

Concussione onesta e concussione disonesta

In questi giorni tutti parlano degli uomini di Tammany che si sono arricchiti con la concussione, ma a nessuno viene in mente di tracciare una distinzione precisa fra concussione onesta e concussione disonesta. Fra le due cose c'è tutta la differenza al mondo. Sì, è vero, molti dei nostri uomini si sono arricchiti con la politica. L'ho fatto io stesso. Ho accumulato una grossa fortuna, e mi sto arricchendo ogni giorno di più, ma non ho mai praticato la concussione disonesta – ricattare biscazzieri, gestori di saloon, malviventi, ecc. – né l'ha mai fatto nessuno di quelli che grazie alla politica hanno accumulato grosse fortune.

Esiste una concussione onesta, e io sono un esempio vivente di come funziona. Potrei riassumere l'intera faccenda dicendo: "Ho visto le buone occasioni e le ho prese al volo".

Fatemi spiegare con degli esempi. Il mio partito è al potere in città, e sta per intraprendere un sacco di lavori pubblici. Bene, qualcuno mi mette sull'avviso che, poniamo, si sta pensando di fare un nuovo parco in un certo posto.

Vedo una buona occasione e la prendo al volo. Mi precipito a comprare tutta la terra che posso nella zona. Poi questo o quel comitato rende pubblico il progetto, e si scatena la corsa ai miei terreni, di cui fino ad allora non era importato niente a nessuno.

Non è perfettamente onesto far pagare un buon prezzo e realizzare un profitto sul mio investimento e sulla mia lungimiranza? Certo che lo è. Ecco, questa è concussione onesta.

O supponiamo che è un nuovo ponte che stanno per costruire. Ricevo la soffiata e compro tutti i terreni che posso nei punti in cui dovranno fare le rampe di accesso. Poi rivendo tutto al mio prezzo e metto un altro po' di soldi in banca.

Voi non l'avreste fatto? È come giocare in borsa a Wall Street, o speculare sul prezzo del caffè o del cotone. È concussione onesta, e sono pronto ad approfittarne in ogni momento. E vi dirò, in tutta franchezza, che me ne sono capitate un sacco di queste occasioni.

Vi racconto un caso. Dovevano sistemare un grande parco, non importa dove. Lo venni a sapere, e cercai di comprare del terreno in quel quartiere.

Non riuscii a trovare niente che fosse un affare, solo un grosso tratto di palude, ma lo presi alla svelta e me lo tenni. Poi successe proprio quello su cui avevo contato. Il parco non poteva essere completato senza la palude di Plunkitt, e dovettero pagare un buon prezzo per averla. Cosa c'è di disonesto?

Anche lassù, con il bacino idrico, ho fatto dei soldi. Ho comprato parecchia terra da quelle parti qualche anno fa, prevedendo giustamente che sarebbe poi stata acquistata dalla città per l'acquedotto municipale.

In un modo o nell'altro, ho sempre visto giusto, e non dovrei godermi i frutti della mia lungimiranza? È stato piuttosto divertente quando sono arrivati i commissari addetti alla confisca, e hanno trovato una proprietà dietro l'altra a nome di George Plunkitt della Quindicesima circoscrizione di New York City. Si sono chiesti come avevo fatto a sapere esattamente che cosa comprare. La risposta è – ho visto la buona occasione e l'ho presa al volo. Non mi sono limitato alla compravendita di terreni; qualunque cosa che renda è nel mio ramo.

Per esempio, la città sta sostituendo il selciato di una strada e ha da vendere parecchie centinaia di migliaia di vecchie lastre di granito. Io sono lì pronto a comprare, e so esattamente quanto valgono.

Come? Non importa. Avevo una specie di monopolio in questo genere di affari, ma una volta un giornale cercò di fre-

garmi. Convinse gente di fuori a venire da Brooklyn e dal New Jersey a fare offerte contro di me all'asta pubblica.

Mi fregarono? Non proprio. Andai da ciascuno di questi uomini e dissi: "Ci sono 250.000 lastre, quante ne volete?" Uno disse 20.000, un altro ne voleva 15.000, e un altro ancora 10.000. Dissi: "Va bene, fatemi acquistare l'intera partita, e vi darò tutto quello che volete per niente".

Accettarono, naturalmente. Poi il banditore gridò: "Qual è l'offerta per queste 250.000 lastre di prima qualità?"

"Due dollari e cinquanta centesimi", dico io.

"Due dollari e cinquanta centesimi!" strillò il banditore. "Ehi, questo è uno scherzo! Fatemi una vera offerta".

Si accorse ben presto che la vera offerta era la mia. I miei rivali stettero zitti. Acquistai la partita per due dollari e mezzo e diedi loro la loro parte. Così finì quel tentativo di fregare Plunkitt, e così finiscono tutti i tentativi di questo genere.

Vi ho detto come mi sono arricchito con la concussione onesta. Lasciatemi dire un'altra cosa: la maggior parte degli uomini politici che sono accusati di derubare la città si sono arricchiti allo stesso modo.

Non hanno rubato un solo dollaro dalle casse municipali. Hanno solo visto delle buone occasioni e le hanno prese al volo. Ecco perché quando i riformatori arrivano al potere e spendono mezzo milione di dollari per cercare di scoprire le ruberie di cui hanno parlato durante la campagna elettorale, non le trovano.

I libri contabili sono sempre a posto. I soldi nelle casse municipali sono a posto. Tutto è a posto. L'unica cosa che possono mostrare è che gli alti funzionari legati a Tammany hanno badato agli interessi degli amici, nell'ambito della legge, e hanno fornito loro tutte le occasioni che potevano per fare un onesto guadagno. E questo, fatemelo dire, non metterò mai in cattiva luce Tammany agli occhi della gente. Ogni persona per bene bada agli interessi degli amici, e chi non lo fa ha poche probabilità di essere popolare. Se nella vita privata ho qualcosa di buono da dar via, lo do a un amico. Perché non dovrei fare lo stesso nella vita pubblica?

Un altro tipo di concussione onesta. Tammany ha aumentato molti stipendi. C'è stato un gran baccano da parte dei riformatori, ma non sapete che, aumentando gli stipendi, Tammany guadagna dieci voti per ognuno che ne perde?

Il banchiere di Wall Street pensa che sia vergognoso aumentare lo stipendio di un impiegato da 1500 a 1800 dollari l'anno, ma chiunque sia uno stipendiato dice: "Giustissimo. Vorrei che capitasse a me". E magari gli viene in mente di votare per la lista di Tammany il giorno delle elezioni, così per simpatia.

Tammany è stata battuta nel 1901 perché si è fatto credere alla gente che praticava la concussione disonesta. La gente non ha fatto distinzione fra concussione onesta e disonesta, ma ha visto alcuni uomini di Tammany arricchirsi e ha pensato che stavano derubando le casse municipali o facendo pagare tangenti a case di malaffare, o spartendosi il bottino con biscazzieri e malviventi.

Ma perché, se non altro per ragioni d'interesse, i leader di Tammany dovrebbero sporcarsi le mani in simili affari, quando ci sono in giro così tante possibilità di concussione onesta di cui approfittare quando sono al potere? Ci avete mai pensato?

Ora, per concludere, voglio dire che non ho un dollaro che sia disonesto. Se, quando me ne sarò andato, l'incarico di scrivere il mio epitaffio sarà dato al mio peggior nemico, non potrà fare altro che scrivere:

"George W. Plunkitt. Ha visto le buone occasioni, e le ha prese al volo".