

Andrew Chignell

# Inefficacia, disperazione, fare la differenza: un'applicazione secolare dell'argomento morale kantiano<sup>1</sup>

Non importa quanti dubbi possano sorgere dalla storia contro le mie speranze, dubbi che, se fossero *provati*, sarebbero in grado di farmi desistere da un compito apparentemente così inutile; *finché questi dubbi non potranno essere resi del tutto certi*, io non potrò scambiare il dovere con la regola della prudenza di non tentare l'irrealizzabile.

I. Kant, *Sul detto comune*: “Questo può essere giusto in teoria, ma non vale per la pratica” (1793), III

## 1. Inutilità e opportunismo

Partiamo con l'assumere che c'è un buon argomento per il principio seguente:

Non produrre: è moralmente sbagliato partecipare volontariamente alla produzione di A.

“Produzione di A” è semplicemente un segno posto; il lettore è invitato a riempire lo spazio vuoto. Con “partecipazione volontaria” intendo qualcosa

<sup>1</sup> [Titolo originale *Despair, Trust, and Difference-Making: A Secular Version of a Kantian Moral Argument*] Questo articolo è la versione rivista e abbreviata di un mio contributo ad un volume esplicitamente dedicato agli animali (Allais, Callanan, 2020), ed è a sua volta un ampliamento di alcune sezioni di un altro contributo per un manuale di etica del cibo (Barnhill *et al.*, 2016). Ringrazio i curatori di questo volume, e quello della rivista «Teoria», per avermi permesso di estrarre e rivedere materiali precedenti per il presente saggio. Quello che qui si offre è il nocciolo dell'argomento presentato negli altri contributi, rivisto e aggiornato sulla base di alcune più recenti sollecitazioni.

come “essere orientati o impegnati in, non venendo obbligati o costretti, di solito con lo scopo di fare in questo modo qualcosa di buono”. Un esempio tratto dall’etica animale o dall’etica del cibo potrebbe essere “crescere e nutrire gli animali con lo scopo di vendere i loro corpi, le secrezioni, le uova”. Un altro esempio di A potrebbe essere l’attività di produzione che si svolge in aziende che sfruttano i lavoratori, in miniere di cobalto, in coltivazioni di caffè, cioccolato e avocado, in fabbriche di cellulari, in concerie, in miniere di diamanti e così via<sup>2</sup>.

Ora, consideriamo un consumatore medio, dotato di mezzi economici medi, e chiamiamolo Oppy. A Oppy piacciono la carne, il formaggio, il cioccolato, i pantaloni a tuta e ha un particolare debole per le scarpe di pelle. Gli piace risparmiare comprando maglie sportive a basso costo e caffè non solidale. Trova anche irresistibili gli *iPhones*, soprattutto quando sono contenuti in una custodia diamantata (di nuovo, ognuno ci metta quello che vuole). Quindi a Oppy piacerebbe comprare questi prodotti che si trovano nelle nostre catene di distribuzione globale, ma ritiene anche che alcune delle attività connesse a queste produzioni siano moralmente discutibili. In altri termini, ritiene che *Non produrre* valga a loro riguardo. Inoltre egli pensa, come molti di noi, che *Non produrre* si colleghi a

*Non acquistare*: è moralmente sbagliato comprare i prodotti dell’attività A se esistono alternative prontamente disponibili<sup>3</sup>.

E così, finora, Oppy ha resistito all’impulso a acquistare.

Recentemente, tuttavia, Oppy ha dovuto riflettere su alcuni fatti empirici preoccupanti, che sembrano sfidare la mossa che porta dal *Non produrre* al *Non acquistare* e sono collegati a molte attività di produzione che si svolgono nel contesto globale contemporaneo. Questi fatti, per dirla all’ingrosso, riguardano l’enorme grandezza e complessità del sistema industriale, che porta il 99% dei prodotti nei nostri frigoriferi, nelle nostre dispense e nei nostri armadi, e rende *estremamente* improbabile che la scelta individuale di non comprare questi prodotti abbia un qualsiasi effetto sul sistema. Ciò è particolarmente vero per le catene “ottuse” di distribuzione che ci riforniscono di prodotti animali industriali. Questi sistemi sono ottusi perché i beni in

<sup>2</sup> Mi riferisco qui alla serie *Rotten* (2019), trasmessa su Netflix, che presenta, episodio dopo episodio, varie questioni popolari legate al cibo e induce lo spettatore a pensare che nell’industria alimentare nessun prodotto sarà mai esente da crudeltà.

<sup>3</sup> Tralascio di specificare per i nostri scopi quali siano le “alternative” e il significato di “prontamente”.

questione (per esempio i prodotti derivanti dai polli) sono ordinati in grandi quantità lungo tutto il corso della catena distributiva – dai ristoranti ai vari fornitori, dall'allevatore all'incubatrice – piuttosto che uno per uno. Per questo, anche se il *sandwich* di pollo di un *fast food* contenesse (supponiamo) un ventesimo di pollo, il fatto preoccupante è che il sistema di distribuzione dà a Oppy *assai* meno di un ventesimo di probabilità (per esempio il 5%) che quello che ordina al *fast food* faccia la differenza per qualunque pollo particolare. Se però prendiamo in considerazione le variazioni stagionali, lo stoccaggio, lo spreco e altri effetti di “disturbo” della catena distributiva<sup>4</sup>, allora la probabilità che compri un *sandwich* di pollo che superi “la soglia” [facendo la differenza] diviene, come afferma Mark Budolfson, “infinitesimale” (2016: 208).

Detto in modo diverso: calcolare l'effetto atteso per ogni cliente che ordina un *sandwich* di pollo sarebbe difficile, dati tutti questi fattori, ma chiaramente *non si approssima in nessuna maniera* a un ventesimo di pollo<sup>5</sup>. Ne risulta che l'utilità della risposta che mediamente ci si aspetta in questi contesti – ovvero la responsabilità ripartita e assegnata all'effetto *medio* di ogni consumatore individuale – è viziata<sup>6</sup>. O comunque questa è la conclusione di Oppy. Dopo aver riflettuto su tutto questo, egli arriva a ritenere che i suoi modelli di consumo non faranno alcuna differenza in rapporto a molti prodotti industriali. E poiché gli piacciono veramente i dolci, le maglie sportive e i cellulari, egli ora si sentirà libero di proseguire e di acquistare

<sup>4</sup> Per esempio: mode culturali possono far crescere la richiesta di certi *tagli* di pollame (il petto di tacchino per la Festa del Ringraziamento, le ali di pollo negli anni in cui la squadra locale di football va bene ecc.). Ma gli animali arrivano interi e se ali sono molto richieste quest'anno, la decisione di non mangiare *sandwich* di pollo avrà ancora meno probabilità di influire sul numero di polli prodotti e processati, perché i rivenditori domanderanno il maggior numero di ali possibile. Su questo punto ringrazio per le conversazioni lo scienziato del cibo ed esperto di pollame Joe Regenstein; cfr. anche Parcell, Pierce (2000).

<sup>5</sup> Halteman e McMullen (2018) riconoscono queste oscillazioni nel mondo reale nell'approvvigionamento di pollame, mai poi osservano che il consumatore “saprà poco o nulla della distanza da una soglia presso il suo particolare rivenditore, e ancor meno più a valle della catena di approvvigionamento”. Questo è vero, ma nella situazione turbolenta di mercato qui descritta, l'ignoranza di un consumatore su dove si trovi esattamente rispetto alla soglia successiva sembra ininfluenza. Il solo riconoscimento che la probabilità di trovarsi su *qualsiasi* soglia è estremamente piccola, è sufficiente perché sorgano preoccupazioni sulla inutilità. Oppy può facilmente venire a sapere che il risultato più probabile – date le oscillazioni, gli effetti di disturbo e le tendenze del mercato – è che la sua decisione di astenersi aumenterà semplicemente lo spreco alimentare di un *hamburger* in quel mese.

