

gruppi nella clinica

Beni relazionali e sviluppo

ANTONINO GIORGI¹

Riassunto

Questo lavoro, attraverso una proposta di complessificazione epistemologica del concetto di bene relazionale, propone una lettura congiunta delle attuali tendenze relazionali in economia e alcuni assunti teorici della gruppoanalisi soggettuale. In questa direzione, ponendo al centro il fatto che lo sviluppo psichico, sociale ed economico s'influenzano reciprocamente, lo sono dal contesto e viceversa, il bene relazionale diventa non solo crocevia interdisciplinare, ma anche strumento che può significativamente contribuire alla realizzazione di adeguati programmi di sviluppo locale. Il lavoro intende, nello specifico, attraverso la promozione dello sviluppo di beni relazionali, esplicitare modelli per il superamento del pensare mafioso in Sicilia, ma anche essere possibile paradigma teorico-metodologico delle trasformazioni sociali.

Parole chiave: beni relazionali, sviluppo, pensare mafioso

Relational goods and development

Summary

This piece of work proposes a reading composed of a combination of current relational tendencies in economy and various economic assumptions of subjectual group-analysis, through a proposal of epistemological complexification of the concept of relational good. In this direction, placing the fact that psychic, social and economic development influence one another at the centre of attention, they are from the context and vice versa, the relational welfare becomes not only an interdisciplinary crossroad, but also an instrument that can significantly contribute to the realization of the adequate programs of local development. The work intends to, more specifically, render explicit the models that would outclass the Mafioso thought in Sicily, through the promotion of the development of relational goods. Also, it could be a potential theoretical- methodological paradigm of social transformations.

Key-words: relational goods, development, Mafioso thought

¹ Dottorando di Ricerca in Pubbliche Relazioni – Università degli Studi di Palermo.

gruppi nella clinica

1. Introduzione

Le recenti elaborazioni teoriche dell'economia ad orientamento relazionale segnalano che gli esiti di uno sviluppo economico non auto-distruttivo ma eco-sostenibile e *civile* (Genovesi, 2005: 1765-67), tenuto conto di altre irrinunciabili variabili, sono anche legati alla qualità delle relazioni interpersonali, intese come beni relazionali (Zamagni, 2005; Bruni, 2006; Sacco e Zamagni, 2006). Questo sta a significare, dal punto di vista psicologico, che lo sviluppo economico non può più essere considerato *un'altra cosa* rispetto allo sviluppo della persona, alla loro soggettività ed al loro reciproco riconoscersi. È oggi abbastanza chiaro, infatti, che la relazione con l'Altro e la qualità che assume questa relazione, non solo è necessaria per la costruzione dell'identità o per la cura psichica (Lo Coco e Lo Verso, 2006), ma è anche indispensabile dispositivo in grado di realizzare cambiamento sociale (Brown e Zinkin, 1996) e influenzare/orientare significativamente lo sviluppo economico (Yunus, 2006; Barone, 2006; Storper, 1997). Tuttavia, è significativo che già da parecchi anni e non solo in occidente, nonostante l'evidente rivalutazione interdisciplinare del paradigma relazionale, lo sviluppo economico ha sempre più coinciso con la categoria di *Homo Economicus* nella sua versione più estrema: quella diretta all'arricchimento immediato e a qualunque costo, e per questo spinta alla *cosificazione* umana, all'individualismo esasperato² e all'assenza di etica. In Sicilia, ad esempio, volendo ulteriormente complessificare la questione, *Homo Economicus* (siciliano o meno) è sempre stato abbastanza capace di creare legami affaristici e di altra specie sia con la criminalità organizzata *Cosa Nostra* che con una estesa e precisa modalità d'intendere la realtà e la relazione con l'Alterità, che abbiamo chiamato *pensare mafioso* (Fiore, 1997). Recenti statistiche nazionali³, infatti, indicano la Sicilia come un classico esempio negativo di ritardo dello sviluppo socio-economico⁴. Dal nostro punto di vista, quello che molto contribuisce a costruire/mantenere questo *status quo* in Sicilia è il fatto che le categorie di *Homo Economicus*, *Homo Mafioso* e *Homo Democristianus*⁵, allo stesso tempo, oltre che affari e potere, condividano il problema della negazione dell'esistenza dell'Altro come soggettività. Con questo lavoro, dunque, attraverso l'approfondimento del concetto di bene relazionale, intendiamo esplicitare modelli per il superamento del *pensare mafioso* in Sicilia, ma anche contribuire alla costruzione di un modello teorico-metodologico delle trasformazioni

² *Homo Economicus* non è l'attore perfettamente razionale "inventato" dalla teoria economica classica. Esso è qui inteso come categoria umana che mette il proprio interesse economico al di sopra di ogni cosa, che tende ad adottare condotte egocentriche che ignorano l'Altro e che, per ciò stesso, sviluppano la loro propria barbarie causando un terrificante depauperamento delle risorse ambientali, economiche, sociali, culturali, antropologiche e relazionali di intere comunità (Morin, 2006). Oggi, fortunatamente, si assiste ad un continuo sviluppo di movimenti di diverse matrici ideologiche e culturali che rivendicano stili di vita e di consumo più sobri, più attenti all'ambiente naturale e sociale. Tutte esperienze che vanno in direzione contraria all'edonismo consumistico e pubblicitario.

³ Enormi sono le dimensioni dell'economia mafiosa. Il suo fatturato è giunto ormai a circa 75 miliardi di euro, pari ad un colosso imprenditoriale come l'ENI e al doppio di quello della FIAT (9° Rapporto "SOS-Impresa" - Confesercenti).

⁴ Peculiare, in Sicilia, è la presenza di uno stretto legame tra Cosa Nostra, potere economico e politico a cui fa da cornice un sociale spesso consenziente e silenzioso. L'isola, infatti, è posta ai più bassi livelli della qualità della vita, dello sviluppo economico, ed a quelli più elevati circa la presenza di fenomeni criminali di stampo mafioso (ISTAT, 2005), dove il mancato sviluppo ha coinciso con la produzione e condivisione, anche negli ultimi tempi e a tutti i livelli, di politiche assistenzialiste e clientelari, fondate esclusivamente sulla gestione del potere e del consenso elettorale.

⁵ *Homo Democristianus* (Lo Verso, 2004), essendo una specifica categoria antropo-psichica siciliana caratterizzata dal *pensare mafioso* (Fiore, 1997), è trasversale ai partiti politici, ai movimenti, alle organizzazioni sindacali, alla gente comune. Dunque, non è affatto identificabile con il partito della Democrazia Cristiana. Molti democristiani (o ex), infatti, non appartengono affatto a questa categoria e molti che di quel partito non hanno mai fatto parte, invece sì. La Democrazia Cristiana ha espresso uomini rigorosi e di qualità, anche in Sicilia.

sociali. Il concetto di bene relazionale, a nostro avviso, può diventare non solo crocevia interdisciplinare, ma anche strumento in grado di contribuire alla realizzazione di adeguati modelli di sviluppo. In sostanza, ponendo attenzione alla vicinanza tra gli attuali tentativi relazionali di talune teorie economiche (Sacco e Zamagni, 2006; Bruni, 2006; Bruni e Porta, 2006; Bruni e Zamagni, 2004) e le basi teoretiche della gruppoanalisi soggettuale (Lo Verso, 1994; Pontalti, 1998; Fasolo, 2002; Lo Coco e Lo Verso, 2006), e riducendo il campo all'analisi di *Homo Mafioso* e *Homo Democristianus*, proponiamo un approfondimento finalizzato ad elaborare ed avviare la sistematizzazione del concetto di bene relazionale (Brunori, 2004; Prestano e Lo Verso, 2006).

2. La relazione in economia: cenni storici

Negli ultimi tempi alcune discipline scientifiche in misura ampia e filoni minoritari ma rilevanti di altre⁶, hanno posto il concetto di relazione al centro delle proprie elaborazioni epistemologiche e teoriche. In particolare, il concetto di relazione sta entrando sempre più a far parte del linguaggio esplicativo della teoria economica. Parecchi sono gli economisti contemporanei che, sottolineando l'esigenza di superare le strettoie dell'attuale impostazione individualistica, rivalutano, ripercorrendo gli assunti dell'economia *civile* di Genovesi (2005: 1765-67), la centralità della persona e della dimensione relazionale nella realtà economica. Il loro obiettivo è quello di assumere un diverso paradigma interpretativo, quello relazionale, alternativo a quello individualistico o genericamente olistico. L'idea di fondo è quella di costruire una teoria economica particolarmente attenta al ruolo delle relazioni interpersonali ed aperta all'inserimento di categorie relazionali all'interno del proprio armamentario tecnico (Pelligra, 2007). In questa direzione, Zamagni, allo scopo di non creare equivoci di fondo, e a nostro avviso molto opportunamente anche da un punto di vista psicologico, chiarisce cosa significa per l'economia occuparsi di relazioni interpersonali:

“non intendo affatto sostenere che l'economia non si sia occupata di studiare le interazioni sociali. Tutt'altro. Quel che voglio significare è che un conto sono le interazioni sociali, altro conto sono le relazioni interpersonali: mentre in queste ultime le identità dei soggetti coinvolti è costitutiva della relazione stessa, le interazioni sociali possono essere anonime e impersonali. Inoltre, mentre l'interazione sociale ha natura strumentale (ogni volta che entro in un rapporto di scambio è ovvio che stabiliscono una relazione con qualcuno, ma questi è solamente strumento per il mio fine), la relazione interpersonale guarda alla potenza del *tu*, come categoria primordiale della realtà umana” (Sacco e Zamagni, 2006: 25).

Bruni (2006), sottolineando la centralità della relazione nelle dinamiche della vita civile, propone una lettura particolarmente originale, ed in parte controcorrente, della relazione di reciprocità, caratterizzata dal suo essere intrinsecamente plurale e multidimensionale. L'economia classica, infatti, per tradizione, ha trattato solo un tipo di socialità: quella strumentale e fattuale. Stabilendo, con una forzatura scientifica che non è stata del tutto conveniente, che il comportamento economico è determinato dalla somma di comportamenti individuali, ha di fatto eliminato la dimensione psicosociale dall'analisi

⁶ Si vedano, ad esempio, i lavori di Donati, sociologo che ha tolto al “sociale” la sua astrattezza, tenendo presenti la relazione, la soggettività e il corpo, oppure gli sviluppi “relazionali” della psicoanalisi.

economica, imbarcandosi, a nostro avviso, in quello che oggi è per la psicologia clinica, e non solo, un errore teorico ed epistemologico. In altre parole, è difficile immaginare un'astrazione più irrealistica di quella secondo la quale ogni comportamento economico sia scollegato e scollegabile dalla sua dimensione sociale⁷. Infatti, è sempre più un dato condiviso tra gli economisti che non è metodologicamente lecito né descrittivamente corretto assumere che le relazioni economiche si svolgano su un substrato costante: la dimensione interpersonale può essere significativamente determinata e influenzata anche da fattori economici (per esempio lo sviluppo dei mercati che tende ad erodere spazi una volta occupati da beni relazionali che si creavano come sottoprodotti di interazioni non di mercato). D'altra parte la qualità della vita relazionale ha importanti effetti economici: sappiamo sulla base di un'evidenza empirica robusta e diffusa, che persone inserite in ambienti di lavoro attenti alla qualità relazionale hanno anche migliori performance lavorative (Bruni, 2006). L'importanza della reciprocità è ulteriormente mostrata dall'analisi sul benessere soggettivo in rapporto a variabili di tipo economico. Le ultradecennali indagini sul cosiddetto "paradosso della felicità" (Brickman e Campbell, 1971; Easterlin, 1974, 2001, 2004; Scitovsky, 1976; Frey e Stutzer, 2002; Layard, 2005) mostrano che nel corso della vita la felicità delle persone dipende molto poco dalla variazione in positivo del proprio reddito e/o della propria ricchezza. Il "paradosso della felicità", oggi considerato vero e proprio *boom industry*⁸ (Financial Times, 08/04/03), è legato al fatto che nelle società a reddito avanzato, malgrado un significativo aumento nei consumi tradizionali, oltre una certa soglia di ricchezza economica, è sempre più diffusa la percezione di una riduzione del benessere e della felicità personale⁹.

