

Lo scambio e il legame.

Gabriele Profita e Giuseppe Ruvolo

Dipartimento di Psicologia

Università di Palermo

Presentazione

I contributi che qui di seguito proponiamo sono parte del lavoro di un ampio gruppo di studio e di ricerca che abbiamo avviato all'interno del Dipartimento di Psicologia dell'Università di Palermo.

Proponiamo qui di seguito una prima elaborazione, nella quale richiamiamo l'attenzione su due questioni a nostro avviso essenziali sulle quali dovrebbe convergere la comune riflessione di psicologi ed economisti. La prima riguarda la concezione dello *scambio*, così come si articola nel mondo contemporaneo tra gli esseri umani; gli scambi che riguardano l'ambito economico-commerciale, a nostro avviso, non presuppongono logiche e significati necessariamente differenti dagli scambi affettivi e simbolici nelle relazioni interpersonali; inoltre, gli uni e gli altri sono sempre compresenti e strettamente interconnessi, poiché le logiche dello scambio commerciale impregnano le dinamiche dello scambio relazionale in tutti gli ambiti della vita sociale. La seconda questione, strettamente connessa alla prima, riguarda la natura e il tipo di legami che intercorrono nelle relazioni tra individui, gruppi e comunità: secondo il termine coniato da Bauman, la nostra tende a diventare sempre più una società liquida, nella quale i vincoli che uniscono gli individui tra loro e le aggregazioni sociali sono sempre più volatili e temporanei. Riteniamo che questo sia un esito delle logiche dello scambio economico-commerciale che pervadono la vita di relazione, con conseguenze molto problematiche per l'impoverimento della vita psichica dei singoli e le cadute etiche dei

gruppi.

A seguire proponiamo tre contributi di altrettanti sottogruppi di lavoro da noi avviati in ambito universitario intorno allo studio dei cosiddetti "beni relazionali". Essi propongono, da diverse prospettive, riflessioni concettuali e ridefinizioni del costrutto di "bene relazionale", anche attraverso evidenze più o meno esplicite tratte dallo studio dei gruppi di formazione. Si tratta di materiali di studio e di approfondimento *in progress* per chi vuole conoscere e analizzare alcuni aspetti delle dinamiche psicologiche proprie dei gruppi che non hanno finalità terapeutiche, ma che si embricano con le dinamiche sociali ed "economiche" in senso lato.

Quanto la dimensione di scambio commerciale riguardi anche i nostri ambiti professionali è questione scarsamente approfondita in ambito psicologico. Ma alcune suggestioni possono essere qui proposte. Sostiene S. Viderman (tr. It 1993) che lo spazio analitico è quello nel quale "ciò che in esso sarà detto, da una parte o dall'altra, avrà acquisito un valore di significazione che apparterrà a quei valori interiori...che sfuggono alla pura logica degli scambi mercantili". Ciò che viene richiesto al paziente in termini di denaro è "una grandezza convenzionale". Quello che avviene in termini di scambio affettivo, di eccedenza di significazione o di apprendimento non è valutabile in una logica puramente commerciale. In tutte le prestazioni di cura quindi vi è qualcosa di eccedente che richiama il tema dal dono di sé di cui parliamo più diffusamente nel seguito di questo scritto. La dinamica che s'istaura tra scambio commerciale e scambio di doni risulta essere molto più complessa e piena di significati nelle relazioni di cura e sollecita successivi approfondimenti su tematiche quali l'identità (sociale), il debito e la colpa. Su questi temi, che riguardano aspetti culturali specifici proponiamo soltanto alcune riflessioni, consapevoli che meritino maggiore attenzione.

Paradigmi economici e psicologici dello scambio: stato/mercato e dono.