<sup>6</sup> Per versioni dettagliate di questo argomento, cfr. Budolfson (2016; 2018). Per varie versioni della risposta standard, cfr. Singer (1980); Kagan (2011); Norcross (2004); Halteman, McMullen (2018).

la prossima volta che ne ha l'occasione. Notiamo che non si tratta di debolezza del carattere: Oppy rimane pienamente convinto del *Non produrre*. Semplicemente ha rinunciato all'assunto che il *Non produrre* implichi il *Non acquistare*. È divenuto, cioè, un opportunist<sup>7</sup>.

Molti filosofi (Martin, 1976; Frey, 1985; Budolfson, 2018; Michaelson, 2016a; Kingston, 2020) hanno dimostrato quanto tali preoccupazioni sull'inutilità siano rilevanti per chi sostiene il passaggio dal *Non produrre* al *Non acquistare* nell'ottica del consequenzialismo dell'atto. Questo accade perché il consequenzialismo dell'atto (da ora in poi consequenzialismo) accetta il seguente principio:

*Principio di conseguenza causale (PCC)*: l'azione A è moralmente sbagliata soltanto se la conseguenze causali di A sono peggiori di quanto sarebbero state se si fosse potuto perseguire un'alternativa facilmente disponibile ad A<sup>8</sup>.

“Peggior” è qui tipicamente costruito in modo welfarista ampio, dove quello che conta è il benessere di animali senzienti<sup>9</sup>. Così, dato il PCC, se l'acquisto privato<sup>10</sup> di un *sandwich* di pollo che è sbagliato produrre quasi certamente *non* causerà alcuna diminuzione del benessere, e invece certamente *porterà* ai beni del nutrimento e del piacere gustativo, allora esso non può essere moralmente sbagliato. Potrebbe essere perfino moralmente richiesto. Questo conduce a un trilemma per il consequenzialista: rinunciare al PCC, rinunciare al *welfarismo*, o rinunciare al *Non acquistare* accettando comodamente l'opportunismo. L'intera problematica è quindi ora riferita all'obiezione della *inutilità* (o dell'*inefficacia* o dell'*impotenza causale*) del consequenzialismo.

Com'è evidente, se i fatti empirici descritti sopra si diano effettivamente è una questione empirica. Le catene di approvvigionamento industriali del mondo reale per i prodotti non deperibili, ad esempio, hanno maggiori probabilità di essere integrate verticalmente rispetto a quelle per i prodotti

<sup>7</sup> Per il termine “carnivoro opportunist” cfr. Almeida, Bernstein (2000). Per una discussione ulteriore sull'opportunismo di Oppy, cfr. Chignell (2016).

<sup>8</sup> Almeida, Bernstein (2000: 206) afferma che questo sia un bicondizionale, ma il punto che sto trattando non implica un assunto così forte.

<sup>9</sup> Alcune visioni welfariste restringono gli esiti moralmente rilevanti soltanto agli animali umani. Joseph Raz chiama questo “il principio umanistico”. “La spiegazione e la giustificazione della bontà o della malvagità di qualcosa deriva alla fine dal suo contributo, attuale o possibile, alla vita umana e alla sua qualità” (1986: 194). Qui lavoro con un'immagine welfarista che non è antropocentrica (e specista) in questo modo.

<sup>10</sup> Ci si riferisce al carattere privato dell'acquisto per prevenire l'obiezione che l'azione del compratore potrebbe avere un'influenza sul comportamento degli altri intorno a lui.

deperibili<sup>11</sup>. Per evitare questo problema, possiamo porlo in modo condizionale: *se* ci sono fatti empirici così preoccupanti su alcune delle nostre catene di approvvigionamento industriali, tali che è estremamente improbabile che un acquisto individuale dei loro prodotti faccia una differenza *causale* per il benessere generale, allora il passaggio apparentemente intuitivo da *Non produrre* a *Non acquistare* è bloccato<sup>12</sup>.

Alcuni filosofi (Michaelson, 2016b; Budolfson) hanno sostenuto che queste preoccupazioni sull'inutilità riguardano anche certi sforzi *non-consequenzialisti* di operare il passaggio da *Non produrre* a *Non acquistare*. Per esempio, rendono le cose difficili a quelli che ritengono che *soltanto* gli atti che comportano o portano alla trasgressione o alla violazione dei diritti siano moralmente sbagliati. Questo perché, come i fatti empirici indicano, è estremamente improbabile che la scelta di un individuo di acquistare i prodotti di un sistema gigantesco e insensibile, infranga o violi alcun diritto. E la maggior parte dei non-consequenzialisti di questa specie concederà che sia consentito compiere azioni che presentano un'estrema improbabilità di trasgredire o violare dei diritti.

Altre specie di non-consequenzialismo (certe forme di etica delle virtù, di etica del valore simbolico o espressivo, la teoria dei comandi divini e perfino la teoria etica neo-kantiana di Parfit<sup>13</sup>) non sono vulnerabili a questa forma di obiezione dell'inefficacia; tuttavia, la decisione di comprare i prodotti di un'attività moralmente sbagliata può risultare lo stesso viziosa, simbolicamente inaccettabile, proibita dalla divinità, o categoricamente irrazionale e quindi non permessa, anche se non avesse conseguenze negative per il benessere<sup>14</sup>.

Oppy, per parte sua, trova queste ultime teorie misteriose e/o implausibili, essendo un convinto consequenzialista. Per questo, nonostante la sua incrollabile fiducia nel *Non produrre*, ora egli non ha problemi nell'essere un opportunist. Il principio sottoscritto dal ragionamento di Oppy è più o meno il seguente:

<sup>11</sup> Cfr. Halteman, Mullen (2018).

<sup>12</sup> Nota che i fatti empirici indicano anche che la scelta di acquistare qualcosa di prodotto su piccola scala o su scala familiare ha *molte più* probabilità di fare la differenza. Quindi se qualcuno come Oppy mantiene il principio del *Non produrre* su tutta la linea, egli dovrebbe adottare un atteggiamento opportunistico soltanto con i prodotti del sistema *industriale*.

<sup>13</sup> Cfr. le riformulazioni dell'Imperativo Categorico in risposta al "problema delle differenze impercettibili" (2011: 341).

<sup>14</sup> Per un'applicazione della teoria del valore simbolico alla questione del consumo alimentare, cfr. Cuneo (2016).

Malvagità come ragione per astenersi: la malvagità della produzione di A è una ragione per astenersi dal comprare A *soltanto se* astenersi ha una non trascurabile probabilità di fare la differenza rispetto alla malvagità di A.

L'idea più generale qui è:

Malvagità come ragione per agire: la malvagità di una certa situazione è una ragione per compiere l'azione *soltanto se* questa azione ha una non trascurabile probabilità di fare la differenza rispetto alla malvagità di tale situazione.

Oppy, accettando PCC, sta assumendo che ciò che “fa la differenza” dovrebbe essere costruito in modo *causale*:

Fare la differenza in senso causale: un'azione A fa la differenza rispetto a una situazione S se e soltanto se A causa un cambiamento in S.

Varrebbe la pena di riflettere ancora sul fatto se le teorie consequenzialistiche possano respingere concettualmente l'obiezione dell'inefficacia (e impedire l'acquisto opportunistico) senza rinunciare a uno o più dei propri principi fondanti. Ma non intendo proseguire oltre il dibattito in questa sede<sup>15</sup>. In questo saggio voglio semplicemente assumere senza argomenti ulteriori che Oppy è nel giusto: l'inferenza dal *Non produrre* al *Non acquistare* è difficilmente motivabile in un contesto consequenzialistico, dati i fatti empirici sopra ricordati.