La letteratura scientifica sul "paradosso della felicità" è ampia e variegata: sono molti gli studiosi di diverse discipline, da tempo impegnati a comprenderne la fenomenologia, i meccanismi e la sua natura. Per i nostri scopi ci interessa sottolineare il fatto che è una letteratura scientifica caratterizzata da una condivisione di fondo: nella sua complessità e malgrado le inevitabili differenze, ha a che fare, più o meno direttamente, con la soggettività, la relazione e i contesti. Inoltre, ci sembra importante sottolineare la necessità, che condividiamo con la scuola economica italiana ad orientamento relazionale, di utilizzare la categoria dei beni relazionali nell'analisi del "paradosso della felicità". Attraverso un esame critico e sistematico delle spiegazioni attualmente proposte del "paradosso della felicità", quest'economia relazionale sta mettendo in luce, teoricamente ed empiricamente, quanto la qualità delle relazioni interpersonali entri

⁷ Non è un caso che oggi molti economisti sono molto interessati allo studio delle dinamiche relazionali, allo scopo di comprendere sia comportamenti fuori mercato che comportamenti genuinamente prosociali all'interno delle ordinarie dinamiche di mercato come, ad esempio, la contribuzione volontaria ai beni pubblici.

⁸ Non stupisce per nulla il grande interesse scientifico e politico contemporaneo, ma anche mass-mediale, di cui oggi il "paradosso della felicità" gode. Non è azzardato sostenere, certamente non in termini di causa – effetto, che da sempre tra le persone più infelici possano anche, tra le tante, "emergere" sempre più disagi mentali, emarginazione sociale, nuove dipendenze e psicopatologie, ect. E questo significa sempre più elevati costi economici per il *welfare state*.

⁹ Per moltissime delle indagini economiche sul "paradosso della felicità" è stato utilizzato un indice di benessere soggettivo medio (SWB) ottenuto con autovalutazioni soggettive della felicità degli intervistati. Le ricerche evidenziano che questo indicatore di felicità stenta a crescere nel tempo in diversi paesi, come, ad esempio, il Giappone, o diminuisce, come negli USA, nonostante che il reddito pro-capite abbia avuto un'evidente tendenza a crescere (Bruni e Porta, 2004). Inoltre, sia che si consideri la felicità o il benessere soggettivo, sia che si prendano in esame alcuni dati "oggettivi" sul benessere, quali, per esempio, quelli circa la diffusione delle malattie mentali e delle dipendenze, ect., tutti gli indicatori convergono nel segnalare un trend deludente nei paesi ricchi, fatto empirico bizzarro (o paradossale) e assolutamente difforme da quello che la teoria economica classica ci dice (e assume di predire) circa il rapporto tra reddito e benessere personale.

nella valutazione del benessere soggettivo e nella pubblica utilità (Sacco e Zamagni, 2002; Bruni e Zarri, 2007). La qualità della vita relazionale delle persone è la dimensione più importante (anche rispetto al livello pro-capite di reddito) nella valutazione soggettiva circa il proprio *stare bene*¹⁰. In sostanza, il benessere e la felicità, la qualità della vita, non provengono esclusivamente dai beni e/o servizi disponibili che si possono comprare, ma anche e soprattutto dalla possibilità di poter godere e condividere con gli altri dei beni relazionali (Zamagni, 2004).

Il bene relazionale, categoria (e fatto empirico) direttamente connessa alla reciprocità, è stato introdotto nel dibattito scientifico quasi contemporaneamente da quattro autori: il sociologo Donati (1986), gli economisti Gui (1987) e Uhlaner (1989) e la filosofa Nussbaum (1986, 1996). Quest'ultima, differenziandosi dagli altri¹¹, considera i beni relazionali quelle esperienze umane dove è la relazione in sé a costituire il bene. Amicizia, amore reciproco e impegno civile sono tre tipici beni relazionali nei quali è la relazione stessa ad essere il bene. In questo senso essi nascono e muoiono con la relazione stessa. Ancora, i beni relazionali sono molto fragili, vulnerabili, e sono destinate a non essere per nulla autosufficienti. (Nussbaum, 1996).

Bruni (2006), alla luce della letteratura scientifica sui beni relazionali e attraverso proprie elaborazioni, classifica i beni relazionali¹² come un terzo *genus* rispetto alle tipiche categorie di bene pubblico e privato¹³. In sostanza, i beni relazionali sono una specifica categoria di beni e hanno, di conseguenza, peculiari caratteristiche di base:

“a) *Identità*: l'identità delle persone coinvolte è un ingrediente fondamentale; b) *Reciprocità*: perchè beni fatti di relazioni, essi possono essere goduti solo nella reciprocità; c) *Simultaneità*: a differenza dei normali beni di mercato dove la produzione è tecnicamente distinta dal consumo, i beni relazionali vengono co-prodotti e co-consumati contemporaneamente dalle persone coinvolte; d) *Motivazioni*: nelle relazioni di reciprocità genuine la motivazione che è dietro il comportamento è una componente essenziale. Lo stesso incontro, per esempio una cena, crea anche beni relazionali o soltanto beni standard in base alla motivazione dei soggetti. Se il rapporto non è un fine ma solo un mezzo per qualche altra cosa (fare affari) non è possibile parlare di beni relazionali. Ciò non significa che in un rapporto di affari non si possa creare un autentico bene relazionale; e) *Fatto emergente*: il bene relazionale emerge all'interno di una relazione. La categoria di fatto emergente coglie più della categoria economica della produzione la natura di un bene relazionale. Dire che si tratta di un fatto emergente mette l'accento sul fatto che il bene relazionale è un terzo che eccede i contributi dei soggetti coinvolti, e che in molti casi non era neanche tra le intenzioni iniziali; f) *Gratuità*: nel senso che il bene relazionale è tale se la relazione non è usata per altro. Se è vissuta in quanto bene in sé, se nasce da motivazioni intrinseche.

¹⁰ Molto interessante è la tesi di Bruni e Zarri (2007), i quali sostengono che il “paradosso della felicità” sia riconducibile, in misura significativa, ad un sovra-consumo di beni pseudo-gratificatori, sia posizionali che relazionali, e, allo stesso tempo, di un sotto-consumo di beni relazionali genuini come quelli primari.

¹¹ Uhlaner considera i beni relazionali come qualcosa che può essere posseduto solo grazie ad intese reciproche che si estrinsecano dopo appropriate azioni congiunte intraprese da una persona e da altre. Per Gui e Uhlaner i beni relazionali non coincidono con la relazione stessa ma ne sono solo una componente. In particolare Gui, asserendo che il bene relazionale è distinto dalle caratteristiche soggettive, tenta di salvaguardare la continuità con la scienza economica che vede il bene come una realtà distinta dall'atto del consumo. Per Donati, infine, i beni relazionali sono effetti emergenti dall'azione, non l'effetto delle scelte dell'attore e dell'ambiente, ma il prodotto delle relazioni concrete, che possono modificare la volontà stessa degli attori. I beni relazionali, dunque, non sono riconducibili alla volontà degli attori.

¹² Bruni e Zarri (2007), inoltre, classificano, mutuando una terminologia di Donati e Terenzi (2006), i beni relazionali in *primari* e *non primari* (o *secondari*). Su questa differenziazione ritorneremo più avanti.

¹³ Questo ci ricorda, per certi versi, altre esperienze: il terzo settore, il privato sociale, le imprese sociali.

gruppi nella clinica

Il bene relazionale è un bene dove la relazione è il bene, cioè una relazione che non è un incontro di interessi ma di gratuità; g) *Bene*: nel senso che esso è un bene e non è una merce, ha cioè un valore (perché soddisfa un bisogno) ma non ha un prezzo (appunto per la gratuità)” (Bruni, 2006: 16-17-18).

La categoria del bene relazionale non è soltanto legata alla comprensione del “paradosso della felicità”, ma anche all’esistenza stessa dell’economia. In altre parole, se l’economia diventa solo ed esclusivamente scambio strumentale, si entra dentro uno dei suoi paradossi più pericolosi: la moneta cattiva scaccia la buona¹⁴. Questo è un meccanismo che, avendo vasta portata, agisce, ad esempio, ogni qualvolta in cui la gratuità (che è la motivazione intrinseca) si confronta con il profitto economico (che è la motivazione estrinseca): la moneta buona è scacciata dalla moneta cattiva. Lo scambio strumentale ed utilitaristico, proprio perché legato al profitto economico, scaccia (o impedisce) altre forme di rapporti tra le persone. Se il mercato, locale e globale, è solo questo, esso si sviluppa ma contemporaneamente e paradossalmente riduce le condizioni del suo stesso esistere, basate sulla fiducia e sulla propensione delle persone a cooperare. Al contrario, i beni relazionali, una volta emersi, entrano nelle strutture di governo in cui si articola la società, comprese quelle delle classiche imprese di profitto, e tendono a ridurre, contrastare ed annullare gli effetti negativi dell’aspirazione dell’attuale modello economico. Questa significa chiaramente che il bene relazionale ha un importante duplice valore: sociale ed economico. In sostanza, suggeriscono Sacco e Zamagni (2006), assumono particolare importanza nel favorire l’attività economica quelle relazioni interpersonali che formano dei veri e propri beni relazionali, che danno luogo a diffusione di conoscenza, funzioni di regolazione e protezione, nonché funzioni di coordinamento e sostegno sociale, permettendo così la cooperazione e la reciprocità.

L’approfondimento storico-descrittivo sull’orientamento relazionale in economia, seppur sintetico per ovvie ragioni, ci consente di sottolineare quanto sia sempre più necessario sviluppare una teoria economica dei beni relazionali (Sacco e Zamagni, 2006). Teoria ancora oggi non disponibile molto probabilmente a causa, ma non solo, della complessità dell’oggetto di studio, non *operazionalizzabile* con i soli strumenti scientifici della ricerca economica. In sostanza, dal nostro punto di vista, riteniamo necessario elaborare una teoria dei beni relazionali all’interno di un quadro concettuale interdisciplinare ed epistemologicamente complesso. A nostro giudizio, infatti, crediamo che questo sia il modo più adeguato di *leggere* un oggetto di studio così scientificamente ampio e trasversale, pieno di prospettive e, allo stesso tempo, di rischi iatrogeni. Specificatamente, proprio perché il bene relazionale verte soprattutto su concetti/aspetti squisitamente psico-relazionali, riteniamo che qualunque riflessione scientifica su di esso non possa assolutamente prescindere dalla più che ventennale produzione scientifica della psicologia ad orientamento relazionale.

In realtà, già alcuni seminari di studio tenutisi a Venezia nell’anno 2000 e organizzati dalla “*Group Analytic Society*” sul tema “*Il denaro e il suo significato a partire dal gruppo*”, hanno avuto un valore fondativo. Durante il loro svolgimento, infatti, a cui parteciparono noti gruppoanalisi ed economisti, fu inaspettatamente chiaro quanto gli odierni

¹⁴ La legge di Greshman è una delle più remote leggi economiche, probabilmente la prima legge economica applicata allo scambio monetario (<http://it.wikipedia.org>).

studi economici ad orientamento relazionale siano rivelatori della forte vicinanza tra la teoria economica dello sviluppo sostenibile ed alcuni fondamentali assunti teorici della gruppoanalisi. In particolare le categorie di bene relazionale e di relazionalità umana, si rivelarono il nesso comunicativo e interdisciplinare fra le due analisi disciplinari. Questo nesso si è reso visibile durante alcune giornate di studio in cui si discuteva di denaro e relazioni gruppali. I contenuti relazionali del gruppo e il processo di acquisizione delle risorse che la persona mette in atto mostravano degli elementi di contiguità veramente particolari. In sostanza, ancora nell'approfondimento e nello scambio che ci fu sull'argomento, si fece sempre più chiara una sovrapposizione quasi totale tra le regole del gruppo volte alla ricerca dello sviluppo individuale e l'acquisizione di risorse/capacità economiche. Non stupisce quindi che ci siamo appropriati del concetto di beni relazionali in una forma del tutto specifica legata all'epistemologia psicologica (Brunori¹⁵, comunicazione personale).

