

# 1

## LA DERIVA VIOLENTA DE LA COBDÍCIA

---

DAVID MONTESINOS GARCÍA

Per poc que observem la realitat percebem com moltes formes de violència del nostre entorn tenen com a mòbil els diners. Per esmentar-ne només algunes: els conflictes en les herències familiars, els robatoris, els segrestos, l'explotació laboral, el tràfic de drogues, armes i persones, els homicidis dels sicaris, la matança d'animals per arrencar alguna de les parts de seus cossos (banyes de rinoceronts, ullals d'elefants, closques de tortugues), l'abocament de productes tòxics a l'ecosistema (sense invertir en depuradores) i els conflictes armats i guerres per recursos naturals.

També cal al·ludir a la plaga de la corrupció que assola els nostres sistemes democràtics. Sobre açò, cal indicar que la corrupció neix en la seua essència de la cobdícia (Ban, 2012; Olier, 2013: 10). El papa Francesc ho va expressar clarament en el seu missatge per a la Quaresma de 2017:

L'apòstol Pau diu que «la cobdícia és l'arrel de tots els mals» (1 Tm 6,10). Aquesta és la causa principal de la corrupció i font d'enveges, plets i recels. Els diners pot arribar a dominar-nos fins convertir-se en un ídol tirànic. En lloc de ser un instrument al nostre servei per fer el bé i exercir la solidaritat amb els altres, els diners pot sotmetre'ns, a nosaltres i a tothom, a una lògica egoista que no deixa lloc a l'amor i impedeix la pau.

Al llarg de la història, nombrosos pensadors (Ciceró, Maquiavel, Volney, Fromm, Aisenson Kogan, Huxley) han esmentat directament la relació causa-efecte entre la cobdícia i la violència. Altres pensadors i escriptors han esmentat aquesta relació de forma indirecta tot assenyalant formes de violència derivades. Per assenyalat-ne alguns: Lao-

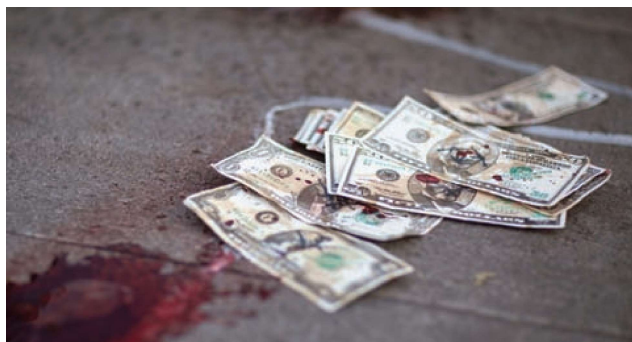
tse (fam); Aristòtil (delictes i guerres); Dionísio d'Halicarnaso (saquejos); Sèneca (danys posteriors); Agustí d'Hipona (crueltat); Tomàs d'Aquino (furt, robatori i estafa); Dante Alighieri (misèria); Erasme de Rotterdam (guerres, furt, especuladors, rapinyes i lladronicis); Bartolomé de les Cases (mort i destrucció); Maquiavel (guerres); La Boétie (servitud i guerres); Shakespeare (danys i guerra); David Hume (destrucció); Kant (inclinacions hostils); Gandhi (armamentisme); Sartre (Guerra i mort).

En general, aquesta inclinació hostil de la cobdícia, al costat d'altres factors com l'afany de prestigi, la por o la set de poder, cristal·litza en la competitivitat agressiva per l'adquisició de béns (que el subjecte vol per a si mateix) i acaba generant conflictes, enfrontaments humans i, en no poques ocasions, alimenta la bel·licositat de les guerres. No debades aquest factor d'anàlisi ha cobrat rellevància en la dialèctica *greed or grievance* (Collier, 2000) relativa a les causes dels conflictes armats.

