



Cum ne
controlează
viața

regulile

ascunse
ale
proprietății

Traducere din engleză de
Dan Bălănescu

MICHAEL HELLER
JAMES SALZMAN



Cuprins

Introducere. Cine ce primește și de ce	9
1. Primul venit, ultimul servit	33
2. Posesiunea este a zecea parte din lege	61
3. Culeg ce semeni	107
4. Casa mea nu este castelul meu	157
5. Trupurile noastre, nu sinele noastre	207
6. Cei blânzi vor moșteni foarte puțin	257
7. Viitorul proprietății – și al lumii	305
Epilog. Regulile copiilor mici pentru proprietate	347
Mulțumiri	351
Note	355

Introducere

Cine ce primește și de ce

Al meu! Acest strigăt primar este unul dintre primele cuvinte învățate de copii. Copilașii care se află în cutiile cu nisip îl strigă în gura mare în timpul luptelor epice pentru găletușele de plastic¹. Pentru adulți, ideea de proprietate pare naturală și incontestabilă. Știi ce înseamnă să deții lucruri, fie că-ți cumperi o casă nouă, fie că ceri ultima felie de plăcintă. Nu poate fi ceva mai simplu decât *al meu*.

Dar o bună parte din ce știi despre proprietate este greșit.

După ce înțelegi cum funcționează, de fapt, regulile, vei realiza drama care se petrece în spatele ideii noastre obișnuite de proprietate. Guvernele, firmele și oamenii obișnuiți schimbă constant regulile legate de cine ce primește și de ce primește. Și așa a fost întotdeauna. În esență, societatea omenească există pentru a ne ajuta să gestionăm pretenții complexe față de resursele limitate – alimente, apă, aur sau parteneri sexuali – astfel încât să nu ne ucidem prea des unii pe alții.

Până și povestea Grădinii Edenului se învârtă în jurul proprietății. Dumnezeu îi învață pe Adam și Eva că Pomul Cunoașterii și fructele lui îi aparțin doar Domnului. *Este al meu. Nu îl atinge*. Dar primii oameni culeg mărul, sunt izgoniți din Grădină și istoria omenirii începe. De atunci, proprietatea este la dispoziția oricui.

Apărătorul pentru genunchi*

James Beach este un tip mare, înalt, de peste 1,83 metri.² În timpul unui zbor de la Newark la Denver, după decolare, acest om de afaceri și-a coborât tăvița de pe scaunul din mijloc al rândului 12 și și-a montat apărătorul pentru genunchi. Apărătorul pentru genunchi este un simplu braț de plastic ce poate fi achiziționat cu 21,95 de dolari, care se prinde de suportul metalic al tăviței și blochează scaunul din față. Website-ul susține că apărătorul pentru genunchi va „împiedica înclinarea scaunelor din avioane astfel încât genunchii tăi nu vor fi nevoiți să o facă”³. Sigur de spațiul lui de lucru, Beach și-a deschis laptopul.

Afirmațiile referitoare la apărătorul pentru genunchi sunt reale. Când pasagera care stătea în fața lui Beach a încercat să „se lase pe spate, să se relaxeze și să se bucure de zbor”, scaunul ei nu s-a clintit. S-a plâns stewardesei, care i-a cerut lui Beach să scoată clema, dar Beach nu s-a grăbit să se conformeze. Indignată, femeia și-a împins scaunul pe spate, azvârlind apărătorul pentru genunchi și zdruncinând laptopul lui Beach. Acesta i-a blocat din nou rapid scaunul în poziție verticală și a reatașat clema. În acel moment, femeia s-a întors și și-a aruncat băutura din pahar pe Beach. Nu vom ști niciodată cum ar fi escaladat lucrurile, pentru că pilotul a preluat controlul și a schimbat direcția spre Chicago pentru o aterizare de urgență. Ambii pasageri au fost coborâți din avion, care apoi și-a continuat drumul spre Denver, cu o întârziere de 1 oră și 38 de minute.

Același conflict continuă să erupă – mai recent, filmat. Într-o cursă American Airlines care zbura de la New Orleans în Carolina de Nord, Wendi Williams și-a înclinat scaunul. Omul din spate era pe ultimul rând, așa că nu a putut să-și încline și

el scaunul. În schimb, a împins în mod repetat scaunul lui Williams, ca un metronom iritant. Filmarea ei cu această ceartă zgomotoasă de la mare altitudine a devenit repede virală.

După fiecare incident, blogosfera a explodat cu sute de acuzații ipocrite, toate la fel de sigure de propria justete. Moderatoarea TV Ellen DeGeneres a luat apărarea celor care se lasă pe spate: „Singura situație în care este OK să lovești scaunul cuiva este dacă scaunul te lovește primul”⁴. Directorul general al companiei aeriene Delta, Ed Bastian, a avut o opinie contrară: „Ce trebuie să faci dacă intenționezi să te lași peste cineva este ca, mai întâi, să întrebi dacă e OK”⁵. Williams nu a întrebat.

Așadar, cine are dreptate?

Opinia lui Williams este simplă: butonul de pe rezemătorul ei de braț îi înclină scaunul. De aceea, dispozitivul de înclinare aparține scaunului din față. Această revendicare a atașării – este al meu pentru că este atașat de ceva ce îmi aparține – este una dintre cele mai vechi justificări ale proprietății, veche de mii de ani⁶. Beach se baza pe o altă poveste de atașare, o maximă inventată în Anglia medievală, conform căreia „acela care deține solul deține până la ceruri și înapoi până-n iad”. Bărbatul revendica stăpânirea asupra coloanei verticale de spațiu atașată de scaunul său – în sus, până la compartimentul pentru bagaje, și în jos, până la covorul plin de firimituri. Când scaunul din față intră în acea coloană, este o încălcare a proprietății, un afront strident adus ordinii.

