'ipotesi di White è che questo termine, ormai completamente lessicalizzato, sia in realtà metaforicamente attivo ed eserciti una notevole influenza sul discorso economico. White, al pari di Boers, sceglie come punto di partenza uno dei cardini della teoria di Lakoff e Johnson: il potenziale "concretizzante" della metafora. I principali concetti economici sono di natura per lo più astratta (produzione, distribuzione, consumo, scambio) e, associati ad elementi concreti, diventano molto più comprensibili. L'autore analizza gli articoli di alcuni giornali britannici (il *Financial Times* in particolare) e, in misura minore, i libri di teoria economica, ritenendo che non vi siano particolari differenze nell'utilizzo di *growth* tra le varie tipologie testuali. In effetti, il termine ha assunto un carattere talmente concreto – si accompagna spesso a cifre e percentuali – da essere perfettamente naturalizzato nel linguaggio economico a qualunque livello. Come spiega White, *growth* è in origine associato agli organismi viventi, il che permette di formulare la metafora concettuale di partenza THE ECONOMY IS A LIVING ORGANISM. Da qui, l'autore distingue tre diverse sottocategorie di organismi viventi corrispondenti a tre metafore concettuali: THE ECONOMY IS A PLANT, THE ECONOMY IS AN ANIMAL, THE ECONOMY IS A HUMAN. Nel primo caso, l'economia è associata ad una pianta, un organismo che si caratterizza principalmente per la crescita e per il modo in cui questa varia in presenza di condizioni ambientali più o meno favorevoli. La metafora economica *GROWTH* ha due realizzazioni linguistiche, come soggetto che compie l'azione (*GROWTH revives /*

recovers / breaks out; GROWTH recedes / withers / wilts ecc.) o oggetto che la subisce (*X fosters / nourishes / nurtures GROWTH; Y chokes / smothers / arrests GROWTH*[17]). Spesso il termine si accompagna ad aggettivi o avverbi che ne ampliano il senso figurato: *healthy* / *sustained GROWTH*, oppure *stunted* / *lacklustre GROWTH*. Alle espressioni fortemente lessicalizzate appena descritte, White affianca le metafore innovative a cui *GROWTH* dà origine ancora oggi, dimostrando l'enorme potenziale produttivo delle *conventional metaphors*: *GROWTH is in full bloom* / *forced GROWTH*, like a hot house plant / Emu *makes you GROW*). Numerose espressioni figurate nascono anche da *GROWTH* come campo semantico: *the green shoots of economic recovery*[18] */ the economy still needs some time to put down roots / seed capital*. Alcune delle caratteristiche descritte in THE ECONOMY IS A PLANT sono presenti anche nelle metafore concettuali THE ECONOMY IS AN ANIMAL e THE ECONOMY IS A HUMAN. Tuttavia, animali ed esseri umani hanno una dimensione sensibile e intellettuale di cui gli organismi vegetali sono sprovvisti: *depressed GROWTH / bloated GROWTH / aggressive GROWTH / GROWTH will shoulder the main burden / GROWTH mortally wounded* ecc. L'enorme impiego di traslati "umanizzanti" dimostra, secondo White, la centralità della prospettiva antropomorfica nella cultura occidentale.

Nella seconda parte dell'analisi, l'autore mette in luce un aspetto apparentemente paradossale legato all'uso metaforico di *GROWTH:* se da un lato rimanda agli organismi viventi, dall'altro si realizza mediante immagini relative all'attività meccanica. È il minimo comune denominatore di due ambiti normalmente considerati agli antipodi. THE ECONOMY IS A MECHANICAL PROCESS è una metafora concettuale estremamente produttiva e altrettanto evidente quanto THE ECONOMY IS A LIVING ORGANISM: *it would trigger a sharp decline in GROWTH / to kick start GROWTH / to fuel GROWTH / a catalyst is desperately needed to get GROWTH going / Germany remain the main engine of GROWTH within the EU / overheated GROWTH / to keep GROWTH on track.* Il successo di questa metafora, ampiamente

[17] Gli esempi presentati in queste pagine sono tratti da White, 2003:137 e sgg.

[18] Su questa particolare metafora: "Green shoots: The trouble with economic metaphors" di Barbara Kiviat (*Time Magazine*, 22 maggio 2009) http://www.time.com/time/business/article/0,8599,1900344,00.html)

diffusa anche nel linguaggio quotidiano, dipende da una serie di fattori, tra cui la centralità dell'industria e della meccanica nella cultura occidentale, l'importanza della produzione industriale nel sistema economico, e l'idea di concretezza e sequenzialità normalmente associata alle macchine. Le due metafore concettuali derivate da *GROWTH,* organismo vivente e attività meccanica, benché considerate diametralmente opposte hanno in comune un elemento fondamentale: il dinamismo. «At a more abstract semantic level, both systems configure an identical scenario, namely a situation in which a dynamic process is acted upon by elements which drive the speed, intensity or scope of that process» (White, 2003:143). Il movimento dinamico si realizza verticalmente negli organismi viventi e orizzontalmente nelle macchine, ma in entrambi i casi l'elemento determinante è rappresentato dai fattori esterni, che possono favorire la crescita o ostacolarla. La grande proliferazione di espressioni legate a *GROWTH* facilita il processo di creazione di traslati sempre nuovi che, al contrario, sono tanto più efficaci e d'impatto quanto più sono rari. La lingua, spiega White, ha una potenzialità naturale grazie alla quale l'utilizzo di alcune parole è, potremmo dire, "contagioso": «language is pre-eminently relational so that the use of any given term will tend to call up or trigger the use of related words» (White, 2003:146). La sua analisi dimostra che i fenomeni di tipo quantitativo sono spesso capiti e spiegati mediante termini metaforici.

Gli studi di Boers e White mettono in luce due aspetti diversi e complementari relativi alla comprensione: la metafora aiuta non solo a chiarire i concetti, ma anche l'opinione di chi li esprime. Boers, in particolare, ripropone l'idea ampiamente discussa da Lakoff nelle sue opere, secondo cui la metafora è il frutto di una scelta, è la realizzazione del punto di vista adottato dall'autore. Ad esempio, parlare dei processi socio-economici in termini di macchine e meccanismi (*financial instruments / the exchange-rate mechanism*) dà l'impressione che siano controllabili e prevedibili, differentemente dal comportamento umano (Boers, 2000:138). L'importanza del punto di vista nella formulazione metaforica è ampiamente discussa da Elena Semino ("A sturdy baby or a derailing train? Metaphorical representations of the euro in British and Italian newspapers", 2002) in uno studio sui traslati utilizzati per parlare della moneta unica europea. L'analisi, fondata sulla

teoria cognitivista, riguarda le espressioni figurate mediante le quali i giornali britannici e italiani hanno parlato della nuova moneta unica europea introdotta il 1° gennaio 1999. La divergenza di opinioni sull'euro dei due paesi messi a confronto, Italia e Regno Unito, emerge con chiarezza dalle metafore dei rispettivi quotidiani. Nel periodo scelto per lo studio, gli ultimi giorni del 1998 e i primi del 1999, l'euro era una moneta virtuale e i cittadini non ne avevano ancora esperienza diretta, dunque l'opinione pubblica era influenzata per lo più dai giornali. Per quanto riguarda la scelta di quest'ultimi, si evince un certo equilibrio dal punto di vista politico: *La Repubblica* e *The Guardian* di sinistra; *Corriere della Sera* e *The Independent* di centro*; Il Giornale* e *The Daily Telegraph* di destra. I traslati più frequenti sono comuni alle due lingue, gli altri sono specifici dell'una o dell'altra. Le espressioni figurate sono impiegate a fini retorici a supporto di un determinato punto di vista nei confronti dell'euro. I campi semantici di origine sono principalmente tre: BIRTH, JOURNEYS e CONTAINERS. La somiglianza tra il linguaggio italiano e quello inglese è dovuta principalmente alle affinità tra i sistemi metaforici concettuali delle due lingue, e secondariamente alle influenze reciproche tra quotidiani riguardo a temi di interesse internazionale. I giornalisti italiani hanno dedicato maggiore spazio all'argomento, riservando alla nuova moneta un'accoglienza calorosa, diversamente dai colleghi britannici per lo più euroscettici. I quotidiani di entrambi i paesi fanno ricorso alla metafora BIRTH/NASCITA, descrivendo la moneta unica come un essere vivente: *Ma [l'euro] avrà lunga vita / The new currency's sustained health / L'annuncio della nascita dell'euro / Tomorrow, a new currency, the euro, will be born*[19]. In questo modo è possibile parlare di un evento astratto in termini concreti, fisici, e soprattutto toccanti, stabilendo un legame empatico con i lettori. Il potenziale suggestivo dell'immagine aumenta con le *novel metaphors*, meno comuni e dunque di maggiore impatto: «[in the Italian section of the corpus] the process of preparation for monetary union is described as *gestazione* "pregnancy/gestation", and the final process of conversion to the single currency is presented as *un parto lunghissimo* "a very long delivery"» (Semino, 2002:115). Le estensioni creative della metafora BIRTH/NASCITA in italiano

[19] Gli esempi presentati in queste pagine sono tratti da Semino, 2002:114 e sgg.

denotano un certo entusiasmo ed un'opinione positiva (*L'euro nasce forte, robusto*), mentre in inglese il punto di vista nei confronti della moneta unica europea è decisamente critico (*For three years, the heavyweight baby with the ugly name will not be allowed to appear in public*). In relazione a questo campo semantico, una prerogativa dell'italiano è rappresentata dall'analogia tra l'introduzione dell'euro e il sacramento del battesimo (*al battesimo della moneta unica / senza i padrini anglo-tedeschi*), che introduce nell'analisi un elemento di variazione culturale. Le fonti italiane e britanniche hanno in comune anche la metafora del JOURNEY/VIAGGIO. In italiano, l'immagine del viaggio è utilizzata soprattutto per indicare il processo di adeguamento dell'Italia ai criteri di Maastricht. In inglese, invece, è associata alla preparazione per un'ipotetica futura adesione alla moneta unica. In alcuni casi, l'euro è la meta da raggiungere (*il lungo, faticoso viaggio verso la moneta unica),* in altri il punto di partenza *(Today the European single currency […] goes ahead without the UK*), in altri il viaggiatore *(Arriva l'euro),* e in altri ancora una parte del viaggio *(la grande svolta / after taking the historic step of launching a single currency)*. Anche questa metafora concettuale ha un alto potenziale creativo, come dimostra il seguente esempio tratto dal *The Independent*: *Think about Emu as a train where all the cars must move at the same speed in the same direction at all times. Unless they do, the train will derail*. La terza metafora comune ai quotidiani britannici e italiani è quella CONTAINER/CONTENITORE. L'euro è rappresentato come un contenitore o uno spazio delimitato, in un'ottica *in/out* che segna il discrimine tra i paesi aderenti e quelli non aderenti alla moneta unica. I testi, sia in inglese che in italiano presentano diversi esempi: *stare nell'Euro è già un vincolo forte / the longer we spend outside, the more difficult we may find to get in.* Nella teoria cognitivista, la metafora del CONTAINER è estremamente diffusa in molti ambiti della vita umana, tanto da essere ritenuta "concettualmente indispensabile": «it would be impossibile for speakers of both languages to talk about the euro, and monetary union more generally, without making use of the in/out opposition provided by the CONTAINER/CONTENITORE metaphor» (Semino, 2002:126). Oltre a quelle appena descritte, Semino cita la metafora dello SPORT, molto comune in politica[20] e in

[20] Sull'argomento, l'articolo di Elena Semino "Politics is football : metaphor in the discourse of Silvio

economia (*Ciampi non nasconde che la partita è stata molto dura: una rincorsa iniziata nel luglio 1996 / Britain will not join Emu by accident. Sometimes this Government looks like a football team passing the ball around the pitch, in the hope that eventually it will just end up in goal*), che trasmette sentimenti di appartenenza nazionale e stimola la competitività. Infine, la metafora del DREAM/SOGNO, che mette in luce l'entusiasmo dell'Italia e l'euroscetticismo della stampa britannica (*Today, a European dream comes true / Europe's dream, not ours*).

Non tutte le metafore sono comuni ad entrambe le lingue. In merito all'impegno dell'Italia per adeguarsi ai criteri di Maastricht, i giornali nazionali si sono espressi in termini di EXAM/ESAME. Il tema all'epoca era molto sentito, perché si temeva che il paese non reggesse le drastiche misure attuate per mettersi in regola. Secondo Semino, le espressioni relative a questo campo semantico (*fino all'esame di ammissione all'Euro / passato l'esame dell'Euro*) sono indice di un certo complesso di inferiorità nei confronti degli altri paesi, come se l'ammissione all'Euro fosse per l'Italia un modo per dimostrare di essere all'altezza delle grandi potenze europee. Un'altra metafora tipicamente italiana è quella WAR/GUERRA, decisamente rara nei giornali britannici. Oltre alle difficoltà dell'Italia per entrare nell'euro (*una battaglia, quella dell'euro, vinta da tutti*), ci si riferisce all'enorme impegno delle istituzioni finanziarie per convertirsi alla nuova moneta (*Euroauguri veloci, poi tutti ai posti di combattimento*). Per quanto riguarda gli articoli in inglese, Semino non individua particolari traslati esclusivi, ma segnala l'utilizzo di un verbo (*lock*) e di un'espressione (*one size fits all*) che riflettono una concezione dell'unione monetaria estranea agli articoli italiani. Il verbo *lock* indica l'azione di fissare i tassi di cambio tra le vecchie divise europee e l'euro (*the precise exchange rates at which 11 member currencies are locked against the euro*). Secondo l'autrice, la scelta particolare di questo verbo suggerisce associazioni negative, quali costrizione e perdita della libertà, a sostegno dell'idea secondo cui un'eventuale adesione all'euro del Regno Unito comporterebbe una rinuncia alla propria indipendenza. L'espressione *one size fits all/one cap fits all* descrive invece l'imposizione di un

---

Berlusconi in Italy", *Discourse and society*, 7, pp. 243-269

tasso di interesse unico per l'area dell'euro (*a "one size fits all" European interest rate would be more likely to suit… / it will provide a good test of whether the "one cap fits all" interest policy of Euroland can be applied to economies...*). Anche in questo caso, l'atteggiamento critico di chi scrive è evidente, sottolineando il carattere dell'inflessibilità e l'impossibilità di adattamento alle esigenze dei singoli paesi. Lo studio fa emergere la presenza di metafore comuni e di metafore che, per ragioni culturali e per semplici divergenze d'opinione, sono tipiche di una o dell'altra lingua. Dall'analisi, sottolinea Semino, si evince che le metafore convenzionali sono utilizzate per considerazioni generiche e condivise sulla moneta unica, mente le realizzazioni figurate creative riflettono l'opinione positiva o negativa del giornalista.