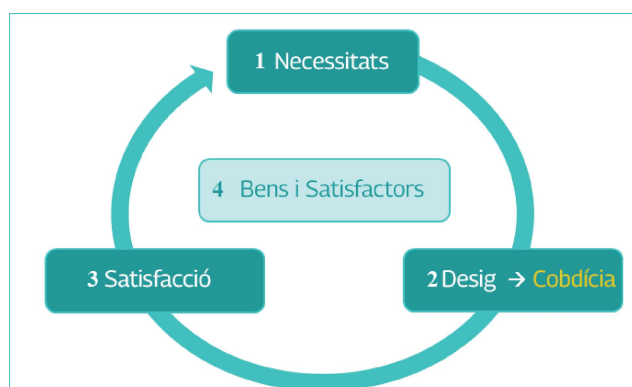
D'altra banda, en el context actual, la cobdícia - en la seua versió actualitzada de el «màxim benefici» en el menor temps possible- és un dels motors de el sistema econòmic. Sobre aquest assumpte, Max-Neef i Smith (2014: 116) recullen en el seu llibre un eslògan de J.K. Galbraith, del seu llibre *La societat opulenta* (1999), que sintetitza el pensament neoliberal: «competeix agressivament, produeix més» vinculant-lo a la cobdícia. Les dades sobre el repartiment de la riquesa a nivell mundial ratifiquen aquesta idea. Segons l'informe d'Oxfam Intermón titulat *Una economia per al 99%*, 8 homes posseeixen la mateixa riquesa que la meitat més pobra de la població mundial (OI, 2017: 2).

Aquest nivell d'adquisició deixa sense reserves suficients als més desposseïts i, consegüentment, sorgeixen moviments socials que es fan ressò del sentiment d'indignació que, consegüentment, busquen revertir l'ordre existent.

## Cobdícia



**A. Fonament antropològic.** La cobdícia es comprèn millor dins del cicle antropològic «necessitats-desitjos-satisfacció», ja que aquest cicle permet interpretar millor el seu arrelament antropològic.



En esquema: L'ordre que se segueix és paral·lel al de la satisfacció d'una necessitat, com podria ser el simple fet de beure aigua. Primer apareix la «necessitat» (hidratació / subsistència), que origina una sensació (set), i que, al seu torn suscita l'apetència o «desig» d'algun «bé» (aigua). A continuació, per mitjà de la capacitat (beure), es realitza la «satisfacció» (sacietat). Passat el temps torna a aparèixer la necessitat i es repeteix el cicle. Dues raons, al menys, justifiquen aquest esquema. La primera és que el primer element, les necessitats, ha estat important i recurrent en les teories del Desenvolupament i en la Investigació per a la pau. Johan Galtung (1981: 96-97), a mitjans de la dècada dels seixanta, ja va vincular els conceptes de pau i violència a la satisfacció de les necessitats bàsiques. Entenia la violència com allò evitable que obstaculitza l'autorealització humana, entesa

com la satisfacció de les necessitats bàsiques, materials i no materials.

La segona raó és que la cobdícia es defineix substancialment com un «desig», en concret, es tracta d'un desig excessiu de béns materials o de la seua garant: els diners. En moltes ocasions, els desitjos són manifestacions d'una necessitat, tot i que cal dir que no tots els desitjos procedeixen de les necessitats. Des del punt de vista neuropsicobiològic, Eric Kandel distingeix dos grups de desitjos: 1) aquells que sorgeixen a partir de les alteracions de les condicions físiques internes com la fam, la set i la temperatura (necessitats), i 2) aquells que tenen a veure amb les aspiracions personals o socials adquirides per l'experiència (Gil-Verona i altres, 2002: 230). Mark Platts (1998), en el seu llibre *Realitats morals*, classifica els desitjos atenent al seu arrelament: 1) a les necessitats vitals; 2) en els capricis, i 3) en desitjos intermedis (Araujo Martínez, 2007: 224). Des d'un punt de vista ètic-relacional, el filòsof argentí Mario Bunge distingeix entre desitjos legítims i il·legítims. Segons ell, els desitjos d'un ésser humà són legítims i poden ser lliurement perseguits només en la mesura que no impedeixen la satisfacció de les necessitats d'altres éssers humans (Riechmann, 1998: 17-18).