3. Gruppoanalisi soggettuale e beni relazionali

La letteratura scientifica contemporanea evidenzia un'evoluzione della psicologia da una concezione individualistica della nascita e dello sviluppo della vita psichica ad una concezione che sottolinea l'importanza del campo relazionale all'interno del quale l'individuo nascente organizza ed elabora le proprie attribuzioni di senso della realtà (Jervis, 1993; Lo Verso, 1994; Atwood, Stolorow, 1995). Molti sono i contributi psicologici (etnopsicoanalisi, etnopsichiatria, etc.) che evidenziano l'importanza assunta nel processo di formazione dell'identità dei codici e dei valori culturali trasmessi attraverso i canali di socializzazione e veicolati in seno alla famiglia.

La gruppoanalisi soggettuale (Lo Verso, 1989, 1994; Pontalti, 1998; Ceruti e Lo Verso, 1998; Fasolo, 2002; Lo Coco e Lo Verso, 2006) si situa dentro tale cornice di riferimento e la sviluppa nel suo specifico. Si tratta di un modello di matrice psicodinamica (Jervis, 1993) che, muovendosi in un rapporto di sviluppo, ma per certi versi di discontinuità, con il modello psicoanalitico tradizionale e facendosi carico di oltrepassare l'originaria gruppoanalisi foulkesiana¹⁶, focalizza la sua attenzione sulla effettiva centralità della relazione individuo-ambiente nella strutturazione della vita psichica.

Per la gruppoanalisi soggettuale la relazione è qualcosa in più di un bene. Essa è il cuore della vita stessa. Dalla relazione l'uomo nasce, da essa viene concepito, senza un mondo relazionale egli non diventerebbe umano. I concetti di gruppo interno (Napolitani, 1987), famiglia interna e campo psichico familiare (Pontalti, 1998), transpersonale (Lo Verso, 1994), ci hanno aiutato a cogliere i nessi tra esperienza relazionale ed identità inconscia. La nostra elaborazione sviluppa alcune intuizioni di Foulkes (il gruppo è la matrice della vita mentale) e si può integrare con le elaborazioni inglesi sul rapporto tra sociale ed individuale. In questa prospettiva l'Io è anche l'Altro. I concetti di identificazione e concepimento familiare integrano questo quadro che punta a realizzare a livello terapeutico lo sviluppo della soggettività e dell'individuazione personale come

¹⁵ Professoressa di Psicologia dei Gruppi all'Università degli Studi di Bologna, coordina il "Laboratorio per la Ricerca e lo Sviluppo della Psicoterapia di Gruppo" presso il Dipartimento di Psicologia - Università degli Studi di Bologna. È nota anche per le sue elaborazioni teoriche e per gli interventi operativi nel campo del Micro-Credito, tema del quale è stata la fondatrice in Italia.

¹⁶ Come in altro modo ha fatto Dalal (2002) nel suo importante testo "Prendere il gruppo sul serio".

gruppi nella clinica

condizione per convivere con le relazioni dentro e fuori di sé. Inoltre, in gruppoanalisi, l'Altro, le differenze, vengono considerati così importanti ed utili da costituire un fattore terapeutico e trasformativi (Prestano e Lo Verso, 2006).

La gruppoanalisi soggettuale, inoltre, è un contributo modellistico che è stato ed è sempre più arricchito dalle già citate elaborazioni etnopsicoanalitiche (Nathan, 1996), dagli sviluppi degli studi sulla famiglia (Cigoli, 2006), dalle moderne ricerche delle neuroscienze (Siegel, 2001), e da altri sviluppi della gruppoanalisi stessa, sia quella italiana più volte citata che quella inglese (Dalal, 2002; Pines, 2000; Brown e Zinkin, 1996). A tutto ciò vanno ovviamente aggiunti gli sviluppi epistemologici, la pratica clinica e di supervisione, la ricerca empirica sulla psicoterapia, le esperienze innovative fatte nella psichiatria pubblica (Fasolo, 2002; Barone, 2006) e persino le ricerche sulla psicologia mafiosa (Lo Verso, 2005).

Esso si pone anche come modello teorico-esplicativo e pratica clinico-sociale in grado di offrire, all'interno di un nuovo discorso multi-disciplinare sullo sviluppo umano, importanti contributi conoscitivi e altrettanti modelli di cambiamento psico-sociale. Infatti, la connessione alle teorie economiche non è affatto un compito nuovo per la gruppoanalisi anche se nuova è la possibilità di reciproco arricchimento, essendo lo specifico della sua teorizzazione quello di collegare la persona al contesto, è quindi impossibile evitare di confrontarsi con gli aspetti economici, sia di micro che di macrosistema. In sostanza, in epoca di migrazioni, globalizzazione, sviluppi economici straordinari ed insieme terrificanti per le ingiustizie, le violenze, le distruzioni umane e ambientali, la gruppoanalisi può aiutare a far capire il valore positivo, per noi stessi, dell'Altro e della differenza. Essa può anche fornire strumenti potenziali che aiutino il processo di civilizzazione che la nostra specie deve fare nel terzo millennio pena il suo imbarbarimento. L'apprendimento della tolleranza e della relatività delle verità individuali, familiari e culturali richiede, anche una maturazione emotiva e relazionale ed una capacità di de-paranoicizzazione. Siamo d'accordo con l'idea che non vi potrà essere un'ecologia reale se non vi sarà un'ecologia interna e relazionale. Dunque, possiamo gestire la complessità, il cambiamento e la velocissima evoluzione in atto con un apparato psichico di tipo primitivo? In che modo la gruppoanalisi può contribuire a questo sviluppo? Affermando l'importanza dei beni relazionali (Prestano e Lo Verso, 2006).

La riflessione gruppoanalitica sui beni relazionali è, ad oggi, orientata alla ricerca di una chiara sistematizzazione. Con questa premessa, quindi, desideriamo che s'intendano le riflessioni proposte in questo lavoro. Esse, infatti, non hanno alcuna intenzione di assumere carattere definitivo, ma semplicemente vogliono arricchire il dibattito scientifico in atto. Qualora questo sforzo, appunto, non risultasse ancora pienamente chiaro e definito, rinviamo a Morin (1983: 32), con il quale condividiamo l'idea che "l'unica conoscenza che vale è quella che si alimenta di incertezza, e il solo pensiero che vive è quello che si mantiene alla temperatura della propria distruzione".

4. Ancora su Gruppoanalisi soggettuale e beni relazionali

Nel concetto di bene relazionale, a parere di molti economisti, l'attributo di bene richiama i concetti di funzione di produzione e di *inputs*. Infatti, è possibile immaginare la relazione interpersonale come una particolare funzione di produzione che

combina *inputs* materiali ed *inputs* intangibili di natura psico-affettiva, al fine di ottenere sia beni di natura strettamente economica che beni relazionali.

Per la gruppoanalisi soggettuale i beni relazionali sono quelle relazioni che, attraverso il riconoscimento cognitivo-affettivo dell'Altro come soggettività autonoma, favoriscono sia lo sviluppo e il benessere personale che la capacità di ottimizzare risorse economiche e/o sviluppare/orientare intenzioni *imprenditoriali* verso modalità sostenibili e solidali, piuttosto che predatorie e depauperanti. In determinate condizioni, infatti, possono emergere beni relazionali tra due o più persone quando queste condividono, in un dato momento e in un dato contesto, anche transitoriamente, sia obiettivi di uguale che di diversa natura¹⁷.

Gli stessi economisti sostengono, poi, che tra gli *inputs* che subentrano in tale processo produttivo è possibile individuare i cosiddetti *relational assets* la cui esistenza e la cui entità dipendono dal numero, dalla qualità, dall'intensità delle precedenti interazioni avvenute tra le persone. Bruni (2006), infatti, concentra l'attenzione sulla natura dinamica dei beni relazionali, cercando di fornire un modello capace di analizzare alcune dimensioni della dinamica della relazionalità condivisa e costruita nel tempo. Sembra che la *storia* relazionale che s'istituisce tra le persone sia un elemento molto importante, per certi versi fondante, per poter far in modo che emergano beni relazionali. Il tipo e la qualità della relazione, infatti, è molto influenzata non solo dallo sforzo corrente che le persone esercitano, ma anche e soprattutto dagli sforzi passati che costituiscono lo *stock* di beni relazionali dei periodi precedenti (Bruni e Naimzada, 2006). In altre parole, la storia della relazione è presente, inconsciamente o meno, nella psiche delle persone che oggi vivono la relazione. L'influenza dei vissuti rispetto alle relazioni passate influenza in maniera decisiva e i singoli soggetti che partecipano alla relazione e il campo psichico invisibile ma significativo che si è creato tra loro. La qualità (o il tipo) della relazione, inoltre, secondo Bruni e Zarri (2007), determinerebbe anche il tipo di bene relazionale. I due autori, come precedentemente detto, distinguono due grandi tipi di beni relazionali che chiamano rispettivamente beni relazionali *primari* e beni relazionali *non primari* (o *secondari*): il bene relazionale che emerge in un incontro dal barbiere è di natura ben diversa dal bene relazionale che emerge nella relazione tra madre-figlio: si tratta sempre di relazioni, ma di natura qualitativa diversa (Bruni e Zarri, 2007). Ora, da un vertice gruppoanalitico soggettuale, al di là di una tentata ma non esaustiva classificazione dei beni relazionali¹⁸, questo significa che la possibilità che emergano beni

¹⁷ Durante una normale riunione di lavoro, arriva da casa una telefonata a uno dei convenuti: l'incontro si interrompe, e l'interessato inizia un dialogo sui figli e su aspetti privati, non previsti all'ordine del giorno della riunione. In quei minuti i soggetti possono creare e consumare beni relazionali (Bruni, 2006). In un gruppo di sostegno per familiari, i partecipanti, all'improvviso, stabiliscono che a turno, ognuno di loro, con la propria auto, andrà a prendere a casa gli altri (Giorgi, 2007). In questi casi, come in molti altri, la relazione interpersonale è in grado di combinare beni intangibili (sostegno, fiducia, conforto, scambio, risonanza, socializzazione, rispecchiamento, altruismo, amicizia, ecc.) ma anche beni tangibili di natura economica (il team lavora meglio, raggiunge gli obiettivi aziendali più facilmente, i familiari ottimizzano il tempo, inquinano meno, risparmiano denaro per il carburante, ecc.)