Di seguito, propongo di distogliere la nostra attenzione da Oppy per focalizzarla su un altro personaggio: Hope. Come vedremo, a Hope piacciono i prodotti industriali tanto quanto piacciono a Oppy, però Hope pensa di avere forti e *indipendenti* ragioni per considerare vero il *Non acquistare*. Queste ragioni possono includere l'appello a una delle teorie non consequenzialistiche sopra menzionate, ma in ogni caso *non* dipendono dal fatto che le sue azioni causali facciano la differenza in termini di aumento o diminuzione del benessere. Tuttavia, Hope, spesso – e abbastanza comprensibilmente – trova che i suoi sforzi per aderire al *Non acquistare* siano minacciati da quei fatti empirici preoccupanti che hanno convertito Oppy all'opportunismo. E non è sola in questo: per molti di noi, il riconoscimento che la nostra astensione

<sup>15</sup> Ho cercato di farlo in parte in Chignell (2016). Cfr. Nefsky (2018) per un'utile panoramica di tali sforzi. Kingston (2020, e *draft*) sostiene, con uno spirito opportunistico, che focalizzarsi sui modelli di consumo individuale è un diversivo. Invoca, invece, un atteggiamento di “rinuncia” in base al quale prendere i benefici (in tempo, denaro e risorse) che ricaviamo dal consumo di prodotti industriali facilmente disponibili, cercando di “rimediare” in modi più efficaci (spesso politici o attivisti).

quasi certamente non fa alcuna differenza rispetto al sistema moralmente discutibile che stiamo boicottando, pone una seria minaccia *psicologica* alla risoluzione morale che abbiamo messo in atto. Ed è così anche se rigettiamo *Malvagità come ragione per agire*, cioè anche se le nostre ragioni per astenerci non dipendono dalle azioni che fanno la differenza.

Ecco un altro modo per illustrare la differenza tra Oppy e Hope. La versione usuale dell'obiezione dell'inefficacia è *concettualmente morale*: sfida l'assunto, apparentemente intuitivo, che il *Non acquistare* derivi dal *Non produrre*, mostrando che le teorie consequenzialistiche implicano l'opposto in circostanze dove le scelte sono quasi certamente inefficaci. La versione del problema che invece considero qui è *psicologicamente morale*: parte dalla convinzione che il *Non acquistare* sia vero per ragioni non consequenzialistiche. Quindi sottolinea che molte persone (come Hope), che hanno questa visione ma sono inclini a acquistare, saranno spesso psicologicamente demoralizzate in condizioni di inefficacia *percepita*, essendo quindi incapaci a resistere<sup>16</sup>. Il caso di Hope, quindi, a differenza di quello di Oppy, implica un tipo di debolezza del carattere.

Sebbene sia vissuto ben prima dell'avvento degli allevamenti intensivi e delle enormi catene di distribuzione, Immanuel Kant ha qualcosa di illuminante da dire sulla situazione di Hope. Nel 1790 egli ha sviluppato quello che sembra una nuova versione della sua prova morale, proprio quando le sue speranze riguardanti la Rivoluzione francese si stavano tramutando in disperazione. La chiamo la versione "psicologico-morale", per evidenziare il fatto che – a dispetto della versione più conosciuta, contenuta nella seconda *Critica* –, essa si basa su premesse empiriche che riguardano le nostre tendenze a sperare o disperarsi, il nostro bisogno di avere fiducia in Dio o in qualche altro meccanismo sovrasensibile per sostenere la nostra risoluzione morale-psicologica. Il mio obiettivo qui non è discutere la psicologia morale teistica di Kant, bensì vedere se esiste un analogo secolare della prova che potrebbe funzionare per persone che vivono in contesti industriali contemporanei e che, come Hope, sono demoralizzati dalla nostra apparente inefficacia. C'è qualcosa di analogo alla fiducia in Dio che può sostenere la risoluzione morale in tali circostanze, ma senza implicare un impegno sovrasensibile (*supersensible commitment*)?

<sup>16</sup> Nota che questo non significa che l'inefficacia debba essere reale; basta soltanto che la catena distributiva e la situazione causale siano *percepite* come insensibili.

## 2. Demoralizzazione e disperazione

Abbiamo stabilito sopra che Hope ha già un argomento che le consente di colmare il divario tra *Non produrre* e *Non acquistare* senza fare appello alla differenza causale. Una famiglia di tali argomenti invoca il valore simbolico di “stare con il bene” ed evitare la “contaminazione morale”, non consumando i prodotti di una pratica moralmente discutibile (vedi Hill, 1979; Appiah, 1986; Cuneo, 2016; Boey, 2016). Un altro invoca una ragione di “complicità” o il principio di “non trarre vantaggio dall’errore”, che vieta l’acquisto anche se non fa differenza causale (Martin, 2016; McPherson, 2016). Un’altra famiglia fa appello a considerazioni teoriche o psicologiche sulla virtù che non richiedono alcuna differenza causale (Nobis, 2002; Halteman, Halteman Zwart 2016; Bramble, 2015). Un’altra ancora sottolinea che un individuo può essere una *causa congiunta* di esiti negativi anche senza fare una differenza causale, e che la malvagità inerente all’essere una causa congiunta può rappresentare un motivo per astenersi (Parfit, 1984; Harman, 2016; Alibert, 2019). Meno comune tra gli esperti di etica applicata di quanto non sia nel mondo reale è la famiglia degli argomenti religiosi: alcune persone potrebbero approvare il *Non acquistare* perché pensano che l’acquisto di prodotti derivanti da sistemi moralmente illeciti sia contro la volontà di Dio o non conforme al piano di Dio per noi.

Come abbiamo visto sopra, tuttavia, anche se Hope accettasse *Non acquistare* su una di queste altre basi, o semplicemente come frutto di un’intuizione morale indipendente, i fatti empirici preoccupanti rimangono: le sue scelte alimentari rispetto al sistema industriale difficilmente potranno fare una differenza significativa. Questo ha un profondo effetto psicologico sulla risoluzione morale di Hope. In altre parole, la sua consapevolezza dei fatti che hanno portato Oppy all’opportunismo porta Hope a una forma molto naturale di *demoralizzazione*:

(D1) Sconforto generale e abbattimento di fronte alle probabilità a lunghissimo termine di fare una significativa differenza positiva rispetto agli esiti di cui si è moralmente preoccupati.

Questo a sua volta produce un altro e più grave tipo di *de-moralizzazione*:

(D2) Perdita della risoluzione psicologica necessaria per fare ciò per cui l’agente crede *ancora* di avere una ragione morale.

Chiamo lo stato di essere doppiamente demoralizzato in questo modo *disperazione*. Quando Hope cade nella disperazione, è soggetta a rinunciare al

suo boicottaggio e a tornare ad acquistare tutto ciò che è più conveniente, gustoso e abbordabile, nonostante i suoi continui scrupoli morali<sup>17</sup>.

Queste riflessioni sulla demoralizzazione suggeriscono che, oltre a mettere allo scoperto i fatti empirici preoccupanti connessi ai sistemi industriali, c'è un'altra questione empirica che dobbiamo considerare in relazione all'inefficacia. È una questione empirico-psicologica su quali tipi di impegno di fondo o stati di fiducia siano migliori per aiutare gli agenti ordinari a evitare la disperazione in presenza di inefficacia percepita. Kant pensava che qualcuno che ha fede nell'esistenza di una divinità benevola, e confida che questo essere stia lavorando dietro la scena per piegare l'arco della storia verso la giustizia (forse anche prendendo nota e ricompensando i nostri sforzi), avrà spesso più risorse per sostenere la sua risoluzione morale, nonostante le battute d'arresto nel breve periodo e l'inefficacia e l'inutilità percepite. Qui voglio considerare se analoghe forme di ragionamento, e analoghi tipi di fiducia, possano aiutare con la versione psicologica dell'obiezione di inefficacia in contesti secolari di consumo.