È interessante, a questo punto, capire in che modo la parzialità della metafora influisce sui lettori di quotidiani e riviste economiche. Come afferma Donatella Montalto Cessi ("Analisi contrastiva di elementi di coesione nel linguaggio del giornalismo economico", 2001), la metafora è un modo per esprimere giudizi di valore che influenzano chi legge: «oltre all'obiettivo dell'informazione, ci si pone il fine di tranquillizzare il lettore, che, ricordiamo, è un investitore o un potenziale investitore» (Montalto Cessi, 2001:199). La percezione della situazione economica è importante, la paura della recessione, ad esempio, ne precipita l'arrivo. Catherine Resche ("Approche terminométrique du cycle économique: implication et prolongements", 2004), ha condotto uno studio estremamente interessante sui termini utilizzati per descrivere le crisi economiche, osservando la frequenza di alcuni di essi mediante un'analisi terminometrica. L'impatto psicologico delle parole, spiega l'autrice nell'introduzione al suo studio, è ampiamente comprovato, tanto che le autorità annunciano l'arrivo di una crisi sempre molto tempo dopo il suo reale inizio. Il corpus su cui è basata l'analisi comprende tutti gli articoli a carattere economico pubblicati sul *Business Week*, settimanale americano semi-specializzato, tra il terzo trimestre del 2000 e il primo trimestre del 2003, durante la recessione economica iniziata nel marzo 2001 e annunciata dal *National Bureau of Economic Research* statunitense nel novembre 2001, otto mesi dopo. Resche calcola la frequenza del termine *recession*, nonché di termini analoghi quali *slump*,

downturn, slowdown, turnaround («terme pivot»), *rebound, upswing, upturn, expansion, recovery* ecc. (Resche, 2004:346). L'obiettivo dell'analisi è trovare nella terminologia utilizzata durante la fase recessiva il riflesso della reazione degli agenti economici. Il tutto per dimostrare che la stampa può accentuare gli effetti di una situazione critica, influenzando l'opinione pubblica. Da un'altra prospettiva lo studio si propone di illustrare l'evoluzione semantica di alcuni termini in relazione al tempo e all'evoluzione del pensiero economico. Il termine *recession* al centro dello studio, spiega Resche, ha preso il posto di *depression*, accuratamente evitato dalla terribile crisi del 1930, a riprova dell'impatto psicologico del linguaggio. Benché bandito dal discorso sull'attualità economica, *depression* continua ad essere metaforicamente attivo, originando espressioni come *V-shaped / U-shaped / W-shaped recession*, che ricorrono ad una terminologia normalmente impiegata per descrivere le depressioni del terreno[21]. Parlare di *V-shaped recession* o, ad esempio, di un'economia sull'orlo del burrone, significa parlare di *depression*. La metafora non è morta, è soltanto una «métaphore en sommeil», utilizzando le parole dell'autrice (Resche, 2004:353). In questo caso, il ricorso all'espressione figurata non ha un fine pedagogico dato che gli agenti economici provano sulla propria pelle gli effetti della crisi, piuttosto: «dans la mesure où la métaphore permet de faire passer un message abstrait sous la forme d'éléments concrets dont chacun a l'expérience, c'est plutôt pour tenter d'illustrer les caprices de cette récession ou la lenteur de la reprise que la métaphore est ici exploitée» (Resche, 2004 :353). Data l'estrema frequenza di *recession*, Reche si chiede se il termine non sia ormai svuotato del proprio valore semantico. L'uso eccessivo comporta effettivamente una perdita di senso ed una banalizzazione che trasformano i termini in parole, rendendo necessaria una "riterminologizzazione" (Resche, 2004:355). Lo studio di Catherine Resche conferma l'impatto psicologico dei termini economici sul pubblico, termini il cui carico semantico varia a seconda dei periodi e degli usi (o abusi).

Abbiamo visto come la metafora racchiuda in sé un enorme potenziale, in parte ancora inesplorato, che si realizza su diversi livelli mettendo in connessione l'autore,

[21] Depression: a depressed or sunken place or part; an area lower than the surrounding surface (Random House Webster's Unabridged Dictionary, 1999)

la parola e il lettore. Gli effetti di questo strumento concretizzante interessano tanto l'universo testuale quanto quello extratestuale, dalla comprensione dei concetti all'intenzione di chi li enuncia, fino all'impatto emotivo e psicologico su coloro a cui sono diretti. Tradurre la metafora significa tradurre un concetto, un punto di vista, un intero sistema culturale. Anche nei testi specialistici questo aspetto è più presente che mai, e le innumerevoli immagini che permeano il linguaggio economico ne sono la prova, così come sono la prova che senza la metafora non c'è pensiero, né scienza.

Capitolo III

Analisi e traduzione dell'articolo "Separation anxiety. The crunch may entrench unemployment"

3.1 Il testo: tipologia e contenuto

Il testo tradotto nell'ambito del presente lavoro, tratto dal *The Economist*, appartiene alla tipologia a carattere divulgativo fin qui analizzata. In particolare, si tratta di un articolo contenuto in una pubblicazione periodica del settimanale britannico: «*The Economist*'s special reports are focused editorial reports offering readers in-depth, forward-looking analysis of a particular topic» (*The Economist* online[22]) Il pezzo scelto, dal titolo "Separation anxiety. The crunch may entrench unemployment", è tratto dallo *Special report* sull'economia mondiale "The long climb" del 3 ottobre 2009 e, come tutti gli articoli del settimanale edito a Londra, non porta la firma dell'autore:

> «The Economist is different from other publications because it has no by-lines. It is written anonymously because it is a paper whose collective voice and personality matter more than the identities of individual journalists. This ensures a continuity of tradition and consistency of view which few other publications can match.» (*The Economist* online[23])

L'articolo è stato scelto rispetto ad altri sia per la tematica affrontata, la crisi economica internazionale, sia per lo stile brillante, ricco di quel linguaggio "vivo" di cui si è ampiamente parlato nella presente dissertazione. Il testo è diretto ad un pubblico piuttosto omogeneo, composto da esperti e non solo, dato che gli *Special reports* si rivolgono a lettori interessati a diverse tematiche internazionali. Il linguaggio non è eccessivamente tecnico, spesso comprende espressioni colloquiali

[22] http://ads.economist.com/the-economist/special-reports-and-creative-opportunities/special-reports

[23] http://www.economistgroup.com/what_we_do/editorial_philosophy.html

(*making short work of it, the state will pick up part of the tab*), denota uno stile piuttosto retorico e punta ad aver un impatto forte sul lettore mediante un titolo ad effetto e un ampio ricorso alla metafora, tratto comune d'altronde, a tutti gli articoli dello *Special report* "The long climb".

Per quanto riguarda il contenuto, l'autore prende le mosse dalle sorti di un operaio indiano di Surat, Mithu Singh, vittima come tanti altri della crisi mondiale. Gli effetti sul mercato del lavoro e le misure adottate da alcuni paesi per fronteggiare la recessione rappresentano la tematica centrale del testo. L'intero scenario è presentato dal punto di vista dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE), le cui proiezioni per il 2010 sono piuttosto fosche, a causa del rischio che l'aumento del tasso di disoccupazione nei paesi membri diventi strutturale. Il giornalista introduce il concetto di "isteresi" secondo cui le oscillazioni nella domanda, a lungo andare, possono provocare una variazione del tasso naturale di disoccupazione. Benché non sia pienamente riconosciuto dagli economisti, questo fenomeno preoccupa le economie mondiali, il cui principale obiettivo è fermare l'aumento del numero dei disoccupati. L'articolo descrive i programmi di riduzione dell'orario di lavoro, come il *Kurzarbeit* in Germania, e le forme di assicurazione contro la disoccupazione sperimentate negli Stati Uniti. In generale, le economie hanno messo in atto politiche occupazionali volte a mantenere i disoccupati nella popolazione attiva. Nonostante molte di queste misure si siano rivelate infruttuose, l'OCSE ritiene che provvedimenti del genere siano indispensabili, all'apice di una crisi, per minimizzare l'azzardo morale connesso alle forme di assicurazione collettiva. I posti di lavoro persi, spiega l'autore, aumenteranno anche per il turnover occupazionale dovuto al ricambio delle imprese nel mercato e alla concorrenza tra queste. Nella conclusione, l'articolo si chiude su se stesso, tornando alle vicende dell'operaio indiano vittima della crisi e alla fine della sua avventura imprenditoriale.

3.2 La traduzione: retorica e immagine

Il primo dato evidente è la struttura circolare del testo, una tecnica narrativa adottata dall'autore per indicare gli effetti sull'economia reale della crisi scoppiata nel mondo della finanza. L'articolo inizia con la storia di un operaio indiano, Mithu Singh:

> MITHU SINGH, from the district of Rajsamand in Rajasthan, used to polish diamonds in Surat [...] last summer the industry came to a standstill. Mr Singh became one of perhaps 200,000 gem and jewellery workers laid off in the wake of the global slowdown.

e si conclude nello stesso modo:

> Mr Singh weathered the diamond-industry downturns of 1987, 1992 and 1999. [...] This time he has had enough. He will turn his hand to something else. One day he hopes to open a *dhaba*, a roadside restaurant. But to do that, he will need a loan.

La struttura ad anello è un espediente molto efficace dal punto di vista retorico. Prima di tutto ha una spiccata funzione stilistica, legando il principio e la fine del testo, in una continuità che mantiene alta l'attenzione del lettore fino alla fine. Si tratta di una tecnica molto amata dagli autori anglofoni, ed è generalmente utilizzata per introdurre storie di vita vissuta che danno un tocco più umano all'intera vicenda. Nel caso specifico, la struttura circolare fa sì che il lettore partecipi empaticamente alle sorti di Mithu Singh e, al contempo, dimostra gli effetti della crisi sulle vite reali delle persone, al di là delle sterili cifre a cui siamo abituati. Inoltre, la frase conclusiva ad effetto (*But to do that, he will need a loan*), chiude l'articolo con una nota di amarezza e pessimismo, suggerendo l'idea che non c'è scampo dai meccanismi che regolano l'economia, in un ciclo senza fine al quale è praticamente impossibile sottrarsi.

Le espressioni figurate presenti nel testo sono per lo più metafore di lingua "morte" mutuate da diversi ambiti e, per il resto, estensioni creative dovute alla produttività di determinate metafore concettuali. Benché nei traslati più comuni il processo di banalizzazione faccia dimenticare il trasferimento di senso dal dominio di partenza,

la radice metaforica latente permette la produzione di immagini nuove mediante un processo di generazione di cui siamo per lo più inconsapevoli. Nella traduzione, in linea di massima, ho cercato di lasciare intatto il valore figurato delle espressioni, anche se in alcuni casi la scelta traduttiva ha comportato una perdita di senso metaforico che non è stato possibile evitare.

Il titolo dell'articolo, di grande impatto, fa riferimento ad un campo semantico non economico per descrivere il fenomeno della disoccupazione: *separation anxiety*. Il giornalista traccia in questo modo un'analogia tra il disturbo psicologico da *ansia da separazione* e la perdita, altrettanto "traumatica", del posto di lavoro. I termini riconducibili al dominio della SALUTE sono piuttosto frequenti nel testo, in particolare quando l'autore descrive le capacità dei lavoratori disoccupati come arti colpiti da atrofia:

> Others have argued that workers' skills *atrophy* and they become more detached from the world of work the longer they remain jobless.
>
> Secondo altri, durante il periodo di non occupazione le competenze dei lavoratori si *atrofizzano*, comportando un progressivo isolamento degli individui dalla sfera occupazionale.

Per evitare tale isolamento, numerosi stati hanno introdotto programmi tesi a riavvicinare i disoccupati al mondo del lavoro. Tuttavia, i risultati di queste iniziative sono piuttosto scarsi e, in alcuni casi, pare che abbiano persino danneggiato chi vi ha preso parte:

> Even so, the record of such "active" labour-market policies is mostly dispiriting. Britain's Youth Training Scheme, introduced in 1983, probably did more harm than good. America's Job Training Programmes of the same era also seemed *to scar* those that took part in them.
>
> Eppure i risultati sono per lo più scoraggianti. Il programma Youth Training Scheme, introdotto nel 1983 nel Regno Unito, ha fatto probabilmente più male che bene, e anche i Job Training Programmes americani dello stesso periodo sembrano aver *lasciato il segno* nei partecipanti.

Il verbo *to scar*[24] riflette l'intenzione dell'autore di sottolineare l'impatto negativo di questi programmi, quasi avessero lasciato ferite, cicatrici profonde nei partecipanti. In italiano, mi è sembrato che il verbo *traumatizzare* fosse un po' eccessivo in relazione all'argomento. Traducendo *to scar* con l'espressione *lasciare il segno* ho attenuato l'intensità del verbo inglese, senza perdere il riferimento metaforico alla ferita, fisica o psicologica, che può segnare profondamente chi ha vissuto un evento traumatico.