Atașarea este cea mai răspândită pretenție de proprietate de care nu ai auzit niciodată. Acesta este motivul pentru care proprietarii de pământ din Texas pot extrage petrolul și gazele din subteran, motivul pentru care fermierii care pompează apa subterană au determinat scufundarea Central Valley din California și motivul pentru care Alaska poate limita

* În limba engleză în original, *The Knee Defender* (n.r.).

suprapescuitul în Marea Bering. Atașarea transformă tichetele de îmbarcare bidimensionale, documentele funciare și hărțile teritoriale într-un control tridimensional al resurselor rare.

Dar atașarea nu este singura revendicare de proprietate care funcționează pentru Beach și Williams. La începutul fiecărui zbor, toate scaunele sunt „în poziția lor completă, verticală și fixată”, după cum solicită însoțitorul de zbor. În acel moment, Beach putea utiliza în exclusivitate spațiul din fața lui. A avut primul drepturi asupra dispozitivelor. *Primul venit, primul servit* reprezintă o altă bază primitivă și viscerală pentru a afirma că ceva este *al meu*. Copiii susțin acest lucru pe terenul de joacă; adulții îl invocă în aer. Și amintește-ți că Beach chiar și-a manifestat posesiunea fizică a dispozitivului atunci când și-a instalat apărătorul pentru genunchi și și-a deschis laptopul. După cum auzim foarte des, *posesiunea reprezintă nouă zecimi din lege*.

Călătoriile cu avionul aduc în mod evident în prim-plan această ciocnire de întâmplări conflictuale legate de proprietate – *atașare, primul venit și posesiune*.

Atunci când întrebăm publicul despre conflictul legat de apărătorul pentru genunchi, majoritatea răspunde cu versiuni de genul „Este evident”, „Nu e nimic de dezbătut”. Dar când insistăm mai mult și cerem un vot deschis, oamenii sunt în general împărțiți între Williams și Beach – și ambele grupuri se privesc cu neîncredere. Într-un sondaj realizat de *USA Today* în anul 2000, la care au participat 3 000 de respondenți, aproximativ jumătate au răspuns: „Dacă se poate lăsa pe spate, atunci mă las pe spate”, iar cealaltă jumătate a spus: „Nu, pur și simplu nu o face”⁷. Toată lumea se simte îndreptățită, precum Williams și Beach. De aceea Williams s-a simțit îndreptățită să posteze videoclipul, iar Beach nu a ezitat să împingă scaunul în față. *Nu te pune cu ce este al meu*.

De ce izbucnesc acum aceste conflicte? Niciodată nu s-a manifestat atâta furie în legătură cu înclinarea scaunelor. Până recent, scaunele din avioane aveau intervale sau distanțe mai mari între scaune – suficiente atât pentru înclinarea scaunelor, cât și pentru coborârea tăvițelor. Nimeni nu s-a gândit să întrebe cine controlează spațiul, pentru că nu prea conta. Dar companiile aeriene au redus intervalele, de la 89 de centimetri, nu cu foarte mult timp în urmă, la aproximativ 79 de centimetri în prezent. La unele avioane, intervalul este de doar 71 de centimetri.

Pentru companiile aeriene sunt multe lucruri în joc: 2,5 centimetri economisiți pe un rând pot adăuga la vânzare încă șase scaune suplimentare per zbor. Pentru a-și crește profiturile, companiile aeriene înghesuie tot mai mulți pasageri în interiorul unui tub fix de oțel – în același timp în care oamenii se îngrașă, iar tăvițele devin suporturi valoroase pentru laptopuri. Miza este ridicată și pentru pasageri. În era pandemică, fiecare centimetru de spațiu personal contează.

Ira Goldman, inventatorul *Knee Defender* (al cărui trafic pe website a crescut de 500 de ori după incidentul din cursa de Denver), a descris simplu problema: „Ceea ce fac companiile aeriene este că mie îmi vând spațiu pentru picioare, iar ție îți vând – dacă stai în fața mea – același spațiu pentru a te lăsa pe spate”⁸. Așadar, vând un singur spațiu la două persoane”.

Pot face companiile aeriene așa ceva?

Legea tace. În 2018, Administrația Federală a Aviației a refuzat să reglementeze scaunele avioanelor, lăsând proiectarea lor la latitudinea companiilor aeriene. La rândul lor, companiile aeriene folosesc o armă secretă care le permite să vândă același spațiu de două ori la fiecare zbor. Arma este *ambiguitatea strategică*, unul dintre instrumentele modelului sofisticat de proprietate. Majoritatea companiilor aeriene au o regulă – pasagerul

cu buton se poate lăsa pe spate –, dar o țin sub tăcere. Însoțitorii de zbor nu o anunță și nu o impun decât în situații extreme.

