

Editoriale

di Renzo Carli* e Rosa Maria Paniccia**

Gli psicologi clinici potrebbero utilmente leggere il libro “Bancarotta. L’economia globale in caduta libera” che J. E. Stiglitz (2010), premio Nobel per l’economia nel 2001, ha scritto lo scorso anno.

Questa lettura può fornire credibili strumenti per comprendere le cause della colossale crisi economica – Stiglitz la chiama “Grande recessione” - iniziata nel 2008 e che fa sentire ancora duramente, in gran parte del mondo occidentale, i suoi effetti altamente problematici: crisi della produttività ed aumento imponente della disoccupazione; chiusura per bancarotta di imprese grandi e medio piccole in tutti i comparti produttivi, dall’automobile alle imprese edili, quale conseguenza dei ridotti consumi del più grande mercato mondiale, quello americano; profonda crisi finanziaria delle grandi banche nordamericane e impiego di danaro pubblico per operare uno dei più consistenti salvataggi bancari che la storia economica ricordi; freno allo sviluppo economico; carenza di risorse per finanziare imprese, soprattutto medie e piccole; povertà ingravescente, perdita o riduzione dei fondi pensione per moltissimi americani e indigenza economica per milioni di persone nel mondo.

C’è un passo del libro che può interessare particolarmente noi psicologi. Più e più volte Stiglitz parla di “comportamento irresponsabile delle banche” (2010, p. 21), di comportamento eccessivamente rischioso e privo di scrupoli delle stesse banche, di guadagni enormi dei banchieri che hanno provocato la bolla immobiliare negli Stati Uniti, grazie agli alti stipendi, alle gratifiche, ai bonus, alle elevatissime prebende che derivavano dagli altissimi costi dei mutui e delle operazioni di vendita dei derivati, finanza “creativa” attivata attorno al mercato finanziario dei mutui. Ebbene, ciò che lascia sconcertati è la seguente considerazione di Stiglitz:

“Le società finanziarie erano arrivate al punto di vedere la propria attività come un *fine in se*¹, vantandosi delle proporzioni che aveva raggiunto e della sua redditività. Ma un sistema finanziario dovrebbe essere un mezzo per raggiungere un fine, e non rappresentare un fine in se. Se il settore finanziario realizza profitti spropositati, ciò può andare a discapito della prosperità e dell’efficienza del resto dell’economia” (p. 53)

Esistono teorie economiche che prevedono per il “mercato” una indiscutibile capacità di autoregolazione; teorie, quindi, che sanciscono la necessità, per il mercato, di essere lasciato libero da ogni regolamentazione, da ogni vincolo e da ogni controllo da parte dello stato o delle autorità economiche. Ciò comporta una “cultura” di mercato ove chi realizza alti profitti è il “migliore” entro il mercato stesso, indipendentemente da come questi profitti vengano perseguiti. Si arriva, così, al paradosso della “Grande recessione”: la crescita provvisoria e artefatta del mercato dei mutui sulla casa, perseguita con atti al di fuori di ogni correttezza e responsabilità da parte delle organizzazioni finanziarie, segnatamente da parte delle banche d’affari statunitensi, comporta distruzione, per le stesse banche e per il contesto entro il quale esse hanno sconsideratamente operato. Senza una attenzione alla domanda del cliente, l’obiettivo di perseguire la massima redditività comporta danni irreparabili per il cliente e, infine, per tutto il sistema sociale entro il

* Professore ordinario di Psicologia clinica presso la Facoltà di Psicologia 1 dell’Università “Sapienza” di Roma”, membro ordinario della Società Psicoanalitica Italiana e dell’International Psychoanalytical Association. Direttore della Rivista di Psicologia Clinica.

** Professore associato presso la Facoltà di Psicologia1 - oggi Medicina e Psicologia - dell’Università di Roma “Sapienza”.

¹ Corsivo nostro

quale si opera; comprese le stesse banche d'affari, che debbono poi essere "salvate" dallo stato, quindi con i soldi dei contribuenti, perchè "troppo grandi" per poter fallire. Interessante, infine, notare che le banche d'affari hanno finanziato consumi oltre ogni limite. Dice ancora Stiglitz: "Avevamo sostenuto che l'economia americana – e, in larga misura, l'economia globale – stesse in piedi grazie a una frenesia dei consumi, finanziata con i debiti contratti sulla scia della bolla immobiliare. Le famiglie vivevano al di sopra delle loro possibilità, basandosi sul presupposto che i prezzi delle case avrebbero continuato a salire." (p. 78).