Il "Saggio sul dono" di Marcel Mauss (tr. It. 1965) costituisce un punto di riferimento nella letteratura antropologica al punto tale che fino ad oggi continuano riflessioni e ricerche sia in Francia sia nella comunità scientifica internazionale sia, comprende sociologi, economisti, filosofi ecc. In ambito strettamente psicologico l'eco degli studi sul dono non sembra aver avuto grande rilevanza. Eppure, crediamo che tale costrutto, soprattutto per le sue implicazioni e ricadute sulle relazioni interpersonali, sia importante per comprendere fenomeni psicologici e collegati alla psicologia, come i comportamenti economici, le dinamiche relazionali e in genere tutto ciò che attiene allo scambio e ai modi con cui è praticato, sia da un punto di vista degli scambi materiali che dal punto di vista di quelli affettivi e simbolici.

Le posizioni di Jaques T. Godbout (2008), costituiscono un approdo di sintesi importante della letteratura antropologica che ha sviluppato un ampio dibattito sul "dono" e su come esso costituisca un modello di scambio relazionale e sociale. Nel mondo moderno, parafrasando il titolo del lavoro di questo A., il "dare, ricevere e ricambiare" è stato sostituito, almeno in parte, dallo Stato mercantile, che ha imposto anche modalità relazionali specifiche che cercheremo di chiarire più avanti. Vi sono opinioni diverse, tra gli antropologi, sui rapporti che intercorrono tra questi due modelli di relazione sociale - il dono e lo scambio mercantile -, che tendono a volte a privilegiare una forma sull'altra, sostenendo che il primo appartiene a società arcaiche e il secondo alla modernità, altre volte a integrare i due modelli, considerandoli strutturalmente connessi ma, in una certa misura, in conflitto tra loro. Quello che importa qui è porre l'accento sul fatto che ambedue le forme di scambio convivono nella modernità e svolgono funzioni a volte complementari altre volte antagoniste.

La costituzione dello Stato moderno e la caratteristica di economia di mercato su cui si fonda e che regola gran parte degli scambi, appartengono alla modernità. Il pensiero collettivo e il suo agire nella dimensione relazionale ne caratterizzano le forme assunte. E' prevalente la spinta verso un modello utilitarista e individualista, presente nelle forme del pensiero e nelle condotte individuali e collettive. Ogni individuo e ogni gruppo sociale si muovono con un valore condiviso che è quello del proprio utile personale a scapito, il più delle volte, del valore collettivo, cioè del bene comune. Citiamo come uno dei più evidenti esempi il problema del clima e del consumo di CO₂, che nonostante i guasti che provocano all'intero pianeta, per lunghi anni è stato ritenuto d'importanza secondaria rispetto all'interesse economico delle nazioni egemoni; queste, a loro volta, garanti della libertà di singole imprese di continuare a generare profitto senza dover pagare più alti costi di produzione, scaricati quindi in forma di CO₂ sul pianeta "comune". Solo una crisi mondiale ha riportato all'attenzione il tema dell'ambiente in cui viviamo e della sua tutela, facendo prevalere, almeno nel dichiarato, l'aspetto dell'interesse collettivo di tipo solidaristico.

Nel mondo moderno Stato/Mercato e Dono sono paradigmi dello scambio ambedue presenti e svolgono funzioni importanti nel definirne il senso, gli scopi e le logiche che lo regolano, definendone di conseguenza il modello di relazione sociale e di legame tra gli individui, i gruppi, e le collettività.

Il modello di scambio che s'impegna a costruire lo Stato/Mercato è rivolto a quella che potremmo definire la *normalizzazione* delle relazioni. Esso è connotato da un'impronta fortemente impersonale dell'organizzazione degli scambi che obbedisce a una logica tipicamente utilitaristica. Il rapporto di tipo commerciale si caratterizza, inoltre, per una certa libertà, poiché si può entrare e uscire dalla relazione in piena libertà, quando si intende avviare una