Ambiguitatea funcționează în avantajul companiilor aeriene. Când proprietatea este neclară – și este neclară mai des decât vă puteți imagina –, oamenii apelează la politețe și la bune maniere. Decenii la rând, companiile aeriene s-au bazat pe eticheta de la mare altitudine pentru a înlătura pretențiile ambigue la adresa dispozitivelor de înclinare – asta susținea directorul general al Delta, Bastian. Companiile aeriene le transferă conflictele pasagerilor, care sunt nevoiți să le rezolve între ei prin milioane de mici și tăcute negocieri zilnice, ca atunci când se înghiontesc pentru rezemătoarele comune de brațe și se împulzesc la compartimentele de deasupra capului. Banii rareori își schimbă proprietarul. (Totuși, un studiu arată că trei pătrimi dintre pasageri ar fi de acord să nu se aplece dacă persoana din spate s-ar oferi să le cumpere o băutură sau o gustare.)⁹

Pe măsură ce companiile aeriene continuă să reducă intervalele, regulile nescrise despre înghesuiala dintre scaune se prăbușesc. Atunci când oamenii nu au o idee comună despre cine ce deține, penuria le intensifică opiniile conflictuale și toată lumea sfârșește prin a părea nerezonabilă. Apărătorul pentru genunchi face conflictele existente mai vizibile. Goldman a văzut o oportunitate de afaceri în ambiguitatea proprietății și a creat o soluție tehnologică. Totuși, problema este că măsura unilaterală de a bloca scaunul încalcă uzanțele de politețe. Seamănă cu a lua ceva fără să întrebi.

Apărătorul pentru genunchi pare a fi un nou produs prostesc, dar reflectă unul dintre marile motoare ale inovării din societatea noastră: pe măsură ce resursele valoroase se împuținează, oamenii concurează mai intens pentru a-și impune varianta preferată de proprietate, iar antreprenorii găsesc metode pentru a profita¹⁰.

Același conflict a remodelat profund Vestul american în anii 1800 – dar acolo erau fermieri împotriva crescătorilor de vite. Mănatul vitelor, pe care ne place să îl urmărim în westernuri, a existat doar câteva decenii. Nenumăratele cirezi care se deplasa spre târguri treceau adesea peste terenuri private, iar fermierii nu aveau posibilitatea de a le ține departe. Vitele nu puteau citi indicatoarele cu TRECEREA INTERZISĂ, iar gardurile erau prea scumpe. Așadar, cowboy-ii mânau vitele pe terenuri neîngrădite spre stațiile de triaj din Abilene și Dodge City.

Apoi, în 1874, Joseph Glidden și-a brevetat sârma ghimpată dublă, lăudată drept „Cea mai mare descoperire a epocii”¹¹. Această invenție, la fel de simplă ca apărătorul pentru genunchi, oferea deodată un instrument ieftin și eficient pentru a ține vitele departe, stabilind unde se puteau împotrivi fermierii. Sârma Glidden era descrisă drept „mai ușoară ca aerul, mai puternică decât whiskey-ul, mai ieftină decât praful”. Crescătorii de vite au ripostat, implicându-se în războaie de tăiere a gardurilor care duceau la împușcături și morți. După cum a spus un cowboy în 1883, „Îmi vine să vomit atunci când mă gândesc la cepele și cartofii irlandezi care cresc acolo unde căluții mustang ar trebui să exerseze și unde tăurașii de patru ani ar trebui să crească pentru târguri”. Dar, în timp, fermierii au câștigat războiul.

Invenția lui Glidden a transformat Marile Prerii¹². Fermierii coloniști și-au putut proteja culturile. Micii crescători de vite au dat faliment pentru că nu aveau pe unde să-și ducă vitele la târg. Cowboy-ii au ajuns slugi în marile ferme zootehnice. Multor americani nativi, sârma ghimpată – „funia diavolului” – efectiv le-a pus capăt modului nomad de viață. Sârma ghimpată a fost esențială în crearea versiunii de proprietate de tip TRECEREA INTERZISĂ, care definește atât de mult viața modernă din America.

Schimbările în tehnologia proprietății pot fi dureroase, otrăvind războaiele pășunatului din Marile Prerii și războaiele genunchilor de la peste 10 000 de metri înălțime. La fel cum sârma ghimpată le-a oferit fermierilor un mijloc de a ține la distanță vitele, apărătorul pentru genunchi le furnizează pasagerilor un instrument ieftin pentru a combate lăsatul pe spate. Ambele tehnologii le oferă oamenilor un mod eficient de a-și impune povestea preferată a dreptului de proprietate asupra resurselor limitate, în felul acesta accelerând declinul vechilor obiceiuri și creând dispute în privința a ceea ce ar trebui să fie noile reguli.

Totuși, există o diferență: în vreme ce fermierii au făcut ca sârma ghimpată să fie peste tot, multe companii aeriene au interzis apărătoarele pentru genunchi – preferă să vândă de două ori felia aceea de spațiu.

Aceleași războaie pentru proprietate sunt purtate astăzi pe internet, o arenă mult mai importantă și mai puțin vizibilă decât scaunele din avioane. Istoricul accesărilor noastre pe internet dezvăluie o bună parte a vieților noastre private – ce cumpărăm, pe cine urmărim, unde trăim și cum votăm. Istoricul accesărilor noastre pare că ar trebui să ne aparțină, dar pentru cea mai mare parte a datelor globale proprietatea este nedefinită. Facebook, Google și alți giganți online (alături de numeroase agenții de spionaj) se întrec în formularea revendicărilor. Câștigă miliarde din taxele de publicitate, în vreme ce agenții lor înclină scaune virtuale în spațiul nostru privat, asamblând profiluri nefirești pe baza aprecierilor și imaginilor noastre.

Una dintre problemele esențiale ale vremurilor noastre este alegerea poveștii despre proprietate care să ne guverneze viețile online. Câțeva locuri, precum Uniunea Europeană și California, au luat măsuri preventive pentru a le furniza oamenilor echivalentul digital al apărătorului pentru genunchi. Vor schimba

lucrurile aceste mijloace de protecție? Nimeni nu știe. Deocamdată nu există un principiu dominant al proprietății asupra datelor. Răspunsul este în aer, nu doar pentru istoricul accesărilor și pentru scaunele care se lasă pe spate, ci și pentru o mie de alte câmpuri de luptă invizibile, unde oamenii contestă chiar acum revendicările asupra resurselor limitate.