Frenesia dei consumi: si tratta forse, per le famiglie americane, di un modo per perseguire la "felicità"²? Non è una domanda fuori luogo. Se così fosse, ci troveremmo confrontati con uno strano connubio tra propensione al profitto con qualsiasi mezzo, da parte dei manager bancari americani, e propensione al consumismo sfrenato da parte delle classi sociali medie e basse degli States; alla ricerca, entrambi, di qualcosa che, in molti casi, è stata chiamata felicità. La felicità di possedere un'automobile di grande cilindrata, la felicità di possedere tutte le proposte recenti dell'informatica e della tecnologia, la felicità di poter condurre un tenore di vita "al di sopra delle proprie possibilità". Una felicità di breve durata, che si è poi risolta in anni di povertà, di perdita dei propri beni, di difficoltà insormontabili nel provvedere all'istruzione dei propri figli, di perdita della speranza. Ecco l'esempio di come un valore quale la felicità, una volta reificato entro dimensioni consumistiche, possa distruggere lo sviluppo possibile in milioni di persone. Chi ha fomentato questo fallimento, ha creato l'illusione di una riuscita sociale, motivando ad accendere mutui anche famiglie che non avevano alcuna probabilità di restituire il debito accumulato (prestiti inesigibili, debiti ingenti accumulati tramite le carte di credito e altro ancora).

Poche migliaia di persone, grazie alla crisi, sono diventate ricche, mentre milioni di persone si sono trovate confrontate con povertà e perdita della speranza.

Come è potuto avvenire tutto questo? Nel libro di Stiglitz c'è una risposta all'interrogativo: il conflitto tra due impostazioni concettuali degli economisti statunitensi: da un lato i keynesiani, propensi a che lo stato eserciti una quota di controllo sulle iniziative finanziarie; dall'altro gli economisti che polemizzano con i keynesiani e che sono contrari ad ogni forma di controllo sui mercati e sul libero fluire dell'andamento dei mercati stessi, capaci, per questa corrente di pensiero, di autoregolazione. Un conflitto di idee, un conflitto nel concepire la relazione tra stato e mercato: un conflitto che deriva dalla ricerca economica; ove, peraltro, il prevalere degli economisti non keynesiani, quindi non interventisti, durante i governi di destra presieduti da George W. Bush, ha posto le basi per un disastro finanziario senza precedenti e il diffondersi di una povertà che ha riflessi anche sulla vita quotidiana di noi italiani.

Che c'entra tutto questo con la psicologia?

Vediamo i nessi tra l'economia, in grande crisi di credibilità, e la professione psicologica che sta pure soffrendo, ormai da molti anni, una profonda crisi di credibilità.

Alla base dei problemi che affliggono la professione psicologica nel nostro paese si può individuare, a nostro modo di vedere, la scissione tra ricerca scientifica e prassi, entro la psicologia clinica. Una ricerca scientifica che, pur apprezzabile in molti suoi contenuti, sembra incapace di coniugarsi in modo reale con la prassi psicologico clinica. Una ricerca che sembra aver bisogno, per le sue sperimentazioni, di "costituire" gruppi di persone caratterizzati da specifiche connotazioni cliniche, alle quali facevamo riferimento anche nell'editoriale del n. 2/2010 di questa Rivista. E' grazie agli "strumenti di misura" che alcuni costrutti, pur utili in sè, vengono reificati entro quantificazioni che consentono di parlare di persone con stile di attaccamento così o così, di persone con basso o alto empowerment, di persone con locus of control esterno o interno e via di

² Per una critica alla nozione di "felicità", si veda il lavoro di Massimo Grasso, pubblicato su questo stesso numero della Rivista di Psicologia Clinica.

questo passo. Queste ricerche sono solitamente volte a stabilire possibili correlazioni tra queste “variabili”; ricerche, quindi, bisognose di gruppi di persone caratterizzati da questo o quel valore nella variabile studiata. Di qui la credenza che “esistano”, nella realtà, quei gruppi di persone: le madri distanzianti, le persone alessitimiche. La formazione universitaria degli psicologi clinici è prevalentemente attenta a trasmettere le caratteristiche di questi gruppi di persone: gruppi che sono spesso chiamati “campioni statistici” e diventano quindi, facilmente, rappresentativi della popolazione. Nella conoscenza dei futuri psicologi, ci si abitua quindi a pensare e a parlare delle persone, classificandole in coerenza con le connotazioni indicate dai modelli. Meno impegno è dedicato, nella formazione dei futuri psicologi clinici, alla conoscenza della domanda di intervento che viene rivolta agli psicologi, tramite una specifica e importante relazione di domanda. Nella relazione, lo psicologo può utilizzare i modelli forniti dai costrutti che fondano la ricerca in psicologia clinica; al di fuori della relazione, d’altro canto, la reificazione delle persone, pensate solo tramite quei modelli, non è in grado di dare senso all’intervento psicologico clinico e di fondarne scientificamente la prassi. Si verifica, così, un pericoloso scollamento tra ricerca e prassi entro il nostro ambito professionale. A cosa porta questo scollamento? A qualcosa di molto simile a quanto abbiamo visto per l’economia. Al venire meno della credibilità degli psicologi. Vediamo come.