transazione e non appena essa è stata conclusa. Il legame sociale tra i contraenti è debole e con relativa facilità si può rivolgere altrove la propria attenzione; prevale sempre l'interesse del singolo e non si enfatizza la relazione tra i soggetti. Nello scambio mercantile gli affetti o le relazioni personali tra gli individui costituiscono più un impaccio, una distorsione, un elemento parassita che occorre neutralizzare affinché tutto si svolga in modo corretto, secondo regole condivise e senza lasciare sospesi. Come sostiene Godbout, (op. cit. p.32) le merci "circolano grazie ad un rapporto in cui gli agenti non possono né soffrire troppo, né odiare troppo, né amare troppo, ma possono soltanto perdere o vincere, e per la maggior parte del tempo scambiare delle cose senza alcun rischio, senza affetto e animosità, ma senza legame duraturo". In una logica di mercato ogni scambio avviene tendenzialmente in un quadro chiaro, si sa bene cosa si dà e cosa si ottiene, non riguarda il passato, né l'avvenire ma solo la transazione del momento. Se la relazione tra i contraenti è debole, allora la libertà dei singoli ne sarà accresciuta. Ciò che si ottiene dalla rinuncia ai legami relazionali è il non aver alcun debito e quindi essere più agili e svelti nel rivolgere l'attenzione al proprio personale interesse evitando ogni forma di coercizione sociale e di senso di colpa. Proprio l'artificialità del legame commerciale rende più fluida la circolazione delle merci, non soggette a vincoli di altra natura. Se prevale il proprio interesse personale, si rafforza l'individualismo, la libertà del singolo, ma a discapito del legame, della solidarietà e dell'interesse collettivo. Si allentano i legami comunitari e s'implementano tutte le forme di azione individuale e d'interesse personale. Così, le forme solidali di scambio e relazione restano confinate ai momenti di emergenza dettate da situazioni di pericolo o a eventi catastrofici, oppure confinati nella coscienza individuale come forme resistenziali e di contestazione minoritaria verso i modelli prevalenti imposti dalle forme liberiste di mercato.

Lo Stato/Mercato, quindi, si sforza di razionalizzare e rendere impersonali le relazioni sociali istituendo regole e norme sempre più complesse al fine di disciplinare gli scambi e le relazioni fra i contraenti. All'interno della sua logica, la regola si costituisce come "terzo" nelle relazioni tra gli uomini e così garantisce la correttezza e l'equità dello scambio. Basta osservare le nostre transazioni quotidiane per constatare come il mondo di oggi tende a dare alle merci (e sempre di più anche alle relazioni personali, ad es. nelle attività di servizio alle persone) un valore predeterminato e regolato: tariffari, cartellini dei prezzi, che garantiscono i contraenti circa il valore delle merci scambiate. Ad esempio, nei matrimoni in cui sono in gioco forti interessi economici, è sempre più frequente la regolazione del contratto tra gli sposi in vista di possibili divorzi. Il legame affettivo e sentimentale è così regolamentato per la parte economica e patrimoniale così da apparire sempre di più un vincolo accessorio. Possiamo dire che l'io e il tu, in questa modalità dello scambio, sono garantiti dall'appellarsi alla norma. Anche le relazioni umane, per conseguenza e in una certa misura, si rifanno al paradigma dello scambio di merci, considerando il legame alla stessa stregua di un contratto che si può sciogliere non appena si violano le norme, più o meno esplicitate e coerenti. In definitiva, lo scambio commerciale ha come caratteristica propria quella di essere al riparo da un debito di legame, una volta conclusa la transazione si può certamente rivolgere il proprio interesse altrove. Lo scambio risulta, quindi, impersonale e solleva dal senso di colpa che il legame relazionale potrebbe generare, impedendone la sua risoluzione.

Il modello del dono appare, di contro, come resistenziale e alternativo al primo basandosi su forme di reciprocità che tendono a rinsaldare i legami sociali. In questo senso il paradigma del dono è stato visto come specifico delle società tradizionali, società nelle quali i legami e la coesione di gruppo assicurano la sopravvivenza. La sicurezza in

cambio di una certa perdita di libertà individuale.

Laddove lo scambio è costituito da doni o da "beni relazionali", la norma predefinita non può essere utilizzata; al suo posto s'instaura un *codice* interpersonale o anche d'intergruppo che si definisce di volta in volta in base al tipo di relazione esistente, o che si ritiene utile definire tra i soggetti coinvolti. Il codice, proprio per la sua dipendenza dai modi della relazione, si ridefinisce in modo continuo con l'evolversi e il ridefinirsi del rapporto.