I riferimenti al campo metaforico della SALUTE sono numerosi. Gli effetti delle crisi economiche precedenti, in particolare quelle successive al blocco delle esportazioni di petrolio deciso dai paesi dell'Opec negli anni '70, sono descritte in termini medici:

> After the oil-price *shocks* of the 1970s, several European governments tried to cut the unemployment rolls […]
>
> In seguito agli *shock* petroliferi degli anni '70, diversi stati europei provarono a ridurre le liste di disoccupazione […]

Lo *shock* indica uno stato morboso causato da grave insufficienza circolatoria. La crisi del '73-'74 era dovuta ad un'interruzione del flusso di petrolio dagli stati arabi produttori verso i paesi industrializzati, che causò una situazione decisamente drammatica rendendo necessarie pesanti misure di *austerity*. Ho deciso, dunque, di lasciare intatto il termine anche in italiano, dopo aver verificato l'estrema frequenza della collocazione *shock petrolifero* sui giornali nazionali[25]. Il campo metaforico

---

[24] Scar (n.): a mark left by a healed wound, sore, or burn; a lasting aftereffect of trouble, esp. a lasting psychological injury resulting from suffering or trauma (Random House Webster's Unabridged Dictionary)

[25] «Il modello californiano di un cambiamento dal basso deve molto alle teorie di Art Rosenfeld. Dopo un esordio giovanile come scienziato delle particelle fisiche al Lawrence Berkeley National Laboratory, dallo shock petrolifero degli anni '70 iniziò la sua crociata per il risparmio energetico». ("Il clima che vogliamo", *La Repubblica*, http://www.repubblica.it/ambiente/2009/12/03/news/il_clima_che_vogliamo_decalogo_del_cittadino_ecologico-1819893/)

«L'evoluzione è stata più deludente a partire dal 2001, ma essa è in parte il riflesso di shock esterni, tra cui lo scoppio della bolla azionaria nel 2000 e l'attuale shock petrolifero, che non ha ancora esaurito i suoi effetti». (dall'articolo "L'euro porta benessere ma esige vero rigore", *Il Sole24Ore*, http://www.ilsole24ore.com/fc?cmd=art&codid=20.0.1223441587)

della SALUTE presenta un'ulteriore estensione nella seguente frase, con il verbo *recover*:

> It took America nine years to restore employment after the 1979 oil-price shock, the OECD points out. France never *recovered* completely.
>
> Dopo lo shock petrolifero del 1979, fa rilevare l'OCSE, l'America impiegò nove anni a ripristinare il livello di occupazione. La Francia non si *riprese* mai del tutto.

Infine, mediante il procedimento della personificazione, è possibile definire i mercati con aggettivi normalmente associati allo stato di salute degli esseri umani:

> It shows that these schemes were less effective when local labour markets were *weak* […]
>
> Tali provvedimenti, sostengono, hanno avuto minore efficacia quando i mercati locali del lavoro erano *deboli* […]
>
> When the labour market is *strong* […]
>
> Quando il mercato del lavoro è *forte* […]

Abbiamo visto, nel capitolo precedente, come la metafora della GUERRA sia stata poco utilizzata dai giornali britannici rispetto a quelli italiani in tema di introduzione dell'euro (Semino, 2002). In merito alla crisi, invece, il giornalista fa ampio ricorso a termini bellici, con riferimento ad un campo semantico ampiamente diffuso anche in italiano:

> [Indian government's] *budgetary battle* against joblessness is being repeated the world over.
>
> La *battaglia a colpi di bilancio* del governo indiano contro la disoccupazione ha visto aprirsi nuovi *fronti* in tutto il mondo.

Nel caso specifico, per indicare le misure analoghe adottate da altri paesi, ho tradotto *is being repeated* con *ha visto aprirsi nuovi fronti,* una scelta che mi sembra coerente con l'idea trasmessa dall'autore. La metafora continua nel testo:

> Governments, for their part, seem to recognise the danger posed by hysteresis. But the problem is easier to point to than to solve. The best way to *fight* it is to stop unemployment rising in the first place.
>
> Le economie, dal canto loro, sembrano riconoscere il pericolo comportato dall'isteresi, ma risolvere il problema non è facile quanto individuarlo. È necessario, prima di tutto, *arginare* l'aumento del tasso di disoccupazione.

Qui ho evitato di tradurre *to fight* per non rendere verboso il testo italiano. In compenso, ho tradotto *to stop* con *arginare*, utilizzato in espressioni come *arginare l'avanzata del nemico*, che mantiene il riferimento al pericolo rappresentato dalla disoccupazione e alle misure strategiche attuate dagli stati per combatterla. In altri casi, la traduzione è più aderente al testo:

> Not all layoffs can be stopped. So the next *line of defence* against hysteresis is to keep the jobless in the labour force, actively looking for work.
>
> Tuttavia, non tutti i licenziamenti possono essere evitati. La successiva *linea di difesa* contro l'isteresi è mantenere i disoccupati nelle forze di lavoro, alla ricerca attiva di un impiego.

Alcuni passaggi del testo di arrivo presentano traslati assenti in quello originale, per compensare la perdita di senso figurato dovuta all'impossibilità di rendere in italiano determinate metafore utilizzate dall'autore:

> In South Africa the closure of mines and smelters has cost 40,000 people their jobs.
>
> In Sudafrica, 40.000 persone hanno ingrossato *le schiere dei disoccupati* dopo la chiusura di miniere e fonderie.

L'espressione rimanda immediatamente al reparto di soldati disposti in ordine di combattimento, evocando la metafora dell'*esercito dei disoccupati*, e rientra a pieno titolo nel campo metaforico della GUERRA.

Le misure adottate dai governi contro il fenomeno dell'isteresi sono descritte in termini di strategie militari. Alla metafora bellica si ricollega quella della SICUREZZA:

> Governments, for their part, seem to recognise the *danger* posed by hysteresis.
>
> Le economie, dal canto loro, sembrano riconoscere il *pericolo* comportato dall'isteresi […]
>
> Hysteresis has historically been a bigger *threat* in the euro area than in America or Britain.
>
> Da un punto di vista storico, l'isteresi rappresenta una *minaccia* maggiore per l'area dell'euro che per gli Stati Uniti o il Regno Unito.
>
> The *danger* is that higher unemployment will become *entrenched*.
>
> Il *pericolo* è che l'aumento del tasso di disoccupazione diventi *strutturale*.

Nell'ultimo esempio, è interessante notare l'uso del termine *entrenched* in inglese. Il riferimento alla posizione militare di trincea[26] è evidente, ma in italiano non si utilizzano termini analoghi per descrivere lo stesso fenomeno. Nel caso specifico, ho tradotto *entrenched* con *strutturale*, benché tale scelta comporti una perdita di senso metaforico.

> "Il rischio - avverte l'Ocse - e' che l'aumento della disoccupazione diventi strutturale in natura, nel momento in cui molti di coloro che perdono il lavoro diventano disoccupati di lungo termine o escono dalla forza lavoro, con gravi conseguenze economiche e sociali." ("Occupazione: Ocse, la crisi costerà 25 milioni di posti", *Il Sole24Ore*[27])

Al contrario, nel caso del sottotitolo, è stato possibile tradurre *entrench* con una metafora diversa, quella del *radicamento*, appartenente al campo semantico delle PIANTE di cui si parlerà successivamente:

---

[26] Entrench (v.): to dig trenches for defensive purposes around (oneself, a military position, etc.) (Random House Webster's Unabridged Dictionary)

[27] http://archivio-radiocor.ilsole24ore.com/articolo-737927/occupazione-ocse-crisi-costera-25/

> The crunch may *entrench* unemployment
>
> La contrazione creditizia può favorire un *radicamento* della disoccupazione

Nel capitolo precedente abbiamo visto come, in tema di crisi, i giornalisti ricorrano spesso a termini provenienti dal campo semantico della CATASTROFE. L'articolo analizzato è un ulteriore esempio di questo fenomeno:

> In Cambodia 30,000 workers were laid off in the clothing industry as the *collapse* in trade took hold, according to the World Bank.
>
> In Cambogia, secondo la Banca Mondiale, 30.000 operai tessili sono stati licenziati in seguito al *crollo* delle esportazioni.
>
> So far the damage is greatest in America, Britain, Ireland and Spain, where the *collapse* in housebuilding cost many construction workers their jobs.
>
> Ad oggi, i paesi più colpiti sono Stati Uniti, Regno Unito, Irlanda e Spagna, dove il *crollo* dell'edilizia abitativa è costato il posto a molti lavoratori […]

Un evento catastrofico causa spesso delle vittime:

> [Mithu Singh] even saved enough money to set up a unit of his own, employing 60 people. But that venture fell *victim* to the crisis, costing him about 200,000 rupees in losses.
>
> [Mithu Singh] ha anche risparmiato una somma di denaro tale da mettersi in proprio, assumendo 60 persone. Ma la crisi ha *stroncato* la sua avventura imprenditoriale, causandogli perdite per circa 200.000 rupie.

In questo caso, non ho tradotto il termine *victim* in italiano, ma ho utilizzato il verbo *stroncare*, che rimanda allo stesso concetto ed ha un impatto altrettanto forte, avendo il significato di uccidere qualcuno in modo fulmineo e prematuro.

Una metafora ampiamente diffusa con la crisi ed ora molto presente negli articoli a riguardo è *financial meltdown*. Il termine *meltdown*, utilizzato anche in italiano, indica la fusione del nocciolo di un reattore nucleare che determina un'infiltrazione di elementi radioattivi nel terreno sottostante. Nel linguaggio economico, è utilizzato per indicare una caduta, un crollo rovinoso:

> «In Italia non esiste un rischio di meltdown del credito per la casa come quello esploso negli Stati Uniti con la crisi dei mutui subprime.» ("La trappola dei tassi", *Il Sole24Ore*[28])

> «Il Vecchio continente è (in parte) al riparo dal degrado dei mutui residenziali che ha investito gli Stati Uniti, con il meltdown delle ipoteche subprime, per le politiche di accorta erogazione del credito il cui merito spetta anche a Bruxelles.» ("Cartolarizzazioni, l'attacco delle lobby", *Il Sole24Ore*[29])

Nel testo di arrivo ho preferito evitare il termine inglese e, per analogia con l'espressione *collasso del sistema* o *sistemico*, ho scelto di tradurre *financial meltdown* con *collasso finanziario*:

> In countries such as Britain and America, older workers are also reluctant to retire until they have replenished the pension savings they have lost in the *financial meltdown*.

> Inoltre in alcune economie, come il Regno Unito o gli Stati Uniti, i lavoratori più vicini alla pensione saranno restii ad andarci finché non avranno recuperato i risparmi previdenziali persi nel *collasso finanziario*.

Tra le metafore che si rifanno al campo semantico della CATASTROFE, alcune rimandano alla "tempesta perfetta" analizzata nel capitolo precedente:

> The "*third wave*" of this crisis, which began in the financial markets and quickly moved to the broader economy, is now *striking* the labour market […]

> La "*terza ondata*" della crisi che dai mercati finanziari si è rapidamente estesa a tutto il sistema economico, *colpisce* ora il mercato del lavoro […]

Benché l'espressione sia piuttosto lessicalizzata[30], sia nel linguaggio economico italiano che in quello inglese, nella traduzione ho deciso di riproporre le virgolette

---

[28] http://www.ilsole24ore.com/art/SoleOnLine4/Finanza%20e%20Mercati/2007/08/plus-310807-trappola-tassi.shtml?uuid=c9950cf2-57ad-11dc-8f67-00000e25108c

[29] http://www.ilsole24ore.com/art/SoleOnLine4/Finanza%20e%20Mercati/2007/08/borse-cartolarizzazioni.shtml?uuid=86e9f1a4-4a30-11dc-b7a2-00000e251029

[30] «L'ondata della crisi in questo settore è arrivata ma nelle pieghe del riflusso, come conseguenza diretta e indiretta delle difficoltà nel settore manifatturiero a cui il terziario avanzato italiano è legato a doppia mandata.» ("Partite Iva e professionisti, i piccoli ostaggio dei pagamenti", *Corriere della Sera*, http://www.corriere.it/economia/09_novembre_17/partite-iva-professionisti-ostaggio-pagamenti-sideri_941f552e-d342-11de-a0b4-00144f02aabc.shtml)

utilizzate dall'autore. La metafora del nubifragio prosegue con un'interessante estensione creativa:

> Such programmes work best when job-seekers believe they are masters of their own fate, rather than *flotsam on a macroeconomic wave*.
>
> Programmi di questo tipo sono efficaci quando i disoccupati pensano di essere gli unici artefici del proprio destino, piuttosto che *relitti in balia dell'onda macroeconomica*.

Infine, nella conclusione dell'articolo, il giornalista racconta nuovamente la storia dell'operaio indiano Mithu Singh, e dell'insuccesso della sua avventura imprenditoriale:

> Mr Singh *weathered* the diamond-industry downturns of 1987, 1992 and 1999. He even saved enough money to set up a unit of his own, employing 60 people. But that venture fell victim to the crisis […]
>
> Mithu Singh è riuscito a *rimanere a galla* durante le crisi che hanno colpito il settore dei diamanti nel 1987, nel 1992 e nel 1999. Ha anche risparmiato una somma di denaro tale da mettersi in proprio, assumendo 60 persone. Ma la crisi ha stroncato la sua avventura imprenditoriale […]

Una possibile traduzione del verbo *to weather*[31] è *passare indenne,* che mi sembra, tuttavia, non corrispondente alla reale storia di Mithu Singh e alle ingenti perdite che le crisi passate gli hanno arrecato. Per questo motivo, ho deciso di tradurre *to weather* con una metafora marina che indica la capacità di non farsi travolgere da una situazione problematica nonostante i danni subiti: *rimanere a galla.*

Tra le espressioni mutuate da ambiti non economici e analizzate nel precedente capitolo, non mancano riferimenti ai due volti apparentemente antitetici del campo semantico GROWTH: gli organismi viventi e le macchine.

«"Dopo aver colpito i paesi industrializzati e i mercati emergenti, una terza ondata della crisi finanziaria mondiale sta colpendo ora i paesi più poveri e più vulnerabili, e li sta colpendo duramente", ha detto la scorsa settimana il Direttore generale del Fondo monetario internazionale (Fmi), Dominique Strauss-Kahn.» ("Fmi: la crescita mondiale sarà negativa nel 2009", *Il Sole24Ore*, http://www.ilsole24ore.org/art/SoleOnLine4/Mondo/2009/03/fmi-crisi-mondiale.shtml?uuid=27fb2602-0d4f-11de-a852-4745caa2a3df&DocRulesView=Libero)

[31] Weather (v.): to bear up against and come safely through (a storm, danger, trouble, etc.) (Random House Webster's Unabridged Dictionary)

Nel primo caso l'autore parla di *full-blown crisis*, servendosi quindi del lessico specifico riferibile alle PIANTE:

> They become more important in a *full-blown crisis* when governments want to pay bigger benefits for longer to relieve distress and shore up demand.
>
> La loro importanza è cruciale *all'apice di una crisi*, quando i governi concedono sussidi più generosi e prolungati nel tempo per attenuare gli effetti della recessione e sostenere la domanda.

