

Lo sviluppo economico e della persona in contesti mafiosi: il ruolo dei beni relazionali

Antonino Giorgi, Chiara D'Angelo, Francesca Calandra



Narrare i gruppi

Etnografia dell'interazione quotidiana

Prospettive cliniche e sociali, vol. 9, n° 1 - 2, Aprile 2014

ISSN: 2281-8960

Rivista semestrale pubblicata on-line dal 2006 - website: www.narrareigruppi.it

Titolo completo dell'articolo

Lo sviluppo economico e della persona in contesti mafiosi: il ruolo dei beni relazionali

Autore	Ente di appartenenza
Antonino Giorgi	<i>Università Cattolica del Sacro Cuore di Brescia</i>
Chiara D'Angelo	<i>Università Cattolica del Sacro Cuore di Brescia</i>
Francesca Calandra	<i>Università di Palermo</i>

To cite this article:

Giorgi A., D'Angelo C., Calandra F., (2014), Lo sviluppo economico e della persona in contesti mafiosi: il ruolo dei beni relazionali, in *Narrare i Gruppi*, vol. 9, n° 1-2, Aprile 2014, pp. 129-142 - website: www.narrareigruppi.it

Questo articolo può essere utilizzato per la ricerca, l'insegnamento e lo studio privato.

Qualsiasi riproduzione sostanziale o sistematica, o la distribuzione a pagamento, in qualsiasi forma, è espressamente vietata.

L'editore non è responsabile per qualsiasi perdita, pretese, procedure, richiesta di costi o danni derivante da qualsiasi causa, direttamente o indirettamente in relazione all'uso di questo materiale.

gruppi nel sociale

Lo sviluppo economico e della persona in contesti mafiosi: *il ruolo dei beni relazionali*¹

Antonino Giorgi, Chiara D'Angelo, Francesca Calandra

Riassunto

Il lavoro che proponiamo si pone un duplice obiettivo: delineare alcune linee di riflessione per il superamento del pensiero mafioso in Sicilia e, allo stesso tempo, contribuire a rafforzare il paradigma teorico-metodologico gruppoanalitico attraverso il dialogo con il concetto di bene relazionale. In questa cornice di dialogo e di confronto lo sviluppo psichico, sociale ed economico influenzandosi reciprocamente possono determinare una forte ricaduta nel contesto sociale degli individui. Il bene relazionale diventa così non solo crocevia interdisciplinare, ma anche strumento che può contribuire a realizzare adeguati programmi di sviluppo locale in contesti intrisi di pensiero mafioso.

Parole chiave: beni relazionali, sviluppo, pensiero mafioso

Economic and Personal Development in Mafia Contexts: The Role of Relational Goods

Abstract

The work we present has a double purpose: sketching some thinking guidelines to overcome the typical Sicilian Mafia mindset and, at the same time, helping reinforcing the theoretical-methodological paradigm of group analysis by means of a dialogue with the concept of relational good. In this framework of dialogue and confrontation, since psychological, social and economic developments influence each other, they can determine a strong repercussion in the social context of individuals. Relational good thus becomes not only an interdisciplinary intersection, but also a tool which can significantly help fulfilling suitable programs of local development.

Keywords: relational goods, development, Mafia thinking mindset

¹ Il lavoro che presentiamo, pur essendo un lavoro di nuova produzione, riprende, in alcune parti, elaborazioni teoriche proposte da Giorgi A., già apparse in *Narrare i Gruppi* - Settembre 2008.

1. Premessa

Con questo lavoro, attraverso il concetto di bene relazionale, intendiamo proporre alcune riflessioni sul *pensare mafioso* in Sicilia, ma anche contribuire a rafforzare il modello teorico-metodologico della gruppoanalisi laddove essa si occupa delle trasformazioni sociali. In questa direzione, il concetto di bene relazionale, ponendosi come crocevia interdisciplinare tra gli attuali studi economici (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; (Brunori, 2004; Prestano e Lo Verso, 2006), può diventare uno strumento reale e concreto in grado di spingere verso la realizzazione di adeguati modelli di sviluppo economico e della persona in Sicilia e in realtà saturate di cultura mafiosa.

2. I beni relazionali

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). Quest'ultima, differenziandosi dagli altri, considera i beni relazionali 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. Ancora, i beni relazionali sono molto fragili, vulnerabili, e sono destinate a non essere per nulla autosufficienti (Nussbaum, 1986).

