

IL DENARO COME SIMBOLO: ASPETTI PSICODINAMICI E CLINICI

Claudio Widmann

Prima del denaro

La realtà dell'*homo oeconomicus*, la civiltà in cui viviamo non è soltanto civiltà del benessere, dell'opulenza, dell'utile, del profitto, del capitale, ma è soprattutto "civiltà del denaro".

La storia del denaro è breve e lunga. E' breve se si pensa che nel Seicento la carta-moneta ancora non esisteva e oggi sta già per essere superata dalla moneta di plastica; è lunga se si pensa che le prime testimonianze della moneta affondano fra mito e storia intorno al VII secolo a. C. Ma è ancora più lunga se si considera che il denaro nasce prima del denaro: nasce quando certe pietre, certe conchiglie, certi metalli all'uomo antico appaiono particolari e rari e vengono immaginati misteriosi e numinosi; i nativi della Melanesia dicevano che quegli oggetti sono carichi di *mana*, cioè di una forza arcana e sacra. Impossessandosi di essi, l'uomo arcaico cercava di impossessarsi della loro potenza; il denaro nasce dall'impulso ad appropriarsi di oggetti-*mana* e cresce per effetto di un'intensa pulsione scambistica sorretta dal desiderio di acquisire cose che conferiscono *mana*, che rinforzano l'identità. La storia del denaro è una vicenda dello spirito prima che dell'economia.

L'origine economica del denaro non è affatto certa. Mauss (1925) lo fa discendere non dalle primitive attività mercantili, ma da codici arcaici che regolavano lo scambio di doni e, indirettamente, i rapporti sociali. Schacht (1967) lo riconduce non a primordiali pratiche commerciali, ma a più antiche pratiche religiose. Indiscutibilmente, il denaro è un fenomeno psicologico e non solo economico; è significativo che nel 2002 il premio Nobel per l'economia sia stato assegnato allo psicologo Daniel Kahneman. Coloro che indagarono la natura del denaro giunsero per diverse vie alla conclusione che esso non è un oggetto solamente reale, ma anche simbolico. Su questa posizione convergono le analisi dell'economia (Keynes, 1931), dell'antropologia (Polany (1977), della psicologia (Katona, 1951). Sul finire dell'Ottocento il filosofo Georg Simmel (1900) riassume scrivendo che il denaro possiede un "*superadditum* psicologico", grazie al quale rappresenta qualcos'altro oltre a se stesso. La psicologia non può esimersi dall'indagare i contenuti simbolici che compongono il *superadditum* psicologico del denaro e che gli conferiscono rilevanza non soltanto economica, ma anche simbolica.

Il denaro energetico

Quando Faust, accompagnato da Mefisto giunge al palazzo dell'imperatore, trova un intero Paese che langue sotto il peso di un'enorme indigenza; i fornai non infornano il pane, i soldati non fanno la guerra, le donne non corteggiano i soldati, perché tutti sono oppressi dai debiti e nessuno ha né risorse né entusiasmo per vivere (Goethe, 1831). Mephisto escogita allora una diabolica soluzione. Convince l'Imperatore a saldare i debiti dello stato con una semplice scrittura, dove la firma imperiale funga da garanzia e i tesori (non ancora scoperti!) del sottosuolo costituiscono da copertura materiale. E' l'invenzione della carta-moneta: quella scrittura viene stampata in migliaia di copie, che si propagano fulmineamente fra la gente; con essa i padroni pagano i lavoratori e i lavoratori taccitano gli strozzini; "osti e puttane sono in festa": ci si ubriaca di vino o d'amore e tutto l'impero si rianima. Il denaro ha trasformato un paese moribondo in esplosione di vitalità.

Poche narrazioni descrivono con l'efficacia del *Faust* che il denaro è simbolo operante di energia. Psicologicamente parlando, nel regno esangue dell'Imperatore riprende a circolare energia psichica, che vivifica, riattiva, rianima. Il denaro si mostra anzitutto come il simbolo di un'energia generica e aspecifica che Jung chiama *libido*, la quale alimenta le molteplici attività individuali (Jung, 1928). Questa energia promana dall'inconscio, fluisce nei diversi comparti della vita psichica, alimenta il processo individuativo e, al termine, rifluisce nel bacino psicoide collettivo. In maniera non troppo dissimile dalla forza-*mana*, la libido alimenta il Vivente e circola in tutte le manifestazioni vitali.