Full-blown significa letteralmente *in piena fioritura*. In italiano un'espressione del genere ha un'accezione decisamente positiva, che non la rende adatta al presente contesto. Per questa ragione, ho deciso di tradurre *full-blown crisis* con *crisi all'apice*.

Nel secondo caso, invece, l'autore sceglie un termine relativo all'attività meccanica, derivato da un settore così specifico da non permettere una traduzione equivalente in italiano:

> Even in bad times millions of jobs are created, just as in good times millions are destroyed. It is this process of *churn* that allows economies to renew themselves.
>
> Anche nei periodi di crisi, milioni di posti di lavoro vengono creati, e altrettanti vengono distrutti nei periodi favorevoli. È questo processo di *ricambio* che permette alle economie di rinnovarsi.

Il termine *churn*[32] proviene dalla produzione industriale e indica il procedimento mediante il quale si sbatte la panna del latte trasformandola in burro e, per estensione, un movimento continuo e regolare. Sull'accezione economica di questo termine relativo alle MACCHINE ho trovato alcune fonti significative*:*

> «Several years ago, the Dallas Fed's annual report featured an essay entitled "The Churn." The churn is our term for what economist Joseph Schumpeter called "creative destruction." A dynamic economy like ours can grow and make room for the new only if we allow parts of the economy to shrink. Unprofitable firms and industries must be allowed to fail and go out of business so their workers and other resources can move into firms and industries whose

[32]Churn (v.): to agitate in order to make into butter: to churn cream; to make (butter) by the agitation of cream. (Random House Webster's Unabridged Dictionary)

> products are more favored or needed by consumers.» (Federal Reserve Bank of Dallas website[33])
>
> «Turnover is a result of both worker and firm decisions. Thus, the answer depends on separating out not only turnover driven by job reallocation and by "churning" (worker turnover over and above job reallocation) but also, within the churning component, understanding the contribution made by the worker and by the firm.» (Assistant Secretary for Planning and Evaluation – U.S. Department of Health and human services[34])

E ancora:

> «La chiusura (entrata) di una impresa implica la distruzione (creazione) dei posti di lavoro che vi afferiscono; la distruzione (creazione) di un posto di lavoro dà sovente luogo ad un movimento della persona che ricopriva (ricoprirà) quel posto.» (Guido Contini, *La misura della mobilità*[35])

Il *job churn* appare come una delle cause del turnover occupazionale e indica la continua creazione e distruzione di posti di lavoro. La traduzione di *churn* che ritengo più appropriata è *ricambio* che, inevitabilmente, fa perdere il riferimento al processo di produzione del burro.

Oltre a quelle già analizzate nel capitolo precedente, l'articolo presenta ulteriori metafore che ricorrono isolate nel testo e provengono da ambiti molto diversi tra loro. Ad esempio, nel sottotitolo l'autore utilizza il termine *crunch*, un esempio di metafora lessicalizzata nel linguaggio economico, relativa al campo semantico del CIBO.

> The *crunch* may entrench unemployment
>
> La *contrazione creditizia* può favorire un radicamento della disoccupazione

---

[33] http://www.dallasfed.org/research/pubs/churn.html

[34] http://aspe.hhs.gov/HSP/lwlm99/lane.htm

[35] http://www.google.it/search?hl=it&client=firefox-a&hs=dVQ&rls=org.mozilla%3Ait%3Aofficial&q=%22la+misura+della+mobilit%C3%A0%22+contini&aq=f&aqi=&aql=&oq=&gs_rfai=

In origine, il termine ha il significato di rompere con i denti e masticare rumorosamente, sgranocchiare. Le prime due accezioni proposte dal Random House Webster's Unabridged Dictionary per *crunch* corrispondono a questa definizione, mentre la terza è specifica del linguaggio economico:

> crunch (v.):
> to tighten or squeeze financially

Se l'espressione indica un'azione di politica monetaria, in italiano è possibile parlare di *stretta creditizia*. Dal Dizionario della lingua italiana Sabatini-Coletti:

> stretta creditizia:
> nel linguaggio economico, azione di politica monetaria volta a bloccare la crescita dell'inflazione restringendo il volume del credito di cui il sistema dispone

Tuttavia nell'articolo non si fa alcun riferimento ad interventi di questo tipo, soprattutto perché le autorità hanno reagito alla crisi economica in maniera esattamente opposta: immettendo liquidità nel sistema[36]. Il termine *crunch*, dunque, è riferito alla crisi del credito dovuta al rallentamento dell'economia mondiale, ragion per cui ho optato per la traduzione *contrazione creditizia*.

Mentre le metafore normalizzate sono state tradotte sulla base di ricerche per verificarne il corrispondente in italiano, le espressioni creative hanno richiesto un approccio di tipo diverso. È il caso di *golden hellos,* relativo alla COMUNICAZIONE:

> Britain will give "*golden hellos*" of up to £2,500 to firms that recruit people who have been unemployed for more than six months.

[36] «La Federal Reserve di New York inizierà a sperimentare su scala ridotta programmi di "reverse repo". È uno dei possibili metodi che la Banca Centrale americana potrà utilizzare per recuperare liquidità, invertendo la tendenza rispetto alle massicce immissioni di contante nel sistema avviate nel 2007 a causa della crisi e giudicate ora non più necessarie.» ("Fed: pensa a strategie alternative ma la politica monetaria non cambia", *Il Sole24Ore*, http://archivio-radiocor.ilsole24ore.com/articolo-837087/fed-pensa-strategie-alternative/)

In alcuni casi, i quotidiani italiani affiancano all'inglese *golden hello* la traduzione letterale in italiano:

> «Gli anglosassoni li chiamano "Golden hello": benvenuti dorati. Si tratta dei generosi gettoni d'ingresso offerti dalle multinazionali americane ai top manager più appetibili per strapparli alla concorrenza.» ("Bonus, è il momento dei *Golden Hello*", *Corriere della Sera*[37])

Golden hellos è uno dei termini utilizzati per definire gli *hiring bonuses*[38] di cui si parla nell'articolo tradotto:

> The OECD reports that 16 of its members have introduced wage subsidies, *hiring bonuses* or jobs on the public payroll to stem the sharp rise in unemployment.
>
> Sedici stati dell'OCSE hanno introdotto sussidi salariali, *bonus di assunzione* o nuovi posti nel settore pubblico per arginare il netto aumento del tasso di disoccupazione.

Secondo la definizione del sito *Economic Research Institute*[39]: «A hiring bonus is an extra sum of money provided at time of hire to entice an applicant to accept a job offer or to make up for compensation forfeited at the previous company». In italiano, tale compenso è definito *bonus di assunzione*[40].

In un primo momento *golden hellos* era stato tradotto con *premio d'ingaggio*[41], tuttavia questa traduzione mi è sembrata maggiormente appropriata ad un contesto sportivo. Dal Dizionario della lingua italiana Sabatini-Coletti:

---

[37] http://archiviostorico.corriere.it/2007/giugno/08/Bonus_momento_dei_Golden_hello_co_9_070608065.shtml

[38] B. R Ellig, 2007, *The complete guide to Executive compensation*, p. 396 (Google books, http://books.google.it/)

[39] http://www.eri-salary-survey.com/index.cfm?fuseaction=Home.Salary-Terms&page=1 (*Economic Research Institute*)

[40] "Bonus assunzioni con credito di imposta", *Il Sole24Ore*, http://www.ilsole24ore.com/art/SoleOnLine4/Norme%20e%20Tributi/2008/04/bonus-assunzioni-credito-imposta.shtml?uuid=0133d318-0146-11dd-9cf0-00000e251029&DocRulesView=Libero&fromSearch; "Bonus assunzioni o sgravi contributivi per i salari bassi?", *La Voce*, http://www.lavoce.info/articoli/-lavoro/pagina202.html

[41] V. Edwards, G.G.Shepeard, 1996, *Manual of business Italian: a comprehensive language guide*, p. 370 (Google books, http://books.google.it/)

> premio d'ingaggio:
> somma di denaro che un atleta riceve quando firma un contratto con una società sportiva

Quindi, mantenendo il registro informale dell'inglese, ho scelto la traduzione *buone entrate,* e a favore di questa opzione depone anche un riscontro nel seguente articolo del *Corriere della Sera*:

> «Per strappare Louis Gerstner alla Nabisco, per esempio, l'Ibm ha dovuto offrirgli: 2 milioni di dollari l'anno di stipendio fisso, stock option per mezzo milione di azioni, bonus per 1,5 milioni di dollari sui risultati al '96 e una *buona entrata* di 5 milioni di dollari secchi.» ("Quei manager da tre soldi", *Corriere della Sera*[42])

Qui di seguito propongo pertanto la mia traduzione, mantenendo le virgolette che segnalano l'uso particolare dell'espressione, riferita alle aziende piuttosto che ai top manager cui questi premi sono normalmente destinati:

> Britain will give "*golden hellos*" of up to £2,500 to firms that recruit people who have been unemployed for more than six months.
>
> […] il Regno Unito offrirà "*buone entrate"* fino a 2.500 sterline alle imprese che assumeranno persone disoccupate da oltre sei mesi.

Un altro esempio di metafora piuttosto creativa, stavolta elaborata dal giornalista, è *poor stewards*:

> Messrs Blanchard and Summers themselves have been "*poor stewards*" of the idea […] "When even the creator of an idea doesn't seem to believe it, the idea loses credibility."
>
> Gli stessi Blanchard e Summers sono stati "*tiepidi fautori*" della teoria […] "Se persino l'ideatore di un concetto sembra non crederci molto, il concetto perde credibilità."

[42] http://archiviostorico.corriere.it/1993/aprile/07/quei_manager_tre_soldi_co_0_9304074039.shtml

Anche in questo caso l'espressione è messa in risalto dalle virgolette, ad indicarne l'uso figurato. Secondo la definizione del Random House Webster's Unabridged Dictionary:

> steward:
> a person who manages another's property or financial affairs; one who administers anything as the agent of another or others

L'espressione *poor stewards* suggerisce l'idea di una "cattiva amministrazione" della teoria da parte di Blanchard e Summers, che ne ha comportato – come spiegato successivamente – la perdita di credibilità. Di solito, per descrivere chi porta avanti con forza le proprie idee, si parla di *ardente sostenitore*, *acceso fautore*. Per indicare il contrario, è dunque possibile tradurre *poor* con *tiepido* e *stewards* con *fautori.*

Un'ulteriore metafora frutto di una scelta linguistica dell'autore è *traffic in ideas*:

> *The traffic in ideas is also flowing in the other direction*. Germany's Council of Economic Advisers thinks its government should learn from America's system of unemployment insurance.
>
> *Il traffico di idee scorre anche nella direzione opposta*. In Germania, il consiglio dei consulenti economici ha invitato il governo tedesco a prendere esempio dal sistema statunitense di assicurazione per la disoccupazione.

Traffic in ideas indica in inglese uno scambio reciproco di idee[43]. L'espressione è utilizzata per sottolineare come, se è vero che molti paesi dell'OCSE si ispirano al *Kurzarbeit* tedesco, anche la Germania prenda esempio da politiche adottate in altri paesi, in particolare gli Stati Uniti. Ho scelto di tradurre letteralmente l'espressione figurata con *traffico di idee*[44] piuttosto che *scambio di idee* perché mi sembra che

---

[43]Traffic: Mutual exchange or communication: traffic in ideas. (Random House Webster's Unabridged Dictionary)

[44]Occorrenze per *traffico di idee* in:
R. Ghiringhelli, 2007, *Città è pensiero politico italiano dal Risorgimento alla Repubblica*, p. 393 (Google books, http://books.google.it/)
J. Habermas, 2004, *Tempo di passaggi*, p. 121 (Google books, http://books.google.it/)

l'italiano permetta di mantenere la metafora e la doppia valenza *traffico di merci/traffico di idee*. Entrambe le espressioni figurate *poor stewards* e *traffic in ideas*, non specifiche del linguaggio economico, corrispondono alla metafora concettuale ontologica AN IDEA IS AN ENTITY, in base alla quale le idee sono definite e concepite come entità fisiche.

In conclusione, l'articolo tradotto nell'ambito del presente lavoro conferma la tendenza ampiamente diffusa, nei giornali italiani come in quelli britannici, di spiegare la crisi economica in termini di MALATTIA, GUERRA e CATASTROFI, metafore negative dal forte impatto emotivo che si rivelano particolarmente adatte a raccontare un evento così devastante. Le espressioni figurate connesse a tali campi semantici non sono indice di un particolare punto di vista nei confronti del tema trattato, in quanto gli effetti globali della recessione non possono che essere letti in un'ottica negativa.
Per quanto riguarda le altre metafore presenti nel testo, le estensioni creative sono piuttosto rare (*flotsam on a macroeconomic wave*), mentre abbondano i termini "presi in prestito" da diversi ambiti che fanno ormai parte a pieno titolo del linguaggio economico (*crunch / full-blown crisis*).

3.3 La traduzione: indagine terminologica e tematiche occupazionali

Oltre ad analizzare le espressioni figurate scelte dall'autore, è necessario spiegare i processi che hanno determinato la traduzione delle parti più significative del testo. Per comprendere appieno alcune scelte è utile ripercorrerne i sentieri di ricerca, svelando i ragionamenti che hanno condotto ad una specifica soluzione e il tipo di indagine effettuata. Il primo punto da chiarire è legato a due termini che ricorrono frequentemente all'interno del testo: *joblessness* e *unemployment*. Ho trovato numerose fonti sulla loro distinzione:

> «A person is considered "unemployed" if he or she (a civilian 16 years or older) did not have a job but had looked for a job within the past four weeks and was available for work. A frequent criticism of this definition of "unemployment" is

> that it may exclude the discouraged worker, the person who has simply quit actively looking for work due to past failures or current labor market conditions.» (The Social Area of Cincinnati website[45])

Il tasso di disoccupazione (*unemployment rate*) calcola la quota dei disoccupati sul totale delle forze di lavoro (*labour force*), ovvero l'insieme degli occupati e di coloro che sono in cerca di occupazione. Esistono, tuttavia, persone che non rientrano in questo calcolo, i cosiddetti "lavoratori scoraggiati"[46], che pur non cercando un lavoro lo accetterebbero nel caso in cui se ne presentasse l'occasione:

> «One alternative measure of employment conditions is the jobless rate, defined as the percentage of the population without a job. Unlike the unemployment rate, its denominator is the entire working-age population, not just the labor force, so it does not have the problem of a denominator that fluctuates over the business cycle.» (The Social Areas of Cincinnati website[47])

Le persone che statisticamente non fanno parte della popolazione attiva sono escluse dal calcolo dell'*unemployment rate* ma rientrano in quello del *jobless rate*, il tasso di non occupazione, ovvero la quota dei non occupati sul totale della popolazione. Questa distinzione, fondamentale per avere un quadro completo della situazione occupazionale, non è particolarmente significativa ai fini della traduzione del testo. In generale, infatti, non mi sembra che l'autore voglia segnalare una distinzione tra i due termini, e ritengo che nell'articolo *jobless* sia utilizzato sempre come sinonimo di *unemployed*, così come *joblessness* di *unemployment*.