### 3. *Un argomento morale-psicologico nel contesto consumistico contemporaneo*

Dato che il sistema A moralmente discutibile è profondamente insensibile ai lievi cambiamenti della domanda, qualsiasi tentativo da parte di Hope di inculcare la convinzione conclamata secondo cui *la mia astensione farà una significativa differenza positiva* sarebbe un miserabile esercizio di pio desiderio e autoinganno. La stessa *fede* in quella proposizione sembra più un salto kierkegaardiano che un piano ragionamento kantiano. Ma Kant anticipa James, e altri della tradizione pragmatista moderata, rifiutando l'idea che un argomento morale possa supportare una conclusione se si hanno forti ragioni per credere alla *negazione* di tale conclusione.

Su questo sfondo, consideriamo un argomento morale che si basi, come la prova morale-psicologica di Kant, su un'affermazione circa ciò che ci è richiesto per mantenere la nostra risoluzione morale:

<sup>17</sup> Per stabilire questo avremmo bisogno di studi sociologici sul comportamento dei consumatori e degli attivisti che rispondono alla percezione dell'inefficacia. È interessante che lo stesso Meat Institute citi, sulla base di recenti interviste realizzate dalla CNN e dalla USDA, che, del 5 % degli americani che afferma di essere vegetariano, “intorno al 65% confesserà, se pressato, di aver mangiato prodotti a base di carne nelle ultime 24 ore”. Qual è la conclusione del Meat Institute? “Alla fine la carne è fantastica – e irresistibile” (North American Meat Institute, n.d., 2). <https://www.meatinstitute.org/index.php?ht=d/sp/i/101931/pid/101931>, 15 Oct 2020.

(1) *Non acquistare*: è moralmente sbagliato acquistare i prodotti di attività moralmente illecite se sono apertamente disponibili delle alternative. [Da un argomento indipendente o da intuizione morale]

(2) Sarebbe *de-moralizzante* nel primo senso (D1) (cioè porterebbe a scoraggiamento e abbattimento) per me non essere in grado di avere una speranza sostanziale sul fatto che la mia astensione dall'acquisto di prodotti-A farà una differenza positiva significativa, nel lungo periodo, rispetto ad A. [Premessa empirica]

(3) Tale demoralizzazione ha un effetto snervante sulla mia risoluzione, ed è quindi *de-moralizzante* nel secondo senso (D2): quasi certamente fallirò nei miei sforzi per astenermi dall'acquistare prodotti A nel lungo periodo. [Premessa empirica]

(4) La disperazione di questo tipo è seriamente indesiderabile dal punto di vista morale. [da (1\*)-(3\*)]

(5) Dunque, c'è un serio vantaggio morale per me nel poter avere una speranza sostanziale che la mia astensione dall'acquisto di prodotti A farà una significativa differenza positiva rispetto ad A. [Da (2\*)-(4\*)]

Fin qui tutto bene: sembra un semplice argomento per la razionalità pratica della *speranza* sul fatto che astenendomi farò in qualche modo una significativa differenza positiva rispetto al sistema in questione, dove “significativa differenza positiva” comporta un miglioramento delle condizioni di benessere degli animali e dei lavoratori coinvolti in A. Tutto ciò è molto più facile che generare direttamente la *fede* sul fatto che farò una differenza positiva significativa; è anche molto meno problematico da un punto di vista razionale, poiché, dati i semplici fatti empirici, è molto improbabile che faccia una qualche differenza. Si noti che il termine “significativo” viene lasciato vago, proprio perché la quantità di “differenza da fare” per evitare la disperazione varia chiaramente da persona a persona.

Quali sono le condizioni per avere questa specie di speranza che sostiene la risoluzione? Sembra che una simile speranza forte o sostanziale richieda più del semplice presupposto che il suo oggetto sia possibile.

Piuttosto,

(6) la speranza sostanziale che  $p$  richiede la fiducia positiva o la fede sul fatto che  $p$  sia realmente, praticamente possibile [premessa teorica]

E da (5) e (6) possiamo inferire che

(7) dunque, c'è un serio vantaggio morale per me nell'essere capace di credere o di aver fede sul fatto che sia realmente e praticamente possibile che il mio astenermi dai prodotti A faccia una differenza significativa positiva rispetto ad A.

Infine,

(8) Se un essere o uno stato di cose è realmente e praticamente possibile, allora ci deve essere qualcosa nel mondo reale che possa sostenere questo fatto. [concetto di “reale possibilità pratica”]

Le persone con una grande forza di volontà possono trovare psicologicamente possibile concludere qui la questione. Anche se manca loro il gusto del pollo piccante fritto, questi pilastri di moralità si asterranno dall'acquistare tali prodotti nella ferma speranza che le loro azioni, nel tempo, produrranno *in qualche modo* una significativa differenza positiva di benessere rispetto al sistema industriale di allevamento di pollame. In altre parole, nonostante le probabilità incredibilmente basse (a livello globale, l'industria macella 2000 volatili al secondo!), i “pilastri morali” possono mantenere la loro convinzione o la loro fede sul fatto che sia realmente e praticamente possibile che la loro astensione faccia una differenza significativa – e questo basta per sostenere la loro determinazione.

Ma senza una *qualche* rassicurazione sul fatto che la giustizia prevarrà, simili pilastri di moralità sono assai difficili da trovare.

Per la maggior parte di noi, aggrapparsi alla speranza nella pura e semplice possibilità che la nostra scelta possa in qualche modo fare una differenza significativa è estremamente difficile, soprattutto quando i prodotti in questione sono così convenienti, gustosi e disponibili.

Altri potrebbero cercare di rafforzare la propria determinazione concentrandosi sul fatto che una propria centralità nella catena di approvvigionamento sia almeno possibile. È di fatto possibile, in altre parole, che questo sia il mese in cui tutti gli altri nella regione acquisteranno esattamente il giusto numero di panini, fino alla soglia in cui un solo altro acquisto causerebbe (attraverso una serie di effetti lungo la catena di approvvigionamento) un nuovo lotto di (diciamo) 5000 polli da incubare. Essere cruciali in questo modo è almeno minimamente possibile e, se si desse il caso, allora la scelta di astenersi farebbe davvero una differenza positiva significativa.

I dati sulla psicologia empirica individuale giocano un ruolo chiave qui. Qualcuno come Hope, qualcuno cioè che è sempre sul ciglio della demoralizzazione, può provare a concentrarsi sulla possibilità “infinitesimale” della propria centralità, e vedere se ciò sia sufficiente a sostenerla. In altre parole,

può provare a dare a questa possibilità un posto importante nella sua mente ogni volta che i suoi colleghi la trascinano al bar in una “notte di shottini e ali di pollo” (*Shotz-n-Wingz Nite*), e in questo modo far sì che il pensiero di tutta la sofferenza del pollo che *potrebbe* star impedendo sostenga la propria risoluzione<sup>18</sup>. Ma non sarà facile: dati i semplici fatti empirici, la possibilità che Hope sia *sempre* a un punto di soglia è incredibilmente piccola – ancora più piccola se la si pensa lì al bar. Sarà quindi difficile per Hope evitare di scivolare nella disperazione e di fare ciò che ritiene moralmente sbagliato (soprattutto dopo alcuni shottini).

Secondo la nozione di speranza che preferisco, la differenza chiave tra speranza e disperazione ha a che fare con ciò su cui il soggetto pone la propria attenzione mentale, su ciò su cui si “focalizza”. Potrei desiderare fortemente qualcosa e considerarlo possibile, ma se continuo a focalizzarmi sul fatto che comunque si tratta di qualcosa di estremamente improbabile, allora cado nella disperazione. Se invece sono disposto a focalizzarmi sulla stessa cosa “sotto l’aspetto della sua possibilità”, cioè come qualcosa che ha almeno una possibilità di verificarsi, allora spero<sup>19</sup>. Ma, a parità di altre condizioni, più un risultato desiderato è improbabile, più è difficile rimanere focalizzati su di esso come possibile, piuttosto che fissarsi sulle schiaccianti probabilità contrarie. Quindi, anche se sperare sulla propria centralità sarebbe un’opzione per allontanare la disperazione, la maggior parte di noi si troverà in una difficile condizione psicologica.