Due sono, a nostro modo di vedere, i problemi che rischiano di minare la credibilità della psicologia clinica.

Il primo problema concerne l’utilizzazione di modelli e costrutti per consigliare o, più spesso, prescrivere alle persone atteggiamenti e comportamenti “utili”, socialmente “convenienti”. Uno di questi costrutti è proprio la “felicità”: chi vive felice campa più a lungo; e, in più, campa felicemente. Ma cosa significa essere felici? Possiamo aiutare le persone a essere felici? Si tratta di uno stato d’animo? Si tratta dell’assenza di qualcosa che impedisce la felicità, come ad esempio l’ansia? E’ proprio vero che chi sorride di più, è più felice? Ma poi, come la mettiamo con i latini, che saggi certamente lo erano, e con il loro detto: “Risus abundat in ore stultorum”? Ci chiediamo: la felicità coincide con l’essere stolti? Se si studiano gruppi di persone felici, e li si contrappone a gruppi di persone meno felici, si trovano cose strane, a volte interessanti, spesso in contrasto tra loro. Ma quando lo psicologo clinico stabilisce una relazione con una persona o un’organizzazione che gli pone una domanda d’intervento, come può utilizzare il costrutto della persona felice? Stabilisce una relazione e guarda alla relazione con modelli specifici, che concernano la relazione stessa; o guarda alla persona (o all’organizzazione) con i criteri “diagnostici” che consentono di vedere se la persona (o l’organizzazione) siano felici o meno? Non sembra un interrogativo ozioso o fuori luogo. Quando affermiamo, ad esempio, che la psicologia della salute propone modelli che difficilmente consentono di dare fondazione scientifica alla relazione, entro l’intervento psicologico clinico, ci riferiamo proprio a questo ordine di interrogativi. In alternativa all’uso di modelli utili per una comprensione della relazione, troviamo l’atteggiamento di chi si fa un pò predicatore, fustigatore di costumi, sacerdote della psiche. Questa funzione esortativa, è bene sottolinearlo, si avvicina più alle teorie cognitive che a quelle psicodinamiche.

Pensiamo al costrutto dell’alessitimia. E all’uso che se ne può fare, per esortare l’essere umano a comunicare le proprie emozioni, al fine di evitare guai nella funzione riflessiva del Sè. Un uso alternativo all’utilizzazione che del costrutto si può ben fare, assieme ai molti altri costrutti, per un intervento clinico fondato sull’analisi della relazione di domanda.

Pensiamo allo stile d’attaccamento, e alla possibile discriminazione che lo psicologo può esercitare tra chi manifesta uno stile d’attaccamento del tipo “base sicura” e chi manifesta stili diversamente “patologici”. Pensiamo all’esortazione ad evitare lo stress. O l’esortazione a vivere situazioni stressanti, ma con morigeratezza, perchè recentemente s’è dimostrato (l’empiria!) che un pò di stress fa bene. Gli psicologi sono capaci di sciorinare tutta una serie di cose che “fanno bene” e un’altrettanto lunga serie di cose che “fanno male”. Sino ad affermare che il 95% delle persone

muoiono a causa di “errori di comportamento”: dal bere all’arrabbiarsi; dal correre troppi rischi al non correrne affatto; dal frequentare cattive compagnie all’essere troppo isolati socialmente; dal partecipare ad azioni di guerra al vivere passivamente; dal non attribuire a se stessi l’esito delle proprie azioni alla bassa autoefficacia o autostima, e via di questo passo. L’affermazione sopra riportata lascia comunque un interrogativo inquietante: come muore il restante 5% della gente?

Il problema non sta nei modelli psicologici che la ricerca propone. Il problema è dato dall’uso che gli psicologi fanno dei modelli. Un uso che, troppo spesso, si traduce in una funzione di predica, di consiglio, di esortazione oltre i limiti dell’ovvio. E’ questo uso generalizzato della “predica” che mina alla base la credibilità della professione psicologica. Una predica ove lo psicologo si propone come “chi ne sa più degli altri”, come un saggio (confermato nelle sue convinzioni dalla ricerca empirica) che la sa lunga su quanto deve durare un coito, su quali siano i valori che debbono reggere i rapporti sociali, su quali vizi vanno evitati e quali virtù vanno perseguite, su come debba essere la relazione della madre con il bambino o del medico con il paziente grave, quale la regolazione delle emozioni. Come diceva Totò: “a prescindere”. Vale a dire senza chiedersi, in primo luogo, se esiste una domanda per questi “consigli”. Ma su questo torneremo tra breve.