Conflictele de tip *al meu versus al meu* continuă, în cea mai mare parte nevăzute, până când ceva ca un apărător ieftin din plastic pentru genunchi le va face dureros de vizibile. Atunci premiul ajunge la cei care știu cum funcționează cu adevărat proprietatea.

„Un tip din New Jersey”¹³

În timp ce erau într-un bar din Manhattan, Jenna Wortham și prietenii ei vorbeau despre planurile lor pentru seară, când au realizat că așteptau toți cu nerăbdare să urmărească premi-
era noului sezon al serialului HBO de succes, *Urzeala Tronurilor*. Acest lucru ar fi trebuit să fie o problemă. HBO deține drepturile de proprietate asupra filmului și trebuie să îți cumperi abonament pentru a-i viziona conținutul. Doar unul dintre prietenii lui Wortham avea abonament, dar fiecare dorea să îl urmărească în locuri diferite. S-a dovedit, însă, că problema a fost ușor de rezolvat întrucât au recepționat postul folosind date de identificare care aparțineau altor oameni. Wortham folosea datele de identificare ale unui „tip din New Jersey pe care l-am întâlnit odată într-un restaurant mexican”.

Povestea lui Wortham nu este ieșită din comun. A devenit un lucru obișnuit ca oamenii să folosească conturile altora pentru a recepționa emisiuni ale serviciilor media populare. Într-adevăr, singurul lucru neobișnuit în povestea lui Wortham

constă în faptul că ea este reporter la *New York Times*. S-a gândit atât de puțin la implicațiile folosirii abonamentului altcuiva la HBO, încât a publicat o relatare nonșalantă (unii spun obraznică) a seriei ei în oraș.

Ceea ce Wortham (și *Times*) nu a părut să realizeze a fost că a admis că era vinovată de o infracțiune federală în baza Legii privind Abuzurile și Fraudele Electronice, o infracțiune pentru care pedeapsa ajunge până la un an de închisoare. Poate că este un lucru obișnuit să urmărești seriale folosind parola unui străin, dar termenii de utilizare ai HBO interzic în mod expres acest lucru. Nu este „prea legal”, așa cum a argumentat un redactor *Forbes* în sprijinul femeii¹⁴. În baza legii, oricât de prost scrisă ar fi, fapta lui Wortham a fost, probabil, o infracțiune.

Dar nimănui nu pare să îi pese – și cu atât mai puțin celor de la HBO. Toată lumea cunoaște pe cineva care urmărește conținut media folosind o parolă nu-chiar-legală. Aproape 100% din studenții noștri (la drept!) ridică mâna atunci când întrebăm cine descarcă ilegal conținut media. Aproximativ jumătate din acești studenți nu cred că ceea ce fac este ilegal (serios?). Cealaltă jumătate realizează că este ilegal, dar o face oricum. De ce tolerăm astfel de furturi excesive?

În primul rând, vizionarea serialelor nu seamănă cu un furt. Folosirea aceluiași parolă pare a fi un lucru complet diferit de furtul unui DVD cu același serial, *Urzeala Tronurilor*, dintr-un magazin. Este foarte improbabil ca Wortham și prietenii ei să iasă dintr-un magazin fără să plătească și, cu siguranță, nu s-ar lăuda în scris cu asta.

Poate că diferența dintre recepționarea ilegală de conținut online și furtul din magazine nu se reduce decât la probabilitatea de a fi prins. Dar aceasta nu poate fi întreaga poveste. HBO își poate da seama cu ușurință cine îi fură conținutul. Asta a făcut Asociația Industriei Muzicale din America atunci când a

identificat fani ai muzicii care descărcău melodii prin Napster și i-a dat în judecată pentru milioane de dolari. HBO poate afla cine ești, dar alege să se uite în altă parte.

Ni se spune de la o vârstă fragedă să respectăm lucrurile fizice ale altora. Acel respect corespunde unui instinct înrădăcinat în cele mai primitive părți ale creierului nostru. Bulldogii, păsările și urșii știu cum să evite teritoriile altora. Dar intuiția noastră se raportează diferit la ceva intangibil, precum o idee. Conform descoperirilor făcute în urma unui studiu, dacă auzi „este al meu” de la un preșcolar, „poți fi destul de sigur că cineva i-a luat jucăria sau mâncarea, nu gluma, povestea sau cântecul”¹⁵. Poate că streamingul pur și simplu nu activează aceeași parte primitivă, teritorială a creierului nostru. Și poate de aceea împărțirea parolelor nu pare ceva greșit din punct de vedere moral sau legal.

Proprietarii conținutului înțeleg acest lucru. Au încercat, cu un succes limitat, să schimbe modul în care ne raportăm la lucrurile digitale și să le facă să semene mai mult cu lucrurile dure, fizice. De aici și atenționarea înspăimântătoare de la Interpol de la începutul DVD-urilor și avertismentul sever de la începutul fiecărui film că „pirateria nu este o infracțiune fără victime”. Chiar și sintagma „proprietate intelectuală” face parte din această bătălie. Avocații specializați în drepturi de autor, brevete și mărci comerciale au inventat această expresie pentru a duce preocupările clienților lor în intuițiile noastre despre lucrurile fizice¹⁶. Ei știu că, pentru sinele nostru primitiv, dreptul de autor nu reprezintă o proprietate.