¹⁸ Gli autori identificano le caratteristiche che differenziano le due grandi famiglie di beni relazionali. Quelle relative ai beni relazionali *secondari* sono: 1. il valore del bene in gioco non si estingue per l'assenza del bene relazionale (se mi reco da un dottore bravo ma con il quale non si crea nessun bene relazionale, il bene economico *visita medica* conserva una sua esistenza ed un suo valore, anche se inferiore rispetto alla stessa visita svolta presso un medico con il quale si dà vita anche ad un bene relazionale); 2. il valore del bene relazionale *secondario* può trovare un valore monetario sostituito del bene stesso. Nel caso, invece dei beni relazionali primari (relazioni di amicizia profonde, rapporti familiari, ecc.): 1. la componente relazionale dell'incontro non può essere eliminata senza con questo distruggere il bene stesso, azzerandone il valore; 2. essi non hanno un valore monetario che possa surrogarli senza che questo finisca per snaturarli. In questa classificazione, anche volendo tralasciare il complicato esempio della *visita medica*, dove collochiamo, se è possibile farlo, la psicoterapia e tutti gli interventi psicologici di natura clinico-sociale? La faccenda è complessa e merita di

gruppi nella clinica

relazionali (primari, secondari, e di qualunque altro genere) tra le persone è intimamente legata alle identità, alle motivazioni soggettive, alle dinamiche relazionali dei gruppi d'appartenenza (presenti e passati, interni ed esterni) e alla loro qualità, alle variabili istituzionali e alle radici storico-antropologiche contestuali.

In economia i beni sono intesi come un qualsiasi oggetto disponibile in quantità limitata, reperibile ed utile, cioè idoneo a soddisfare un bisogno. Essi sono caratterizzati dalla neutralità, ma tuttavia i loro usi sono sociali: possono essere usati come barriere o come ponti (Douglass e Isherwood, 1984). I beni, in realtà, dunque, sono dei simboli (Bruni e Zarri, 2007). Infatti, appena soddisfatti i bisogni primari, le persone non continuano a consumare beni perché interessati ai beni in sé, ma piuttosto perché essi rimandano ad altro. In sostanza, i beni sono un contenitore di relazioni, di rapporti umani e di soggettività.

Brunori¹⁹, a partire da queste analisi, ma non solo, ha iniziato una stimolante elaborazione gruppoanalitica dei beni relazionali. Ella, ponendo accanto ai beni relazionali i cosiddetti beni posizionali, sostiene che il loro consumo, il consumarne un tipo piuttosto che l'altro, sottende due diverse modalità relazionali o di funzionamento psico-relazionale delle persone, chiamati, rispettivamente, atteggiamento "tipo beni relazionali" e "tipo beni posizionali", normalmente immersi in un *continuum* psico-relazionale umano²⁰.

Il concetto di bene posizionale è stato introdotto in economia intorno agli anni settanta da Hirsch (1976). I beni posizionali, tralasciando volutamente molta della letteratura scientifica sull'argomento²¹, sono beni che:

“conferiscono utilità per lo status che creano, per la posizione relativa nella scala sociale che il loro consumo consente di occupare (da cui l'espressione, appunto, di “beni posizionali”). Un automobile di lusso è un bene posizionale, ma anche lo zai-

essere approfondita. Ci limitiamo a sottolineare alcune aspetti: da essi possono emergere solo beni relazionali *primari* essendo la relazione una componente essenziale e un'indispensabile *strumento* di lavoro; non sono beni relazionali *primari* equiparabili a quelli che emergono da rapporti di profonda amicizia; nel lavoro psicoterapeutico o generalmente clinico-sociale i beni relazionali *primari*, pur non essendo surrogabili, convivono e possono emergere solo se è presente un'altra componente fondamentale che è il denaro.

¹⁹ Quanto riportato è una rielaborazione della relazione che Brunori ha esposto al seminario di studi "La psicologia mafiosa: una ricerca in Sicilia", all'interno del PRIN-2004: "Come pensa la mafia. Relazioni, autonomie e dipendenze nella mente degli uomini di Cosa Nostra. Approfondimenti clinico-sociali e modelli per il cambiamento", svoltosi presso il Complesso Monumentale San Pietro di Marsala nel febbraio/07. All'autrice riconosciamo un importante debito scientifico riguardo alle tematiche qui affrontate.

²⁰ È opinione condivisa tra gli studiosi che la competizione posizionale e il sempre più elevato consumo posizionale avviene a scapito dei beni relazionali. La crescita economica, infatti, avviene soprattutto a danno di beni relazionali, sostituiti con beni posizionali e convenzionali a pagamento, o, come sostengono Bruni e Zarri (2007) con beni pseudo-gratificatori. Inoltre, l'estensione progressiva dei beni posizionali sembra associata a una sempre maggiore desertificazione relazionale. Quindi, seppur i due atteggiamenti possono ben coesistere nella stessa persona, quello "tipo beni posizionali", in certe condizioni, tende a sostituire del tutto l'altro. Inoltre, la soddisfazione garantita dai beni posizionali è relativamente temporanea e si consuma nel tempo perché comunque prima o poi le posizioni conquistate saranno raggiunte anche da altri e la corsa per mantenere le distanze dal resto della società dovrà riprendere.

²¹ Tra la molta letteratura esistente, è interessante la recente elaborazione di Bruni e Zarri (2007) che, a proposito dei beni posizionali e relazionali, complessificano la questione parlando dei cosiddetti beni pseudo-gratificatori, cioè di surrogati a basso costo di beni genuinamente posizionali e relazionali. Per quanto riguarda i beni posizionali, gli autori ricordano che, in certi momenti e contesti storici, il loro consumo è mezzo di mobilità sociale e di cambiamento attraverso il meccanismo della cosiddetta *mano invisibile*. Il discorso, invece, muta radicalmente con gli odierni "beni posizionali di massa", una speciale categoria di beni pseudo-gratificatori qualificati come beni pseudo-posizionali. Anche per i beni relazionali si assiste oggi ad una produzione e consumo sempre più vasto di loro surrogati, definiti pseudo-relazionali (esempi di questi beni sono rappresentati dalle molteplici relazioni simulate dei reality, delle chat line, ecc.). L'innovativa analisi proposta sembra rafforzare, più o meno direttamente, quanto in questo lavoro sostenuto a proposito del ruolo dell'Altro nella psicodinamica dei beni relazionali (e quindi dei beni pseudo-gratificatori).

netto firmato o il telefonino di nuova generazione lo sono: l'utilità che questi beni conferiscono non è tanto legata all'utilità che il loro uso consente (spostarsi o telefonare), ma al fatto che il loro consumo rappresenta un'etichetta con la quale mi posiziona rispetto agli altri. Anche questi beni sono in qualche modo "relazionali" – sull'isola deserta, Robinson Crusoe non domanderebbe mai i beni posizionali, perché non c'è nessuno che osservi il suo consumo – ma mentre nei beni relazionali la presenza e il rapporto con l'altro è di tipo cooperativo, di reciprocità (da un rapporto di amicizia tutti i partner traggono vantaggio) la caratteristica essenziale del bene posizionale è la competizione "posizionale". Se il nuovo zainetto firmato aumenta la mia utilità, questo avviene perché l'utilità dello zainetto del mio vicino di banco diminuisce: come si è soliti dire il gioco è a somma zero"²².

Chi acquista beni posizionali, dunque, non è affatto interessato al bene in sé, ma all'ordine con il quale arriva a possederlo rispetto agli altri. I beni posizionali, infatti, sono beni che perdono di *valore* in seguito alla loro diffusione e fruizione generalizzata (un bene rappresenta uno status symbol solo nella misura in cui un numero limitato di persone può accedervi). Implicano una ineguale distribuzione tra le persone, azzerandone la possibilità di crescita reciproca e sono caratterizzati dalla verticalità, dalla competitività, dall'antagonismo, dalla rivalità/nemico, cioè da una relazione individuo-gruppo, individuo-individuo e gruppo-individuo a "somma zero"²³.

Da un vertice gruppoanalitico soggettuale, nella competizione "posizionale" l'Altro è essenziale che ci sia, ma il suo esser-ci, sia reale che immaginario, non è affatto *soggettuale* ma quasi esclusivamente pura strumentalità. L'Altro è scontatamente *dato* sulla base dell'emozionalità posizionale e quindi *sentito* come ostacolo per la propria felicità²⁴, persino alla propria identità. Il contrario si può sostenere invece, sia da un vertice economico che gruppoanalitico soggettuale, dei beni relazionali e dell'atteggiamento relazionale "tipo beni relazionali". In sostanza, il diverso tipo di funzionamento psico-relazionale che Brunori suggerisce è anche intrinsecamente legata all'identità umana e alla sua *costruzione* gruppoanaliticamente intesa. Da questa identità individuale, in particolare dalla sua capacità o meno e dalla modalità relazionale con la quale riconosce l'esistenza dell'Altro, deriverebbe la possibilità di far proprio un atteggiamento relazionale piuttosto che l'altro. Da un vertice gruppoanalitico soggettuale, per esempio, la possibilità che emergano beni relazionali e che questi contribuiscano allo sviluppo in Sicilia, è sostanzialmente inibita dal problema della negazione dell'esistenza dell'Altro come soggettività che Homo Mafioso, Homo Economicus e *Homo Democristianus* condividono.

Naturalmente, fra di loro esistono delle notevoli differenze e, a volte, contrapposizioni. Per *Homo Democristianus* l'Altro rientra in poche categorie: cliente, portatore di voti,

²² Zamagni, relazione dal titolo "Come formare strutture economiche che diano speranza". Convegno di studi per creare ragioni di speranza. Associazione per Benedetta Bianchi Porro "La cittadella della speranza". Milano, 13/11/ 2004.

²³ Il riferimento è alla teoria dei giochi, cioè quella scienza matematica che analizza situazioni di conflitto e ne ricerca soluzioni competitive e cooperative tramite modelli, ovvero uno studio delle decisioni individuali in situazioni in cui vi sono interazioni tra i diversi soggetti, tali per cui le decisioni di un soggetto possono influire sui risultati conseguibili da parte di un rivale, secondo un meccanismo di retroazione. In particolare, nei giochi a "somma zero", non esiste il caso in cui i partecipanti vincono entrambi o perdono entrambi. La teoria economica ad orientamento relazionale, nell'analisi del "paradosso della felicità", si avvale metodologicamente della teoria dei giochi evolutivi.

²⁴ Condividiamo con gli economisti ad orientamento relazionale la necessità di utilizzare la categoria dei beni relazionali per la comprensione del "paradosso della felicità", a nostro avviso inscindibilmente legato ad una sempre maggiore povertà relazionale anche qualitativa.

gruppi nella clinica

alleato, rivale. L'Altro, dunque, serve o meno, ed è esclusivamente uno strumento che serve a soddisfare l'egoistico familismo. Per *Homo Economicus* (in Italia a volte solo *Pubblicitario*, clientelare e poco seriamente capitalistico) e per *Homo Fundamentalista* (di cui fa parte *Homo Mafioso*), invece, l'Altro non ha diritto di per sé ad essere pensato come persona: più che esistere come portatore di un'esistenza e di sentimenti propri, è, nel primo caso, visto come un fedele e non pensante esecutore di consumismo, mentre per il secondo l'Altro serve soprattutto come nemico per affermare contro di lui un qualche supremo *Noi* in cui l'Io si dissolve, si annulla totalmente.

Riprendendo un lavoro precedente di Coppola *et al.*, (2008), l'attuale, e tipicamente occidentale, modalità narcisistica di essere-con-l'altro sembra paradossalmente operare, sul piano psico-relazionale, in maniera per certi aspetti simile al Noi totalizzante di *Homo Mafioso* (*cf.* più avanti). Si evidenzia, infatti, la presenza d'innumerabili simmetrie ed equivalenze simboliche: *Homo Mafioso* sta ad *Homo Economicus* come il Noi sta all'Io, e l'appartenenza sta all'appagamento come il dogmatismo sta alla strumentalizzazione. Tenendo presente le dovute differenze, d'ordine psicodinamico, rispetto alla qualità della loro organizzazione mentale, in entrambi i casi si rintracciano comunque accoppiamenti fissi, equivalenze simboliche appunto, dove a ciascun addendo corrisponde un'unica modalità relazionale, ed in cui estremamente limitata appare la possibilità di divergere da questi abbinamenti strutturali. Si tratta, perciò, di sistemi psichici che riducono la complessità mentale e vincolano le possibilità dell'uomo a finalità psico-relazionali predeterminate e pre-concepite: appartenenza per *Homo Mafioso*, appagamento per *Homo Economicus*.