Finalment, cal considerar que en la realització o vivència de les necessitats i dels desitjos apareix sempre el factor de la satisfacció. Generalment, es parla de necessitats satisfetes / insatisfetes. De fet, un dels trets peculiars de la cobdícia és el sentiment perenne d'insatisfacció, tant en la quantitat com en la qualitat dels béns que es pretenen adquirir. L'element dels béns no s'ha inclòs directament en el cicle antropològic perquè, com assenyala Antonio Elizalde, «els béns són expressió d'exterioritat, alguna cosa extern a nosaltres» (Elizalde i altres, 2006: 13). Ja Aristòtil en la seva Ètica Nicomàquea, sostenia que la felicitat exigeix proveir-se de suficients béns externs, i no ja durant un lapse més o menys llarg, sinó durant tota la vida (1985: 150-151).

**B. Etimologia, substantivació i adjectivació.** Segons el drae, la paraula cobdícia procedeix del vocable llatí *cupidit a* (de cupiditas, -tis) i té quatre accepcions. La primera és «afany excessiu de riqueses» i la segona «desig vehement d'algunes coses bones». Al costat dels substantius «afany» i «desig», altres substantius que s'utilitzen freqüentment per referir-se a la cobdícia són, per exemple, «set», «avidesa» (Aisenon Kogan i Hoffer, 2005) o «anhel» (Bordelois, 2006: 125). Aquests substantius remarquen clarament la seua dimensió desidera-



- El rinoceronte es hoy el animal más cruelmente perseguido y se encuentra en grave peligro de *extinción*. La razón es económica y falaz: se adjudican a su cuerno propiedades medicinales casi mágicas y por eso el kilo se cotiza a 100 000 dólares, más que el oro y la cocaína. Si pensamos que el *cuerno* de un rinoceronte adulto puede pesar hasta siete kilos, el animal se convierte en un botín viviente de casi un millón de dólares (Pini, 2014).

tiva. En el llibre *Etimologia de les passions*, escrit per la lingüista argentina Ivonne Bordelois (2006: 125), apareixen diverses expressions que al·ludeixen a la cobdícia en el sentit de desig apassionat, excessiu, violent i instintiu:

El nom de la cobdícia prové de *cupio*, que Ernout i Meillet defineixen com un verb de caràcter afectiu i que significa en llatí desitjar, tenir ganes de. *Cupiditas*, derivada d'aquest mateix verb, podria significar també ambició i parcialitat. [...] Cobdícia descendeix del baix llatí *cupiditia* -que en francès va donar *convoitise* i en anglès el verb *to covet*. *Concupisco* i *concupio* -formes intensificadores de *cupio*- signifiquen ser pres del desig en forma apassionada i ardent. Es tracta d'un desig violent i instintiu, un ansiós anhel sensual que es veu representat en tota la seua plenitud per Cupido, déu llatí de l'amor, fill de Venus, que tradueix el grec Eros.

Pel que fa a l'adjectivació, nombrosos pensadors, amb diversos matisos i variades imatges, han assenyalat el tret psicològic de la insaciabilitat de la cobdícia. Aristòtil (1988: 115) ha referit que la naturalesa del desig és no tenir límits. De fet, sol passar que, després de la consecució de l'objecte (diners) pretès, la satisfacció es torna efímera i, consegüentment, reapareix un sentiment de carença i descontent que mou al subjecte a la recerca en bucle del mateix objecte. D'aquesta manera, es torna en una addicció obsessiva que pot desbordar el subjecte. Així doncs, apuntem tres parells d'adjectivacions d'aquest desig: 1) excessiu i vehement; 2) il·limitat i insaciable, i 3) infeliç i desgraciat.

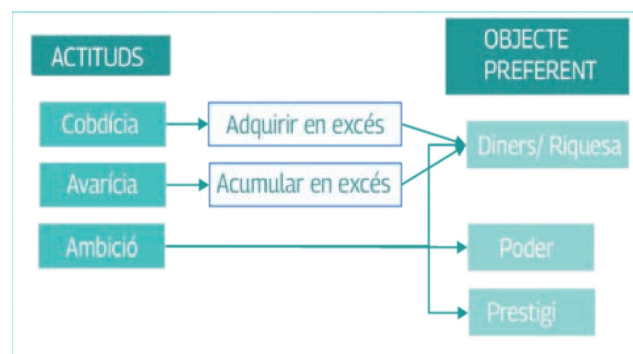
**C. Diferències i similituds.** La cobdícia conflueix habitualment amb altres desitjos, com l'avarícia i

l'ambició en l'experiència quotidiana. Serveix de referència aquest fragment d'Aisenson Kogan:

Doncs bé, tal productivitat generalitzada per a gaudi igualment generalitzat només podrà instituir si aprenem a refrenar els grans originadors d'injustícies que habiten en la nostra psique: la cobdícia, l'avarícia, juntament molt freqüentment amb el desig de dominar (2005: 110).