Dato lo sfondo kantiano del nostro argomento, viene quasi automatico suggerire un’altra strada da percorrere:

(9) L’esistenza di Dio è l’unica a sostenere in maniera adeguata la possibilità reale e pratica che la mia astensione dall’acquisto di prodotti A farà una significativa differenza positiva rispetto ad A. [Premessa teorica]

Se ciò fosse corretto, allora il resto dell’argomento potrebbe svilupparsi come il precedente, e concludersi con un teismo morale in piena regola e con la fiducia nella divina Provvidenza. Solo tale fede, e la fiducia in Dio che

<sup>18</sup> Per ulteriori informazioni su come la *Shotz-n-Wingz Nite* possa distruggere la risoluzione di una persona, cfr. Halteman, Halteman Zwart (2016: 131). Questi autori affermano che tali eventi si verificano regolarmente in un luogo chiamato “Baloneez”, ma Barnhill *et al.* (2016: 171) fanno riferimento anche a un’istituzione sorella chiamata “Jimmy’s You-Hack-it-Yourself BBQ”.

<sup>19</sup> Cfr. Chignell, in pubblicazione 2021. Si noti che non sto affermando che la speranza semplicemente *sia* il desiderio e la presunzione di possibilità più una disposizione a focalizzarsi sul risultato per quanto possibile. Ma ritengo che la speranza sia almeno *accompagnata* da questi stati.

l'accompagna, rende psicologicamente possibile conservare la speranza che la mia astinenza nel tempo farà una significativa differenza positiva rispetto a un sistema moralmente discutibile. Quindi fede e fiducia, insieme, mi permettono di evitare la disperazione e perciò sono *prima facie* moralmente giustificate.

Ma (9) è palesemente falsa. Dopotutto, abbiamo appena visto che ci sono modi empirici per sostenere la mera possibilità in questione, perfino in un sistema di approvvigionamento massivo e complesso. È almeno possibile, ad esempio, che la scelta di Hope sia centrale per il fatto di essere stata presa in un punto di soglia. Quindi non può esserci niente come una *prova* della fede morale e della fiducia nel fatto che Dio, l'“universo”, il karma o il destino stiano predisponendo una certa efficacia individuale. Ovviamente se qualcuno ha già un impegno soprasensibile (*supersensible commitment*) che può fare tutto questo, allora ha senso per *lui* fissare le sue speranze facendo appello a una premessa come:

(9\*) L'esistenza del *meccanismo soprasensibile X* fornisce un sostegno adeguato alla possibilità reale che la mia astensione dall'acquisto di prodotti A comporti una significativa differenza positiva rispetto ad A.

Ma per qualcuno (come Hope) che non ha già un impegno soprasensibile, non c'è nessuna pressione morale-psicologica per adottarne uno.

Data la difficoltà che ha Hope nel concentrarsi sulla flebile possibilità della propria centralità, tuttavia, sarebbe utile trovare altri scenari naturalistici in cui boicottare un sistema industriale come quello che ci offre i nostri panini piccanti al pollo potrebbe fare una differenza significativa in termini di benessere. Un possibile scenario è questo: la decisione di Hope potrebbe in qualche modo essere collegata alle decisioni di numerose *altre* persone in modo tale che, se Hope si astiene, allora un numero significativo di *altre* persone si asterranno o probabilmente si asterranno (dove un numero “significativo” è esattamente ciò che è necessario perché ci sia una differenza “significativa” – tenendo presente che ciò che conta come “significativo” potrebbe essere diverso in soggetti diversi). Questo scenario si divide in due: uno causale e uno evidenziale. Discuterò ciascuno a turno.

La versione causale dello scenario invocherebbe questa premessa:

(9\*\*) L'esistenza di un *nesso causale tra la mia decisione di astenermi dai prodotti A e le decisioni di un numero significativo di altre persone di fare lo stesso* fornisce un sostegno adeguato alla possibilità reale e pratica che la mia astensione dall'acquisto dei prodotti A farà una significativa differenza positiva rispetto ad A.

Questo sembra vero: un tale nesso causale fornirebbe un sostegno adeguato. Seguendo la logica dell'argomento morale-psicologico, arriveremmo quindi a:

(10) Dunque, c'è un serio vantaggio morale, almeno per me, nel poter credere o avere fede nel fatto che esista un tale nesso causale interpersonale. [da (7)-(9\*\*\*)]

Ma tale fiducia o fede potrebbe essere razionale? Cioè, potrebbe mai essere razionale credere o avere fede in quanto segue?

*Connessione causale interpersonale*: se scelgo di astenermi dai prodotti A, la mia azione causerà l'astensione di un numero significativo di altre persone e, se scelgo di acquistare prodotti A, la mia azione farà sì che un numero significativo di altre persone li acquistino.

La connessione causale interpersonale non sembra essere un buon punto di partenza, a meno che non si tratti di persone che sono celebrità, dittatori o "influencer" di alto livello. Non c'è motivo di pensare che ci sia una tale connessione tra le azioni di una persona e le azioni di un numero significativo di altre. Un rapido sguardo al numero di *follower* della pagina Twitter di Hope fornisce una ragione decisiva per pensare che non ci sia una tale connessione nel suo caso<sup>20</sup>. Ma allora sia la fiducia che la fede sono escluse su basi razionali (di nuovo, Kant qui è il precursore di James, piuttosto che Kierkegaard: un oggetto di fede *razionale* deve essere evidentemente ambiguo).

C'è una versione più debole dello scenario, tuttavia, che sembra più promettente. Vediamola:

(9\*\*\*) L'esistenza di una *forte connessione evidenziale tra la mia decisione di astenermi dai prodotti A e le decisioni di un numero significativo di altre persone di fare lo stesso* fornisce un sostegno adeguato alla possibilità reale e pratica che la mia astensione dall'acquisto di prodotti A farà una significativa differenza positiva rispetto ad A.

(9\*\*\*) sembra vero, e quindi, secondo la logica dell'argomento morale-psicologico, sembrerebbe darci una giustificazione morale *prima facie* per la fiducia o la fede nel fatto che:

<sup>20</sup> Ovviamente Hope potrebbe provare a *stabilire* tali connessioni causali (e quindi rafforzare la sua risoluzione) segnalando pubblicamente le sue scelte quando può, *cercando* di influenzare gli altri, entrando a far parte di un movimento culturale più ampio, cercando di diventare un *influencer* dei *social media*, e così via. E ovviamente la questione se le sue azioni abbiano fatto qualche differenza causale deve essere considerata sul lungo periodo. Tuttavia, non è chiaro quanto ciò possa essere di aiuto in singoli momenti privati e in condizioni di inefficacia percepita. Grazie a Elizabeth Harman, Renée Jorgensen Bolinger, Teresa Morgan e Judith Gundry per la discussione in merito. Cfr. Lawford-Smith (2015).

*Connessione evidenziale interpersonale*: se scelgo di astenermi dai prodotti A, ciò costituisce una forte evidenza del fatto che un numero significativo di altre persone probabilmente si astiene dai prodotti A, e se scelgo di acquistare prodotti A, ciò costituisce una forte evidenza del fatto che un numero significativo di altre persone probabilmente acquista prodotti A.

Se applicato al caso di Hope, questo principio è sostenuto da qualche garanzia in un modo o nell'altro? Qui penso che le cose siano meno ovvie di quanto non fossero con la *Connessione causale interpersonale*. Sembra ragionevole per Hope pensare che un numero significativo di persone *potrebbe* essere motivato quanto lei, e per le sue stesse ragioni, a non acquistare i prodotti A (in effetti, un pensiero simile potrebbe far parte dei requisiti per considerarle *ragioni*). Ma è diverso dal pensare che se sceglie di astenersi, allora un numero significativo di altre persone *sarà* ugualmente motivato, o che *probabilmente* lo sarà.