Esiste, però, una differenza sostanziale tra queste due categorie: nel caso di *Homo Economicus* possiamo fare riferimento, in modo più evidente, ad un Io. Di conseguenza, il fondamentalismo qui è solo una funzione e non un elemento di struttura come avviene invece nel caso della psiche mafiosa. In termini evolutivi e meta-psicologici, questo *Io-economico* è più maturo del *Noi-mafioso*, potremmo dire *più sano* perchè si serve di forme d'incontro col mondo che sono comunque relazionali e che, pur se a volte non riconoscendola nella sua irriducibilità, considerano sempre la presenza dell'Altro nel mondo. Questo Io sembrerebbe muoversi lungo un *continuum* la cui estremità, incrementandosi, assume i volti e le figure del dolore mentale (se si pensa ad esempio allo shopping compulsivo o al narcisismo esasperato), ma che, per larga parte della sua estensione, interessa un atteggiamento generalmente diffuso nella cultura post-moderna: un'organizzazione mediamente nevrotica che fa uso strumentale della relazione.

Entrando nel merito di questa forma normalizzata di *Homo Economicus*, esplorandone i livelli interni, si rintracciano atteggiamenti relazionali di tipo bene posizionale. Nelle società sviluppate sembra diffusa una profonda paura dell'Altro, ciò potrebbe essere attribuito al fatto che la complessificazione del sistema economico ha coinciso con una riduzione degli spazi di dispiegamento relazionale, rendendo impossibile l'incontro con la differenza. Il contatto, quello autentico, è sbarrato dall'impossibilità a fidarsi e a scambiarsi reciproco sostegno. Pertanto la diffidenza che impregna le maglie relazionali difficilmente consente di vedere l'Altro come una risorsa, che piuttosto sembra essere tenuto a bada dalle distanze oggettivanti della corsa ai consumi (atteggiamento posizionale).

La rappresentazione antagonista e semaforica della gratificazione, in virtù della quale il mio benessere finisce dove inizia quello di un altro, coincide con una modalità narcis-

sistico-strumentale d'incontro con il mondo. L'acquisto di beni posizionali, infatti, conduce ad ingaggiare una continua sfida con l'altro nel tentativo di superarlo, consumando prodotti esclusivi ed innovativi che generano *status-symbol*, così da posizionarsi ad un gradino più alto della scala sociale rispetto alla collocazione del consumatore rivale.

In questo senso, la *competitività posizionale* è comunque attraversata da un dinamismo relazionale perchè l'Io si posiziona sempre rispetto agli altri, tentando maldestramente di soddisfare bisogni identitari profondi, scavati dal vuoto interno, dall'assenza intra-extrapsichica di relazioni significative (Ferraro, Lo Verso, 2007).

Applicando una lettura psicodinamica all'atteggiamento posizionale, potremmo ipotizzare che attraverso uno spostamento sui consumi e l'acting dell'acquisto la competizione posizionale permette di simulare un contatto-conflitto con l'Altro. Si tratta di una simulazione nella misura in cui l'Altro non è percepito come una persona separata ma come uno specchio narcisistico che a seconda della sua maggiore o minore indigenza economico-sociale riflette un valore numerificato della propria identità. È sempre l'Io il motore e protagonista assoluto del comportamento economico di tipo posizionale, perché gli altri hanno la funzione di confermare o disconfermare l'immagine socialmente desiderabile che io intendo mostrare al mondo. Certamente è molto più semplice e meno dispendioso affettivamente riempire il vuoto emotivo, creato dalla mancanza di legami, con il piacere effimero della corsa all'acquisto, in cui chi mi sta a fianco segna semplicemente un livello di status economico da superare o da mantenere. Ma come accade nei rituali propiziatori, attraverso un'azione che provoca, apparentemente, piacere (nel nostro caso, l'acquisto) si tenta di esorcizzare la paura di ciò che è sconosciuto, nello specifico la paura dell'intrinseca enigmaticità di cui l'Altro è portatore. L'estraneità e non prevedibilità dell'Altro spaventano perché inevitabilmente introducono elementi di diversità e di discontinuità che destituiscono la mera funzione riflettente, assunta dall'Altro, su cui un Io con tratti narcisistici si regge: se compare l'autenticità, l'Altro-relazionale, e viene meno il parametro di riferimento, l'Altro-specchio, che mi permette di giungere ad una definizione di me, il rischio è quello di non sapere più chi sono.

6. *Homo Mafioso* e mancato sviluppo

Gli studi sulla mafia siciliana, a differenza di quelli su altre criminalità organizzate, sono storicamente ricchi. Molti, infatti, sono stati i tentativi, più o meno efficaci, di comprensione e superamento di essa. Il tentativo di comprensione da un vertice psicologico-clinico è invece piuttosto recente. Qui ricordiamo brevemente che dopo studi di carattere psico-sociale e psicoanalitico, un approccio più empirico e sistematico è stato inaugurato, come dicevamo, dalla scuola gruppoanalitica palermitana, la quale, da una quindicina d'anni, è andata, senza abbandonare il vertice clinico, sempre più interessandosi anche della psicologia mafiosa cercando di comprenderne gli aspetti psichici relativi ad un certo modo di agire e di essere. In sostanza, attraverso ricerche sul campo e studi di sistematizzazione, la gruppoanalisi soggettuale ha cercato di indagare approfonditamente gli elementi psico-antropologici che caratterizzano le specificità sia di Cosa Nostra che della *cultura mafiosa*, e di allargare, recentemente, questo studio alle

gruppi nella clinica

realtà calabre e campane approfondendolo con la raccolta dei dati che emergono nei contesti psicoterapeutici.

Le molte ricerche, realizzate e in fase di realizzazione, hanno permesso di definire il costrutto teorico di *psichismo mafioso* (Lo Verso, 1998, Lo Coco e Lo Verso 2003; Lo Verso, 2005). Con esso s'intende una matrice inconscia di pensiero che *in-forma* di sé molti aspetti della vita quotidiana. Lo *psichismo mafioso* si configura, infatti, come una perfetta organizzazione antropo-psichica che contribuisce a conferire a Cosa Nostra le sue particolari caratteristiche. Nello studio delle ragioni psicologiche che caratterizzano lo *psichismo mafioso*, il fondamentalismo psicologico riveste un ruolo di primaria importanza. La sua caratteristica essenziale è la quasi totale sovrapposizione dell'identità *Io* con l'identità *Noi* dell'organizzazione Cosa Nostra (o, in altri casi, dell'etnia, della religione, della patria, del partito, della famiglia, del modello antropologico-culturale di riferimento). L'identità del mafioso è una sovrapposizione simbolica e psichica di tipo fondamentalista con il "Noi-mafioso", per cui o sei un mafioso o non sei nulla, non esisti. La psiche fondamentalista, infatti, non può essere messa in discussione e, come tutti i pensieri saturi (Menarini e Pontalti, 1985), nemmeno essere pensata. Avere una psiche fondamentalista significa non essere una persona, ma essere una sorta di replicante, di fotocopia del *Noi* (quello mafioso) che ti ha concepito²⁵. Il fondamentalismo psicologico sta in una relazione quasi antinomica con la discontinuità e la trasformazione. Quando la psiche fondamentalista può essere ri-pensata, messa in discussione, è come se perdesse gli aspetti definitori di se stessa. *Homo Mafioso*, come il nazionalismo, il razzismo, il fanatismo religioso, una particolare parte del sistema economico-manipolativo e mass-mediale attuale (*Homo Economicus, Pubblicitario*), appartiene, in maniera differenziata, al mondo dei fondamentalismi. Tutti i fondamentalismi, privilegiando il *Noi* d'appartenenza, hanno in comune un'indifferenza rispetto all'Altro, cioè un rifiuto dell'Io soggettivo e dell'identificazione con il diverso da sé. Da un vertice analitico, dunque, è il *Noi* ciò che parla nella psiche del fondamentalista. Ciò spesso corrisponde ad una venerazione fanatica del capo, dei suoi desideri, e persino delle sue fisime, delle sue fantasie e manierismi.

Il mafioso è fondamentalista, da un punto di vista antropo-psicologico, poiché pensa, automaticamente, come Cosa Nostra gli dice di fare, prova persino emozioni ed affetti come gli è stato *in-segnato* dalla famiglia, dalla cultura e dall'organizzazione mafiosa: egli è incoscientemente pre-pensato interamente da Cosa Nostra. In questa direzione, è importante sottolineare l'idealizzazione che la psiche mafiosa fa di se stessa, nel processo identificativo con il proprio transpersonale. Infatti, essa si propone come il bene e il giusto, in contrapposizione dicotomica con ogni cosa diversa da sé che invece rappresenta il male, l'errore, il nemico da combattere: cioè ogni sua affermazione psicologica non si può sottoporre a verifica, a pensiero soggettivo e complesso. Tuttavia, per non creare ingenuità confusioni, occorre sottolineare che esistono anche grandi differenze, ad esempio, nel sistema di valori che muove i vari fondamentalismi. Non si possono assimilare, ovviamente, gli obiettivi di Cosa Nostra (e non solo), sostanzialmente potere e denaro, con obiettivi religiosi, di salvaguardia dell'identità culturale, di dominio

²⁵ Il Noi mafioso non è un falso Sé. Il falso Sé (Kouth, 1976) implica che esista un vero Sé di cui la persona è portatrice. In realtà il "Noi mafioso" è un non-Sé, una non singolarità, se per Sé s'intende la categoria di soggettività: "Lei dice che sono migliore di lei? No, non sono migliore, io mi rivedo in lei e credo nella nostra causa. Sono cresciuto in questo e così sarò fino alla morte?". Così risponde il capomafia di Trapani, Matteo Messina Denaro a Bernardo Provenzano, in un *pizzino* trovato nel suo covo di Corleone.

etnico, razziale, economico, imperiale, di giustizia sociale, ecologica ecc. Tutte cose diverse in ogni senso, in primo luogo etico, fra di loro. Il modello di non-sviluppo (più precisamente di mancato sviluppo) che persegue *Homo Mafioso* è esclusivamente indirizzato all'arricchimento a qualsiasi costo del proprio gruppo e, soprattutto, al potere, psicologico e reale, su tutto e su tutti, tutto il resto è *mito*. Non a caso, infatti, esso s'identifica con il già citato detto siciliano: "Cumannari è mughghiu di futtiri" (comandare è meglio che fare l'amore). Tale modello trova applicazione pratica attraverso la sua imposizione sia con la forza che con la camaleontica capacità d'intessere rapporti di collaborazione con tutto quello che è considerato utile al raggiungimento del proprio scopo. Infatti, la sua forza impositiva, ostacolante e predatoria, sta proprio nella sua capacità di controllo del territorio, non solo col pizzo, ma anche creando collusioni con la paura e l'onnipotenza, la corruzione, la risoluzione d'interessi privati; e nella sua organizzazione aziendale militarmente supportata, come nella sua capacità di imporre la propria cultura del silenzio e dell'omertà, negazione della propria esistenza, sostituzione dei valori mafiosi a quelli sociali, deformazione dei tradizionali valori della cultura siciliana ai propri fini, rapporti nazionali ed internazionali con altri poteri e con le delinquenze organizzate a più livelli. Uno dei punti di forza di Cosa Nostra, dunque, è costituito dalla capacità di ottenere cooperazione esterna, di creare particolari reti di relazioni con il mondo della politica, dell'imprenditorialità, della sanità, con il sociale (siciliano e non), di instaurare scambi con tutto quel mondo dell'economia parassitaria ed in qualche modo illegale, di incentivare obblighi e favori. Queste reti di relazioni sono pervasive, depauperanti, falsamente fiduciarie, non reciproche ma univoche, totalmente strumentali. Nei territori in cui Cosa Nostra, o realtà simile sono radicate, infatti, il capitale relazionale, personale e collettivo, è inespresso, inibito, il legame fiduciario è inconsistente, e ciò toglie ogni possibilità di attivare adeguati processi di sviluppo²⁶. In sostanza, la *relazione mafiosa* non è un bene relazionale, e non è *intenzionata* ad esserlo, proprio perché non riconosce l'Altro come soggettività, ma, piuttosto, lo vede in altri due modi: come replicante del *Noi-mafioso e/o* come una *cosa* che, a seconda degli scopi criminali, può essere utilizzata a proprio piacimento o anche uccisa. Non a caso una persona estranea a Cosa Nostra, ma che crea una qualche collusione con essa, diventa sottomessa e sostanzialmente asservita ad essa per sempre, sia che si tratti di gente comune, che di un politico potente, un ricco imprenditore o un medico²⁷. *Incontrare* Cosa Nostra, inoltre, significa sentirsi in una rassicurante complicità ma anche averne e provare paura. Che cosa succede quando ad un politico locale, ad un dirigente, a gente comune e per bene, bruciano la casa di campagna o la villetta al mare? Che cosa accade nel suo *mondo interno*? Ha paura quando ci pensa? Per quanto ci pensa? Quanto la sua probabile sofferenza psichica coinciderà anche con l'impossibilità di continuare o meno (allo stesso modo) la sua attività politica, lavorativa, la vita di sempre?