Il "paradigma del dono" (Caillé, 1998), nella tradizione antropologica, è stato visto come specifico delle forme di scambio di società tradizionali. Il saggio che ha riscosso maggiori attenzioni e che ha posto le basi per ricerche e teorizzazioni imponenti e più importante per gli sviluppi che ha determinato è quello di M. Mauss (op. Cit.) che ha avuto il merito di proporre in chiave moderna la tematica del dono.

Come è noto, Mauss nel suo studio sul dono inserisce considerazioni e terminologie per le quali è stato spesso accusato di animismo, o meglio, d'introdurre nel dibattito scientifico aspetti non scientifici: ricordiamo il concetto di *mana* e, per quel che ci riguarda in questa sede, anche quello di *hau*, ripreso dalla tradizione *Maori*. Tutto ciò ha suscitato riserve e perplessità, primo fra tutti in Levi-Strauss che curò l'introduzione al libro di Mauss. Le obiezioni generalmente riguardano l'uso di un concetto legato a concezioni animistiche o magiche, ma che Mauss sembra adottare anche come concetto moderno.

Lo *hau* è lo spirito della cosa donata e riguarda un trasferimento d'identità. Attraverso la cosa donata, una parte dell'identità del donatore si trasferisce nel donatario. Per questa ragione chi riceve un dono sente urgente l'esigenza di ricambiare. E' già evidente in ciò che ci riferiamo più alle relazioni che intercorrono tra i protagonisti, che alla cosa donata. Naturalmente, al fine di comprendere il concetto, occorre distinguere tra la cosa donata, l'oggetto e il *senso*

della cosa donata. Nel dono vi è un frammento d'identità del donatore. Per i nostri modelli razionali ovviamente tale concezione appare poco ammissibile. Questo "spirito" si ripresenta in tante manifestazioni dello scambio anche nella modernità. Si pensi ad esempio alla donazione degli organi e alle resistenze che nascono rispetto ad una temuta modifica dell'identità, oppure al dono del sangue o alle adozioni a distanza. Una differenza tra quanto avviene nel mondo arcaico e quanto riguarda il mondo moderno sembra possa risiedere nel fatto che in quest'ultimo lo scambio si realizza spesso nell'anonimato. Vi sono, inoltre, forme di dono che non presentano questa caratteristica: lo scambio "simbolico" di doni tra fidanzati, il collezionismo di oggetti appartenuti a personalità di rilievo, e altro ancora che chiunque può rintracciare nella propria esperienza, diretta o indiretta, ne sono solo alcuni esempi. In tutti questi casi lo scambio di doni non è anonimo e presenta forti elementi di trasferimento d'identità. Stiamo in definitiva parlando del *dono di sé*. E questa è un'idea molto presente anche nel mondo occidentale. La cosa donata non è inerte, è cioè dotata di un suo spirito, che tende a ritornare al donatore. In questo modo può essere spiegata la reciprocità, ossia un obbligo, più o meno pressante, più o meno differito, di ricambiare.

Nel lavoro di cura e in quello clinico in generale, vi è una particolarità degna di nota: lo scambio avviene attraverso la parola. Il rapporto tra denaro e parola è stato studiato non in modo approfondito nella tradizione psicoanalitica. Quanto è valutabile la prestazione basata sulla parola? Che cosa avviene, in termini simbolici e reali, nell'interazione clinica? Sono domande su cui non ci si è soffermati adeguatamente e che hanno dato luogo a fraintendimenti anche nella rappresentazione sociale del lavoro psicologico-clinico. Nei testi clinici molto raramente si fa riferimento agli onorari che vengono trattati come se si trattasse di prestazioni semplicemente professionali. I tariffari degli ordini professionali possono trattare il problema come

una "normale" prestazione/transazione professionale, ma il problema rimane in tutta la sua ambiguità: vi è certamente molto altro. Ricordiamo alcuni episodi storici che hanno contrassegnato il problema, ad es. nella storia della psicoanalisi. Il primo riguarda la durata della seduta in J. Lacan, il secondo la tematica, già presente in Freud, del paziente che ha difficoltà nel pagamento. E, per inciso, ricordiamo l'apporto della Klein a proposito del dono delle feci del bambino e dell'associazione tra evacuazione intestinale e processo associativo. Infine, tra denaro e feci. Lo spazio analitico è uno spazio evacuativo in cui la parola assume carattere esclusivo e di priorità. Ma non ci dilunghiamo oltre con questi richiami sintetici che del resto sono abbastanza intuitivi.