In tema di disoccupazione, l'autore introduce la teoria di Milton Friedman, teorico e ideologo del neoliberalismo, secondo cui i sistemi economici tendono spontaneamente ad un *tasso naturale di disoccupazione*:

> Milton Friedman argued in 1968 that economies gravitate towards a *"natural" rate of unemployment*, pinned down by slow-moving supply-side factors such as the strength of unions or the geographical mobility of households.

---

[45] http://www.socialareasofcincinnati.org/report/Chapter8.html

[46] www.statistica.unimib.it/utenti/afedele/macro2605.pdf (Facoltà di Scienze Statistiche dell'Università degli studi di Milano-Bicocca)

[47] http://www.socialareasofcincinnati.org/report/Chapter8.html

> Nel 1968, Milton Friedman sosteneva che le economie tendono spontaneamente ad un *tasso "naturale" di disoccupazione*, vincolate da fattori che frenano la dinamicità dell'offerta come l'azione dei sindacati o la mobilità geografica delle famiglie.

Il *tasso naturale di disoccupazione,* composto dal livello di disoccupazione frizionale e strutturale[48], rappresenta la quota di disoccupati in un dato sistema a prescindere dall'andamento del ciclo economico.

> «È un tasso di disoccupazione cosiddetto di equilibrio, nel senso che il mercato non riesce ad eliminarlo spontaneamente neppure nel lungo periodo. Quando il tasso di disoccupazione è pari al tasso naturale di disoccupazione, si dice che il sistema è in condizioni di pieno impiego delle risorse. Un sistema economico ha un mercato del lavoro tanto più efficiente quanto minore è il suo tasso naturale di disoccupazione.»[49]

Tra i fattori che influenzano il tasso naturale di disoccupazione, incidendo negativamente sulla dinamicità dell'offerta, le migrazioni e l'azione dei sindacati:

> «Un sindacato è un'associazione di lavoratori che contratta con i datori di lavoro il livello dei salari e le condizioni di lavoro dei suoi iscritti. […] Dal punto di vista micro un sindacato agisce come un cartello o come un monopolista, cioè esercita un forte potere di mercato sull'offerta di lavoro».[50]

Le migrazioni, la bassa mobilità delle famiglie, e dunque del fattore lavoro, influiscono allo stesso modo sul tasso naturale di disoccupazione.

---

[48] «La disoccupazione *frizionale* è dovuta alle "frizioni" esistenti nel funzionamento del mercato del lavoro e comporta per i disoccupati un collocamento non immediato nei posti di lavoro disponibili. […] La disoccupazione *strutturale* può presentarsi quando non esiste corrispondenza fra il tipo di lavoratori disoccupati e il tipo di posti di lavoro disponibili.» (Enciclopedia dell'Economia Garzanti, *disoccupazione*)

[49] http://www-dse.ec.unipi.it/persone/docenti/giocoli/Pagina%20Web%20personale_file/EP-FI%20dispense/MACRO%20III.ppt (Dipartimento di Scienze economiche di Pisa, Università di Pisa)

[50] web.econ.unito.it/bagliano/macro3/notes_friedman.pdf (Facoltà di Economia, Università degli studi di Torino);
spol.unica.it/didattica/paci/Economia%20politica/cap%2028.pdf (Facoltà di scienze politiche di Cagliari, Università degli studi di Cagliari)

La teoria di Friedman, spiega l'autore, fu contestata nel 1986 da Olivier Blanchard e Lawrence Summers, secondo cui il mercato del lavoro è soggetto ad un fenomeno di isteresi:

> The labour market, they said, may suffer from "hysteresis", a term taken from physics. Just as iron remains magnetised long after a magnet is removed, so employment may suffer lasting effects from swings in demand.
>
> Il mercato del lavoro, sostenevano, potrebbe essere soggetto ad un fenomeno di "isteresi", un termine mutuato dalla fisica. Come il ferro conserva a lungo la magnetizzazione dopo che il magnete con cui è entrato in contatto è stato rimosso, allo stesso modo l'occupazione può risentire degli effetti prolungati delle oscillazioni nella domanda.

Il paragrafo che introduce questa teoria si intitola *Iron law*, tradotto *La legge di ferro*. In economia, si parla di *Iron law of wages* (*legge bronzea/ferrea dei salari*):

> «Iron law of wages has its roots in the work of classical economists, although the term was first used by German political economist Ferdinand Lassalle (1825-1864). It postulates that wages will always revert to subsistence levels. A rise in wages triggers an increase in the population, prompting a fall in wages back to subsistence levels.» (Economy professor website[51])

Inoltre, si parla di *Iron law of oligarchy* (*legge ferrea/di ferro dell'oligarchia*), teoria formulata dal sociologo ed economista Robert Michels:

> «The "iron law of oligarchy" states that political parties and other membership organizations inevitably tend toward oligarchy, authoritarianism, and bureaucracy.» (Encyclopedia Britannica Online[52])

Tali teorie spiegano fenomeni che sono ritenuti inevitabili in quanto dovuti alla naturale tendenza delle cose, proprio come la teoria dell'isteresi. Tradurre il titolo della sezione con *La legge del ferro* mi è sembrato fuorviante in quanto indicherebbe strettamente il fenomeno fisico rappresentato dall'isteresi. Ho scelto piuttosto di tradurre *Iron law* con *La legge di ferro*, mantenendo il riferimento alla legge fisica senza perdere l'idea di "inevitabilità".

---

[51] http://www.economyprofessor.com/economictheories/iron-law-of-wages.php
[52] http://www.britannica.com/EBchecked/topic/294472/iron-law-of-oligarchy

Benché il concetto di isteresi non sia del tutto accettato dagli economisti, alcuni stati hanno adottato delle misure per proteggersi da questo fenomeno, riducendo l'orario di lavoro ad esempio. Il paragrafo sul tema si intitola, con un'espressione idiomatica piuttosto colloquiale, *Making short work of it*. Secondo la definizione del Random House Webster's Unabridged Dictionary:

> make short work of:
> to finish or dispose of quickly

Una possibile traduzione è *fare in fretta*, *liquidare qualcosa in fretta*. Il titolo inglese indica da un lato i programmi di riduzione dell'orario di lavoro introdotti in alcuni stati, e dall'altro l'urgenza con la quale tali misure sono state adottate. In italiano, ho cercato un'espressione che mantenesse intatto il duplice riferimento: *Lavoro, soluzioni in tempi stretti*. La locuzione *stringere i tempi* ha il significato di "intensificare il ritmo del lavoro senza concedersi sospensioni per finire quanto prima possibile"[53] e, al tempo stesso, rimanda alla riduzione delle ore lavorative decisa dalle autorità per combattere la disoccupazione.
In questo paragrafo, l'autore descrive il programma adottato dal governo tedesco al quale si sono ispirati molti paesi: il *Kurzarbeit*.

> In Germany policymakers have encouraged firms to cut hours rather than jobs. If an employee agrees *to shorter hours* (*Kurzarbeit*), the government subsidises his wages to offset 60% of the loss of income.

> In Germania, le autorità hanno invitato le imprese a ridurre le ore piuttosto che i posti di lavoro. Se un dipendente accetta *l'orario ridotto* (*Kurzarbeit*), lo stato contribuisce al suo salario pagando il 60% del reddito perso.

La fonte principale per la traduzione *orario ridotto* è il Dizionario dell'economia, della banca e della finanza di Francesco Cesari:

[53] Il Sabatini Coletti, Dizionario della Lingua Italiana

Short-time job, Kurzarbeit, lavoro a orario ridotto:

attività lavorativa svolta per un numero di ore settimanali o mensili inferiore a quello previsto dagli usi o dai contratti collettivi, collegata di regola a fasi di rallentamento produttivo o di ristrutturazione aziendale

Le altre fonti a sostegno di questa scelta traduttiva sono numerose e autorevoli:

«In Germania le misure dirette a sostenere i lavoratori a rischio e quelli che hanno perso il lavoro a causa della crisi si sono concretizzate per lo più nell'ampliamento delle possibilità di ricorso al lavoro ad orario ridotto ("Kurzarbeit"), unito all'obbligo di partecipazione ad attività formative per i lavoratori interessati.» (Banca dati Italia del lavoro[54])

«Il prolungamento da 12 a 18 mesi del periodo in cui i lavoratori con contratti ad orario ridotto ricevono sussidi (*Kurzarbeitergeld*). L'orario ridotto può essere utilizzato anche per l'aggiornamento dei lavoratori.» (Camera dei deputati[55])

«Di recente il numero dei dipendenti del costruttore di Stoccarda che lavorano a orario ridotto (Kurzarbeit, una sorta di cassa integrazione alla tedesca ndr) e' stato diminuito di 10mila unità negli impianti di auto.» ("Daimler: Zetsche, presto diminuirà riduzione orario lavoro", *Il Sole24Ore*[56])

Nel programma *Kurzarbeit,* lo stato contribuisce al salario dei lavoratori pagando il 60% del reddito perso. Molti paesi hanno seguito le orme della Germania, introducendo l'orario ridotto e diverse forme di sussidi all'occupazione:

The OECD reports that 16 of its members have introduced *wage subsidies*, hiring bonuses or jobs on the public payroll to stem the sharp rise in unemployment.

Sedici stati dell'OCSE hanno introdotto *sussidi salariali,* bonus di assunzione o nuovi posti nel settore pubblico per arginare il netto aumento del tasso di disoccupazione.

Ho tradotto *wage subsidies* con *sussidi salariali* per evitare il termine più generico *sovvenzioni*:

---

[54] http://bancadati.italialavoro.it/BDD_WEB/directly.do?w=3&titolo=benchmarking_517.jsp&p=DOCUMENTA

[55] http://documenti.camera.it/Leg16/Dossier/Testi/MLC16010.htm

[56] http://archivio-radiocor.ilsole24ore.com/articolo-718386/daimler-zetsche-presto-diminuira/

Sovvenzioni:

Forma di incentivazione economico-finanziaria consistente nell'erogazione di denaro pubblico alle imprese, senza obbligo di restituzione, in vista del conseguimento di un interesse pubblico. Nell'ordinamento vigente, l'attività di sovvenzionamento assume le più diverse configurazioni. In particolare si distinguono premi, sussidi, sovvenzioni, erogazioni e contributi (a fondo perduto). (Dizionario Economico Simone online[57])

Inoltre, *sussidi salariali* è la terminologia utilizzata sul sito del Parlamento Europeo e dell'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico.

Alcuni paesi, in cambio dell'erogazione di sussidi, chiedono garanzie alle imprese:

In the Netherlands firms are required to return half the money if they eventually fire the *subsidised worker*.

Nei Paesi Bassi, ad esempio, le imprese che ad un certo punto licenziano i *dipendenti coperti,* sono tenute a restituire metà delle sovvenzioni ricevute.

Nel caso specifico, per evitare una fastidiosa ripetizione, ho scelto di tradurre *subsidised workers* (*dipendenti sovvenzionati*) con *dipendenti coperti*:

«Abbiamo stimato in circa 1,2 milioni il numero dei lavoratori dipendenti che in caso di interruzione del rapporto di lavoro non sarebbero coperti da alcuna indennità. […] Tra i *lavoratori coperti*, quasi un milione avrebbe diritto alla sola indennità con requisiti ridotti.» ("I motivi dell'assicurazione sociale", Lezione del Governatore della Banca d'Italia Mario Draghi a Moncalieri[58])

L'articolo prosegue descrivendo gli effetti di queste misure sulla concorrenza tra imprese:

Kurzarbeit schemes may also deprive rival companies of a chance *to put workers to better use elsewhere in the economy*. Rival firms will, after all, struggle to tempt a worker earning 80% of a full-time wage for 50% of the work.

[57] http://www.simone.it/newdiz/newdiz.php?action=view&id=2900&dizionario=6
[58] http://www.bancaditalia.it/media/notizie/draghi_moncalieri131009

> Inoltre i programmi *Kurzarbeit* potrebbero privare le aziende concorrenti dell'opportunità di *riallocare i lavoratori in contesti di maggiore produttività*. Queste imprese, di fatto, avranno difficoltà ad attrarre dipendenti che, lavorando solo al 50%, guadagnano comunque l'80% di un salario a tempo pieno.

L'interessante lezione dal titolo "I motivi dell'assicurazione sociale" del Governatore della Banca d'Italia Draghi è stata, anche in questo caso, uno strumento estremamente utile per la traduzione:

> «La regolamentazione del mercato del lavoro e i vincoli al licenziamento possono essere interpretati come una forma forzosa di contratto assicurativo, che obbliga le imprese a tutelare i propri dipendenti dal rischio della perdita del lavoro. La capacità che le imprese hanno di assumere questi rischi è tuttavia limitata, particolarmente per le più piccole. D'altro canto, *la produttività dell'intero sistema economico aumenta grazie anche alla riallocazione di capacità produttiva tra le imprese, da quelle meno produttive a quelle più efficienti*.» ("I motivi dell'assicurazione sociale", Lezione del Governatore della Banca d'Italia Mario Draghi a Monacalieri[59])

Ho trovato riscontro anche in questo articolo della rivista indipendente online La Voce:

> «La creazione e la distruzione di posti di lavoro misurano l'intensità dell'attività di riallocazione delle risorse nell'economia: in un periodo in cui i lavoratori si riallocano dalle imprese poco efficienti a quelle più efficienti, si dovrebbe assistere a un aumento sia della distruzione dei posti di lavoro (da parte delle imprese poco efficienti, che riducono l'occupazione) sia della creazione (da parte di quelle efficienti).» ("Se il lavoratore non si rialloca", *La Voce*[60])

Secondo alcuni, programmi come il *Kurzarbeit* rendono i licenziamenti artificialmente convenienti per le aziende, che offrono indennità ridotte consapevoli che lo stato sosterrà una parte dei costi. Per questa ragione, negli Stati Uniti, le autorità esigono contributi più elevati dalle imprese che in passato hanno effettuato un gran numero di licenziamenti:

> The solution some American states have pioneered is to require higher contributions from companies with a track record of heavy layoffs. […] In

[59] http://www.bancaditalia.it/media/notizie/draghi_moncalieri131009
[60] http://www.lavoce.info/articoli/pagina1000663.html

> effect, this method of "*experience-rating*" imposes a tax on layoffs, forcing companies to carry the cost of their firing habits.
>
> La soluzione sperimentata in alcuni stati americani è esigere contributi più elevati dalle imprese la cui storia presenta licenziamenti su vasta scala […] Praticamente, questo metodo di valutazione basato sull'"*esperienza pregressa*" impone una tassa sui tagli agli impieghi, obbligando le aziende a pagare la loro tendenza al licenziamento facile.