²⁶ Naturalmente tutto questo è amplificato e complicato da altri fattori come, ad esempio, l'economia, l'ecologia, la politica. Il controllo del territorio da parte di Cosa Nostra ha creato effetti negativi e perversi sullo sviluppo locale.

²⁷ In Sicilia, Calabria, ma non solo, la libertà delle persone di essere, di realizzarsi, è fortemente limitata. Si deve pagare il pizzo per l'apertura di qualsiasi attività commerciale, si accontenta l'amico degli *amici* quando chiede di far lavorare determinate persone non certamente scelte per la loro professionalità. Occorre, volontariamente o meno, dell'appalto vinto per la costruzione di un depuratore, di una strada o altro, dare ad ognuno degli *amici* la sua parte in termini di soldi, mezzi, operai. Tutto ciò crea sfiducia: chi, ad esempio, vuole farsi operare da un chirurgo *selezionato* da un assessore, o aprire un'azienda in cui un mafioso *e/o* un politico clientelare *scelgono* il capo del personale?

gruppi nella clinica

“Un politico locale, con moglie e tre figli, esplica il suo mandato elettorale in piccolo centro della provincia di Palermo. E’ una persona per bene, come lo sono moltissimi siciliani. Durante il suo mandato, svolto con coerenza ed impegno, è molto propositivo. Ha buone idee e progetti che in parte riesce a realizzare, mentre altri sono già in cantiere. Una notte di inverno gli bruciano la casa in campagna! Lui è distrutto, non sa cosa fare, cosa pensare, chi è stato e per quale motivo; ma subito pensa alla mafia e non sa perché. Ha anche paura, soprattutto per la sua famiglia. Nel tempo diminuisce le sue presenze pubbliche e si dimette dalla sua carica, si vede in giro molto poco. Dopo qualche tempo incontra un caro amico al quale confida che pensa spesso a quello che gli è accaduto, lo ha pure sognato qualche volta, ha ancora paura. Si sento bloccato, impedito a pensare il proprio futuro, demotivato e senza voglia di fare”.

Questa esperienza di vita vissuta, come molte altre esperienze simili, dimostrano quanto realtà quali Cosa Nostra impediscano non solo lo sviluppo economico ma anche quello psicologico. L’azione di Cosa Nostra è doppiamente criminale nella misura in cui non solo reca ingenti danni economici, ma produce anche violenza psicologica che inibisce la funzione dell’immaginazione, la progettazione del futuro, la meta da raggiungere: la sua azione paralizza ogni forma di sviluppo. In sostanza, lo *psichismo mafioso*, caratterizzato da un fondamentalismo psicologico che satura il campo mentale, concepisce solo relazioni mortifere e distruttive. Dalla prospettiva gruppoanalitica, dunque, esso rappresenta una granitica opposizione all’esistenza dei beni relazionali, e può essere considerato psicopatologia perchè impedisce lo sviluppo psicologico individuale, l’autonomia soggettiva, la condivisione intima e relazionale di chi ad esso aderisce e, naturalmente, anche di chi lo subisce (Lo Verso, 2005).

7. La cultura mafiosa ed i beni relazionali

Il blocco dello sviluppo, psichico, sociale ed economico in Sicilia, per continuare ad approfondire il nostro esempio, è accresciuto dalla presenza della cosiddetta *cultura mafiosa*. Con essa s’intende qualcosa di assai diffuso, basato sulla negazione delle regole sociali e sull’affermazione, invece, delle regole private e familistiche. Ciò non necessariamente è criminalità ma, tuttavia, orienta molti comportamenti personali e collettivi. Cosa Nostra, in questo senso, trova le sue radici nella strumentalizzazione di alcune specifiche dimensioni psico-antropologiche siciliane che la costruirebbero e sosterrrebbero, dotandola di una sua peculiarità. Occorre chiarire, però, che sono i mafiosi che assomigliano ai siciliani, è la *cultura mafiosa* che ha strumentalizzato quella siciliana e non viceversa: Cosa Nostra ha estremizzato, distorto ed utilizzato per meri scopi criminali i valori tradizionali della cultura siciliana, che di per sé, non sono certo negativi²⁸. Centrale per la comprensione di questa somiglianza è il *pensare mafioso* (Fiore, 1997), cioè un peculiare modo di pensare che definisce i codici di comportamento sul modo di essere e di rapportarsi con gli altri ed il mondo circostante. Naturalmente, lo

²⁸ Questa chiarezza è fondamentale per non lasciarsi confondere dallo stereotipo tutti i siciliani sono mafiosi e quindi se tutto è mafia nulla è mafia, regalando, come diceva Giovanni Falcone, i siciliani alla mafia. In altre parole, ad esempio, il culto dell’abusivismo, comportamento illegittimo e illegale nonché fonte inesauribile di mancato sviluppo, o di clientelismo politico, non è certamente equiparabile a determinati comportamenti criminali mafiosi, e non lo deve essere. Ritenerne tutti i siciliani mafiosi satura la complessità siciliana e rinforza Cosa Nostra ed i poteri con essa collusi.

ripetiamo, rassomigliare non significa essere uguali e di questa importante differenza si deve tenere conto: non esiste un solo modo di essere siciliani, ce ne sono tanti, e quello mafioso è soltanto uno di questi. Infatti, va sempre sottolineato che in Sicilia, è sempre esistito anche un robusto e diffuso modo d'essere antimafioso, sorretto da forti valori etici e morali. Il *pensare mafioso*, in Sicilia, si esprime attraverso comportamenti personali e collettivi, valori, modalità cognitive ed affettive inconsciamente agite nella vita quotidiana. In particolare esso attiva un modo d'interpretare e relazionarsi con il mondo, caratterizzato dalla distorsione del rapporto pubblico-privato: le istituzioni, le organizzazioni pubbliche vengono pensate ed agite esclusivamente come *Noi-familiare*. In questa maniera, la comunità, i gruppi extra-familiari coincidono proprio con il mondo familiare, rendendo quasi impossibile la costruzione e la presenza del *Noi-sociale*.

Questo modo di pensare, sostanzialmente, appartiene ad *Homo Democristianus*, il quale, in Sicilia, ha sempre contrapposto al *Noi* dello Stato, del sociale, delle regole, della legalità, un *Io/Noi* furbo, parassitario e populista. Un *Io* apparentemente tollerante, che tende ad imporsi e non consente l'esistere della diversità altrui, se non come mero strumentalità. L'Altro, se soggetto, se non controllabile, è stato sempre considerato una minaccia. Solo così si spiega il fatto che questo *Io* è sempre stato a sua volta un *Noi* di tipo familistico o forse, a volte, anche tribale (Lo Verso, 2004). Il modello assistenziale e clientelare di *Homo Democristianus*, ancora oggi pervasivo, può essere dunque ricondotto al prolungarsi nel tempo della cosiddetta cultura materna (Di Maria, 1998) che, infantilizzando all'infinito, impedisce lo sviluppo soggettivo e interpreta la politica esclusivamente come richiesta/offerta di protezione in assenza di responsabilità propria. Accudendo e sottomettendo, infatti, passa l'idea che ai siciliani non occorre lavorare²⁹, studiare, impegnarsi ed essere eccellenti, per avere benessere psicologico, sociale ed economico. Anzi che tutto questo è proprio inutile, anche se molti lo fanno³⁰. Le conseguenze di tutto ciò per lo sviluppo economico sono drammaticamente evidenti. In sostanza, per *Homo Democristianus*, l'Altro non ha lo statuto di soggettività, ma esclusivamente serve ed è posto al servizio del *Noi-familiare*, in una condizione di forte dipendenza psichica. Il mondo relazionale di *Homo Democristianus* è centrato appunto sulla dipendenza e può concepire solo relazioni che portano alla dipendenza psicologica dell'Altro nei suoi confronti. Questa modalità relazionale contribuisce notevolmente a costruire/mantenere un sistema relazionale (interno/esterno) profondamente danneggiato, ma naturalmente in misura minore e di altra qualità rispetto a quello costruito e mantenuto dallo *psichismo mafioso*. In altre parole, la *cultura mafiosa*, o situazioni similari, non possono far emergere beni relazionali perché sono ingabbiate dentro una modalità di pensiero dove il *Noi-sociale*, lo sviluppo della soggettività e della comunità, è un'assenza, un vuoto di pensiero. In realtà, il *Noi-familiare*, se non saturo e saturante, è in grado di far emergere beni relazionali. In Sicilia (ma non solo), infatti, la famiglia è sta-

²⁹ Occorre sfatare il mito che un luogo della felicità non possa essere anche il lavoro. Questa ipotesi, forse frutto del modello fordista e taylorista, ma anche di quelli massimalisti e assistenzialistici, oggi deve essere messa in discussione: l'evidenza empirica proveniente dagli studi dell'economia relazionale dimostra che il lavoro può essere un luogo nel quale produrre e consumare beni relazionali, e quindi produrre (far emergere) felicità.

³⁰ Tuttavia i siciliani emigrati nel mondo sono noti anche come ottimi lavoratori, manager capaci, uomini di successo. Sembra che, essendo talmente abituati ad un mondo paranoico e difficile come quello isolano, andando in un mondo diverso, trovino, quasi stupiti, tutto molto più facile. Da una prospettiva psicologica, questo significa che non si tratta affatto di un dato personologico ma antropologico: le stesse persone sono diverse a secondo dei contesti. Naturalmente, l'antropologia è qui intesa come punto di fondazione della psiche e non come qualcosa che attinge astrattamente alla cultura.

gruppi nella clinica

ta ed è ancora, per certi versi, un bene relazionale che ha consentito la sopravvivenza psichica ma anche economica in situazioni spesso difficili. L'alternativa alla *cultura mafiosa*, infatti, non è la distruzione dei valori mediterranei e sociali. Valori come amicizia (bene relazionale per eccellenza), famiglia, ospitalità, convivialità, comunità, rispetto dei più deboli, accettazione della differenza, amore interpersonale, onore, dono sono cose straordinarie e possibilità per uscire oggi da ogni barbarie e dalla cultura dell'*altro diverso da me* come demonio da fare fuori con qualche pulizia etnica, o da trattare come se non esistesse, coniugandole magari con il lavoro, la qualità e l'efficacia.