La proposta, sia teorica sia tecnica, che ci sentiamo di avanzare, con riferimento ai contesti operativi clinici ed istituzionali in cui ci siamo trovati a lavorare con i gruppi, riguarda la possibilità di considerare il lavoro clinico come oscillante tra il paradigma del dono e quello del mercato. Ambedue gli aspetti dello scambio, a nostro giudizio, devono essere presi in considerazione e visti in un rapporto dinamico anche se, a volte, conflittuale. Se, da un lato, l'attività clinica ha le caratteristiche di una qualsivoglia attività professionale, sia essa svolta in contesti istituzionali, sia essa svolta in contesti privati, caratteristiche professionali in cui si svolge un ruolo e si percepisce un compenso, dall'altro le attività cliniche (psicoterapeutiche, formative ecc.) sono fortemente derivate dal paradigma del dono. In particolare, l'attività di cura non può essere considerata al pari di ogni altra attività professionale in cui la prestazione è ricompensata con il denaro.

Consideriamo per un momento che nelle relazioni di cura entrano in gioco ambedue le forme di scambio: quella del mercato e quella del dono. Questi due pattern interagiscono in modo sostanziale e complementare. Forse in maniera un poco forzata, sosteniamo che

Foulkes quando affermava che “il terapeuta è il primo paziente del gruppo” voleva inserire nella considerazione dello scambio che la logica del dono è prioritaria rispetto alla logica del mercato, ossia del pagamento in denaro che i pazienti devono al loro terapeuta. I Pazienti fanno anche altro, cioè consentono al loro terapeuta di curarsi, attraverso lo scambio di beni non economici ma relazionali e che tale “commercio” - scarsamente quantificabile, ma non meno importante - s’interseca con lo scambio di beni materiali o posizionali: io vi offro il mio tempo e la mia professionalità, voi mi ricompensate con il denaro.

Le relazioni di campo o anche transferali e controtransferali sono a nostro giudizio relazioni nelle quali il “Dono” la fa da padrone, con tutti gli aspetti, anche tossici, che si possono verificare. Sono i pericoli della soggettività, ma anche le sue opportunità che fabbricano il legame nella relazione e costituiscono i mattoni della trama di cui è fatta la comunità più ristretta (locale) o ampia (umanità o matrice di base) di appartenenza.

Fonti della condotta etica e derive perverse della cultura mercatistica

Il presupposto biologico al quale le condotte etiche possono essere fatte risalire, sia pure in modo non deterministicamente univoco, consiste indubbiamente in un complesso di processi che sono alla base dei fenomeni di empatia, di rispecchiamento e identificazione tra soggetti impegnati in una relazione, come la ricerca neuroscientifica ha mostrato per gli esseri umani e per buona parte dei primati (cfr Gallese, 2001; Gazzaniga, 2005; Benini, 2009).

Il fenomeno dell'empatia non è, infatti, esclusivamente umano, forse lo sappiamo immediatamente nelle relazioni con alcune specie di

animali domestici, ma è ampiamente dimostrato come sia presente soprattutto tra i primati; persino tra i ratti, addestrati a schiacciare una leva per ottenere cibo, Church (1959) aveva evidenziato come smettessero di esibire questa competenza appresa quando associavano al loro gesto le espressioni di dolore di altri ratti posti alla loro vista. Secondo De Waal (2006), che si è occupato del comportamento prosociale dei primati, l'empatia si evolve a partire dal fenomeno più fondamentale del contagio emozionale, ampiamente diffuso tra una grande varietà di specie animali. L'empatia si rende possibile quando è percepita la differenziazione sé/altro e vi è un riconoscimento delle circostanze (contesto) che sottendono gli stati emotivi; mentre il contagio emotivo sembra essere un'esperienza di stati emozionali vissuta confusivamente, senza cognizione del confine sé/altro. La compassione e l'induzione di sofferenza personale elicitati dalla presenza di qualcuno che soffre sono reazioni/vissuti automatici biologicamente programmati in molti animali. Sono questi, come dimostra empiricamente in maniera convincente De Waal (ib.), a indurre condotte di tipo altruistico, finalizzate alla riduzione della propria e altrui sofferenza.