Experience-rating indica un metodo di valutazione che tiene conto delle esperienze passate dell'azienda. La *storia* dell'impresa rimanda alla *storia pregressa*, espressione tipica del linguaggio medico e burocratico. È per questo motivo che ho tradotto *method of* "*experience-rating*" con *metodo di valutazione basato* sull'"*esperienza pregressa"*, che mi sembra renda bene il senso originario e mantenga una certa continuità con il paragrafo precedente.

Gli stati dell'OCSE, inoltre, hanno attuato una serie di politiche orientate al mercato del lavoro per spingere i disoccupati a cercare attivamente un impiego. Tali misure hanno il merito di controbilanciare gli effetti negativi connessi alle forme di assicurazione sociale:

> Active labour-market policies are a way to minimise the *moral hazard* that goes hand-in-hand with comprehensive insurance.
>
> Le politiche attive orientate al mercato del lavoro rappresentano un modo per minimizzare l'*azzardo morale* strettamente legato alle forme di assicurazione collettiva.

L'espressione *moral hazard*, molto utilizzata in materia assicurativa, ha il seguente significato:

> moral hazard:
> Insurance, an insurance company's risk as to the insured's trustworthiness and honesty[61]

Si è ampiamente parlato di *moral hazard* in relazione alla crisi finanziaria. In particolare in riferimento alle grandi istituzioni bancarie, le cosiddette "too big to fail" che, sentendosi garantite dallo stato, potrebbero avere una "cattiva

[61] Random House Webster's Unabridged Dictionary

condotta" consapevoli del fatto che saranno soccorse in caso di naufragio finanziario:

> «"L'ampio supporto fornito durante la crisi per scongiurare il pericolo di un collasso sistemico – ha detto Draghi – ha concretamente accentuato il *moral hazard*. Per quale motivo gli istituti non dovrebbero ritenere che le autorità siano pronte a correre in loro soccorso laddove la situazione finanziaria tornasse a peggiorare?"» ("Crisi, Obama rilancia: economia americana non più su orlo abisso", *Il Giornale*[62])

Molti siti italiani utilizzano l'espressione *azzardo morale*:

> Moral hazard (*Azzardo morale*):
>
> Riferito al sistema bancario, il termine identifica il fatto che, per molte banche, la grande dimensione consente di assumere dei rischi nella convinzione di essere "troppo grandi per fallire" e che lo Stato sarebbe, pertanto, costretto ad intervenire a tutela dei risparmiatori. (Glossario del Monte dei Paschi di Siena[63])
>
> «Quelle che in inglese vengono chiamate "too big to fail", e il cui collasso rischierebbe di rivelarsi ben più costoso per un sistema economico rispetto a un salvataggio pubblico. Ma allo stesso tempo questo solleva dei problemi di "*azzardo morale*" sulle conseguenze che derivano dal ricadere in una simile categoria nella gestione di una istituzione finanziaria.» ("Al G-20 di giugno prime misure sull'azzardo morale", *Il Sole24Ore*[64])
>
> «Al fine di contenere l'*azzardo morale* il sussidio di disoccupazione non può avere durata illimitata e deve ridursi nel tempo, perché il lavoratore abbia incentivo a cercare una nuova occupazione.» (Intervento del Governatore Draghi "I motivi dell'assicurazione sociale")

Nella seconda parte della frase si parla di *comprehensive insurance*:

> Comprehensive:

---

[62] http://www.ilgiornale.it/economia/crisi_obama_rilancia_economia_americana_non_piu_orlo_abisso/usa-economia-politica_economica-obama-crisi-pmi-ripresa-america/09-12-2009/articolo-id=405709-page=0-comments=1

[63] http://www.mps.it/Glossario/

[64] http://www.ilsole24ore.com/art/SoleOnLine4/Finanza%20e%20Mercati/2010/01/Fsb-Draghi-G20-azzardo_morale.shtml?uuid=ae817cb8-fd5d-11de-8c90-4a248985d8b2&DocRulesView=Libero

> Insurance, covering or providing broad protection against loss[65]

La mia traduzione, *assicurazione collettiva* (o *sociale*), trova nuovamente riscontro nell'intervento del governatore Draghi:

> «In tutti i paesi avanzati lo Stato fornisce o promuove *assicurazioni collettive* contro i rischi centrali nella vita di un individuo, come la malattia, la riduzione del reddito durante la vecchiaia o in caso di perdita del lavoro.»
>
> «L'intervento pubblico può variare considerevolmente per estensione e profondità, dalla regolazione dei mercati alla gestione di veri e propri schemi di *assicurazione sociale*.» ("I motivi dell'assicurazione sociale", Lezione del Governatore della Banca d'Italia Mario Draghi a Monacalieri[66])

Come è evidente, il processo di traduzione si è accompagnato, in alcuni punti, ad un innalzamento di registro dovuto alla considerazione che un articolo italiano dello stesso genere avrebbe fatto ricorso ad espressioni maggiormente formali pur mantenendo il carattere discorsivo del testo di partenza.

In definitiva, la traduzione di "Separation anxiety. The crunch may entrench unemployment" ha reso necessaria un'indagine approfondita nell'ambito delle tematiche occupazionali per la comprensione e la rielaborazione dei concetti presentati nell'articolo. Il testo in inglese, talvolta piuttosto ostico per la traduzione, si è rivelato estremamente interessante sia dal punto di vista terminologico che metaforico, per la ricchezza di espressioni figurate più o meno innovative, che hanno richiesto un'attenta riflessione sui meccanismi di produzione immaginifica dei concetti propri delle due lingue a confronto.

---

[65] Random House Webster's Unabridged Dictionary

[66] http://www.bancaditalia.it/media/notizie/draghi_moncalieri131009

Testo originale

Separation anxiety

The crunch may entrench unemployment

MITHU SINGH, from the district of Rajsamand in Rajasthan, used to polish diamonds in Surat, the centre of India's gem industry, which processes 90% of the world's diamonds. In better times he earned over 300 rupees ($6) a day. But last summer the industry came to a standstill. Mr Singh became one of perhaps 200,000 gem and jewellery workers laid off in the wake of the global slowdown.

The "third wave" of this crisis, which began in the financial markets and quickly moved to the broader economy, is now striking the labour market, according to Dominique Strauss-Kahn, the head of the IMF. In Cambodia 30,000 workers were laid off in the clothing industry as the collapse in trade took hold, according to the World Bank. In South Africa the closure of mines and smelters has cost 40,000 people their jobs. In China an estimated 670,000 small firms went out of business in the coastal cities of Guangzhou, Dongguan and Shenzhen.

Mr Singh went back to his village in Rajasthan with about 200 others returning from Surat. He thought he would work in the fields. Instead, like many of his colleagues, he found a job building roads under India's National Rural Employment Guarantee act (NREGA), which is meant to offer 100 days of work a year, at the minimum wage, to any household that needs it. Last year the government spent almost twice what it had budgeted on the scheme.

Its budgetary battle against joblessness is being repeated the world over. The OECD reports that 16 of its members have introduced wage subsidies, hiring bonuses or jobs on the public payroll to stem the sharp rise in unemployment. Spain, for example, has introduced an €8 billion public-works programme. Britain will give

“golden hellos” of up to £2,500 to firms that recruit people who have been unemployed for more than six months.

The OECD fears unemployment in its member countries will keep rising until well into next year, by which time it will have risen by up to 25.5m since the crisis struck. So far the damage is greatest in America, Britain, Ireland and Spain, where the collapse in housebuilding cost many construction workers their jobs. In Sweden and Germany the worst is yet to come. And mass unemployment could be here to stay for some time. It took America nine years to restore employment after the 1979 oil-price shock, the OECD points out. France never recovered completely.

The danger is that higher unemployment will become entrenched. Milton Friedman argued in 1968 that economies gravitate towards a “natural” rate of unemployment, pinned down by slow-moving supply-side factors such as the strength of unions or the geographical mobility of households. In the short run joblessness will follow the ups and downs of the business cycle. But once swings in demand have played themselves out, the natural rate will gradually reassert itself.

Iron law

In 1986 Mr Friedman’s thesis was contested by Olivier Blanchard, now at the IMF, and Lawrence Summers, now head of President Obama’s National Economic Council. The labour market, they said, may suffer from “hysteresis”, a term taken from physics. Just as iron remains magnetised long after a magnet is removed, so employment may suffer lasting effects from swings in demand. The two economists suggested that a protracted rise or fall in actual unemployment might also shift the underlying natural rate.

The potential causes of hysteresis are poorly understood. Messrs Blanchard and Summers argued that pay deals are negotiated by the workers who keep their jobs (the “insiders ”), who will demand wages that are too high to make the newly jobless (the “outsiders”) attractive to employers, but not so high as to threaten

their own positions. Others have argued that workers' skills atrophy and they become more detached from the world of work the longer they remain jobless.

Economists have not, however, wholly embraced the concept of hysteresis. Willem Buiter of the London School of Economics points out that if you take the idea to its logical conclusion, today's natural rate must depend on the entire history of unemployment. Messrs Blanchard and Summers themselves have been "poor stewards" of the idea, notes Laurence Ball of Johns Hopkins University. "When even the creator of an idea doesn't seem to believe it, the idea loses credibility."

Making short work of it

Governments, for their part, seem to recognise the danger posed by hysteresis. But the problem is easier to point to than to solve. The best way to fight it is to stop unemployment rising in the first place.

In Germany policymakers have encouraged firms to cut hours rather than jobs. If an employee agrees to shorter hours (*Kurzarbeit*), the government subsidises his wages to offset 60% of the loss of income. The number taking advantage of the *Kurzarbeit* scheme has soared since last autumn, from under 80,000 to over 1.4m in June. This seems to have slowed the rise in unemployment, which has edged up from 3m in November 2008 to 3.5m now.

Kurzarbeit now has a long list of imitators. The OECD counts 22 member governments that subsidise a shorter working week. These schemes can be costly and may only delay the inevitable closure of some unviable companies, says Stefano Scarpetta of the OECD. In the Netherlands firms are required to return half the money if they eventually fire the subsidised worker. *Kurzarbeit* schemes may also deprive rival companies of a chance to put workers to better use elsewhere in the economy. Rival firms will, after all, struggle to tempt a worker earning 80% of a full-time wage for 50% of the work. Nonetheless, in this crisis, argues Mr Scarpetta, *Kurzarbeit* may have spared some illiquid but solvent companies from laying off workers simply to preserve cash.

The traffic in ideas is also flowing in the other direction. Germany's Council of Economic Advisers thinks its government should learn from America's system of unemployment insurance. It points out that most such systems make layoffs artificially cheap for firms. Companies can offer less generous severance packages because they know that the state will pick up part of the tab. The solution some American states have pioneered is to require higher contributions from companies with a track record of heavy layoffs. This is justified because their redundant employees make the biggest demand on the scheme. In effect, this method of "experience-rating" imposes a tax on layoffs, forcing companies to carry the cost of their firing habits.

Not all layoffs can be stopped. So the next line of defence against hysteresis is to keep the jobless in the labour force, actively looking for work. After the oil-price shocks of the 1970s, several European governments tried to cut the unemployment rolls by letting older workers collect early pensions or draw sickness and disability benefits for which they did not strictly qualify. By thinning the senior ranks of companies they hoped to free up jobs for young people. But the policy was an "abject failure", the OECD points out. Many older people were lost to the labour force for ever, at the state's expense, and few young people were hired to replace them.

In the latest crisis older workers have lost their jobs, but they have not dropped out of the labour force. This is partly because governments have learnt from their mistakes by restricting disability benefits and closing loopholes in the early-retirement rules. In countries such as Britain and America, older workers are also reluctant to retire until they have replenished the pension savings they have lost in the financial meltdown.

The desire of many governments to keep older people at work fits in with a broader rethink of their jobs strategy. Over the past 15 years governments have started urging the jobless of all ages to find work or get retrained as a quid pro quo for

receiving benefits. The aim is to keep beneficiaries motivated to find work and to keep them in close contact with the job market.

Even asking the unemployed to attend an interview with a job counsellor seems to raise their chances of finding work. A study in the American state of Maryland found that a compulsory four-day workshop on looking for a job reduced unemployment before the course was even held. The prospect of attending was enough to persuade some claimants to get a job.

Even so, the record of such “active” labour-market policies is mostly dispiriting. Britain’s Youth Training Scheme, introduced in 1983, probably did more harm than good. America’s Job Training Programmes of the same era also seemed to scar those that took part in them. Some European variants have done better, but the benefits they confer on their participants may come at the expense of other job-seekers.

Yet many countries have persisted with these policies. Shortly after it came to power in 1997, Britain’s Labour government introduced the “New Deal”, requiring young people on benefits for more than ten months to sign up for full-time education, charity work or a subsidised job in the private sector. If they refuse, they lose their benefits. The government has since added New Deals for lone parents, people over 50, disabled people and even musicians. But studies of these programmes offer only lukewarm support, according to David Bell of the University of Stirling and David Blanchflower of Dartmouth College.

As a group, OECD countries in 2007 spent 0.6% of GDP on services to get the jobless back into work. The Danes spent over 1.3%; the Americans only a tenth of that. Since the crisis, 23 OECD members have provided extra training for job-seekers and 21 extra help with looking for work.