Il simbolo del denaro chiarisce che l'energia psichica è flusso e circolazione. Già Adam Smith (1776) riconduceva la ricchezza delle nazioni alla circolazione di capitali e una legge fondamentale dell'economia vuole ancora oggi che il denaro circoli incessantemente. La rotondità delle monete e una varietà di termini economici associano il denaro e la sua energetica a un flusso circolatorio; si parla, difatti, di denaro *circolante*, valuta *corrente* (*currency*), *liquidità* di cassa, *flussi* di capitale, *volatilità* degli investimenti, eccetera. Nel denaro si simbolizza il fluire dell'energia psichica; il suo scorrere è vitalità e dinamismo; il suo ristagnare è stasi e immobilismo: una medesima parola designa tanto la *depressione* economica quanto la *depressione* psichica.

Il denaro autonomo

Nella sua circolazione il denaro segue leggi impersonali: risponde a imperscrutabili principi di economia, aderisce ad astratte logiche numeriche; è estraneo ai giudizi di merito, alle qualità dei soggetti, alle inclinazioni degli individui.

La teoria del capitale di Marx (1867) descrive una singolare dinamica economica: il denaro entra in una certa quantità entro un processo produttivo, si converte in una serie di equivalenti e, al termine di una sequenza metamorfica, esce accresciuto in quantità. E' La nota "teoria del plus-valore" e afferma che nei 'processi di produzione del capitale' il denaro ha la capacità di auto-riprodursi. Per conservare questa proprietà, però, deve essere incessantemente reinvestito; non può essere utilizzato e goduto, speso o sperperato e nemmeno tesaurizzato, perché tutto il denaro che esce dal ciclo produttivo, non si riproduce. Questo meccanismo di auto-riproduzione sovrasta i lavoratori, gli investitori, i consumatori e lo stesso "capitalista", che non è *attore* di una macchinazione perversa, ma è *agito* da un sistema impersonale. Come una spirale il meccanismo di riproduzione del capitale attira dentro di sé sempre più investimenti, risorse, beni, persone, tempo, energie; "come il cervo s'avanza alla ricerca d'acqua fresca, così la sua anima invoca il denaro" (Marx).

In questa descrizione enfatica e poetica il denaro viene rappresentato come caso esemplare di un complesso autonomo della psiche: un nucleo impersonale aggrega energie e attrae in continuazione altri contenuti, altra libido, altri investimenti. Si organizza in maniera indipendente dalla coscienza, alimenta se stesso, si auto-riproduce e diventa sempre più esteso. Che si tratti di un complesso materno o di potere, di inferiorità o di potenza, una parte della psiche funziona in maniera autonoma, si muove in maniera inconscia, impersonale, acritica e amorale. Complessi autonomi inconsci si rendono manifesti attraverso il denaro in numerose occasioni dell'esistenza: nelle divisione ereditarie il denaro deturpa le relazioni affettive, nelle cause di divorzio esaspera i conflitti coniugali; nella corsa alla carriera calpesta i vincoli di amicizia; negli stati di indigenza spiazza l'Io e affossa la dignità personale. Il denaro è energia, ma non alimenta solo l'intenzionalità dell'Io: costella anche dinamiche inconscie, che rispondono a logiche indipendenti dall'Io.

Il denaro motivazionale

Nelle civiltà economicamente avanzate il denaro costituisce uno dei maggiori agenti motivazionali. Prima di trovare conferme sperimentali (Bustreo e Zatti, 2007), questa constatazione empirica trovò innumerevoli espressioni nelle narrazioni archetipiche. Non si contano le fiabe, i racconti o i film che narrano peripezie indicibili per raggiungere un tesoro e ancora più numerose sono le vicende reali di uomini che dedicano la vita e le migliori energie al "fare soldi". In quanto simbolo, il denaro può rappresentare le motivazioni più disparate: comperare una casa o andare in discoteca, accumulare risparmi o aumentare i consumi. L'adagio secondo cui "sono i soldi a muovere il mondo" dice con quale ampiezza esso agisca da motivazione.