În forma cea mai simplă, proprietarii de conținut și utilizatorii duc un război legat de povestea proprietății. Ar trebui ca bunurile digitale să poată fi oferite gratuit, precum transmiterea unei melodii plăcute pe care ai auzit-o la un concert? Sau ar trebui să fie considerate proprietate obișnuită, precum o cană

sau o bicicletă, pe care legea, uzanțele și moralitatea ne împiedică să ni le însușim, chiar dacă ne apare ocazia? Ambele povești sunt disponibile.

Ce stimulează povestea proprietarilor de conținut? Nu este intuiția care animă conflictul legat de apărătorul pentru genunchi – atașamentul, primul venit și posesiunea. În schimb, pretențiile HBO duc la altă intuiție esențială de-ale noastre, ideea că *munca* justifică proprietatea – că tu și numai tu meriți să *culegi ce semeni*.

Recompensarea muncii pare adesea corectă și dreaptă, dar întotdeauna favorizează o parte a unei opțiuni contestate¹⁷. Lumea modei oferă un contraexemplu puternic. În modă, designerii fac averi bazate pe copierea creațiilor celorlalți. Manopera care intră în schițele inițiale ale hainelor nu este protejată. Imitațiile nu sunt furt. Sunt perfect legale. În multe zone ale economiei moderne – rețetele bucătarilor, tacticile de joc ale antrenorilor, programele comedianților stand-up și numeroase alte domenii creative – am decis că inovația liberă și competiția vibrantă contează mai mult decât recompensarea muncii creative cu dreptul de proprietate. Cu alte cuvinte, adesea regula este *culeg ce tu ai semănat*. În fiecare an, designerii de modă pun presiuni pe Congres ca să schimbe regulile, astfel încât să poată culege ce „seamnă”, dar pierd.

Industria muzicală, pe de altă parte, a fost mai eficientă decât casele de modă în convingerea Congresului. Și-a asigurat o legislație care face ca muzica digitală să fie în acord cu povestea de proprietate a industriei. Bazându-se pe această legislație, industria a intentat, încheiat înțelegeri sau amenințat cu acțiuni legale cel puțin 30 000 de persoane. Din nefericire pentru marile case de discuri, toată această activitate nu a pus capăt descărcărilor ilegale –, dar a întors opinia publică împotriva lor.

HBO a urmărit și a învățat. A realizat că, după cum a scris *TechCrunch*, „partajarea conturilor este, în general, o zonă gri în lumea streamingului online”¹⁸. HBO a decis să adopte ambiguitatea strategică. Deși poate părea o nebunie, rețeaua încurajează furtul produselor sale. Directorii HBO sunt foarte conștienți de streamingul tău (și al copiilor tăi și al studenților noștri) neautorizat. Dar, în loc să-și trateze clienții potențiali ca pe niște infractori, HBO îi face pe Wortham și pe prietenii ei să devină dependenți de emisiunile sale.

Directorul general al HBO, Richard Plepler, a descris cu mândrie strategia pro piraterie a companiei drept „un vehicul extraordinar de marketing pentru următoarea generație de spectatori”¹⁹. Partajarea parolelor, a continuat Plepler, „prezintă brandul unui număr tot mai mare de oameni și, în mod promițător, le oferă ocazia de a deveni dependenți de el”. Într-o declarație care a inflammat internetul, Plepler a adăugat: „Ceea ce facem noi în această afacere este să formăm dependenți, să formăm dependenți de conținut video. Facem acest lucru expunându-ne produsul, brandul, emisiunile unui număr tot mai mare de oameni”.

Concurența a observat abordarea contraintuitivă a HBO față de modelul proprietății – și l-a urmat până la un punct. Directorul general al Netflix, Reed Hastings, a spus: „Ne place faptul că oamenii partajează Netflix”²⁰. Este un lucru pozitiv, nu negativ”. Dar Netflix permite unui singur dispozitiv să folosească un cont simplu odată.

Pentru HBO și Netflix, strategia se bazează pe faptul că Wortham și alți spectatori tineri cred că fură doar puțin. Plepler și Hastings doresc ca mulți spectatori să devină obsedați de emisiunile lor, fie că plătesc în mod curent abonamentul sau nu. Pentru ei, speranța este că, atunci când pirații de astăzi

Încep să câștige un venit, mai mulți vor începe să plătească și să se bucure de sentimentul că au intrat în legalitate.

Planul pe termen lung este și mai subtil. Plepler și Hastings urmăresc să recruteze spectatorii în propria tabără a poveștii proprietății: proprietatea intelectuală este proprietate, iar ei sunt generoși pentru că, deocamdată, te lasă să le furi conținutul.

Regulile ascunse ale proprietății

Aceasta este o carte despre lupte pentru scaunele din avion și despre partajarea parolelor HBO. Răspunde la întrebarea dacă imigranții pot începe afaceri cu rulote cu mâncare și de ce medicamentele care salvează vieți nu ajung pe piață, precum și la alte provocări și mistere din toate mediile sociale. Totuși, de fapt, cartea este despre modul în care tipurile de proprietate leagă aceste enigme – de la ascensiunea noii aristocrații americane la soluțiile pentru schimbările climatice. Până la sfârșitul acestei cărți, vei vedea lumea din jurul tău într-un mod nou și surprinzător, în baza unui mic număr de perspective fundamentale.