The principal virtue of these policies is to offset the effects of generous and extended unemployment benefits. These benefits can tempt the jobless into welfare dependency. But that fate is less likely if the jobless are simultaneously

obliged to keep on actively seeking work. Active labour-market policies are a way to minimise the moral hazard that goes hand-in-hand with comprehensive insurance. They become more important in a full-blown crisis when governments want to pay bigger benefits for longer to relieve distress and shore up demand.

Mr Scarpetta believes that such programmes may work better during a recovery than in more tranquil times. When the labour market is strong, he points out, the people who remain unemployed tend to be the most difficult to place. They will struggle to find employment whatever the government does. After a recession, however, many motivated, employable people will be looking for work and may benefit from government help to find it.

However, a study of Britain's New Deal policies by Duncan McVicar of Queen's University, Belfast, and Jan Podivinsky of the University of Southampton reaches the opposite conclusion. It shows that these schemes were less effective when local labour markets were weak, serving only to push the unemployed off benefits but not into work. The authors conclude that these policies "may be least effective where and when they are most needed".

In today's bleak labour market the government will find it harder to police benefits and monitor effort. After all, if there are no vacancies, the agency cannot punish job-seekers for failing to apply. It becomes harder to distinguish between conscientious job-seekers and dilatory ones. Such programmes work best when job-seekers believe they are masters of their own fate, rather than flotsam on a macroeconomic wave. That belief becomes harder to sustain during a severe downturn.

As a last resort, the OECD suggests governments create jobs in the public sector for workers who might otherwise become detached from the labour market. These job schemes are costly and have a poor record of preparing people for unsubsidised employment. But in the current downturn, says the OECD, they may be the only

way to salvage the ethos of mutual obligation that its member governments have tried so hard to instil over the past 15 years.

In its projections for continental Europe the OECD assumes that two out of every three workers who remain jobless for more than a year will be lost to the labour market thereafter, adding to the country's natural rate of unemployment. By the end of next year, it calculates, that rate will be 9% in the euro area, undoing more than a decade's-worth of progress.

Hysteresis has historically been a bigger threat in the euro area than in America or Britain. But America's labour market may not be quite as flexible this time. With 14m households owing more than their homes are worth, moving house to take a new job will be much harder.

Those made redundant by the crisis will not be the only ones who leave their jobs in the next year or two. Every year on average about a third of the workers in the 30 member countries of the OECD part from their employers, and roughly the same number find new ones. In America the proportion is 45%. Even in bad times millions of jobs are created, just as in good times millions are destroyed. It is this process of churn that allows economies to renew themselves.

Keep churning

The entry and exit of firms accounts for about a third of this turnover in jobs. The rest is due to successful firms expanding their payrolls at the expense of their rivals. The OECD notes that new hiring goes hand in hand with the deployment of more capital. The prospects for jobs, then, depend on the prospects for investment.

Mr Singh weathered the diamond-industry downturns of 1987, 1992 and 1999. He even saved enough money to set up a unit of his own, employing 60 people. But that venture fell victim to the crisis, costing him about 200,000 rupees in losses. This time he has had enough. He will turn his hand to something else. One day he hopes to open a *dhaba*, a roadside restaurant. But to do that, he will need a loan.

Traduzione

Ansia da separazione

La contrazione creditizia può favorire un radicamento della disoccupazione

MITHU SINGH, originario del distretto di Rajsamand in Rajasthan, lucidava diamanti a Surat, il centro indiano delle pietre preziose dove si lavora il 90% dei diamanti del mondo. Prima che l'estate scorsa il settore segnasse una battuta d'arresto, Mithu Singh guadagnava più di 300 rupie (6 dollari) al giorno. Ora invece, è uno dei circa 200.000 operai licenziati in seguito al rallentamento dell'economia mondiale.

La "terza ondata" della crisi che dai mercati finanziari si è rapidamente estesa a tutto il sistema economico, colpisce ora il mercato del lavoro, spiega il direttore generale del FMI Dominique Strauss-Kahn. In Cambogia, secondo la Banca Mondiale, 30.000 operai tessili sono stati licenziati in seguito al crollo delle esportazioni. In Sudafrica, 40.000 persone hanno ingrossato le schiere dei disoccupati dopo la chiusura di miniere e fonderie. In Cina, nelle città costiere di Guangzhou, Dongguan e Shenzhen, 670.000 piccole imprese hanno chiuso i battenti.

Mithu Singh è tornato nel suo villaggio in Rajasthan, insieme a circa altri 200 esuli da Surat. Pensava di dover lavorare nei campi e invece, come molti suoi colleghi, ha trovato un posto da operaio stradale grazie al National Rural Employment Guarantee Act indiano, un programma di assistenza che offre annualmente alle famiglie in difficoltà cento giorni di salario minimo. Nel 2008 lo stato ha speso quasi il doppio rispetto a quanto preventivato.

La battaglia a colpi di bilancio del governo indiano contro la disoccupazione ha visto aprirsi nuovi fronti in tutto il mondo. Sedici stati dell'OCSE hanno introdotto sussidi

salariali, bonus di assunzione o nuovi posti nel settore pubblico per arginare il netto aumento del tasso di disoccupazione. La Spagna, ad esempio, ha adottato un piano di lavori pubblici da 8 miliardi di euro, e il Regno Unito offrirà "buone entrate" fino a 2.500 sterline alle imprese che assumeranno persone disoccupate da oltre sei mesi.

L'OCSE teme che la disoccupazione nei paesi membri aumenterà fino al prossimo anno, portando a quota 25,5 milioni i posti di lavoro persi dall'inizio della crisi. Ad oggi, i paesi più colpiti sono Stati Uniti, Regno Unito, Irlanda e Spagna, dove il crollo dell'edilizia abitativa è costato il posto a molti lavoratori, mentre in Svezia e in Germania il peggio deve ancora arrivare. La disoccupazione di massa in questi paesi potrebbe durare a lungo. Dopo lo shock petrolifero del 1979, fa rilevare l'OCSE, l'America impiegò nove anni a ripristinare il livello di occupazione. La Francia non si riprese mai del tutto.

Il pericolo è che l'aumento del tasso di disoccupazione diventi strutturale. Nel 1968, Milton Friedman sosteneva che le economie tendono spontaneamente ad un tasso "naturale" di disoccupazione, vincolate da fattori che frenano la dinamicità dell'offerta come l'azione dei sindacati o la mobilità geografica delle famiglie. Nel breve periodo, la disoccupazione seguirà gli alti e bassi del ciclo economico, ma quando le oscillazioni della domanda saranno terminate, il tasso naturale si ristabilirà gradualmente.

La legge di ferro

Nel 1986, la tesi di Friedman fu contestata da Olivier Blanchard, attualmente capo economista del FMI, e da Lawrence Summers, direttore del National Economic Council di Obama. Il mercato del lavoro, sostenevano, potrebbe essere soggetto ad un fenomeno di "isteresi", un termine mutuato dalla fisica. Come il ferro conserva a lungo la magnetizzazione dopo che il magnete con cui è entrato in contatto è stato rimosso, allo stesso modo l'occupazione può risentire degli effetti prolungati delle oscillazioni nella domanda. Stando all'analisi dei due economisti, un aumento o un

calo protratto del tasso effettivo di disoccupazione potrebbe provocare anche una variazione del tasso naturale di fondo.

Le cause potenziali dell'isteresi restano piuttosto oscure. Secondo Blanchard e Summers, i salari contrattati dagli occupati (gli "insiders") sono troppo alti perché i datori di lavoro assumano i neo-disoccupati (gli "outsiders"), ma non tanto alti da mettere a rischio la loro stessa posizione. Secondo altri, durante il periodo di non occupazione le competenze dei lavoratori si atrofizzano, comportando un progressivo isolamento degli individui dalla sfera occupazionale.

Il concetto di isteresi, tuttavia, non è stato pienamente accolto dagli economisti. La sua conclusione logica, fa notare Willem Buiter della London School of Economics, sarebbe che l'attuale tasso naturale dipende dall'intera storia della disoccupazione. Gli stessi Blanchard e Summers sono stati "tiepidi fautori" della teoria, osserva Laurence Ball della Johns Hopkins University. "Se persino l'ideatore di un concetto sembra non crederci molto, il concetto perde credibilità."

Lavoro, soluzioni in tempi stretti

Le economie, dal canto loro, sembrano riconoscere il pericolo comportato dall'isteresi, ma risolvere il problema non è facile quanto individuarlo. È necessario, prima di tutto, arginare la crescita del tasso di disoccupazione.

In Germania, le autorità hanno invitato le imprese a ridurre le ore piuttosto che i posti di lavoro. Se un dipendente accetta l'orario ridotto (*Kurzarbeit*), lo stato contribuisce al suo salario pagando il 60% del reddito perso. L'aumento dei beneficiari del *Kurzarbeit*, da meno di 80.000 lo scorso autunno a 1,4 milioni nel mese di giugno, sembra aver frenato la crescita del numero dei disoccupati, che da novembre ad oggi ha segnato un leggero rialzo, passando da 3 a 3,5 milioni.

Oggi l'ammortizzatore sociale tedesco vanta una lunga lista di imitazioni. Ventidue stati membri dell'OCSE sovvenzionano la settimana lavorativa ridotta. Si tratta di programmi che possono essere dispendiosi e potrebbero solo ritardare l'inevitabile

chiusura di alcune aziende destinate a fallire, afferma Stefano Scarpetta dell'OCSE. Nei Paesi Bassi, ad esempio, le imprese che ad un certo punto licenziano i dipendenti coperti, sono tenute a restituire metà delle sovvenzioni ricevute. Inoltre i programmi *Kurzarbeit* potrebbero privare le aziende concorrenti dell'opportunità di riallocare i lavoratori in contesti di maggiore produttività. Queste imprese, di fatto, avranno difficoltà ad attrarre dipendenti che, lavorando solo al 50%, guadagnano comunque l'80% di un salario a tempo pieno. Nondimeno nella crisi attuale, sostiene Scarpetta, è possibile che il programma *Kurzarbeit* abbia evitato ad alcune aziende a corto di liquidità ma solvibili di effettuare licenziamenti al solo scopo di preservare la disponibilità di denaro liquido.

Il traffico di idee scorre anche nella direzione opposta. In Germania, il consiglio dei consulenti economici ha invitato il governo tedesco a prendere esempio dal sistema statunitense di assicurazione per la disoccupazione. La maggior parte dei sistemi di questo tipo, evidenzia il consiglio, rende i licenziamenti artificialmente convenienti per le imprese, che possono offrire indennità meno consistenti consapevoli che lo stato si farà carico di una parte dei costi. La soluzione sperimentata in alcuni stati americani è esigere contributi più elevati dalle imprese la cui storia presenta licenziamenti su vasta scala, in quanto i loro ex dipendenti incidono in misura maggiore sulla domanda di sovvenzioni statali. Praticamente, questo metodo di valutazione basato sulla "esperienza pregressa" impone una tassa sui tagli agli impieghi, obbligando le aziende a pagare la loro tendenza al licenziamento facile.

Tuttavia, non tutti i licenziamenti possono essere evitati. La successiva linea di difesa contro l'isteresi è mantenere i disoccupati nelle forze di lavoro, alla ricerca attiva di un impiego. In seguito agli shock petroliferi degli anni '70, diversi stati europei provarono a ridurre le liste di disoccupazione permettendo ai lavoratori con più anni di servizio di riscuotere la pensione anticipata o beneficiare di sussidi di invalidità e malattia pur senza avere i requisiti richiesti. Con lo sfoltimento della classe più anziana, le autorità speravano di creare nuova occupazione per i giovani. Ma queste misure furono un "fallimento totale", fa notare l'OCSE. Molte persone

uscirono per sempre dalla popolazione attiva a spese dello stato, mentre un numero esiguo di giovani prese il loro posto.

Durante l'ultima crisi i lavoratori più anziani hanno perso il lavoro, ma restano nella popolazione attiva. In parte, ciò è dovuto al fatto che gli stati hanno imparato dai propri errori, limitando i sussidi di invalidità e correggendo le falle nelle norme che regolano il pre-pensionamento. Inoltre in alcune economie, come il Regno Unito o gli Stati Uniti, i lavoratori più vicini alla pensione saranno restii ad andarci finché non avranno recuperato i risparmi previdenziali persi nel collasso finanziario.

La volontà di molti stati di mantenere le persone in età più avanzata nel mondo del lavoro è coerente con un più ampio ripensamento delle proprie politiche occupazionali. Negli ultimi quindici anni le economie hanno impiegato ogni mezzo per indurre i disoccupati di tutte le età a cercare un impiego o a riqualificarsi in cambio dei sussidi ricevuti, per far sì che non perdessero la motivazione né i contatti con il mercato del lavoro.

Sembra che persino proporre ai disoccupati un colloquio con un consulente aumenti le loro possibilità di assunzione. Uno studio condotto nello stato americano del Maryland ha dimostrato che la prospettiva di seguire un corso obbligatorio di quattro giorni sulla ricerca di un lavoro è sufficiente a convincere alcuni dei futuri partecipanti a trovare un impiego, comportando così un calo della disoccupazione.

Eppure i risultati sono per lo più scoraggianti. Il programma Youth Training Scheme, introdotto nel 1983 nel Regno Unito, ha fatto probabilmente più male che bene, e anche i Job Training Programmes americani dello stesso periodo sembrano aver lasciato il segno nei partecipanti. Alcune varianti europee vantano risultati migliori, i quali però sono andati presumibilmente a scapito di coloro che non vi hanno preso parte.

Ciononostante, molti paesi hanno continuato ad adottare misure di questo tipo. Poco dopo essersi insediato nel 1997, il governo laburista britannico ha varato il "New Deal", che obbligava i giovani beneficiari di sussidi da oltre dieci mesi a

seguire una formazione scolastica a tempo pieno, fare volontariato o svolgere lavori sovvenzionati nel settore privato. Un eventuale rifiuto comportava la revoca dei sussidi. Successivamente, il governo ha introdotto ulteriori New Deal per genitori soli, over 50, disabili e persino musicisti. Eppure, secondo David Bell della University of Stirling e David Blanchflower del Dartmouth College, i risultati degli studi condotti su questi programmi sono piuttosto deludenti.