Tra le molte riflessioni che queste ricerche aprono, riteniamo di segnalarne una in particolare, cioè che, proprio in quanto le condotte etico-altruistiche sono radicate su una base biologica (in altri termini, sul vantaggio evolutivo della specie), ciò che necessita di essere spiegato è come sia possibile, soprattutto negli esseri umani, interrompere, sospendere o annullare l'automatismo del vissuto e della condotta di queste risposte.

Se per Freud la "civiltà" induce inibizione degli impulsi di un essere umano, concepito troppo semplicisticamente dotato di una "animalità" originaria tutta protesa al soddisfacimento pulsionale, bisogna riconoscere che la neurobiologia contemporanea sta

mostrando i limiti di questa visione presunta naturalistica. Parimenti semplicistica appare la concezione della cultura quale argine a una presunta natura nella quale *homo* è *homini lupus*. La conoscenza più aggiornata delle basi neurobiologiche del cervello umano (oltre che dei primati e di molte altre specie animali) permette di riconoscere quanto le condotte etico-altruistiche e la relazionalità sociale siano radicate nella programmazione di risposte automatiche pre-riflessive. Pertanto, non è contro una presunta "naturale" tendenza alla soddisfazione dei bisogni individuali (senza una percezione o contro la presenza dell'altro) che la cultura ("civiltà") deve fare argine; piuttosto appare plausibile che certe "derivate" culturali, quelle che tendono ad esaltare la realizzazione narcisistico-individualistica dei singoli (senza alcuna considerazione per o contro l'altro), costuiscano le spinte in grado di depotenziare o "pervertire" le attitudini biologiche di tipo altruistico-solidaristico, favorendo condotte antisociali generalizzate.

Se l'evoluzione ha favorito lo sviluppo di condotte prosociali (etico-relazionali) basate sulle sequenze evolutive contagio emotivo/compassione/empatia, è perchè queste condotte sono vantaggiose alla conservazione e all'adattamento della specie. Naturalmente non ignoriamo che anche le spinte individuali, egoistiche e competitive, danno un contributo al miglioramento dei sistemi adattivi e all'innovazione altrettanto vantaggiosi per gli altri membri della specie. E' evidente, quindi, che le spinte a preservare e sviluppare la realizzazione individuale sono altrettanto presenti e necessarie di quelle volte a proteggere e contribuire allo sviluppo della vita degli altri, delle istituzioni sociali e delle comunità. La biologia, in realtà, compendia le spinte su entrambe le direzioni e sarebbe vano e fuorviante interrogarsi o prendere posizione su una natura originaria o buona o malvagia degli esseri umani. Riteniamo

più appropriato, pertanto, cercare e individuare nelle matrici storico-culturali il senso e le ragioni che orientano le condotte etico-relazionali in un dato momento ed entro più o meno ampie aggregazioni umane. Proprio per questo rintracciamo nella concezione dello scambio tra gli uomini e nelle conseguenze di essa, le logiche "culturali" che i soggetti assumono quale modello delle loro condotte non solo economiche, ma anche affettive e simboliche. Logiche pervasive contro le quali la forza delle spinte biologiche e la capacità riflessiva dei singoli soccombono.