C’è poi un *secondo problema*. E’ quello, correlato a quanto abbiamo ora detto, delle invarianze. C’è la tendenza, negli psicologi, a trasformare ogni evento della realtà in un’invarianza. Si pensi, è solo un esempio, al padre teramano che, qualche tempo fa, lasciò il figlio piccolo in automobile, per qualche ora, probabilmente impegnato in affari universitari. Il piccolo non sopravvisse. Qualche tempo dopo, un secondo padre mise in atto lo stesso comportamento: lasciare il figlio piccolo in auto, con gravi danni per il bambino. La vicinanza dei due eventi scatena i mass media, che ne fanno un caso generalizzato. E trovano uno psicologo, ahimè, pronto a ricondurre i due eventi all’invarianza circa la capacità “genitoriale” dei padri, messa a confronto con quella delle madri; ovviamente a vantaggio delle seconde, in quel momento convenientemente distanziate dai non infrequenti casi di infanticidio. Possiamo una buona volta, come psicologi, lasciar stare la cronaca e parlare solo di situazioni che conosciamo direttamente, in prima persona? Possiamo smetterla di accondiscendere al bisogno di “spiegare” tutto quello che succede, con il ricorso a qualche invarianza, magari inventata all’uopo?

Prediche e trasformazione degli eventi in invarianze: sono due ingredienti micidiali per la credibilità dello psicologo.

Uno psicologo che, di contro, può essere più attento alla domanda delle persone che a lui si rivolgono, e meno propenso a parlare “urbi et orbi”.

Già, ma stabilire una relazione con chi porta un proprio problema allo psicologo; lavorare per lungo tempo, a volte, con chi ripropone il proprio problema entro la relazione con lo psicologo; utilizzare modelli e categorie concernenti la relazione, non diagnosi concernenti l’altro e le sue caratteristiche individuali, tutto questo è un lavoro difficile.

Ci sia consentita un’ultima notazione. Se lo psicologo si occupa della relazione, di una relazione entro la quale egli stesso è implicato con le proprie problematiche e le proprie emozioni, tutto questo non è interessante per i fruitori dei mass media, nè per chi è propenso al pettegolezzo. Lo psicologo che lavora tramite la relazione, si trova “solo” con se stesso e con la persona che a lui si rivolge; persona che s’aspetta una comprensione della propria problematica. Se lo psicologo si occupa di “come è fatto l’altro” in generale, e riconduce a queste invarianze gli individui che a lui si rivolgono, o quelli dei quali è invitato a parlare, propone due modelli fortemente irritanti: l’arroganza che deriva dal poter decidere su “chi è l’altro”; l’antipatia di chi fa le prediche.

La diagnosi e la ricerca, in psicologia clinica, portano troppo spesso a conferire attributi *stabili* all’“altro”. Portano quindi a definizioni di “come è fatto l’altro”. Attributi che lo psicologo prende per buoni in sè, senza cercarne un senso iscrivibile entro la storia della persona, entro la sua relazione con il contesto, la sua cultura e la dinamica del rapporto con lo psicologo stesso. E’ interessante che la ricerca sulla relazione d’intervento prenda molto meno spazio, in psicologia, di quella volta a

stabilire rapporti tra invarianze. Tutto questo apre a un interrogativo serio: quali conoscenze, realmente utili all'uomo, alla convivenza, alla cultura emozionale della società, sono derivate dalla ricerca psicologica? Su questo interrogativo, al quale invitiamo a riflettere lasciando da parte i pregiudizi, le risposte scontate o l'irritazione, torneremo tra breve su questa Rivista.

Gli economisti anti keynesiani, nell'accettare una totale deregolamentazione del mercato e nel valutare come persone di successo quelle che riescono a guadagnare molto, indipendentemente dalle conseguenze, nel medio periodo, di questi successi, si sono mostrati scienziati altamente problematici e poco credibili. Pensiamo che l'uso indiscriminato dei modelli psicologici per "valutare" le persone e per indicare al genere umano i comportamenti corretti, i valori da perseguire, i risultati da raggiungere, infici profondamente la credibilità e il già basso prestigio degli psicologi. Psicologi che sembrano ignorare il contesto entro il quale vivono e lavorano, la storia delle culture entro le quali, volenti o nolenti, operano, la domanda di chi ha la ventura di chiedere il loro intervento. Questo dovrebbe far riflettere chi ha la responsabilità di formare gli psicologi, nel nostro paese. Se si persegue una formazione volta ad incentivare le prediche e l'applicazione delle invarianze, il rischio è di ritrovarci tutti come in un celebre "capriccio" di Francisco Goya: "Il sonno della ragione genera mostri".



Bibliografia

Stiglitz, J.E. (2010). *Freefall America, Free Market and the Sinking of the World Economy*. New York: W.W. Norton & Co. Trad. it. (2010). *Bancarotta. L'economia globale in caduta libera*. Torino: Einaudi.