Înainte să te luăm în această călătorie, vrem să îți spunem motivația noastră. Amândoi predăm de multă vreme, de peste 25 de ani fiecare. Nu ne descurcăm rău la treaba asta – studenții noștri ne-au votat pe amândoi „Profesorul Anului”. Rămâne între noi, dar am contribuit la instruirea a peste 5 000 de avocați, oameni de afaceri și ecologiști. Cel mai mult ne place să privim cum se aprind becurile atunci când studenții își dau seama că nu e nimic prestabilit în privința modului în care proprietatea ne dirijează comportamentele și că o serie de principii simple pun în mișcare o lume complexă.

Al meu! distilează esența activității noastre ca profesori și cercetători pentru ca tu să capeți înțelegerea necesară fără taxe

de școlarizare costisitoare. Pentru a rezuma ce urmează, am dori să ne întoarcem la poveștile pe care deja le-am spus – apărătorul pentru genunchi al lui Beach și partajarea parolei de către Wortham – și să evidențiem cele trei principii ale proprietății pe care le reprezintă:

1. Principalele noastre povești despre proprietate sunt greșite

Cândiți-vă, pentru o clipă, câte maxime uzuale există despre ceea ce este *al meu*. Ele sunt lentilele prin care învățăm, începând din copilărie, ce înseamnă proprietatea. Iată șase dintre aceste maxime care – după cum s-a dovedit – reprezintă *toate* metodele prin care resursele limitate ajung să fie deținute:

- Primul venit, primul servit.
- Posesiunea reprezintă nouă zecimi din lege.
- Ce semeni, aia culegi.
- Casa mea este castelul meu.
- Trupurile noastre, sinele nostru.
- Cei blânzi vor moșteni Pământul.

Indiferent dacă înălțați drone sau insistați asupra intimității din casele voastre, susțineți sau vă opuneți vânzării de rinichi, vă așteptați bucuroși rândul sau vă băgați în față, puteți apela la una dintre aceste maxime despre proprietate pentru a vă impune revendicarea.

Uimitor la aceste maxime este faptul că, în ciuda generalizării lor, niciuna nu este chiar adevărată. Sunt greșite pentru că, în esență, au în comun un angajament implicit față de o viziune binară a proprietății. Ca un întrerupător electric care se stinge

și se aprinde intermitent, simțim că ceva este fie *al meu*, fie *nu este al meu*. Acest concept simplu este pe cât de atrăgător, pe atât de înșelător. Astăzi, într-o serie tot mai mare de conflicte asupra proprietății, devine mai corect să spui *Primul sosit, ultimul servit, Posesiunea este o zecime din lege, Ce semeni, aia culegi* și așa mai departe.

În America timpurie, ideea „totul sau nimic” descria destul de bine multe conflicte asupra proprietății. Într-o economie predominant agrară, oamenii s-au luptat pe proprietatea tangibilă: ferme, vite – și, în mod flagrant, pe proprietatea asupra trupurilor afro-americane. Sclavia nu era doar chestiunea centrală a moralității și justiției în istoria Americii, era și principalul conflict din țară asupra proprietății. Fie erai liber, fie erai proprietatea altcuiva.

Până la începutul secolului XX, cele mai presante dezbateri despre proprietate se îndepărtaseră de aceste simple situații binare. În schimb, ne luptam din cauza demarcării neclare dintre proprietatea privată și controlul public. Ar trebui ca proprietarul unui mic restaurant să fie obligat să servească persoanele de altă rasă? Ar trebui ca proprietarii de terenuri să fie supuși unor limite în privința a ce pot construi? Ar trebui ca pacienții să aibă drept de proprietate asupra celulelor extirpate care sunt folosite în cercetarea științifică?

Astăzi, dezbaterile se schimbă din nou. Multe dintre conflictele presante vizează revendicările unui proprietar privat împotriva altuia – *al meu* versus *al meu*. În această lume nouă, vechile maxime sunt mai înșelătoare ca niciodată.

Dacă dai click pe „cumpără acum” ca să iei o carte pentru Kindle, ai putea crede, în mod rezonabil, că deții acea carte. *Posesiunea reprezintă nouă zecimi* și așa mai departe. Dar Amazon spune altceva. Tot ce deții este o licență foarte limitată. Amazon poate – și chiar a făcut asta – elimina drepturile de

proprietate asupra cărților de pe dispozitivele clienților. Una dintre abilitățile subapreciate ale companiei este dexteritatea sa în modelarea proprietății. Amazon a realizat că sensul proprietății este flexibil și ajustabil. Compania îi poate regla configurația și poate elimina caracteristicile care nu îi plac. Amazon știe –, iar studiile au demonstrat-o – că noi încă mai credem că proprietatea noastră online a rămas neschimbată, ca și cum deținerea unui cărți virtuale este similară cu deținerea unui exemplar fizic²¹. Nu este același lucru. Rezultatul: plătim către Amazon un bonus nemeritat din cauza greșelii noastre.

În ciuda zicalei, clienții nu au întotdeauna dreptate. Există o diferență tot mai mare între ceea ce *credem* că deținem și ceea ce deținem *în realitate*.

2. Proprietatea este bătălia poveștilor – dintre doar șase povești

Oamenii ți-au vândut sau ți-au dat cea mai mare parte din ceea ce ai. Dar de unde provine dreptul lor de proprietate? Totul duce la un prim proprietar care spune una din șase povești simple – materializate în maximele pe care le-am menționat mai sus – pe care toată lumea le folosește pentru a revendica orice.

Bătălia pentru acele povești este similară politicianilor care se luptă să câștige niște alegeri. Ne confruntăm cu afirmații opuse, care concurează pentru loialitatea și credința noastră. Iar aceste povești funcționează pentru că se bazează pe intuiții puternice, dar conflictuale, despre ce ar trebui să constituie proprietatea. Cel mai important lucru care trebuie înțeles este că, dacă știi poveștile, pe lângă instrumentele și trucurile modelului proprietății, vei fi mai bine echipat pentru a decide singur care este povestea cea mai convingătoare de astăzi.