Bruni (2006), alla luce della letteratura scientifica sui beni relazionali e attraverso proprie elaborazioni, classifica i beni relazionali come un terzo *genus* rispetto alle tipiche categorie di bene pubblico e privato. 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*: perché 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. Il bene rela-

zionale 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).

Questo significa che il bene relazionale ha un'importanza duplice: sociale ed economica. In sostanza, suggeriscono Sacco e Zamagni (2005), 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.

Dal nostro punto di vista, riteniamo necessario elaborare una teoria dei beni relazionali all'interno di un quadro concettuale interdisciplinare ed epistemologicamente complesso e 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 psicologi gruppoanalisi ed economisti, fu inaspettatamente chiaro quanto gli odierni 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 gruppalì. 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 gli psicologi si siano appropriati del concetto di beni relazionali in una forma del tutto specifica legata all'epistemologia psicologica.

3. Gruppoanalisi soggettuale e beni relazionali

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. La nostra elaborazione sviluppa alcune intuizioni di Foulkes (il gruppo è la matrice della vita mentale). 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 condizione per convivere con le relazioni dentro e fuori di sé (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 le ricerche sulla psicologia mafiosa che qui interessano particolarmente (Lo Verso, 2005, 2013).

Il modello gruppoanalitico si pone anche come cornice teorico-esplicativa 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. Siamo d'accordo con l'idea che non vi potrà essere un'ecologia reale se non vi sarà un'ecologia interna e relazionale.

3.1. Gruppoanalisi soggettuale, beni relazionali e beni posizionali

Nel concetto di bene relazionale 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 simili sia di diversa natura.

Gli stessi economisti sostengono 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 di-

mensioni 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 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). La qualità (o il tipo) della relazione, secondo Bruni e Zarri (2007), determinerebbe anche il tipo di bene relazionale. I due autori 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). Da un vertice gruppoanalitico soggettuale, questo significa che la possibilità che emergano beni relazionali (primari e secondari) 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.

I beni, in realtà 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.

Brunori ha iniziato, a partire da queste analisi, 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 umano.

Il concetto di *bene posizionale* è stato introdotto in economia intorno agli anni settanta da Hirsch (1976). I *beni posizionali*, 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 zainetto firmato o il telefonino di nuova generazione lo sono. Chi acquista beni posizionali 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'.

In sostanza, il diverso tipo di funzionamento psico-relazionale che Brunori suggerisce è anche intrinsecamente legata all'identità umana. 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.

In questa direzione la possibilità che emergano beni relazionali in contesti mafiosi e che questi contribuiscano allo sviluppo della persona è sostanzialmente inibita dal problema della negazione dell'esistenza dell'Altro come soggettività.

4. Beni relazionale in contesti mafiosi

Restringendo l'arco delle nostre analisi alla Sicilia possiamo notare, in questa regione dell'Italia, l'esistenza di tre figure relazionali o atteggiamenti umani verso l'Altro che esprimono, in maniera simile, diversi processi che portano all'inibizione dello sviluppo della persona in contesti mafiosi. Le tre figure, tratte da una riflessione di Lo Verso (2004), sono Homo Mafioso, Homo Economicus e *Homo Democristianus*.

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, alleato, rivale. L'Altro, dunque, serve o meno, ed è esclusivamente uno strumento che serve a soddisfare l'egoismo familistico. Per *Homo Economicus* (in Italia a volte solo *Pubblicitario*, clientelare e poco seriamente capitalistico) e per *Homo Fondamentalista* (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'innomerevoli 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* perché si serve di forme d'incontro col mondo che sono comunque relazionali e che, pur a volte non riconoscendola nella sua irriducibilità, considera 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 sembra essere tenuto a bada dalle distanze oggettivanti della corsa ai consumi (atteggiamento posizionale).

La rappresentazione antagonistica della gratificazione, in virtù della quale il mio benessere finisce dove inizia quello di un altro, coincide con una modalità narcisistico-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 perché 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 solo un valore numerico 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.