Alhora, són grans variants de l'esclavitud que imposa l'addicció als diners (2005: 80). La cobdícia al·ludeix més a les conductes adquisitives, mentre que l'avarícia es refereix preferentment a les conductes acumulatives. En un altre dels seus llibres titulat *Resolució de conflictes: un enfocament psico-sociològic*, aquesta autora denomina la cobdícia immoderada, la set de poder i les ànsies de prestigi «obstacles irrenològics» o, dit en altres paraules, impediments per a la pau (1994: 56-57).

L'ambició s'orienta més cap al poder, és a dir, a l'afany de monopolitzar la capacitat de decidir i influir. Però com s'ha dit, les actituds conflueixen en la pretensió dels tres objectes de desig als quals ens hem referit: diners, poder i prestigi.





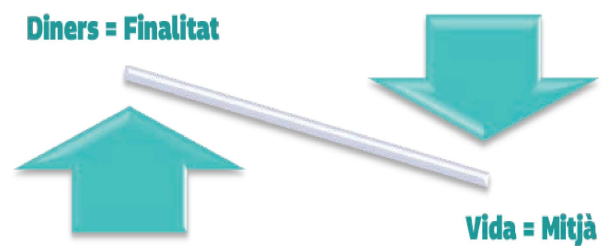
La cobdícia difereix de l'ànim de lucre en el «nivell d'intensitat». La cobdícia pressuposa l'ànim de lucre, però aquest no necessàriament es transforma en cobdícia. Es pot dir que, al el menys, dos indicis apunten a la presència de la cobdícia: quan hi ha un «caràcter obsessiu» per adquirir béns (salaris desorbitats, ànsia per acumular patrimoni, obstinació pels diners ...); i quan el subjecte sobrepassa certs límits ètics i exerceix «danys a tercers» (robatoris, homicidis) o lesiona el bé comú, com en els casos de corrupció amb delictes econòmics.

**D. Causes.** A l'almenys tres factors culturals induïxen a la cobdícia: 1) una sobrevaloració o estima desmesurada dels diners; 2) l'associació de la vàlua personal a «tenir»; i 3) la pretensió de luxe. El primer factor s'explica en part perquè els diners són un mitjà polivalent que garanteix l'accés a gairebé tots els béns materials. Culturalment s'ha convertit en un símbol o sinònim de seguretat i felicitat pròpia i per al clan familiar. Quan el subjecte atribueix als diners un valor desmesurat, el converteix progressivament en una fi en si mateix i aquest perd la seua funció mediatra o instrumental. Referent a això, Kant (2005: 110-111) va atribuir importància als diners, però com a mitjà de satisfacció de les diverses necessitats humanes, mai com a fi en si mateix.

Els diners tanca una inclinació molt notable a esdevenir un «absolut», és a dir, en alguna cosa que val per si mateix i tendeix a subordinar qualsevol altre bé. Quan això passa, freqüentment s'instrumentalitzen la vida de les persones o de qualsevol ésser vivent, amb el que es transgredeix l'imperatiu categòric kantian de tractar les persones sempre com un fi i mai només com un mitjà (Kant, 2007: 68)

Si el subjecte prioritza el valor dels diners, per compensació devalua i relega a un segon pla altres valors més importants, ja fos, per exemple, la vida de les persones o d'altres éssers vius amb qui com-