In quanto agente motivazionale, denuncia la rilevanza delle singole motivazioni e il valore che ciascuno assegna alle cose; le analisi di spesa segnalano se i bisogni alimentari contano più o meno dei bisogni di immagine, rivelano se un'azienda riserva più importanza alla ricerca o alla promozione, se un paese in via di sviluppo attribuisce priorità alla cultura o agli armamenti. Un sondaggio giornalistico condotto negli USA svelò che il 23% degli intervistati (una persona su quattro!) è disposto a commettere un omicidio per diecimilioni di dollari, sapendo di farla franca. E' un dato sconcertante.

te, che parla del valore concreto che viene attribuito alla vita e al rispetto altrui; ma è ancora più sconcertante che quotidianamente vengano commessi crimini per molto meno di diecimilioni di dollari e senza alcuna certezza di farla franca. Osservazioni di questo tipo mettono a nudo la pochezza delle motivazioni di molte persone.

Il denaro quantitativo

Nel denaro, l'originario oggetto-*mana* si spoglia delle sue originarie proprietà e assume un valore convenzionale: il metallo della moneta, la carta delle banconote o la plastica delle *credit cards* non hanno qualità numinose, ma solo attribuzioni convenzionali. Nel denaro la materia compie un letterale "salto mortale" (Marx) in cui muore ogni sua qualità e sopravvive solo la quantità. Tutte le qualità del denaro si riducono alla sua quantità; per questo Tommaso d'Aquino lo disse *materia quantitate signata*. Un esasperato desiderio supremo di quantità portò re Mida a trasformare in oro tutto ciò che toccava, perfino ciò che mangiava e ciò -come scrive Ovidio (1655)- lo rese "povero e ricco al tempo stesso". Il "principio di quantità" impronta forme patologiche di avidità che si concretizzano in relazioni distorte con il denaro, quali dipendenza da lavoro, cleptomania, *overspending*, *maxing out*, appropriazioni indiscriminate, ecc. Un'inestinguibile avidità gravita attorno alla natura quantitativa del denaro, costellando forme attuali di un'antica *auri sacra fames*.

La quantità moltiplica le potenzialità del denaro di acquisire oggetti, beni, servizi e ciò motiva forme disparte di ricerca quantitativa: il risparmio e l'accumulo, l'investimento produttivo e la tesaurizzazione sterile. Un diffuso collezionismo di denaro viene coltivato a diversi ordini di grandezza dall'impiegato che accantona modesti risparmi a Paperon de Paperoni che colleziona fantastiliardi, dando concretezza a un principio imperante nella psiche collettiva contemporanea, che è il criterio quantitativo.

Spogliato di qualità e ridotto a quantità, il denaro diventa un "equivalente universale di valore" e può essere convertito in qualunque cosa. Ciò è funzionale allo sviluppo economico, ma è anche origine di distorti processi psicologici. Fra tutti primeggia la possibilità di convertire fra di loro valori di natura incomparabile; così, per mezzo del denaro non si scambiano solo beni patrimoniali come gli immobili, ma anche beni morali come la libertà; si convertono in denaro beni immateriali come la forza lavoro e beni impropri come il corpo. "Nella civiltà del denaro, si possono acquistare organi e vendere bambini; si può vendere l'onore e si può comperare il silenzio; si può svendere il proprio corpo sulle strade e si può comperare una moglie al mercato degli extracomunitari. Si può fare commercio della propria integrità, facendo scempio della propria dignità" (Widmann, 2009). Si può anche fissare il prezzo di un uomo: è il salario dell'operaio, l'onorario del professionista, la marchetta della prostituta, la tangente della corruzione, il costo del riscatto, la richiesta del killer. Inseguendo l'imperante criterio di quantità, l'uomo contemporaneo conosce il prezzo di tutto, ma non conosce il valore di niente, come aveva anticipato il filosofo Th. More.