4.1. Contesti mafiosi e mancato sviluppo

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. 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). La psiche fondamentalista, infatti, non può essere messa in discussione e, come tutti i pensieri saturi (Menari-

ni 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 concepito. 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 definitivi 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 mafioso. 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 differenze 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 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. Non a caso, infatti, esso s'identifica con il detto siciliano: 'Cumannari è mugghiu 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, il capitale relazionale, personale e collettivo, è inespresso, inibito, il legame fiduciario è inconsistente, e ciò toglie ogni possibilità di attivare adeguati processi di sviluppo.

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 eliminata. 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 medico². *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?

“Un politico locale, con moglie e tre figli, esplica il suo mandato elettorale in un 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, sogna l'episodio, ha ancora paura. Si sente 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 perché 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).

² 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?

5. Riflessioni conclusive

Il lavoro che abbiamo presentato vuole avere un duplice significato, analizzare il ruolo dei beni relazionali nelle riflessioni gruppoanalitiche, e promuovere i beni relazionali come strumenti di sviluppo in contesti intrisi di cultura mafiosa.

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.

Come abbiamo visto i beni relazionali attivano relazioni di fiducia, scambio e apertura verso l'Altro, relazioni diametralmente opposte alle quelle predatorie della mafia. In questo senso interventi che attivano processi di sviluppo basandosi sui beni relazionali posso creare quelle incrinature necessarie su un territorio monolitico e saturo di cultura mafiosa che possono generare processi di sviluppo del territorio e delle persone che vi risiedono.

In Sicilia, ma non solo, questo significa necessariamente sostituire il predominante modello assistenzialista-clientelare con una politica fondata sul cosiddetto *federalismo antropologico*, 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 il costruire di 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 e tra gruppi di persone.

In definitiva, ogni territorio, e le persone che ci abitano, si sviluppa attraverso il costruire reti sempre più ampie che producono capitale sociale e ci liberano anche, e maggiormente, da legami familistici che lo psichismo mafioso, in contesti saturi di pensiero mafioso, produce incessantemente.

In Sicilia lo sviluppo delle reti, lo sviluppo psichico, sociale ed economico appare come bloccato proprio per la presenza di un diffusivo pensiero mafioso che permea quasi tutte le realtà familiari e sociali.

Ed è accentuato dalla presenza della cosiddetta *cultura mafiosa*. Con essa s'intende la negazione delle regole sociali e l'affermazione delle regole private e familistiche. Cosa Nostra, in questo senso, trova le sue radici nella strumentalizzazione di alcune specifiche dimensioni psico-antropologiche siciliane. 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 negativi (Licari, 2009). 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.

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), la famiglia è stata 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 demone 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 gruppettuale in senso allargato. In questo senso, diventa sempre più importante il contesto 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).

Bibliografia

- Barone R. et al., (a cura di) (2006), *Sviluppo locale partecipato e sostenibile. Territorio, interazioni e reti sociali*, Cleup Padova.
- Brickman P., Campbell D.T., (1971), Hedonic relativism and Planning the Good Society. Apley M. H. (a cura di). *Adaptation- Level Theory: A Symposium. Academic Press, New York*, 287-302.
- Brown D.G., Zinkin L.M., (a cura di) (1996), *La psiche e il mondo sociale: La gruppoanalisi come strumento del cambiamento sociale*, Cortina, Milano.
- Bruni L., (2004), *L'economia, la felicità e gli altri*, Città Nuova, Roma.
- Bruni L., (2006), *Reciprocità*, Mondadori, Torino.
- Bruni A., Naimzada E., (2006), Il bene relazionale. Un modello dinamico, in Zamagni S. (a cura di) *Teoria economica e relazioni interpersonali*, Il Mulino, Bologna.
- 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., Zarrì 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*, Franco Angeli, Milano.
- Ceruti M., Lo Verso G., (1996), *Epistemologia e psicoterapia: itinerari della complessità*, Raffaello Cortina, Milano.
- Cigoli V., (2006), *L'albero della discendenza*, Franco Angeli, Milano.
- Coppola E. et al., (2008), Beni relazionali e Gruppi di Acquisto Solidale, *Psychomedia Telematic Review*.
- Dalal F., (2002), *Prendere il gruppo sul serio*, Cortina Editore, Milano.
- Di Maria F., (a cura di) (1998), *Il segreto e il dogma, Percorsi per capire la comunità mafiosa*, Franco Angeli, Milano.
- Donati P., (1986), *Introduzione alla sociologia relazionale*, Franco Angeli, Milano.
- 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*, Academic Press New York e Londra.

