Il “grande freddo”: la malattia delle società occidentali

Archivio, Cultura e Società



Leonardo Becchetti | 1 Febbraio 2008

Gli studi econometrici sulla felicità dimostrano chiaramente che nei paesi più sviluppati, incrementi ulteriori di reddito pro capite non hanno alcun effetto duraturo sulla soddisfazione di vita (parliamo ovviamente di livelli medi e non di chi fa fatica ad arrivare alla fine del mese).

La relazione crescente tra reddito e felicità nel tratto in cui i livelli di reddito sono bassi diventa completamente piatta ai nostri livelli di benessere. Gli stessi studi dimostrano che, a differenza del reddito, qualità e successo della vita di relazioni hanno effetti duraturi sulla soddisfazione di vita. Eppure siamo prepotentemente spinti a consumare di più, a lavorare di più. Perché e con quali effetti sul nostro reale benessere ?

In questi stessi giorni su uno dei principali quotidiani nazionali leggiamo inni alle magnifiche sorti progressive che mettono finalmente a disposizione gratis in molti paesi europei le pillole del giorno dopo, o promuovono riforme sul divorzio facile (altro che quelle lungaggini oscurantiste della inefficiente giustizia italiana !). Nella pagina accanto dello stesso giornale troviamo però scritto che in Italia, come nei principali paesi occidentali, il consumo di antidepressivi continua ad aumentare vertiginosamente (più 17 percento nell’ultimo semestre). Questo è il segno di due sciagure. Primo, non solo il livello medio di felicità declina o non cresce, ma la coda a sinistra della distribuzione (il gruppo dei più infelici) si ingrossa. Secondo, la gente da sempre più credito alla favola della farmacologizzazione come panacea dei problemi dell’infelicità e della depressione. In realtà quando una delle cause principali è il progressivo immiserimento delle relazioni le medicine possono fare ben poco. Nessuna pasticca può rimediare all’incapacità o alla sfortuna di non aver saputo costruire rapporti duraturi negli affetti, nell’amicizia, con i compagni di lavoro o di credo religioso.
Sappiamo bene che esiste un problema di riscaldamento globale, ma la vera emergenza delle società occidentali è il “raffreddamento globale” e il crollo dei beni relazionali. Le relazioni sono beni ardui, particolarmente difficili da conseguire e da coltivare. Investire in relazioni vuol dire avere il coraggio di esporsi alla possibilità di un fallimento indipendente dai nostri

sforzi, ma determinato dalla mancata corrispondenza dell'altro.
Se facciamo riferimento ai rapporti affettivi sappiamo tutti che due innamorati nel momento della passione si promettono amore per sempre. Dunque l'ambizione massima di un rapporto affettivo è l'eternità e l'esclusività. Ambizione che si può realizzare divenendo fonte di gioia e di armonia quotidiana soltanto se si investe pazientemente giorno per giorno attraverso quella naturale alternanza di momenti simbiotici e momenti dialettici che vive ogni coppia.
Dal punto di vista politico e sociale la strada naturale per creare condizioni che aumentano le probabilità di successo è quella di ridurre i costi dell'investimento in relazioni (non è soltanto una questione privata, ma anche gli elementi culturali ed economici di contorno sono importanti e vanno dalle opportunità offerte nel tempo libero, dall'urbanistica delle città,dalle regole sul mercato del lavoro e da quelle per la conciliazione tra tempi di lavoro e tempi familiari).
I divorzi facili fanno esattamente il contrario riducendo i costi immediatamente percepibili della distruzione di questo faticoso percorso e non contribuiscono certo all'aumento della facilità collettiva.
Questo accade in un momento in cui tutti i dati delle società occidentali sono concordi nel delineare una tendenza marcata al deterioramento della vita relazionale nelle sue diverse dimensioni: affettiva, di partecipazione alla vita politica, ecc. Nelle nostre società stanno società anonime nelle quali diffidenza e paura prevalgono su integrazione e solidarietà.
Cosa è cambiato rispetto al passato ? Nelle società più ricche la produttività intesa come capacità di produrre beni materiali e di essere remunerati per questo è enormemente aumentata mentre la produttività dell'investimento relazionale non è aumentata (nè poteva essere altrimenti perché per prendersi cura di un figlio appena nato, per costruire una relazione affettiva, per portare a termine una gravidanza, per assistere un anziano, per ascoltare il problema di un amico ci vuole il tempo che ci voleva cento o cinquecento anni fa).
Poiché il costo del tempo investito in una determinata attività dipende da ciò che si perde rinunciando alle altre che avremmo potuto fare nella stessa unità di tempo, si capisce subito perché il costo del tempo investito in vita relazionale sia aumentato vertiginosamente.
L'altra grande minaccia al fragile bene delle relazioni è il dogma della flessibilità e l'esigenza di estrema mobilità dei fattori produttivi. La liquidità e la velocità di movimento non sono solo virtù richieste per il fattore non umano (quello dei capitali finanziari), ma anche sempre di più per il fattore umano, ovvero per la forza lavoro.
Ma la flessibilità e la mobilità, se non contenute entro limiti ragionevoli che possono anche rendere più vive le relazioni, diventano una forza distruttrice di capitale sociale e di senso civico. Quando Baumann parla di relazioni liquide come caratteristica e problema principale delle società sviluppate, possiamo capire da dove il problema derivi solo facendo riferimento alle caratteristiche e alle esigenze di un certo modo (non certo l'unico) di concepire il sistema economico.

Peccato che anche per l'economia le relazioni sono fondamentali. Adam Smith nella Teoria dei Sentimenti Morali, e più recentemente Robert Sugden, sottolineano come la qualità delle relazioni dipenda dall'intensità del sentire comune tra due o più persone. Una quantità sterminata di studi sperimentali dimostra che la qualità delle relazioni alimenta la capacità di dare e di essere meritevoli di fiducia che invece non cresce affatto in un contesto di relazioni anonime (che alimentano diffidenza, paura, cause legali, ecc.). Infine moltissimi altri lavori (si pensi agli esperimenti sui classici investment games in teoria dei giochi) dimostrano che dare e ricevere fiducia sono virtù fondamentali per poter costruire relazioni economiche più ricche perché sono le uniche forze che ci spingono a rischiare l'avventura con l'altro e a condividere le nostre conoscenze per investire ed innovare (pensiamo alle comunità open source in rete che non sono altro che "giganteschi giochi di fiducia" dove ciascuno sceglie l'azzardo di contribuire con il proprio pezzo di conoscenza senza preoccuparsi del fatto che qualcuno potrebbe abusare della sua fiducia). Sentire comune, relazioni "calde", capacità di dare e ricevere fiducia, capitale sociale che genera soddisfazione di vita e volontà di raccogliere le sfide economiche in maniera produttiva. Una catena logica chiarissima ma pressochè ignorata.

Ormai nelle grandi metropoli (che sembrano fatte apposta per disumanizzare e massificare, per stritolare relazioni) molte persone salgono sulle metropolitane con lo spirito del protagonista di Blade Runner che si sente circondato da mutanti e non sa lui stesso se è un umano o ormai un mutante che aspira ad una condizione più umana. In una cultura mistificante che concepisce la logica dell'investimento faticoso e della continuità dello sforzo per raggiungere una soddisfazione maggiore solo nella dimensione professionale, ma la ignora completamente in quella delle relazioni e della cura per l'altro, solo la rinnovata consapevolezza che il vero bene scarso è quello delle relazioni, e che l'essere-per-l'altro, è nel nostro dna potrà portarci fuori dal "grande freddo"