Dato che la maggior parte di queste decisioni verranno prese in luoghi e tempi distanti (si ricordi che Hope non è un "influencer"), semplicemente *non è chiaro* se ci siano prove sufficienti a favore o contro la *Connessione interpersonale evidenziale*. Infatti, anche se nel breve-medio termine Hope acquisisce evidenze del fatto che altre persone intorno a lei *non* stanno seguendo il suo esempio, la sua stessa scelta potrebbe comunque contare a favore dell'idea che *nel lungo periodo* un numero significativo di persone (qui o altrove) vedrà la forza delle sue ragioni<sup>21</sup>. Ciò è particolarmente vero se Hope non è un pilastro morale, ma piuttosto una persona abbastanza debole di volontà – se *lei* può farlo, allora sicuramente anche molte altre persone possono farlo. Il risultato in questo caso è che, almeno nella maggior parte dei casi, formarsi una credenza in un senso o nell'altro sulla questione ricade fuori dai limiti epistemici. Quindi la *connessione interpersonale evidenziale* non ha basi epistemiche sufficienti, e la credenza non è giustificata.

È qui che il famoso pensiero di Kant, secondo cui a volte possiamo negare una credenza per fare spazio alla fede e alla fiducia, viene ancora una volta in soccorso. Quando non ci sono chiare evidenze in un senso o nell'altro, potremmo ancora avere una *giustificazione morale* per adottare un principio in quest'altra maniera, non doxastica. Quindi, se i meccanismi soprasensi-

<sup>21</sup> Ci sono molte differenze tra i casi, ma solo per analogia si pensi a qualcuno, diciamo, nel XVIII secolo della Carolina del Sud che decide, su basi morali, di liberare gli schiavi che ha ereditato dalla sua famiglia. Quelle ragioni erano buone, e per sostenere la sua risoluzione avrebbe anche potuto credere che la sua scelta costituisse una forte evidenza che altri avrebbero (a un certo punto) fatto lo stesso. Ma ci è voluto *molto* tempo.

bili non sono un'opzione realistica per Hope, e se la possibilità che lei sia causalmente cruciale è troppo esigua per mantenerla focalizzata sulla questione, potrebbe comunque essere moralmente giustificata nel *dar fede* alla *Connessione interpersonale evidenziale*. Cioè: potrebbe essere moralmente giustificata nel ritenere, come atto di fede, che se agisce sulla base delle proprie ragioni in favore del boicottaggio, allora ciò costituisce una forte evidenza del fatto che un numero significativo di altre persone probabilmente farà lo stesso – da qualche parte, qualche volta. Pertanto, se Hope sceglie di astenersi adesso, ottiene una forte evidenza del fatto che ci sarà un significativo miglioramento del benessere degli animali.

La fede in un principio del genere, e la fiducia nelle altre persone (da qualche parte, qualche volta) che essa comporta, potrebbero presumibilmente allontanare la disperazione, anche per quelli di noi che non sono pilastri morali. Tuttavia, se Hope la pensa così fino al momento della scelta, ma poi viene meno e acquista (magari credendo che tutte quelle altre persone agiranno ancora sulla base delle ragioni che ha lei), allora in questo modo *perde la sua evidenza* nel fatto che gli altri si asterranno. È fondamentale notare che la *Connessione interpersonale evidenziale* afferma che Hope ottiene evidenze rilevanti solo se *effettivamente* si astiene, e non se semplicemente approva le ragioni per astenersi. Giustificare moralmente la propria fiducia negli altri implica comunque assumersi una certa quantità di rischio<sup>22</sup>.

Dovremmo dire ovviamente molto altro su questa ultima asserzione, ma in questa sede mi limiterò a evidenziare due delle sue caratteristiche più intriganti.

Per prima cosa, il ragionamento è apertamente kantiano, in un senso che va oltre l'uso degli argomenti morali. Hope si basa sull'idea secondo cui (a parità di condizioni) le ragioni morali sono universalizzabili – un tema che tipicamente associamo a Kant. La formulazione dell'imperativo categorico secondo la “legge universale” dice che io ho una buona ragione per agire in un certo modo *solo* se è una buona ragione anche per chiunque altro potrebbe fare lo stesso in circostanze molto simili. Qui la giustificazione funziona anche in senso contrario: se c'è *nei fatti* una buona ragione per *me* per agire in questo o quest'altro modo, allora è una buona ragione anche per chiunque altro potrebbe fare lo stesso in circostanze simili. Dunque, il mio atto fornisce una forte evidenza del fatto che altri (se sono razionali) probabilmente lo seguiranno. Quando Hope “pensa per sé stessa” a simili questioni, anche lei si concepisce come se stesse “pensando dal punto di vista degli altri” – una

<sup>22</sup> Grazie a Victoria McGeer per la discussione in merito.

massima che Kant tratta come un senso comune (KU, AA 05:294). E quindi la speranza morale di Hope nella *Connessione evidenziale interpersonale* fa capo a un'idea apertamente kantiana sull'universalizzabilità delle ragioni.

In secondo luogo, e in maniera ancora più intrigante, se la fede nella *Connessione evidenziale interpersonale* è ciò che sostiene la nostra speranza di fare una differenza positiva significativa, allora sembra che siamo arrivati, per vie traverse, al principio cardine della *teoria della decisione evidenziale* (TDE). Secondo la TDE, un agente deve compiere azioni tali che, se le compie, allora le possibilità che si realizzi il risultato sperato sono massimizzate, *a prescindere dal fatto che* ci siano o meno connessioni causali tra le azioni e il risultato. Questa visione viene a volte caratterizzata come quella secondo cui dovremmo essere guidati dall'"auspicio sull'efficacia". Può anche essere articolata come una visione alternativa del "fare la differenza":

*Fare la differenza, evidenziale*: un'azione A fa una differenza rispetto alla situazione S se il compiere A *fornisce evidenza* che è probabile che si verifichi un cambiamento in S.

Secondo questo principio, perché A possa fare una differenza rispetto a S non è necessario che ci sia una connessione causale tra A e S – è sufficiente che ci sia il semplice "auspicio" che A rappresenti un cambiamento verso il meglio rispetto a S. (nota a margine: ecco perché, nel problema di Newcomb, si pensa che la TDE consigli di prendere soltanto una scatola)<sup>23</sup>. Anche se non c'è alcuna connessione causale tra la tua scelta e l'azione di qualcuno che l'ha predetta in maniera quasi-perfetta (poiché la predizione è già stata fatta), c'è una connessione *evidenziale*: ciò che scegli fornisce una forte evidenza su ciò che è stato predetto. Così, sulla base di una concezione evidenziale del fare la differenza, ciò che scegli fa una certa differenza, e quindi dovresti prendere soltanto una scatola (che conterrà dunque un milione di dollari). Secondo la concezione causale del fare la differenza, al contrario, la tua azione non fa alcuna differenza – la predizione è già stata fatta – e quindi dovresti stare tranquillo e prendere entrambe le scatole (vincendo così mille dollari)<sup>24</sup>.

<sup>23</sup> Questo problema, che ha ormai generato migliaia di articoli, è stato originariamente proposto da Nozick nel 1969.