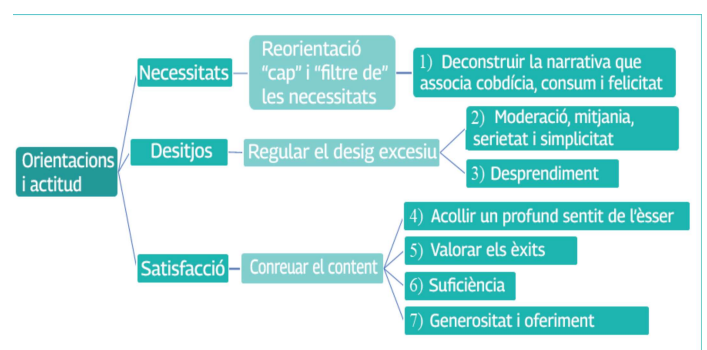
parteix el planeta. De resultes, es deshumanitza i bloqueja progressivament la seua sensibilitat humana davant les desgràcies dels semblants.



Un segon factor és l'associació de la vàlua personal amb la possessió que cristal·litza en l'axioma «tant tens tant vals». Aquest principi, que formaria part de l'«estructura de tenir» (Fromm, 1978) és projectat en la cultura pels mitjans de comunicació de masses de múltiples formes i fomenta en el subjecte una recerca incessant de béns materials o de la seua abstracció: el diners.

## II. Orientacions i pautes de canvi

Per prevenir o temperar la cobdícia i la violència derivada assenyalem 3 orientacions generals i 7 pautes concretes que s'assenten en l'esquema antropològic abans esmentat:



La primera orientació és relativa al nucli de les necessitats i té dos vessants. A escala social, correspondria reorientar l'economia cap a la satis-



facció de les necessitats; a escala personal, es podria filtrar les autèntiques necessitats.

Nombrosos autors actuals insisteixen a reorientar l'economia cap a la satisfacció de les necessitats «genuïnes» (Bellamy i Holleman, 2010: 19). Max-Neef i Smith (2014: 100-107) han reparat en la distorsió de l'propòsit fonamental de el sistema econòmic, que s'ha traslladat des de la satisfacció de les necessitats cap a la «producció per la producció». En aquest sentit, gairebé tota la indústria publicitària se centra en la tasca de fer que la gent vulga coses que no necessita, i instal·la una actitud de «sempre més» (cobdícia) en la ment del públic, tot servint-se per a això de l'estratègia de la «emulació».

Davant aquesta proliferació artificial de necessitats, des d'un pla personal, se suggereix el filtre o depuració de les necessitats, en el sentit d'intensificar la comprensió del que realment necessitem. Per a això, cadascú ha de fer el seu propi procés d'identificació de les necessitats genuïnes, tot podent-se valer dels avenços teòrics d'autors avesats en la matèria. Per exemple, els següents:

Autors	Delimitació de necessitats
Abraham Maslow (1943)	Fisiològiques, seguretat, afiliació, reconeixement i autorealització
Johan Galtung (1980)	Benestar, Seguretat, Llibertat i Identitat
Agnes Heller (1981)	Existencials, Alienades, No Alienades, Radicals
Manfred Max-Neef (1994)	Subsistència, Protecció, Afecte, Enteniment, Participació, Oci, Creació, Identitat i Llibertat
Len Doyal e Ian Gough (1994)	Salut Física i Autonomia Personal

Convé, doncs, *deconstruir* la narrativa que associa cobdícia, consum i felicitat; i, com a alternativa, encoratjar un relat que associarà la felicitat a la qualitat de les relacions humanes. Amb Riechmann (1998: 18) i Mario Bunge, subratllem que la satisfacció de les necessitats ha de tenir prioritat

sobre la satisfacció dels desitjos o preferències, atès que causar un dany objectiu per insatisfacció de les necessitats és pitjor que no concedir un benefici relatiu als desitjos.

La segona orientació general és regular el desig excessiu, atès que la cobdícia és un afany «excessiu» de riqueses. En aquesta línia, s'aconsella reorientar el desig cap a la satisfacció de les necessitats més que a la consecució il·limitada de béns (diners). Convé doncs saber estimar correctament els diners, és a dir, ni sobreestimar (més del compte) ni subestimar (menys del compte). En aquesta línia, suggerim tractar d'entendre sempre els diners en qualitat de mitjà, al servei de la vida, per humanitzar i ennoblir.