Il denaro sporco

Sebbene ridotto a pura quantità, il denaro evoca un'idea di "sporco" in cui si conservano riferimenti alle sue origini e tracce della sua essenza. Nella concezione psicoanalitica, il denaro è intrinsecamente sporco; per Freud (1908), difatti, le sue origini risalgono alla fase anale e costituisce un equivalente simbolico delle feci. Ma questa non è propriamente una scoperta propriamente freudiana; l'equivalenza feci-denaro attraversa i secoli, da quando lo scarabeo stercorario veniva impresso sulla pre-moneta degli egizi a quando Lutero stigmatizzò il denaro come "sterco del demonio". L'origine anale rende ragione del pudore che avvolge il denaro come in origine avvolgeva gli escrementi; i soldi, costituiscono, anzi, uno degli ultimi presidi del pudore: personaggi pubblici e privati, per esempio, parlano più facilmente di sesso che di quanto guadagnano. Sull'equivalenza simbolica fra feci e denaro, inoltre, si fonda la psicodinamica sia dell'avarizia, sia della prodigalità, poiché entrambe dipendono dalla capacità di trattenere e di rilasciare improntata durante la fase anale. Con profonda intuizione Dante aveva accomunato avari e prodighi su uno stesso piano dell'inferno, condannandoli a un'identica pena.

Equiparato alle feci, il denaro è simbolicamente sporco e si presta a rappresentare i tratti metaforicamente sporchi dell'individuo. Nei termini della psicologia junghiana, esso attiene all'Ombra, alle spinte amorali dell'individuo, agli impulsi che calpestano gli ideali dell'Io e che spregiano la morale collettiva. Il denaro costella un'area simbolica in cui vengono agiti gli impulsi più torbidi e violati i codici collettivi più consolidati: furto e rapina sono le forme più tradizionali, ma ad essi si aggiunse nei secoli una molteplicità pressoché innumerabile di espedienti che vanno dal rapimento all'estorsione, dallo sfruttamento alla truffa ad altre mille iniziative che fruttano "denaro sporco".

Il denaro potente

Appropriandosi del denaro, l'uomo contemporaneo ne acquisisce le proprietà simboliche, esattamente come, appropriandosi di un oggetto-*mana*, l'uomo arcaico ne acquisiva la forza numinosa. La ricerca sperimentale ha ripetutamente confermato che la disponibilità di denaro influenza la percezione di sé e degli altri (Belk, 1988); nel suo *superadditum* sono compresi elementi di imponenza, superiorità, eccezionalità, importanza. Attraverso un meccanismo di identificazione la ricchezza del denaro si trasferisce simbolicamente al soggetto che lo possiede, consolida la sua immagine e incrementa la sua sicurezza. Fenomenologicamente, vale il principio enunciato da Viederman (1997) secondo cui: "io sono il mio denaro". Se ciò incrementa la solidità personale, espone anche ai rischi di inflazione psichica. Sul piano individuale, negli stati maniacali atteggiamenti di *grandeur* personale procedono in parallelo con atteggiamenti di *grandeur* economica. Sul piano collettivo si ravvisa una stretta connessione fra la grande inflazione economica che colpì la Germania nei primi anni Venti e l'inflazione psichica che divampò poco dopo, alimentando in Germania il mito del superuomo, della superiorità razziale e di una Germania al di sopra di tutto (*Deutschland über alles*).

L'auto-percezione di forza e importanza si accompagna caratteristicamente a vissuti di potere personale. L'affinità fra denaro e potere è un dato accessibile all'esperienza comune e confermato da interessanti affinità linguistiche. Il termine 'facoltà', per esempio, indica sia l'ammontare dei beni, sia le possibilità di una persona ed è stato accertato statisticamente che il possesso di denaro procede in parallelo conferisca maggiore potere sociale (Ferrari e Romano, 1999).

Se la relazione fra denaro e pulsioni di potere è chiara, merita però essere chiarita l'essenza psicologica di questa pulsione. La mitologia attribuisce ad Alessandro Magno l'affermazione che "al potente conviene anzitutto vincere se stesso più che il proprio nemico"; la psicologia precisa che la volontà di potenza è determinazione nel superare gli ostacoli interni, le proprie debolezze e le proprie limitazioni, non a dominare gli altri. Volontà di potenza è un voler-diventare-più-forti, un volersi accrescere e realizzare le proprie potenzialità; è volontà di singularizzarsi (Adler, 1912). La funzione simbolica del denaro attiva la volontà di singularizzarsi in molte forme: nell'autocontrollo finalizzato al risparmio, nella determinazione giovanile di fare carriera, nell'intraprendenza di fondare una nuova impresa, nel coraggio di emigrare verso paesi più ricchi. In queste e in altre forme il denaro costella la potenza accrescitiva dello spirito umano.