<sup>24</sup> Jon Elster cita prove empiriche a sostegno dell'affermazione secondo cui le persone usano il "pensiero diagnostico" per passare dal presupposto di essere "membri abbastanza tipici" di un gruppo di riferimento alla conclusione che anche altri "tenderanno ad agire come me". Elster non vede alcun difetto in questo tipo di ragionamento, *a meno che* non vengano fatte affermazioni esplicitamente causali, vale a dire, a meno che le persone non inizino a pensare che "la mia azione determinerà" che altri facciano lo stesso. Ma la concezione TDE del fare la differenza evita

Nello scenario che abbiamo appena considerato, Hope si astiene per ragioni morali indipendenti – che sono ciò che *razionalmente* la motiva. Ma ha anche un bisogno psicologico di sperare che la sua azione faccia la differenza, specialmente sul lungo periodo. Sostenere tale speranza costituisce un serio vantaggio morale, e ciò la giustifica nell'accettare la *Connessione interpersonale evidenziale* come oggetto di fede morale, sullo sfondo della concezione evidenziale del “fare la differenza”. Così, Hope può avere una fede morale giustificata nel fatto che i suoi atti di acquisto o di boicottaggio facciano una differenza, riconoscendo al contempo che i semplici fatti empirici indicano che le sue azioni non fanno alcuna differenza *causale*.

#### 4. *Conclusion*

Le discussioni sull'inefficacia o le futili obiezioni tendono a focalizzarsi sulla questione concettuale – ossia su come l'inefficacia ponga una sfida al consequenzialismo classico. In questo contributo, mi sono invece focalizzato sul lato psicologico del problema – ossia su come la *percezione* della propria inefficacia, in quanto consumatori individuali nel gigantesco contesto industriale, possa minacciare non la nostra motivazione, ma la nostra risoluzione. Ho suggerito che possa essere usato un analogo dell'argomento morale-psicologico kantiano contro la disperazione, al fine di giustificare diverse strategie che stabilizzino la risoluzione. Tali strategie includono il focalizzarsi sulla speranza della possibilità che

i. Almeno una delle mie azioni di astensione avvenga a un punto di “soglia” del sistema, cosicché la mia scelta faccia una differenza significativa positiva rispetto ai risultati in termini di benessere.

Se la speranza di una tale centralità è psicologicamente lontana da raggiungere, le strategie alternative implicano l'adottare una fede morale, non necessariamente infallibile, in uno (o più) dei seguenti asserti:

questa specie di “magia interpersonale”. Cfr. Elster (1985: 142-145). Grazie a Ewan Kingston (che mi ha indicato l'articolo di Elster), Philip Pettit, Richard Bradley, Victoria McGeer e Kian Mintz-Woo per la discussione in merito. Tuttavia, Bradley e Mintz-Woo sostengono che questo approccio interpersonale “evidenzialista” applicato al consumo e al voto non possa essere razionalmente esteso ai casi del dilemma del prigioniero, poiché in quest'ultimo disertare è *sempre* la cosa migliore da fare, anche seguendo la TDE. Questo è presumibilmente il motivo per cui i seguaci della TDE hanno fatto resistenza all'affermazione di David Lewis (nel 1979) secondo cui “il problema di Newcomb è il dilemma del prigioniero”. Cfr. Pittard (2018) in merito.

ii. Un meccanismo sovrasensibile connette causalmente la mia astensione col fare una differenza positiva significativa in termini di benessere.

iii. La mia decisione di astenermi è una forte evidenza del fatto che una differenza positiva significativa in termini di benessere è qualcosa di probabile, anche se non c'è alcuna connessione causale tra i due.

Sebbene l'argomento abbia una struttura analoga alla prova teistica morale-psicologica di Kant, in questo caso solo una delle opzioni (ovvero (ii)) implica la fede o la fiducia in qualcosa di sovrasensibile<sup>25</sup>.

(trad. it. di Andrea Aguti e Damiano Bondi)

## Bibliografia

- Adams, R.M. (1979), *Moral Arguments for Theistic Belief*, in Delaney C.F. (a cura di), *Rationality and Religious Belief*, University of Notre Dame Press, Notre Dame, pp. 116-140.
- Albertzart, M. (2019), *A Kantian Solution to the Problem of Imperceptible Differences*, in «European Journal of Philosophy», 27, pp. 837-851.
- Allais, L., Callanan, J. (a cura di, 2020), *Kant and Animals*, Oxford University Press, Oxford.
- Almeida, M., Bernstein, M. (2000), *Opportunistic Carnivorism*, in «Journal of Applied Philosophy», 17 (2), pp. 205-211.
- Appiah, K.A. (1986), *Racism and Moral Pollution*, in «Philosophical Forum», 18 (2), pp. 185-202.
- Barnhill, A., Budolfson, M.B., Doggett, T. (a cura di, 2016), *Food, Ethics, and Society*, Oxford University Press, New York.
- Barnhill, A., Budolfson, M.B., Doggett, T. (a cura di, 2018), *Oxford Handbook of Food Ethics*, Oxford University Press, New York.
- Boey, G. (2016), *Eating Animals and Personal Guilt: The Individualization of Responsibility for Factory Farming*, in Barnhill et al. 2016, pp. 22-29.

<sup>25</sup> Per la discussione su queste idee, sono grato a Lara Buchak, Anne Barnhill, Renée Jorgensen Bolinger, Mark Budolfson, Gabriel Citron, Silvia De Toffoli, Tyler Doggett, Gabriele Gava, Matthew Halteman, Daniel Howard-Snyder, Ewan Kingston, Tania Lombrozo, Victoria McGeer, Dan McKaughan, Kian Mintz-Woo, Philip Pettit e Leigh Vicens. Ringrazio anche i membri del pubblico e dei gruppi di lavoro alla Cornell University, alla Humboldt University di Berlino, alla Goethe University di Francoforte, alla Hungarian Academy of Sciences di Budapest.

- Bramble, B. (2015), *The Case Against Meat*, in Bramble, Fischer 2015, pp. 135-152.
- Bramble, B., Fischer, R. (a cura di, 2015), *The Moral Complexities of Eating Meat*, Oxford University Press, New York.
- Budolfson, M.B. (2016), *The Inefficacy Objection to Utilitarian Theories of the Ethics of the Marketplace*, in Barnhill et al. 2016, pp. 204-210.
- Budolfson, M.B. (2018), *The Inefficacy Objection to Consequentialism, and the Problem with the Expected Consequences Response*, in «Philosophical Studies», 176, pp. 1711-1724.
- Camus, A. (1942), *The Myth of Sisyphus*, Hamish Hamilton, London (trans. 1955).
- Chance, B., Pasternack, L. (2018), *Rational Belief and the Pantheism Controversy: Kant's "Orientation Essay" and the Evolution of His Moral Argument*, in Dahlstrom, D. (a cura di) *Kant and His German Contemporaries*, Cambridge University Press, New York, pp. 195-214.
- Chignell, A. (2007a), *Kant's Concepts of Justification*, in «Nous», 41 (1), pp. 33-63.
- Chignell, A. (2007b), *Belief in Kant*, in «Philosophical Review», 116 (3), pp. 323-360.
- Chignell, A. (2013), *Rational Hope, Moral Order, and the Revolution of the Will*, in Watkins 2013, pp. 197-218.
- Chignell, A. (2014), *Rational Hope, Possibility, and Divine Action*, in Michalson 1999, pp. 98-117.
- Chignell, A. (2016), *Can we Really Vote with our Forks? Opportunism and the Threshold Chicken*, in Chignell, Cuneo, Halteman, 2016, pp. 182-202.
- Chignell, A. (Forthcoming), *The Focus Theory of Hope (and Despair)*, in Snow, N. (a cura di), *Hope*, Oxford University Press, New York.
- Chignell, A., Cuneo, T., Halteman, M. (a cura di, 2016), *Philosophy Comes to Dinner*, Routledge, New York.
- Cuneo, T. (2016), *Conscientious Omnivorism*, in Chignell et al., 2016, pp. 21-38.
- Ebels-Duggan, K. (2015), *The Right, the Good, and the Threat of Despair: (Kantian) Ethics and the Need for Hope in God*, in Kvanvig, J. (a cura di), *Oxford Studies in Philosophy of Religion*, vol 7, Oxford, New York, pp. 81-110.
- Elster, J. (1985), *Rationality, Morality, and Collective Action*, in «Ethics», 96, 1, pp. 136-155.
- Frey, R.G. (1985), *Rights, Killing, and Suffering: Moral Vegetarianism and Applied Ethics*, Blackwell, Oxford.
- Fugate, C. (2014), *The Highest Good and Kant's Proof(s) of God's Existence*, in «History of Philosophy Quarterly», 31, 2.