Pasagerii înalți insistă asupra „dreptului lor de a-și proteja genunchii”, dar povestea aceasta se lovește de pasagerii oboșiți, care își susțin „dreptul de a se lăsa pe spate”. Companiile aeriene ar putea cu ușurință să aleagă o tabără sau alta. Ar putea pune o mică plăcuță pe spatele scaunului sau o notiță pe tichetul de îmbarcare în care să-și anunțe regula preferată, apoi să îi determine pe pasageri să o respecte. Sau ar putea „preînclina” toate scaunele, potrivit-le la un singur unghi fix, așa cum au început să facă unele companii aeriene low-cost.

Dar, deocamdată, majoritatea companiilor aeriene preferă ambiguitatea, înghesuind mai multe scaune la clasa economică, și continuând să vândă de două ori același spațiu. De aceea, cele mai multe au interzis apărătorul de genunchi. Pasagerii furioși și anxioși se întorc unii împotriva altora fără să realizeze că, de fapt, companiile aeriene profită de poveștile lor contradictorii în legătură cu ce este *al meu*. Chiar mai bine – pentru companiile aeriene – disconfortul creează o piață profitabilă pentru scaunele mai scumpe, cu spațiu mai mare pentru picioare și mai puține dispute²². Cei pricepuți în modelarea proprietății știu că ambiguitatea deliberată în privința înclinării scaunelor poate crea valoare economică.

Aceasta este povestea adevărată despre conflictele legate de scaunele din înaltul cerului.

Același lucru este valabil în cazul partajării parolelor și analiza linkurilor accesate pe internet. În prezent, există o revărsare de atenție politică, procese, articole în reviste și cărți despre controlul conținutului digital și al datelor despre utilizatori, ca și cum internetul creează ceva fundamental nou despre proprietate. Nu creează. Este bătălia pentru apărătorul de genunchi, reluată la nesfârșit. Ar trebui să blocăm companiile să-și strecoare emițătoarele în poalele noastre virtuale?

Toate conflictele legate de proprietate iau forma poveștilor concurențiale. Fiecare tabără alege povestea care îi susține pretențiile ca atitudine moralizatoare și fiecare tabără vrea ca proprietatea să se adapteze viziunii sale. Dar nu te lăsa păcălit. Nu există descrieri naturale, corecte, care încadrează conflictele de tip *al meu versus al meu*. Există, însă, alegeri mai bune sau mai rele pe care le putem face pentru a rezolva aceste dileme. Iar dacă nu ești tu cel care alege, atunci altcineva va alege pentru tine.

3. Proprietatea este telecomanda pentru o bună parte din viață

Regulile proprietății aleg câștigătorii și pierzătorii în orice situație imaginabilă. Vrei să gonești pe banda specială la ora de vârf? Poți, dacă transporti un număr suplimentar de pasageri – sau, în anumite locuri, dacă ai o mașină electrică. Vrei să te sui primul în avion? Fii loial companiei aeriene sau cheltuiește mai mult pe bilet. Vechea regulă cu primul sosit nu mai operează la ora de vârf sau pe aeroport.

Proprietarii de resurse valoroase manevrează o telecomandă puternică. Încearcă întotdeauna să creeze regula specială care să îi influențeze pe alții să le satisfacă voința – cu cel mai mare profit și cea mai mică bătaie de cap. Prin simpla reglare a sensului proprietății, proprietarii își pot folosi controlul asupra resurselor valoroase pentru a te dirija invizibil, delicat, dar în forță, ca să acționezi cum doresc ei. Telecomanda este eficientă pentru că ideile despre proprietate devin atât de integrate în comportamentul tău zilnic, încât nici măcar nu observi cum sunt despicate, reglate și redefinite regulile pentru a ne manipula.

Prin transformarea benzii rapide într-o bandă specială rezervată mașinilor electrice și celor folosite în comun, guvernele împing oamenii spre comportamente care reduc aglomerațiile și poluarea. Tolerând, pentru moment, partajarea parolelor, HBO își construiește baza de fani și creează „dependență” în rândul viitorilor săi abonați.

Modelarea proprietății este cel mai bine înțeleasă ca un *instrument de inginerie socială*, menită să îți dirijeze comportamentul, în mod invizibil și decisiv. Proprietatea nu este complicată. Nu poate fi, dacă dorim să traversăm viața de zi cu zi fără prea multe conflicte. Odată ce înțelegi cum proprietarii îți pot dirija în mod deliberat acțiunile, poți chiar pune stăpânire pe telecomandă pentru a-ți îmbunătăți viața și a promova binele comun.

De ce Al Meu!? De ce acum?

În ultimii ani, ghiduri minunate ne-au ajutat să înțelegem multe dintre misterele vieții de zi cu zi. Dacă te interesează instrumentele analizei microeconomice moderne, atunci aruncă o privire pe *Freakonomics*, unde Steven Levitt și Stephen Dubner oferă o perspectivă proaspătă asupra oricărui aspect, de la înșelăciune și infracțiune, până la creșterea copiilor și sporturi. Dacă te interesează mai mult partea psihologică, citește *Nudge**, cartea în care Cass Sunstein și Richard Thaler îți arată cum să iei decizii mai bune în domeniul sănătății, averii și fericirii. Economia și psihologia sunt instrumente extraordinare. Explică multe. Dar și omit multe. Ambele tind să

* Carte apărută cu același titlu în limba română, în traducerea Smarandei Nistor, Editura Publica, 2016 (n.r.).

considerare proprietatea indiscutabilă, când poate fi orice, numai fixă nu.