Il valore del denaro

Schitowsky (1977) colloca il denaro tra i "beni ardui", cioè tra quelli oggetti che vengono ricercati non tanto per l'uso che se ne fa, ma soprattutto per gli sforzi necessari a raggiungerli e per le abilità personali messe in campo per ottenerli. Molti oggetti di desiderio sono costituiti da beni ardui: le perle naturali pescate nelle profondità dei mari o le stelle alpine raccolte sulle vette dei monti. In quanto bene arduo, il denaro induce l'uomo a tradurre in atto le sue capacità latenti: il venditore porta-porta esprime il meglio delle sue abilità seduttive, la segretaria specializza capacità di efficienza, il professionista intraprende percorsi di specializzazione, lo specialista approfondisce le proprie competenze. Con l'obiettivo di realizzare denaro l'uomo valorizza i propri talenti.

La parola 'talento' in origine indicava una moneta greca, ma finì per significare 'dote naturale', 'abilità personale', 'attitudine particolarmente spiccata'. Il denaro è un bene arduo che promuove l'espressione dei migliori talenti umani; non mobilita solo il lato demoniaco dell'uomo, ma anche quello nobile. Sulla scorta di questa consapevolezza, Warren Buffett ebbe a dire: "lasciate ai vostri

figli abbastanza denaro perché possano fare qualcosa, ma non tanto denaro da permettere loro di non fare niente”. La sua indicazione trova una triste controprova nei casi in cui la ricchezza configura un quadro individuativo infausto per persone particolarmente benestanti e contribuisce al fallimento della maturazione personale. Lì è evidente più che mai che la ricchezza del denaro è simbolica, non economica.

La spinta all’arricchimento non attiva solo la ricerca di *benefits* materiali, beni di lusso, oggetti eccezionali, prodotti esclusivi; stimola una più complessa tensione a realizzare valori esistenziali, è ricerca di arricchimento personale dove il denaro è simbolo archetipico di valore. Attraverso la sua funzione simbolica l’individuo seleziona determinati contenuti e li eleva al rango di valori personali, li struttura in gerarchie, li realizza attraverso i propri talenti e realizza se stesso come persona di pregio. In questo processo, il valore più profondo del denaro è l’essenza individuativa che promuove nell’uomo.

Il denaro di relazione

L’uomo è animale relazionale (*gregarious animal*) e il denaro è, per definizione, un fenomeno relazionale fondato su un patto di fiducia: a fronte di un oggetto privo di valore intrinseco, come la carta o la plastica, vengono corrisposti oggetti di valore reale. Significativamente gli economisti parlano di “moneta fiduciaria”. In realtà, le relazioni economiche sono ordite su una rete di “sfiducia controllata”, garantita, cioè, da banche, organi di controllo, strumenti di verifica, garanzie, ipoteche, fidejussioni, firme, perché il denaro sollecita frequentemente forme di relazione perversa: rapporti di potere, vincoli di dipendenza, dinamiche di sopraffazione, meccanismi di sfruttamento eccetera. Tuttavia, esso è uno strumento che facilita la relazione non solo fra persone affidabili, ma anche fra sconosciuti e perfino fra parti ostili; tra le sue potenzialità va annoverata quella di innescare anche meccanismi autenticamente fiduciarî. La *Greemen Bank* di Yunus (premio Nobel nel 1996) costituisce un esempio emblematico: concedeprestiti a chi non può offrire garanzie materiali ed eroga finanziamenti (i famosi “microcrediti”) sulla fiducia ovvero sulla base della credibilità sociale, della qualità del rapporto interpersonale, della pura affidabilità individuale. A conferma del fatto che il denaro costella processi relazionali e fiduciarî, le *Greemen Bank* accusano una percentuale di sofferenze inferiore agli istituti tradizionali, che forniscono crediti solo a fronte di garanzie materiali.

Il modello di una relazione che è fiduciaria e contemporaneamente economica introduce a riflessioni relative alla relazione analitica, che è anch’essa fiduciaria ed economica insieme. Il denaro entra in questa relazione con tutto il peso del suo spessore simbolico e costituisce un elemento importante già dal momento del “contratto analitico”.