Il superamento della *cultura mafiosa*, inoltre, non è un processo individuale, ma grupppale in senso allargato. In questo senso, diventa sempre più importante il contesto³¹ e le modalità relazionali con le quali le persone dentro il contesto s'incontrano, scambiano, comunicano, cioè la qualità del loro stare insieme e di costruire reti sociali. Analogamente, sono altrettanto importanti le reti psicologiche, i processi transpersonali, che sono interni ed esterni contemporaneamente e fondativi delle persone. Essi, infatti, sono il punto aggregativo dei gruppi interni che sono nella mente ed a cui la mente si appoggia: è questa una realtà molto profonda che struttura le identità (Napolitani, 1987).

L'essere umano, dunque, vive costantemente immerso dentro una rete relazionale grupppale. La nascita e lo sviluppo della vita psichica, della sua salute e della sua sofferenza, sono legati all'esperienza relazionale, in primo luogo familiare e poi grupppale in senso lato, e al modo con cui ognuno dentro di sé la fantastica, se la rappresenta e la rielabora. Per la gruppoanalisi la relazione è lo strumento per il cambiamento: cioè essa ha valore terapeutico e trasformativo³². Questo significa anche che, per sua natura, il lavoro psicoterapeutico è sostanzialmente anti-fondamentalista³³. In Sicilia sviluppo della persona e cambiamento della cultura economica devono per forza coincidere con la sostituzione del *Noi-mafioso* e del *Noi-familiare* saturo e saturante, con un *Noi* che valorizzi la differenza come ricchezza e le sue basi insieme soggettive, emozionali, relazionali e comunitarie (Lo Verso, 2005). Un *Noi* solidale e comunitario che renda possibile riuscire a guardare le persone con i loro bisogni e desideri, che consenta, attraverso la relazione, lo sviluppo della soggettività, dell'autonomia, e faccia condividere, incontrare e sperimentare la differenza come ricchezza: cioè capace di far emergere beni relazionali.

8. Il gruppo come strumento di sviluppo

L'elaborazione gruppoanalitica ha fornito anche, com'è noto, importanti ed innovativi contributi scientifici legati alla pratica clinico-sociale dei gruppi (Di Maria e Lo Verso, 1995). Il gruppo clinico-dinamico, infatti, è diventato, sia nella cura che nell'intervento psico-sociale, uno dei principali ed effettivi strumenti di lavoro e una delle maggiori potenzialità della psicologia clinica (Di Maria e Lo Verso, 2002). Negli

³¹ Il contesto è qui inteso come l'insieme di quei mondi relazionali ed emotivo-cognitivi che lo abitano, co-influenzano e lo significano.

³² Oltre alla gruppoanalisi, naturalmente, molti altri trattamenti psicologici di diverso orientamento *usano* le relazioni per aiutare le persone a superare il dolore e la sofferenza psichica.

³³ Non è un caso che in tutte le dittature, regimi totalitari, false democrazie, i gruppi e tutte le forme di aggregazione umane erano e sono vietati. Questo ci fa comprendere quanto il gruppo, anche in Sicilia, sia una dimensione sociale che evoca timori di cambiamento e paura di destabilizzazione.

ultimi decenni, inoltre, la ricerca sui gruppi è andata sempre più sviluppandosi affinando le proprie tecniche, per affrontare campi un tempo inavvicinabili con approcci metodologici tradizionali. Oggi, infatti, esiste un numero potenzialmente infinito di formati di gruppo attraverso i quali operare (Prestano e Lo Verso, 2006). L'intervento di gruppo, inoltre, non solo è efficace nel trattamento del disagio di natura psichica (Di Nuovo e Lo Verso, 2005), ma anche in altre aree d'applicazione del mondo sociale: educazione, formazione, valutazione, sviluppo di comunità, interventi psico-sociali, intervento organizzativo. (Lo Verso e Raia, 1998; Pezzoli, 2006).

In Sicilia, prendendo spunto dalle recenti esperienze di psicoterapia e/o aiuto psicologico di persone vicine ad ambienti mafiosi³⁴ e da molti altri dati empirici, il nostro gruppo di ricerca ha cominciato ad utilizzare un particolare formato di gruppo, il gruppo di elaborazione a conduzione psicodinamica, in alcune ricerche-intervento sui vissuti soggettivi rispetto alla fenomenologia mafiosa³⁵.

Questo tipo di gruppo permette di osservare la fenomenologia mafiosa non solo su un piano cognitivo ma anche affettivo, consentendo, tramite la conduzione e supervisione di psicoterapeuti, di considerare la dimensione emotiva delle esperienze vissute, favorendo un contatto profondo col *pensare mafioso* dal quale possono cominciare ad essere distinte le differenze, con grande beneficio da parte dei membri del gruppo. È uno strumento d'indagine e già di cambiamento nella sua stessa applicazione. Può diventare, e in parte già lo è, strumento di raccolta d'informazioni e di crescita delle risorse da parte dei partecipanti, di tutti quei siciliani che vogliono guardare dentro alle similitudini con la mafia, riconoscerla dentro se stessi, far luce su quegli aspetti che forse, più restano nascosti più diventano oscuri, con la conseguente crescita di confusione rispetto a cosa appartiene a me in quanto siciliano piuttosto che in quanto portatore di un pensare mafioso, non permettendo quella distinzione che invece è così vitale per la nostra terra, per la nostra cultura, per la nostra identità. In sostanza, il gruppo di elaborazione a conduzione psicodinamica, attraverso la possibilità di guardare le proprie dinamiche psichiche ed affettive, pensare in modo diverso la propria storia, quella degli Altri, si configura come esperienza fondamentale per il superamento del *pensare mafioso*. Inoltre, come altre forme di gruppi adeguatamente strutturati e condotti, proprio per il suo alto potenziale trasformativo, il suo essere luogo di reciproca relazionalità, e grazie alle particolari dinamiche psicologico-relazionali che vi si sviluppano, esso è potenzialmente in grado, a lungo termine, di sviluppare e far emergere beni relazionali che, per loro natura, incidono profondamente sul funzionamento sociale, influenzano lo sviluppo economico.

³⁴ Da pochi anni, inaspettatamente, dai servizi psichiatrici, dai servizi di salute mentale, dagli studi di psicoterapia, emerge, a conferma della parziale crisi di Cosa Nostra, il nuovissimo rapporto tra psicoterapia e fenomeno mafioso. Recente è, infatti, la presenza di famiglie mafiose (soprattutto mogli e figli, ma non mafiosi) in studi psicoterapeutici privati. La richiesta di psicoterapia è, di per sé, una violazione delle regole mafiose. Essa, infatti, può aprire la persona all'esperienza di una relazione diversa e autentica, in grado di determinare possibilità di sviluppo e di autonomia.

³⁵ All'inizio, i partecipanti al gruppo dicevano spesso che non avevano mai visto direttamente la mafia, mettendo quasi in dubbio anche la sua stessa esistenza. Poi, all'improvviso, dopo qualche incontro, la mafia diventava visibile: si ricordavano episodi, accadimenti, fatti. In sostanza, i dati di ricerca sembrano indicare che nelle persone risuoni molto forte il tema della *non parlabilità* quando la mafia ha a che fare con la propria storia e identità, con il proprio mondo interno: l'accesso al Sé appare precluso. Si tratterebbe di un blocco inconscio intrapsichico, iscritto ai livelli mentali più primitivi ed arcaici della struttura psicologica. Riuscire a svincolarsi da questo blocco e dare parola al complicato intreccio di vincoli emotivi e cognitivi che inibisce non è affatto facile.

9. Per concludere

La tesi principale che abbiamo sviluppato in questo lavoro è fondamentalmente riassumibile nei seguenti termini: così come altri tipi di sviluppo, anche quello *puramente* economico è abbondantemente influenzato dalle relazioni interpersonali e viceversa³⁶. Questo significa, dal nostro vertice d'osservazione, che uno sviluppo economico efficacemente sostenibile è anche intrinsecamente legato ai beni relazionali, cioè a relazioni con l'Altro e tra Altri connotate da certe caratteristiche. I beni relazionali, categoria attorno alla quale si è recentemente sviluppato un utile dibattito scientifico ed epistemologico anche tra economia e psicologia, per la gruppoanalisi soggettuale assumono un significato del tutto particolare: sono relazioni in grado di promuovere nelle persone sia benessere soggettivo che capacità di generare decisioni e processi economici (soprattutto a livello micro) radicalmente legati anche al benessere soggettivo dell'Altro. Sostanzialmente, riteniamo ineludibile l'assunto secondo il quale possono esistere beni relazionali solo nel momento in cui l'Alterità è riconosciuta in quanto tale: cioè legittima portatrice di soggettività³⁷. In tutti gli altri casi, quando questo non accade, non solo non emergono beni relazionali, ma ci troviamo a fronteggiare relazioni umane sofferenti, disagio psichico, nuove psicopatologie, fondamentalismi psichici vari, ma anche emergenze sociali, ambientali, modelli economici *narcisistici* e distruttivi.

In particolare poi, abbiamo fertilizzato le conoscenze acquisite sulla fenomenologia mafiosa con quest'idea di bene relazionale con lo scopo di progettare sia strumenti d'intervento in Sicilia e in quelle parti del meridione d'Italia pesantemente coinvolte dal fenomeno mafioso, che un generale modello di trasformazione sociale utile per progettare cambiamento in altri contesti. In questa precisa direzione, al fine di migliorarne l'efficacia, riteniamo necessario che questi strumenti e modelli rintraccino una sostanziale collaborazione con altri di diversa natura disciplinare, all'interno di un programma di sviluppo locale (De Rita e Bonomi, 1998). Il paradigma dello sviluppo locale nasce dalla necessità di rispondere ai cambiamenti mondiali, di creare adeguati criteri di sostenibilità degli interventi, di attivare la partecipazione nelle scelte, fin dall'inizio, della comunità coinvolta, e dal fatto che lo sviluppo economico ne rappresenta un obiettivo importante ma non l'unico. La letteratura scientifica sullo sviluppo locale evidenzia sempre più l'importanza del territorio come luogo di ri-elaborazione delle politiche nazionali e transnazionali. L'assunzione del concetto di territorialità nello *sviluppo* cambia il modo di intendere questo ultimo: i suoi lineamenti non sono più rintracciabili nella logica lineare e nei classici principi e metodi economici. Le sue caratteristiche, piuttosto, stanno proprio nella specificità dei diversi contesti socio-

³⁶ Non a caso, Pelligra (2007), a proposito delle moderne imprese sociali, suggerisce un isomorfismo tra queste ultime e lavoro di cura, che non riguarda il tipo di beni e servizi che una impresa sociale produce ma piuttosto come questi vengono prodotti. Così come non è possibile produrre *cura* in maniera individualistica e distaccata, allo stesso modo non è possibile operare attraverso la tecnologia dell'impresa sociale senza tenere in considerazione in maniera prioritaria gli interessi degli utenti e della comunità di riferimento.

³⁷ In particolare, la questione centrale del pensiero occidentale, e cioè il ruolo dell'Altro si pone qui con nuova forza. L'Altro è minaccia, diffidenza, paura, nemico, oggetto d'uso, schiavo cliente/suddito o padrone, pura proiezione dei nostri bisogni oppure l'Altro, in una società psicologicamente matura, può essere un valore positivo, una ricchezza, una potenzialità, qualcuno da rispettare ma anche da incontrare, a partire dalla prima vera ed attraente Alterità e cioè la differenza di genere.

ambientali³⁸. Una comunità che sviluppa reti e beni relazionali, un appropriato senso di comunità e un miglioramento della qualità della vita delle persone è essenzialmente fondata sul capitale sociale (Putnam, 1993), che è uno dei più importanti presupposti e, allo stesso tempo, prodotto di un felice programma di sviluppo locale. In ultimo, riteniamo importante segnalare che un programma di sviluppo locale non può prescindere dalla politica che ne deve anzi promuovere e governare i processi. In Sicilia, ma non solo, questo significa necessariamente sostituire il predominante modello assistenzialista-clientelare con una politica fondata sul cosiddetto *federalismo antropologico* (Cangemi, 1994). Esso è inteso come un atteggiamento mentale ritenuto indispensabile per il raggiungimento di vari obiettivi tra cui il rendere le persone e le comunità autonome e capaci di intraprendere e il costruire una democrazia delle reti, cioè quel tipo di rapporti che si sviluppano attraverso interazioni orizzontali. Le reti sono qui intese come il risultato non prevedibile di complesse relazioni tra le persone, tra gruppi di persone e tra la persona e i gruppi. I livelli di interdipendenza riguardano relazioni che hanno una connotazione sia materiale che immateriale.