Per temperar el desig excessiu de diners / riquesa, plantejem un quartet d'actituds que estan relacionades: la moderació, la mitjanja, la sobrietat i el despreniment. Per ser moderats convé discernir el que és útil de l'inútil i aprendre a fer servir tan sols els béns que necessitem per viure, sense acaparar-ne de manera insolidari el màxim. Amb Aristòtil apuntem la virtut de la mitjanja (1985: 168) en relació amb les passions i accions. El principi de la toxicologia *Dosi sola facit venenum* que va enunciar Paracels, dóna compte de la importància de la dosificació correcta, també pel que fa a les conductes adquisitives i acumulatives. També convé recordar el principi grec (res en excés). En una imatge: poca llum deixa en la penombra; molta llum enlluerna i cega.

La sobrietat requereix prescindir del superflu i autoimposar-se límits. Referent a això, ve com oli al cresol, el principi de Sant Agustí segons el qual «és millor necessitar poc de tenir molt», però sense caure per defecte en un ascetisme que limita la qualitat de les condicions de vida (Elizalde i altres, 2006 : 17). La sobrietat defuig el luxe que, sovint, indueix a la violència.

Ciceró (1995: 60). Per aquest motiu, s'aconsella no admirar ni deixar-se fascinar pel luxe superflu



i sibarita. En canvi, s'advoca per admirar i valorar el senzill, recuperar la bellesa de «*El comú*» i del que està a l'abast de tots.

En quart lloc proposem l'actitud de l'esllavissada, en el sentit d'establir una relació amb els objectes que refusa l'exclusivitat. L'actitud de «possessió despresa» pot prevenir una *possessivitat* perjudicial i insolidària que bloqueja actituds humanitzadores com la generositat, compartir o l'ús col·laboratiu dels béns.

La tercera orientació és exercitar-se i practicar l'«acontentament» en la satisfacció de les necessitats. Spinoza (1984: 247) va argumentar que el content és fruit del coneixement de la veritable utilitat dels diners i d'una proporció adequada de les riqueses a les necessitats. Tal orientació cobra valor en el context capitalista neoliberal en el qual, segons Clive Hamilton, «el creixement econòmic del sistema capitalista es sustenta gràcies a la insatisfacció de la societat» (Vilaseca, 2007).

Davant d'una personalitat basada en l'«estructura de tenir» i la vàlua personal depèn de l'objecte posseït, proposem albergar i conrear un profund sentit de l'ésser. Moltes persones han comprès a temps l'absurd de viure sota l'aclaparament de «tenir més» i han optat per una vida més senzilla, més austera i ecològicament raonable. Huxley (1971: 42) al·legava que els que contemplen són menys propensos a la cobdícia i a l'ambició i, per regla general, prescindeixen de predicar la into-

lerància, fer la guerra, robar, estafar o explotar els pobres.

Una altra pauta és la d'«apreciar els èxits», ja fos les possessions disponibles o els reptes assolits, encara que foren mínims o exigus. També és important el criteri de la «suficiència», saber «prou amb poc». Fromm (1978: 92), enfront de l'«estructura de tenir» i l'associació de la vàlua personal a «tenir», suggereix associar la manera de ser i la identitat personal a l'ofertament». Ho explicava gràficament amb una imatge:

Potser la millor manera de descriure la forma de ser fos un símbol que em va suggerir Max Hunziger: un vidre blau sembla blau quan la llum brilla travessant-lo, perquè absorbeix tots els altres colors i no els deixa passar. És a dir, anomenem «blau» al vidre precisament perquè no reté les ones blaves. No se l'anomena pel que posseeix, sinó pel que ofereix.

Aquesta actitud, pel fet de compartir els béns, facilita la satisfacció de la comuna necessitat de subsistència i, en conseqüència, també l'autonomia i la llibertat d'aquells que són partícips dels béns compartits i redistribuïts. L'ofertament generós és l'actitud contraposada a la d'«acaparar». Lao-tse ha posat de manifest que el do o ofertament reporta, paradoxalment, beneficis psicològics al subjecte que la pràctica. És més, Aristòtil (1985: 209) va posar en relleu que l'ofertament desinteressat canalitza la bondat i la bellesa.