Il denaro in analisi

Di solito, gli accordi preliminari prevedono che il trattamento non sia gratuito e l’onorario viene fissato dall’analista senza contrattazioni col paziente. E’ espressione di una relazione asimmetrica e può catalizzare dinamiche inconsce di potere da parte dell’analista e di ostilità da parte del paziente; molte forme di aggressività transferale e controtransferale vengono veicolate dal denaro. Esso è il rappresentante impietoso del principio di realtà e confronta il paziente con il volto aspro e frustrante del reale: nel rapporto analista-analizzato disponibilità e comprensione costellano il polo della gratificazione, orario e onorario costellano quello della frustrazione (Winnicott, 1954). Il dover corrispondere un prezzo in cambio dell’ascolto demolisce brutalmente l’illusione di un rapporto idilliaco, intessuto di predilezione e accudimento; infrange il sogno regressivo di una fusione adesiva, oceanica. Non per caso certe traslazioni psicotiche scatenano violente polemiche contro il pagamento e significativamente, quando una relazione analitica degrada nell’*acting-out* di una relazione sessuale, la regola del pagamento viene spesso a cadere. L’onorario è un insulto al narcisismo del paziente: per essere accolto e accudito non gli basta essere quel che è, deve anche corrispondere un compenso. Ma l’onorario è anche una sfida al narcisismo dell’analista: fissando l’entità delle proprie competenze, difatti, egli stima da solo quanto valgono le sue prestazioni e il compenso richiesto rispecchia il suo apprezzamento professionale, ma diventa anche facile proiezione del proprio valore.

(Agli inizi del XIX secolo, la parcella di Freud equivaleva approssimativamente alla retribuzione settimanale di un operaio qualificato).

Nel *setting* analitico il denaro esalta la propria natura di mezzo di scambio e impronta la relazione alla reciprocità: analista e analizzato sono chiamati entrambi sia dare, sia a ricevere. Il paziente sperimenta, così, che un rapporto psicologicamente maturo è fondato sullo scambio e non sulla gratuità, sull'elargizione, sul saccheggio o su altre forme di appropriazione indebita. Molte metafore psicoanalitiche hanno evidenziato la natura simbolica dello scambio che avviene in analisi. Ferenczi (1914) paragonava l'onorario del paziente alle feci del bambino e gli interventi dell'analista al latte della mamma; ricalcando la relazione materna, il paziente deposita dall'analista le proprie "porcherie" e versa il proprio ("sporco") denaro, ricevendo in cambio atteggiamenti e chiarificazioni che alimentano la sua crescita individuale.

Il denaro di trasmutazione

In questo scambio, il denaro interviene con l'aspetto forse più forte della sua funzione simbolica: promuove trasmutazione ed evoca immagini simboliche di trasmutazione della materia vile in oro prezioso.

Il denaro partecipa profondamente all'area archetipica dell'oro. Non è ancora facile rendersi conto che, dal punto di vista intrinseco, esso non ha nulla a che fare con questo metallo: le monete non sono più d'oro e le banche non possiedono riserve d'oro che garantiscano il valore della valuta circolante. E' vero che il denaro è un equivalente dell'oro, ma dal punto di vista simbolico. E l'oro è un simbolo archetipico di perfezionamento, esaltazione, rettificazione. Per molti secoli l'alchimia sviluppò immagini in cui la materia vile e grezza viene trasformata in oro scintillante e puro, l'"oro dei filosofi". Jung (1944) ha diffusamente argomentato come quelle immagini illustrino un percorso di trasformazione della personalità, che procede dallo stato grezzo dell'inconscio verso la maturità aurea della consapevolezza. Il processo alchemico di trasmutazione è analogico al processo psichico di individuazione e l'oro è immagine di una preziosità interiore, inalterabile e inattaccabile. Appartenendo all'area archetipica dell'oro, in analisi il denaro costella il disegno individuativo di portare a maturazione la preziosità interiore dell'individuo, di trasmutare gli stati grezzi della personalità inconscia negli stati aurei di una personalità consapevolmente individuata.

Il denaro appartiene all'archetipo dell'individuazione. All'un polo della sua estensione è *nigredo*, "sterco del diavolo" (Lutero) e costella aspetti dell'Ombra; all'altro polo è *rubedo*, *donum dei* (Calvino) e costella la numinosità del Sé.