Derive perverse

Qualunque sia la definizione che preferiamo per dare un nome alle nostre matrici culturali attuali – globalizzazione, cultura post-industriale, modernità o post-modernità ecc. - riteniamo non si possa prescindere dal sistema complessivo di organizzazione e divisione del lavoro, dal sistema del mercato e della distribuzione del reddito. Il perno di questo sistema è rappresentato dalla cultura d'impresa in senso lato. Essa, sempre più chiaramente, oltre ai vantaggi della disponibilità di beni di consumo, mostra i suoi limiti e le sue derive distruttive. Tali derive emanano dal cuore stesso del motore industriale, la ragione essenziale dell'imprendere, cioè il profitto. E' questo che motiva e orienta non solo i codici individualistici di condotta finalizzata allo scambio commerciale – sempre più spinto ai limiti e oltre la legalità e sistematicamente manipolativo e strumentale tramite i media - , ma anche indirizza implicitamente ed esplicitamente gli stessi codici operativi della vita sociale e istituzionale. In altre parole, il profitto impregna le relazioni tra le persone in ogni ambito della vita pubblica e privata, fino a far apparire ovvia e attesa ogni forma di condotta egoistica, manipolativa e strumentale nelle relazioni tra singoli, gruppi, stati ecc. Guai a chi, ingenuamente, non tiene conto di questo *humus* nel quale si

muovono tutti. Risulta anche sempre più evidente che la funzione regolatrice degli stati e dei governi è insufficiente a contrastare o arginare queste tendenze. Riteniamo di poter sintetizzare quali conseguenze perniciose della cultura d'impresa alcuni slittamenti o inversioni di valori diffusi che chiamiamo "perversioni culturali", peraltro idee presenti nel pensiero critico contemporaneo tra filosofi, sociologi, economisti e antropologi. Le definiamo perversioni proprio in quanto oggetti o temi culturali che hanno subito trasformazioni di significato e di priorità che ne hanno sovvertito il valore.

Il primo di questi oggetti culturali è il *denaro*. Con esso si misura e si fa coincidere il profitto. Se il denaro nasce nello scambio come *mezzo* per facilitarlo, la sua deriva perversa è rappresentata dalla trasformazione in *scopo*. La sua accumulazione non appare più essere in rapporto con le finalità da cui origina, né con quelle a cui è destinato. Inoltre, il profitto che viene ottenuto in accumulo di denaro è massimamente perseguito individualmente. Quali conseguenze ha per un uomo assumere come scopo della propria esistenza e del proprio lavoro l'accumulo di denaro?

Connessa a quella del denaro, vi è la perversione più propriamente etica che vede l'uomo non come un *fine*, il destinatario ultimo dei benefici prodotti dal lavoro e dal progetto umano, ma come un *mezzo*, uno *strumento* attraverso il quale un uomo persegue le proprie finalità egoistiche, usando un altro, contro l'altro, ottenendo per sé ciò che riesce a sottrarre a quanti più altri possibile. Ciò avviene utilizzando sempre più forme ai confini della legalità o legalizzate tramite pressioni, che spesso finiscono per essere accettate e condivise come necessarie o mistificate sotto forma di "libertà" che, in realtà, sdoganano e istituzionalizzano la possibilità dei più forti e dei più abili a prevaricare chi è in una posizione di debolezza o non ha i mezzi per difendersi.

Queste derive naturalmente riguardano anche le pratiche finanziarie, vere e proprie macchine produttrici di denaro reale attraverso quello virtuale, la vera magia del nostro tempo! La perversione della finanza consiste nello snaturare l'originaria funzione di propulsione produttiva, trasformata nel suo contrario, accumulo di ricchezza senza alcun legame con beni o servizi prodotti, neanche con il più tradizionale sviluppo di progetti imprenditoriali. Denaro che produce denaro in assenza assoluta di scopi, ma soprattutto trionfo incontrastato (e ancora oggi incontrastabile) del perseguimento dell'accumulo di ricchezza di pochissimi a danno di moltissimi (cfr. Gallino, 2009).