- Easterlin R., (2004), Per una migliore teoria del benessere soggettivo, Bruni L., Porta P.L. (2004). *Felicità ed economia*, Guerini & Associati, Milano.
- Falcone G., Padovani M. (1991), *Cose di Cosa Nostra*, Rizzoli, Milano.
- Fasolo F., (2002), *Gruppi che curano e gruppi che guariscono*, Roma, La Garangola.
- Ferraro AM, Lo Verso G., (2007), Disidentità e dintorni. Reti smagliate e destino della soggettualità oggi, FrancoAngeli, Milano.
- Fiore I., (1997), *Le radici inconse dello psichismo mafioso*, Franco Angeli, Milano.
- Frey B.S., Stutzer A., (2002), *Happiness in Economics*, Princeton University Press, Princeton.
- Genovesi A., (2005), *Scritti*, Feltrinelli, Milano.
- Gui B., (1987), Éléments pour une définition d'“économie communautaire”, *Notes et Documents*, 19, 32-42.
- Hirsch F., (1976), *Social limits to growth*, Harvard University Press, Cambridge Mass.
- Jervis G., (1993), *Fondamenti di psicologia dinamica*, Feltrinelli, Milano.
- 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 University Press. Oxford.
- Licari G., (2009), *L'onore e il rispetto. Uno studio antropologico della mafia in Sicilia*, Cleup, Padova.
- Lo Coco G., Lo Verso G., (2006), *La cura relazionale. Disturbo psichico e guarigione nelle terapie di gruppo*, Raffaello Cortina Milano.
- Lo Verso G., (2013), *La mafia in psicoterapia*, FrancoAngeli, Milano.
- Lo Verso G., (1989), *Clinica della gruppoanalisi e psicologia*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Lo Verso G., (1994), *Le relazioni soggettuali*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Lo Verso G., (2004), *H.D. Homo Democristianus*, Fotocopiando, Campobello di Mazara.
- Lo Verso G., (2005), L'Io fondamentalista e la psiche mafiosa, in *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*, Franco Angeli, Milano.
- Lo Verso G., Lo Coco G., (a cura di) (2003), *La psiche mafiosa. Storie di casi clinici e collaboratori di giustizia*, Franco Angeli, Milano.
- Menarini R., Pontalti C., (1985), Le matrici gruppali in psicoterapia familiare, *Terapia familiare*, 19.
- Morin E., (1983), *Scienza con coscienza*, Franco Angeli, Milano.
- Napolitani D., (1987), *Individualità e gruppaltà*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Nathan T., (1996), *Principi di etnopsicoanalisi*, Bollati Boringhieri, Torino.
- Nussbaum M.C., (1996) [1986], *La fragilità del bene. Fortuna ed etica nella tragedia e nella filosofia greca*, Il Mulino, Bologna.
- Pelligra V., (2007), *I paradossi della fiducia. Scelte razionali e dinamiche interpersonali*, il Mulino, Bologna.
- Pines M., (2000), *Riflessioni circolari*, Borla, Roma.
- Pontalti C., (1998), I campi multipersonali e la costruzione del progetto terapeutico, in Ceruti M., Lo Verso G. (a cura di), *Epistemologia e psicoterapia*, Raffaello Cortina, Milano.
- Prestano C., Lo Verso G., (2006), Beni relazionali. Costi ed efficacia, *Group Analysis*, 36, 4, 539-547.
- Sacco P., Zamagni S., (a cura di) (2002), *Complessità relazionale e comportamento economico*, Il Mulino, Bologna.
- Sacco P., Zamagni S., (a cura di) (2006), *Teoria economica e relazioni interpersonali*, Il Mulino, Bologna.
- Scitovsky T., (1976), *The Joyless Economics: An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*, Oxford University Press, Oxford.
- Siegel D. J., (2001), *La mente relazionale. Neurobiologia dell'esperienza interpersonale*, Raffaele Cortina Editore, Milano.
- Storper M., (1997), Le economie locali come beni relazionali. *Sviluppo locale*, IV, 5, 5-42.

Uhlener 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*, Feltrinelli Editore, Milano.

Zamagni S., (2005), Gratuità e agire economico: il senso del volontariato, *Working paper*, 9, Università di Forlì- Aiccon.