Nel 2007, gli stati membri dell'OCSE hanno speso collettivamente lo 0,6% del PIL in politiche occupazionali. In particolare i danesi hanno speso più dell'1,3%; gli americani solo un decimo della stessa cifra. Dall'inizio della crisi, ventitre stati membri dell'OCSE hanno varato misure per migliorare la formazione professionale dei disoccupati, mentre ventuno hanno puntato su aiuti nella ricerca di un posto di lavoro.

Obbligando i disoccupati a cercare attivamente un impiego, questi provvedimenti hanno innanzitutto il merito di controbilanciare gli effetti di sussidi consistenti e protratti, che possono alimentare forme di dipendenza dal welfare. Le politiche attive orientate al mercato del lavoro rappresentano un modo per minimizzare l'azzardo morale strettamente legato alle forme di assicurazione collettiva. La loro importanza è cruciale all'apice di una crisi, quando i governi concedono sussidi più generosi e prolungati nel tempo per attenuare gli effetti della recessione e sostenere la domanda.

Secondo Scarpetta, programmi di questo tipo potrebbero essere più efficaci durante i periodi di ripresa piuttosto che in condizioni economiche stabili. Quando il mercato del lavoro è forte, fa rilevare, le persone che restano disoccupate presentano maggiori problemi di reinserimento. Qualunque cosa lo stato faccia, avranno difficoltà a trovare un impiego. Dopo una fase recessiva, invece, molte persone motivate e idonee a lavorare sono in cerca di un posto e potranno ricorrere ad aiuti statali per trovarlo.

Tuttavia, uno studio condotto da Duncan McVicar della Queen's University e da Jan Podivinsky della University of Southampton sulle politiche del New Deal in Gran Bretagna giunge alla conclusione opposta. Tali provvedimenti, sostengono, hanno avuto minore efficacia quando i mercati locali del lavoro erano deboli, sospendendo i sussidi ai disoccupati senza che questi riuscissero ad entrare nel mondo del lavoro. Queste politiche "potrebbero risultare meno efficaci dove e quando ce n'è più bisogno", concludono gli autori.

Oggi, con un mercato del lavoro depresso, lo stato avrà maggiori difficoltà a gestire i sussidi e ad esercitare un controllo sull'impegno dei beneficiari. Dopotutto, se non ci sono posti vacanti, lo stato non può certo punire chi cerca lavoro per non aver presentato domande di assunzione. È sempre più difficile distinguere le persone coscienziose da quelle che rimandano la ricerca di un impiego. Programmi di questo tipo sono efficaci quando i disoccupati pensano di essere gli unici artefici del proprio destino, piuttosto che relitti in balia dell'onda macroeconomica. Un'idea in cui è difficile credere in piena fase recessiva.

L'ultima soluzione proposta dall'OCSE è la creazione di posti nel settore pubblico per coloro che rischiano l'isolamento dal mercato del lavoro. Nonostante questi sistemi siano dispendiosi e abbiano dato scarsi risultati nel preparare all'occupazione non sovvenzionata, l'OCSE ritiene che nell'attuale fase recessiva potrebbero essere l'unico modo per trarre in salvo l'ethos di obbligo reciproco che i suoi stati membri hanno cercato di diffondere con forza negli ultimi quindici anni.

Stando alle proiezioni OCSE per l'Europa continentale, due lavoratori su tre rimasti senza impiego per oltre un anno saranno tagliati fuori dal mercato del lavoro. Il risultato sarà un aumento del tasso naturale di disoccupazione che, calcola l'OCSE, toccherà il 9% nell'area dell'euro entro la fine dell'anno, annullando più di un decennio di progressi.

Da un punto di vista storico, l'isteresi rappresenta una minaccia maggiore per l'area dell'euro che per gli Stati Uniti o il Regno Unito. Ma stavolta il mercato del lavoro

statunitense potrebbe non essere così flessibile. Per i 14 milioni di famiglie con debiti superiori al valore delle proprie abitazioni, cambiare casa per andare a lavorare altrove sarà molto più difficile.

I futuri disoccupati vittime della crisi non saranno gli unici a lasciare l'impiego entro un anno o due. Nei 30 stati membri dell'OCSE, ogni anno in media un terzo dei dipendenti abbandona il proprio datore di lavoro, e all'incirca lo stesso numero ne trova uno nuovo. In America, il rapporto è del 45%. Anche nei periodi di crisi, milioni di posti di lavoro vengono creati, e altrettanti vengono distrutti nei periodi favorevoli. È questo processo di ricambio che permette alle economie di rinnovarsi.

Un ricambio continuo

L'entrata e uscita di imprese dal mercato spiega circa un terzo di questo turnover occupazionale. Il resto è dovuto alle imprese più efficienti, che ampliano il proprio libro paga a spese della concorrenza. L'OCSE osserva che le nuove assunzioni vanno di pari passo con un maggiore impiego di capitale. Le prospettive occupazionali dipendono dunque dalle prospettive di investimento.

Mithu Singh è riuscito a rimanere a galla durante le crisi che hanno colpito il settore dei diamanti nel 1987, nel 1992 e nel 1999. Ha anche risparmiato una somma di denaro tale da mettersi in proprio, assumendo 60 persone. Ma la crisi ha stroncato la sua avventura imprenditoriale, causandogli perdite per circa 200.000 rupie. Stavolta ne ha avuto abbastanza, ha deciso di voltare pagina. Un giorno spera di aprire un *dhaba*, un ristorante lungo la strada. Per farlo, però, avrà bisogno di un prestito.

Bibliografia

Monografie e contributi:

BARILLI, Renato, 1983, *Retorica*, Arnoldo Mondadori Editore, Milano

BLACK, Max, 1968, *Models and metaphors: Studies in Language and philosophy*, Cornell University Press, Ithaca, New York

BOTTIROLI, Giovanni, 1987, *Retorica della creatività*, Paravia, Torino

BOYD, Richard, 1979, "Metaphor and theory change: what is "Methaphor" a Metaphor for?", in: A. Ortony (a cura di), *Metaphor and Thought*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 356-408

DARDANO, Maurizio, 1986, *Il linguaggio dei giornali italiani*, Editori Laterza, Roma - Bari

DARDANO, Maurizio, 1998, "Il linguaggio dell'economia e della finanza", in: I. Domenighetti (ed.), *Con felice esattezza: Economia e diritto fra lingua e letteratura*, Casagrande, Bellinzona, pp. 65-87

DEIGNAN, Alice, 2005, *Metaphor and corpus linguistics*, Converging Evidence in Language and Communication Research n. 6, John Benjamins Publishing Company, Amsterdam and Philadelphia

ECO, Umberto, 1984, *Semiotica e filosofia del linguaggio,* Einaudi, Torino

ELLERO, Maria Pia, 1997, *Introduzione alla retorica*, Sansoni Editore, Milano

ESPY, Willard R., 1983, *The Garden of Eloquence: A Rhetorical Bestiary*, Harper & Row, New York

GHIAZZA, Silvana, NAPOLI, Marisa, 2008, *Le figure retoriche: Parola e immagine*, Zanichelli, Bologna

GOTTI, Maurizio, 1991, *I linguaggi specialistici: Caratteristiche linguistiche e criteri pragmatici*, La Nuova Italia, Firenze

GRASSI, Ernesto, 1989, *Potenza dell'immagine: Rivalutazione della retorica*, traduzione italiana di Liliana Croce e Massimo Marassi, Guerini e Associati, Milano

HARRE, Rom, 2008, "Analogy and metaphor", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume, Palgrave Macmillan, The New Palgrave Dictionary of Economics Online

LAKOFF, George, 1987, *Women, fire and dangerous things: What categories reveal about the mind*, The University of Chicago Press, Chicago

LAKOFF, George, 1993, "The contemporary theory of metaphor", in A. Ortony (a cura di), *Metaphor and Thought*, Second Edition, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 202-251

LAKOFF, George, JOHNSON, Mark, 1980, *Metaphors we Live by*, The University of Chicago Press, Chicago

LAKOFF, George, JOHNSON, Mark, 1982, *Metaphor and communication*, Linguistic Agency University of Trier, Trier

LOTMAN, Jurij M., 1980, "Retorica", in *Enciclopedia*, vol. XI, Einaudi, Torino, pp. 1047-1066

MARCHESE, Angelo, 1992, *Dizionario di retorica e di stilistica*, Oscar Studio Mondadori, Milano

MARCHESINI, Giancarlo, 2009, "Per una tipologia traduttiva dei testi medi", in A. Velez (a cura di), Giornate internazionali di studi sulla traduzione. Atti del convegno, Cefalù 30-31 ottobre e 1 novembre 2008, Vol. II, Herbita Editrice, Palermo

MARCHESINI, Giancarlo, 2010, "Tradurre saggistica: Aspetti di nicchia della traduzione editoriale", in C. Montella (a cura di), *Tradurre saggistica. Traduttori, traduttologi e esperti a confronto*, Franco Angeli Edizioni, Milano

MCCLOSKEY, Deirdre N., 1985, *The Rhetoric of Economics*, University of Wisconsin Press, Madison

MCCLOSKEY, Deirdre N., 1990, *If you're so smart: The narrative of economic expertise*, University of Chicago Press, Chicago

MCCLOSKEY, Deirdre N., 1994, *Knowledge and persuasion in economics*, Cambridge University Press, Cambridge

MCCLOSKEY, Deirdre N., 2008, "Rhetoric of economics", *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Eds. Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume, Palgrave Macmillan, The New Palgrave Dictionary of Economics Online

MONTALTO CESSI, Donatella, 2001, "Analisi contrastive di elementi di coesione nel linguaggio del giornalismo economico", in A. Cancellier, R. Londero (a cura di), Associazione ispanisti italiani, Atti del XIX Convegno, Roma, 16-18 settembre 1999, Vol. 2, pp. 197-204

MORTARA GARAVELLI, Bice, 1989, *Manuale di retorica*, Bompiani, Milano

MORTARA GARAVELLI, Bice, 1993, *Le figure retoriche: Effetti speciali della lingua*, Bompiani, Milano

REDDY, Michael J., 1993, "The conduit metaphor: A case of frame conflict in our language about language", in A. Ortony (a cura di), *Metaphor and Thought*, Second Edition, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 164-201

RICŒUR, Paul, 1975, *La métaphore vive,* Editions du Seuil, Paris

SOSNOWKY, Roman, 2006, *Origini della lingua dell'economia in Italia (dal XIII al XVI secolo),* Franco Angeli Editore, Milano

Articoli da periodici e giornali:

"The long climb. A special report on the world economy", 3 ottobre 2009, Special Reports, *The Economist*

BOERS, Frank, 2000, "Enhancing metaphoric awareness in specialized reading", in *English for specific purposes* 19, p. 137-147

HENDERSON, William, 2000, "Metaphor, economics and ESP: some comments", in *English for specific purposes* 19, p. 167-173

KRUGMAN, Paul, Aprile 1994, "Competitiveness: a dangerous obsession", Essays, *Foreign affairs*

LOPEZ MAESTRE, Maria Dolores, 2000, "The business of cognitive stylistic: a survey of conceptual metaphors in business English", in *Atlantis*, Vol. XXII, n. 1, pp. 47-69

MCCLOSKEY, Deirdre N., KLAMER, Arjo, 1992, "Accounting as the master metaphor in economics", in *The European Accounting Review* 1, pp. 145-160

MILKEN, Michael, SIMONS, Jonathan, Giugno 2009, "Illness as economic metaphor", Opinion, *The Wall Street Journal*

RESCHE, Catherine, 2004, "Approche 'terminométrique' du cycle économique : implications et prolongements", in *Meta*, vol. 49, n.2, pp. 343-359

SEMINO, Elena, 2002, "A sturdy baby or a derailing train? Metaphorical representations of the euro in British and Italian newspapers", in *Interdisciplinary Journal for the Study of Discourse*, vol. 22, n. 1, pp. 107–139

WHITE, Michael, 2003, "Metaphor and economics: the case of growth", in *English for specific purposes* 22, pp. 131-151

Dizionari e enciclopedie:

CESARI, Francesco, 2003, *Dizionario dell'Economia, della Banca e della Finanza*, ISEDI, Torino

CODELUPPI, Livio, 2001, *Dizionario di Economia, Banca e Borsa*, Le Lettere, Firenze

SABATINI, Francesco, COLETTI Vittorio, 2006, *Il Sabatini-Coletti Dizionario della Lingua Italiana*, Rizzoli Larousse, Milano

Dizionario Economico Simone online (http://www.simone.it/newdiz/newdiz.php?action=view&id=1&index=A&dizionario=6)

Enciclopedia dell'Economia, 2001, Le Garzantine, Garzanti

Encyclopaedia Britannica online (http://www.britannica.com/)

Random House Webster's Unabridged Dictionary, 1999, Second Edition, Random House, New York

The New Palgrave Dictionary of Economics Online (http://www.dictionaryofeconomics.com/dictionary)

Siti internet:

http://aspe.hhs.gov/ (U.S. Department of Health and human services)

http://bancadati.italialavoro.it/ (Banca dati Italia del lavoro)

http://books.google.it/ (Google books)

http://diariodellacrisi.blogspot.com ("Diario della crisi finanziaria", blog di Marco Sarli)

http://documenti.camera.it/Leg16/ (Camera dei Deputati)

http://spol.unica.it/spol/ (Facoltà di Scienze Politiche, Università degli studi di Cagliari)

http://web.econ.unito.it/ (Facoltà di Economia, Università degli studi di Torino)

http://www.bancaditalia.it (Banca d'Italia)

http://www.corriere.it/ (*Corriere della Sera*)

http://www.dallasfed.org/ (Federal Reserve Bank of Dallas)

http://www.economist.com/ (*The Economist*)

http://www.economyprofessor.com/ (Economy Professor)

http://www.eri-salary-survey.com/index.cfm (Economic Research Institute)

http://www.ilgiornale.it/ (*Il Giornale*)

http://www.ilsole24ore.com/ (*Il Sole24Ore*)

http://www.lavoce.info/ (*La Voce*)

http://www.repubblica.it/ (*La Repubblica*)

http://www.socialareasofcincinnati.org/ (The Social Areas of Cincinnati)

http://www.statistica.unimib.it/joomla/ (Facoltà di Scienze Statistiche dell'Università di Milano-Bicocca)

http://www-dse.ec.unipi.it (Dipartimento di scienze dell'Università di Pisa)