- Halteman, M., Halteman Zwart, M. (2016), *Philosophy as Therapy for Recovering (Unrestrained) Omnivores*, in Chignell et al. 2016, pp. 129-148.
- Halteman, M., McMullen, S. (2018), *Against Causal Inefficacy Objections: The Real Economic Impact of Individual Consumer Choices on Animal Agriculture*, in «Food Ethics», 2-3, pp. 93-110.
- Harman, E. (2016), *Eating Meat as a Morally Permissible Moral Mistake*, in Chignell et al. 2016, pp. 215-231.
- Hill, T.E. (1979), *Symbolic Protest and Calculated Silence*, in «Philosophy and Public Affairs», 9 (1), pp. 83-102.
- Howard-Snyder, D. (2019), *Three Arguments to Think That Faith Does Not Entail Belief*, in «Pacific Philosophical Quarterly», 100 (1), pp. 114-128.
- Howard-Snyder, D. (2017), *The Skeptical Christian*, in «Oxford Studies in Philosophy of Religion», 8, pp. 142-167.
- Kagan, S. (2011), *Do I Make a Difference?*, in «Philosophy and Public Affairs», 39 (2), pp. 105-141.
- Kant, I. (1902), *Immanuel Kants Schriften: Ausgabe der königlich preussischen Akademie der Wissenschaften [AA]*, hrsg. von Erich Adickes et al., Walter de Gruyter, Berlin.
- Kant, I. (1781/7), *Kritik der reinen Vernunft (KrV)*, in vol. 3-4 of AA.
- Kant, I. (1785), *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten (GMS)*, in vol. 5 of AA.
- Kant, I. (1790), *Kritik der Urteilskraft (KU)*, in vol. 5 of AA.
- Kant, I. (1793), *Religion innerhalb der Grenzen der bloßen Vernunft (RGV)*, in vol. 6 of AA.
- Kingston, E. (2020), *Shopping with a Conscience? The Epistemic Case for Relinquishment over Conscientious Consumption*, *Business Ethics Quarterly*, online first, DOI:10.1017/beq.2020.13
- Lawford-Smith, H. (2015), *Unethical Consumption and Obligations to Signal*, in «Ethics & International Affairs», 29/3, pp. 315-330.
- Lewis, D. (1979), *Newcomb's Problem is a Prisoner's Dilemma*, in «Philosophy & Public Affairs», 8, pp. 235-240.
- Martin, A. (2016), *Factory Farming and Consumer Complicity*, in Chignell et al. 2016, pp. 203-214.
- Martin, M. (1976), *A Critique of Moral Vegetarianism*, in «Reason Papers», 3, pp. 13-43.
- McGeer, V. (2004), *The Art of Good Hope*, in «Annals of the American Academy of Political and Social Science», 592, pp. 100-127.
- McKaughan, D., Pace, M. (Forthcoming), *Judaeo-Christian Faith as Trust and Loyalty*, in «Religious Studies».

- McPherson, T. (2015), *Why I Am a Vegan (and You Should Be One Too)*, in Chignell et al. 2016, pp. 73-91.
- Michalson, G.E. (1999), *Kant and the Problem of God*, New York, Blackwell.
- Michalson, G.E. (a cura di, 2014), *Religion within the Bounds of Mere Reason: A Critical Guide*, Cambridge University Press, New York.
- Michaelson, E. (2016a), *Act Consequentialism and Inefficacy*, in Barnhill et al., *Food, Ethics, and Society*, Oxford University Press Oxford, pp. 210-214.
- Michaelson, E. (2016b), *A Kantian Response to Futility Worries?*, in Barnhill et al., *Food, Ethics, and Society*, Oxford University Press Oxford, pp. 215-218.
- Michaelson, E. (2018), *Consumer Choice and Collective Impact*, in Barnhill, Bulderson, and Doggett, *The Oxford Handbook of Food Ethics*, pp. 267-286.
- Nobis, N. (2002), *Vegetarianism and Virtue: Does Consequentialism Demand Too Little?*, in «Social Theory and Practice», 28, 1, pp. 135-156.
- Norcross, A. (2004), *Puppies, Pigs, and People: Eating Meat and Marginal Cases*, in «Philosophical Perspectives», 18, pp. 229-245.
- Nozick, R. (1969), *Newcomb's Problem and Two Principles of Choice*, in «Essays in Honor of Carl Hempel», a cura di N. Rescher, Reidel, Dordrecht, pp. 440-472.
- Parcell, J., V. Pierce. (2000), *Factors Affecting Wholesale Chicken Prices*, in «Journal of Agricultural and Applied Economics», 32 (3), pp. 471-478.
- Parfit, D. (1984), *Reasons and Persons*, Oxford University Press, Oxford.
- Parfit, D. (2011.), *On What Matters*, Oxford University Press, Oxford.
- Pasternack L. (2011), *The Development and Scope of Kantian Belief: The Highest Good, The Practical Postulates and The Fact of Reason*, in «Kant-Studien», 102 (3), pp. 290-315.
- Pasternack L. (2014), *Kant on Opinion: Assent, Hypothesis, and the Norms of General Applied Logic*, in «Kant-Studien», 105 (1), pp. 41-82.
- Pettit, P. (2004), *Hope and Its Place in Mind*, in «Annals of the American Academy of Political and Social Science», 592, pp. 152-165.
- Pittard, J. (2018), *Evil and God's Toxin Puzzle*, in «Nous», 52, 1, pp. 88-108.
- Raz, J. (1986), *The Morality of Freedom*, Clarendon Press, Oxford.
- Raz, J. (1980), *Utilitarianism and Vegetarianism*, in «Philosophy and Public Affairs», 9 (4), pp. 325-337.
- Van Impe, S. (2014), *Kant's Moral Theism and Moral Despair Argument Against Atheism*, in «Heythrop Journal», 55, pp. 757-768.
- Watkins, E. (ed., 2013), *The Divine Order, the Human Order, and the Order of Nature*, Oxford University Press, Oxford.

Willaschek, M. (2016), *Must We Believe in the Realizability of our Ends? On a Premise of Kant's Argument for the Postulates of Pure Practical Reason*, in T. Höwing (ed.), *The Highest Good in Kant's Philosophy*, DeGruyter, Berlin, pp. 223-244.

Wood, A. (1970), *Kant's Moral Religion*, Cornell University Press, Ithaca (NY).

Wood, A. (2020), *Kant and Religion*, Cambridge University Press, New York.

English title: Inefficacy, Despair, and Difference-Making: A Secular Application of Kant's Moral Argument.

### Abstract

*Those of us who enjoy certain products of the global industrial economy but also believe it is wrong to consume them are often so demoralized by the apparent inefficacy of our individual, private choices that we are unable to resist. Although he was a deontologist, Kant was clearly aware of this “consequent-dependent” side of our moral psychology. One version of his “moral proof” is designed to respond to the threat of such demoralization in pursuit of the Highest Good. That version of the argument says that the capacity that Belief and trust in God has to sustain our moral resolve licenses that Belief and trust, from a practical point of view. My goal here is to argue that Kant's proof has a contemporary, secular analogue in modern industrial contexts where the apparent “inefficacy” of an individual consumer's choices in the face of massive insensitive supply-chains is a threat to her moral resolve. My suggestion is that the Kantian approach may license us in adopting (as an item of defeasible moral Belief) an evidential decision-theoretic principle regarding what it is to “make a difference”. This in turn licenses trust – if not in God then in other right-minded people.*

Keywords: Kant; futility; inefficacy objection; belief; faith; moral arguments.

Andrew Chignell  
Princeton University  
chignell@princeton.edu