În capitolele care urmează, folosim proverbe și intuiții despre ce este *al meu* ca punct de plecare pentru dezvăluirea principiilor modelului proprietății care ne controlează viețile. Pe parcurs, vom pune în discuție câteva enigme:

- De ce un scaun așezat în stradă îți păstrează locul de parcare după o furtună de zăpadă în Chicago, dar nu în New York? Și, invers, de ce un șervețel așezat pe paharul cu băutură îți reține scaunul în unele baruri din New York, dar nu în tavernele din Chicago?
- De ce Disney World cere atât de mult pentru permisul său VIP, care îți permite să sari peste rând (minimum 3 000 de dolari), când ar putea câștiga mai mult dacă ar cere ceva mai puțin? Și de ce familiile care așteaptă răbdătoare la Space Mountain nu protestează când sunt depășite de cei 1%?
- De ce ne putem vinde plasma sangvină, dar nu rinichii? Și de ce este ilegal în Michigan să fii plătit ca mamă surrogat (să porți în pântec embrionul unui alt cuplu până la naștere), dar este ceva obișnuit în California?
- De ce avioanele pot zbura prin coloana de aer de deasupra casei tale, dar nu și dronele? Și de ce, în jumătate din America, străinii pot veni pe terenul tău neîngrădit fără a-ți cere permisiunea pentru a căuta plante sălbatice, dar nu pot culege mere?

Modul în care deținem lucrurile oferă răspunsuri la toate aceste întrebări. Și, în paginile care urmează, vei afla răspunsul la zeci de alte enigme care ne afectează fiecare aspect al vieții de consumator, antreprenor și cetățean. Ceea ce adesea pare a

fi o limită naturală și imuabilă – *este al meu sau nu este al meu* – este, de fapt, rezultatul deciziilor pe care guvernele, companiile și alții le iau pentru a controla resursele rare pe care le dorim.

Balansoarul

Iată o enigmă de început.

Burr McDowell a murit în 1973, în partea de nord a statului New York. În testament, și-a lăsat moștenire balansoarul copiilor săi adulți, Arthur și Mildred. Scaunul vechi și șubred nu valora mai nimic, dar ambii copii îl iubeau și îl doreau oricum. Nu au putut cădea de acord cum să îl împartă, iar testamentul lui McDowell nu spunea nimic în această privință. Așa că Arthur s-a dus acasă la tatăl său și a luat scaunul. Mildred i l-a cerut; Arthur a refuzat. Și, după cum se întâmplă frecvent în America, Mildred l-a dat în judecată. Așa am aflat de această dispută. Este un caz real²³.

Imaginează-ți că ești judecătorul. Legile din New York nu oferă nicio îndrumare; nici jurisprudența existentă. Pur și simplu trebuie să faci o alegere: doi copii, un scaun. Oprește-te o clipă aici și gândește-te ce ai putea face. Iată câteva (dintre multe) opțiuni la care te poți gândi:

- Să dai cu banul.
- Să-i lași scaunul lui Arthur, primul posesor.
- Să-i dai scaunul lui Mildred, prima care a venit în instanță.
- Să-l scoți la licitație. Un copil primește scaunul; celălalt primește banii.
- Judecătorul se balansează în el până când copiii ajung la o înțelegere.
- Tai scaunul în două și dai fiecărui copil o jumătate.

- Le dai ordin să îl ia cu rândul zilnic, sau poate anual.
- Pur și simplu pui scaunul pe foc.

Așadar, ce decizi? Orice alegere faci, deschizi o fereastră în intuițiile și impulsurile tale principale în privința proprietății.

Datul cu banul poate părea cea mai corectă opțiune. Dar, în mod ciudat, aceasta este singura soluție din lista de mai sus pe care judecătorii și jurații au interdicție să o folosească. Datul cu banul funcționează pe terenul de joacă și la începutul meciurilor de fotbal, dar nu în justiție²⁴. Ca judecător, trebuie să argumentezi alegerea unei anumite părți –, chiar dacă tu crezi că ambele părți au în egală măsură dreptate.

Primul sosit este o soluție atractivă. Dar cum se aplică aici? Arthur a luat primul scaunul; Mildred s-a prezentat prima în instanță. Niciuna din versiunile primului sosit nu pare să recompenseze un comportament moral atractiv. Posesiunea fizică propriu-zisă a lui Arthur nu este mai atrăgătoare ca bază a deciziei. Licitarea scaunului ar pune rapid capăt discuției, dar privilegiază copilul mai bogat într-un context în care onorarea sentimentelor familiale pare mai adecvată. Punerea scaunului deoparte până când cei doi copii ajung la o înțelegere poate rezona cu impulsurile noastre parentale, dar favorizează copilul încăpățânat. Taierea scaunului pe jumătate are o particularitate solomonică ironică, dar nu prea servește la altceva.

Determinarea copiilor să țină balansoarul pe rând este o soluție plauzibilă. E ceea ce a decis judecătorul în cazul real: copiii li s-a ordonat să ducă scaunul de la unul la altul la fiecare șase luni, până la moartea unuia dintre ei. E în regulă, doar că cei doi frați învrăjbiți au rămas blocați împreună sub supravegherea continuă a instanței. Cine plătește reparațiile atunci când unul dintre ei se leagăna prea tare și rupe balamalele? Ce se întâmplă dacă Mildred întârzie o săptămână cu livrarea