Bibliografia

- Atwood S. (1995). *I contesti dell'essere*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Barone R. et al. (a cura di) (2006). *Sviluppo locale partecipato e sostenibile. Territorio, interazioni e reti sociali*. Padova: Cleup.
- Brickman P., Campbell D.T. (1971). Hedonic relativism and Planning the Good Society. Apley M. H. (a cura di). *Adaptation- Level Theory: A Symposium*. New York: Academic Press, 287-302.
- Brown D.G., Zinkin L.M. (a cura di) (1996). *La psiche e il mondo sociale: La gruppo-analisi come strumento del cambiamento sociale*. Milano: Cortina.
- Bruni L. (2004). *L'economia, la felicità e gli altri*. Roma: Città Nuova.
- Bruni L. (2006). *Reciprocità*. Torino: Mondadori.
- Bruni A., Naimzada E. (2006). Il bene relazionale. Un modello dinamico. In Zamagni S. (a cura di) *Teoria economica e relazioni interpersonali*. Bologna: Il Mulino.
- Bruni L., Porta P.L. (2004). *Felicità ed economia*. Milano: Guerini & Associati.
- Bruni L., Porta P.L. (a cura di) (2006). *Felicità e libertà*. Milano: Guerini Associati.
- Bruni L., Zamagni S. (2004). *Economia civile. Efficienza, equità, felicità pubblica*. Bologna: Il Mulino.
- Bruni L., Zarri L. (2007). La grande illusione. False relazioni e felicità nell'economia di mercato contemporanea. *Impresa sociale*, 2, anno 17°, volume 76, Aprile-Giugno 2007.
- Brunori L. (a cura di) (2004). *Volontari al fronte. Prepararsi all'emergenza attraverso il gruppo*. Milano: Franco Angeli.
- Brunori L. (2007): *Comunicazione personale*.

³⁸ Come, solo a titolo esemplificativo, norme e consuetudini condivise e consolidate, organizzazioni radicate (*no-profit* e *profit*, volontariato, portatori d'interesse, ma anche organizzazioni mafiose), caratteri eco-ambientali e istituzionali, dimensioni psico-antropo-culturali ed economiche.

gruppi nella clinica

- Brunori L. *et al.* (2003). Relationship between Psychology and Economic: a transcultural challenge. *Forum: Journal of the international association of Group Psychotherapy*, Vol 0, N°0.
- Cangemi G. (2006). Sviluppo locale e globalizzato: il caso del nord-est italiano. Barone R. *et al.* (a cura di). *Sviluppo locale partecipato e sostenibile. Territorio, interazioni e reti sociali*. Padova: Cleup.
- Ceruti M., Lo Verso G. (1996). *Epistemologia e psicoterapia: itinerari della complessità*. Milano: Raffaello Cortina.
- Cigoli V. (2006). *L'albero della discendenza*. Milano: Franco Angeli.
- Coppola E. *et al.* (2008). Beni relazionali e Gruppi di Acquisto Solidale. *Psycomedia Telematic Review*.
- Dalal F. (2002). *Prendere il gruppo sul serio*. Milano: Cortina Editore.
- De Rita G., Bonomi M. (1998). *Manifesto per lo sviluppo locale*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Di Lorenzo S. (1986). *La grande madre mafia. Psicoanalisi del potere mafioso*. Roma: Pratiche.
- Di Maria F. (a cura di) (1998). *Il segreto e il dogma, Percorsi per capire la comunità mafiosa*. Milano: Franco Angeli.
- Di Maria F., Lo Verso G. (a cura di) (1995). *La psicodinamica dei gruppi*. Milano: Raffaele Cortina.
- Di Maria F., Lo Verso G. (a cura di) (2002). *Gruppi, metodi e strumenti*. Milano: Raffaele Cortina.
- Di Nuovo S., Lo Verso G. (a cura di) (2005). *Come funzionano le psicoterapie*. Milano: Franco Angeli.
- Donati P. (1986). *Introduzione alla sociologia relazionale*. Milano: Franco Angeli.
- Donati P., Terenzi P. (2006). *Invito alla sociologia relazionale. Teoria e applicazioni*. Milano: Franco Angeli.
- Douglass M., Isherwood B. (1984). *Il mondo delle cose*. Bologna: Il Mulino.
- Easterlin R. (1974). Does Economic Growth Improve Human Lot? Some Empirical Evidence. Davis P.A., Reder M.W. (a cura di). *National and Households in economic growth: Essays in honor of Moses Abramowitz*. New York e Londra: Academic Press.
- Easterlin R. (2004). Per una migliore teoria del benessere soggettivo. Bruni L., Porta P.L. (2004). *Felicità ed economia*. Milano: Guerini & Associati.
- Falcone G., Padovani M. (1991). *Cose di Cosa Nostra*. Milano: Rizzoli.
- Fasolo F. (2002). *Gruppi che curano e gruppi che guariscono*. Roma: La Garangola.
- Fiore I. (1997). *Le radici inconse dello psichismo mafioso*. Milano: Franco Angeli.
- Frey B.S., Stutzer A. (2002). *Happiness in Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Garofoli G. (1991). *Modelli locali di sviluppo*. Milano: Franco Angeli.
- Genovesi A. (1979). *Scritti*. Milano: Feltrinelli.
- Gilbert M. (1989). *On Social Facts*. London: Routledge.
- Giorgi A. (2007). Oltre il pensare Mafioso: sviluppo umano e beni relazionali. *Rivista di Psicologia Clinica*, 3, 263 – 283.
- Gui B. (1987). Éléments pour une définition d'“économie communautaire”. *Notes et Documents*, 19, 32-42.
- Hirsch F. (1976). *Social limits to growth*. Cambridge Mass: Harvard University Press.

- Jervis, G. (1993). *Fondamenti di psicologia dinamica*. Milano: Feltrinelli.
- Kahneman D. (2004). Felicità oggettiva. In Bruni L., Porta P.L. (2004). *Felicità ed economia*. Milano: Guerini & Associati.
- Layard R. (2005). Rethinking Public Economics: the Implications of Rivalry and Habit. Bruni L., Porta P.L. (a cura di). *Economics and Happiness: Framing the Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Latouche S. (2005). *Come sopravvivere allo sviluppo. Dalla decolonizzazione dell'immaginario economico alla costruzione di una società alternativa*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Licari G. (2006). *Antropologia urbana. Il caso dei Contratti di Quartiere*. Padova: Cleup.
- Lo Cascio G. (1986). *L'immaginario mafioso. La rappresentazione sociale della mafia*. Bari: Dedalo.
- Lo Coco G., Lo Verso G. (2006). *La cura relazionale. Disturbo psichico e guarigione nelle terapie di gruppo*. Milano: Raffaello Cortina.
- Lo Verso G. (1989). *Clinica della gruppoanalisi e psicologia*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Lo Verso G. (1994). *Le relazioni soggettuali*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Lo Verso G. (2004). *H.D . Homo Democristianus*. Campobello di Mazara: Fotocopando.
- Lo Verso G. (2005). L'Io fondamentalista e la psiche mafiosa. *Narrare il gruppo: prospettive cliniche e sociali*. Armando, 3, 87-93.
- Lo Verso G. (a cura di) (1998). *La mafia dentro. Psicologia e psicopatologia di un fondamentalismo*. Milano: Franco Angeli.
- Lo Verso G., Raia T. (1998). *Il lavoro psicodinamico con i gruppi: una rassegna a partire dai testi*. Milano: Franco Angeli.
- Lo Verso G. (a cura di) (1999). *Come cambia la mafia. Esperienze giudiziarie e psicoterapeutiche in un paese che cambia*. Milano: Franco Angeli.
- Lo Verso G., Giannone F. (1999). *Il self e la polis, il sociale e il mondo interno*. Milano: Franco Angeli.
- Lo Verso G., Lo Coco G. (a cura di) (2003). *La psiche mafiosa. Storie di casi clinici e collaboratori di giustizia*. Milano: Franco Angeli.
- Menarini R., Pontalti C. (1985). Le matrici gruppali in psicoterapia familiare. *Terapia familiare*, 19.
- Morin E. (1982). *Scienza con coscienza*. Milano: Franco Angeli.
- Morin E., Pasqualini C. (2006). *Io, Edgard Morin. Una storia di vita*. Milano: Franco Angeli.
- Morin E. (2006). *Culture e barbarie europee*. Milano: Raffaello Cortina.
- Napolitani D. (1987). *Individualità e gruppaltà*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Nathan T. (1996). *Principi di etnopsicoanalisi*. Torino: Bollati Boringhieri.
- Nussbaum M.C. (1996) [1986]. *La fragilità del bene. Fortuna ed etica nella tragedia e nella filosofia greca*. Bologna: Il Mulino.
- Pelligra V. (2007). *I paradossi della fiducia. Scelte razionali e dinamiche interpersonali*. Bologna: il Mulino.
- Pines M. (2000). *Riflessioni circolari*. Roma: Borla.
- Pontalti C. (1998). I campi multipersonali e la costruzione del progetto terapeutico. Ceruti M., Lo Verso G. (a cura di). *Epistemologia e psicoterapia*. Milano: Raffaello Cortina.

gruppi nella clinica

- Prestano C., Lo Verso G. (2003). Beni relazionali. Costi ed efficacia. *Group Analysis*, 36, 4, 539-547. Rizzolati G., Sinigaglia C. (2006). *So quel che fai*. Milano: Raffaele Cortina.
- Sacco P., Zamagni S. (a cura di) (2002). *Complessità relazionale e comportamento economico*. Bologna: Il Mulino.
- Sacco P., Zamagni S. (a cura di) (2006). *Teoria economica e relazioni interpersonali*. Bologna: Il Mulino.
- Scitovsky T. (1976). *The Joyless Economics: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*. Oxford: Oxford University Press.
- Siegel D. J. (2001). *La mente relazionale. Neurobiologia dell'esperienza interpersonale*. Milano: Raffaele Cortina Editore.
- Spaltro E. et al. (a cura di) (1998). *Il soggetto della politica*. Bologna: Patron.
- Storper M. (1997). Le economie locali come beni relazionali. *Sviluppo locale*, IV, 5, 5-42.
- Sugden R. (2000). Team preferences. *Economics and Philosophy*, XVI.
- Pezzoli F. (2006). *Gruppi di genitori a condizione psicodinamica. Dalla esperienza clinica alla sistematizzazione teorica*. Milano: Franco Angeli.
- Putman R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press [tr. it. *La tradizione civica nelle regioni italiane*. Milano: Mondadori].
- Tuomela R. (1995). *The importance of Us*. Palo Alto: Stanford University Press.
- Uhlaner C.J. (1989). Relational goods and participation: incorporating sociability into a theory of rational action. *Public Choice*, 62.
- Yunus M. (2006). *Il banchiere dei poveri*. Milano: Feltrinelli Editore.
- Zamagni S. (in press). *Consumo, lavoro e tempo libero nella società post-industriale*. Bellanca N. et al. (in press). *Economie senza gabbie. Studi in onore di Giacomo Becattini*. Bologna: Il Mulino.
- Zamagni S. (2005). Gratuità e agire economico: il senso del volontariato. *Working paper*, 9, Università di Forlì- Aiccon.