Com'è intuibile, le derive perverse menzionate, sono tutte attraversate da una forte e diffusa concezione che pervade la maggior parte del pianeta, tranne poche aree che sopravvivono con culture tradizionali circoscritte e sempre più a rischio di estinzione: quella del valore primario attribuito all'individuo, in senso egoistico-narcisistico, che assolutizza il posto che ciascuno tende ad attribuire a se stesso a scapito degli altri e del "bene comune". Vi è una difficoltà diffusa e sempre più potente a riconoscere come non possa esistere, o come finisce per vivere nel malessere, un soggetto umano individuale se non in un rapporto di debito e appoggio ai gruppi, alle istituzioni sociali e alle comunità di appartenenza, nelle quali egli nasce biologicamente e culturalmente e dalle quali soltanto può essere "istituito" e riconosciuto. La concezione individualistica pervertita, in realtà, rovescia il rapporto soggetto/gruppo: il singolo tende ad appropriarsi di ciò che apparterrebbe agli altri, a tutti, il bene comune è trasformato in bene per sé, i capi non sono al servizio del bene comune, ma al contrario ne dispongono per sé, sottraendolo agli altri o redistribuendolo secondo il proprio personale disegno.

Riprendendo il tema dei due paradigmi dello scambio, sottolineiamo

che l'empatia non può essere compresa che attraverso il paradigma del dono. E tuttavia il paradigma del dono si definisce sempre a partire da una certa organizzazione del mercato. Cambiando la struttura del mercato si ridefiniscono le forme del dono. In altre parole, nel mondo contemporaneo lo spirito del dono può vivere nelle relazioni se reso possibile all'interno del paradigma del mercato o se si può armonizzare con quest'ultimo. La convivenza di questi due paradigmi nella vita di relazione rappresenta, pertanto, una questione di fondamentale importanza per lo stato di salute complessiva nella vita sociale e interiore delle persone.

In conclusione, se il paradigma del dono è bandito nella concezione dello scambio intersoggettivo, allora l'esperienza dei soggetti in relazione viene a costituirsi sempre più come fattuale transazione/passaggio dall'uno all'altro nel possesso egoistico-individuale di oggetti. Tale deriva culturale del nostro tempo è congeniale al dominio individualistico e narcisistico cui sono improntate sia le relazioni dello scambio commerciale, sia tendenzialmente quelle propriamente personali. L'assenza del sentimento di debito che caratterizza lo scambio commerciale apre nelle relazioni personali la strada a un sentimento di libertà "dal legame" e a un'estemporaneità delle relazioni che le rende sempre più "liquide" e sempre più strumentali a bisogni narcisistici autoreferenziali, dove l'altro rappresenta solo un mezzo. In questa logica ovviamente non può esservi spazio, materiale e simbolico, per le relazioni di cura. Inoltre, affinché questa libertà di svincolamento e questa strumentalizzazione della relazione possano essere più complete, si rende necessario un nuovo passaggio che interrompa o attutisca il vissuto d'identificazione (e di riconoscimento empatico) dell'altro, poiché sentire in se stessi ciò che l'altro prova sarebbe un ostacolo al trarre vantaggio per se stessi a discapito dell'altro. Per

questa ragione riteniamo che alcune derive culturali della società contemporanea, strettamente connesse con la dominanza del modello etico-sociale fondato sull'economia dell'impresa, sia decisiva nel generarsi dei fenomeni di malessere psicosociale e psicopatologico tra gli individui, quanto nella vita dei gruppi, delle istituzioni e delle comunità.

Bibliografia

Benini A., *Che cosa sono io*. Garzanti, Milano, 2009.

Caillé, A. *Il terzo paradigma. Antropologia filosofica del dono*, Bollati Boringhieri, Torino, 1998.

De Waal F., (2006) *Primates and Philosophers*. Princeton University Press. Tr. it. *Primati e filosofi*. Garzanti, Milano, 2009.

Gazzaniga M.S., (2005) *The ethical brain*. Dana Press, New York – Washington. Tr. it. *La mente etica*, Codice, Torino, 2006.

Gallese V., *The "stand manifold" hypothesis: from mirror neurons to empathy*. *Journal of Consciousness Studies*, 8-2001, pp 33-50.

Gallino L., *Con i soldi degli altri. Il capitalismo per procura contro l'economia*. Einaudi, 2009.

Godbout J. T., *Quello che circola tra noi. Dare, ricevere, ricambiare*. Ed. Vita e Pensiero, Milano, 2008.

Mauss M., *Saggio sul dono*, in "Teoria generale della magia e altri saggi" Einaudi, Torino, 1965.