

L'espérance de gain – La speranza di guadagno

Spunti emersi nel dialogo con Giampaolo Lai

Incontro del 07/05/2011

Introduzione di Vito Volpe

L'attività di Giampaolo Lai si fonda sul principio conversazionale che io interpreto come l'introdurre ovunque possibile la parità, quindi la conversazione, che è una parola che usiamo molto, è l'inverso della conversione. E' difficile la conversazione ma è fondamentale nei gruppi perché il gruppo è conversazione.

Giampaolo Lai utilizza in questo suo ultimo lavoro questa bellissima metafora del mercato. Il mercato è per definizione libertà. Il problema è quale mercato? Il mercato conteneva il concetto di conversazione, era luogo della conversazione. E' quell'ambito in cui nessun compratore e nessun venditore può determinare da solo i prezzi, è chiaro che non è così nella realtà, basti pensare alle speculazioni sulle materie prime. Quel mercato però è luogo di libertà, di scambi e di beni che sono la parola. Alla base del lavoro di Giampaolo Lai c'è proprio questa bilateralità, questo scambio. Su questa metafora l'autore unisce l'elemento metaforico a quello più empirico, la ricerca. Anche noi nel lavoro di consulenza constatiamo che quando viene a mancare questa bilateralità e il servizio si riduce a pura merce, ci impoveriamo e si impoverisce il sistema..

Il mercato di cui ci parla Giampaolo Lai dice che può avere due prospettive: quella utilitarista e quella della parola, che nel libro è chiamata il commercial trade , cioè vado al mercato e compro, uno scambio sano, ho un problema e compro qualcosa per risolverlo. L'altra invece che è quella dello scambio più esistenziale, il collateral trade, che per definizione non può essere concluso ed è questa la sua bellezza.

Ma ascoltiamo Gianpaolo Lai.

Da dove nasce la speranza

La speranza come filo conduttore dell'esistenza. Oggi il tema principale sarà quello della speranza, che è un tema che per essere inteso ha bisogno di essere analizzato un po' più alla larga. La speranza (speme) è "un'attender certo della gloria futura"(Dante). E' interessante notare come nella nostra accezione alla speranza difficilmente viene associato il concetto di certezza.

La speranza è legata ad un'altra virtù che è quella della fede. Fede è "sostanza di cose sperate e argomento delle non parventi" (Dante), le cose non parventi che hanno a che fare con le cose che si vedono e quelle che non si vedono, tra visibile e invisibile, che è un altro argomento fondamentale nel discorso esistenziale.

Quindi la speranza si situa tra la certezza e l'incertezza. Fino al cristianesimo non c'è la logica del futuro, meglio esiste in senso astratto, ma non si tratta della speranza di cui parliamo noi oggi. La filosofia greca è legata alla logica del vero, del falso e del terzo escluso e non c'è una "posizione intermedia". Questa logica persiste fino al 1500 - 1600 in Europa. Esso si pone molto semplicemente con un "domani ci sarà o non ci sarà una battaglia navale" quindi aut-aut fra sì e no, ma non è possibile ci siano tutte e due. Non era prevista l'incertezza del futuro.

Quello che accade nel 1500 – 1600 origina da una situazione non molto nobile, cioè dal *gioco d'azzardo*. E' in questo contesto che si pone il concetto di probabilità, cioè di una sequenza di fatti che non sono veri o falsi ma che possono avvenire sono "un po' più veri" e "un po' più falsi". Nasce la logica del probabile, cioè si tratta di contrattare, negoziare una probabilità e prevedere quello che succede. Dal punto di vista culturale, la Rinascita che conduce Pascal all'elaborazione della probabilità vede la speranza giocare un ruolo fondamentale. E' Pascal che ha coniato il concetto di "speranza di guadagno", non certezza. Egli ha parlato anche della "geometria del caso", due concetti (geometria e caso, appunto) che prima di allora era impossibile accostare dal punto di vista concettuale. In Europa in quel periodo vengono introdotti concetti, usi linguistici che cambiano lo sguardo sulle cose e sul mondo – e sulle relazioni. Ad esempio è la differenza tra: "questo tavolo è grigio" (dogmatismo) e "Non è che questo tavolo non sia grigio" che è una formulazione che non si contrappone alla tua verità. E' il tempo di Cartesio che aveva intrapreso la strada del dubitare di tutto tranne del fatto che nel momento in cui dubito non posso non esser certo che sto dubitando ("cogito ergo sum"). Da questa posizione fa un salto che lo porta a pensare che, se io dubito, ci deve essere un dio che mi permette di fare questo.

Pascal si occupa del gioco di testa o croce. Egli in maniera molto chiara afferma che una dimensione così vaga come la speranza può essere trasformata in una dimensione quantitativa, può essere misurata. Pascal procede a misurarla, attraverso un' interrogativo fondamentale: facciamo conto che di due giocatori vince chi arriva prima a fare 3; avremo 3 partite e facciamo conto che per un motivo qualsiasi la partita si ferma lì, al terzo turno, e bisogna smettere. Come si ripartiscono i soldi scommessi? Facciamo conto che loro avevano scommesso 32 pistole ciascuno, quindi come posta in gioco c'erano 64 pistole. Allora dicono facciamo conto che il giocatore A quando si fermano ha vinto 2 volte mentre B una volta. Come si ripartiscono queste 64 pistole? A deve vincere ancora una volta per vincere il premio mentre B ancora due volte, cosa che può tranquillamente succedere. Ma interrompendo la partita c'è la probabilità, per cui si stabilisce che tipo di ripartizione deve esserci. Il ragionamento che fa Pascal è che A ne ha 2 quindi se giocano e vince, ne vince 32 pistole (cioè 64 pistole meno 32 che sono le sue di partenza). Però anche B vince 32 pistole se vince, però non c'è l'ha perché non ha vinto, quindi ad A toccano 32 pistole più la metà di 32 cioè 16. Quindi ad A toccano 48 pistole mentre a B 16; ecco questa qui è la ripartizione della probabilità. Che è una cosa geniale perché fatta allora, cioè quando nessuno faceva dei calcoli ma tutti si affidavano alla fortuna.

La misura della speranza

Con Pascal si introduce il concetto di probabilità, quello fondamentale di attribuire una quantità ad una qualità e anche la visione di poter misurare la speranza. In economia la speranza si misura. Friedman in un' articolo nel 1952 si misura, la misurabilità dell'utilità. Chiunque lavori in economia sa bene che la speranza di guadagno deve essere misurata. Il libro ha come sottofondo il concetto di probabilità e di misurabilità della dimensione qualitativa e per far questo ho dovuto sottrarre la mia attività di medico e di psicanalista al dominio delle parole tipiche utilizzate in questi mestieri. Ad esempio nel prossimo manuale di psichiatria hanno tolto il termine "narcisismo" perché più aumenta questo nelle persone meno utile è utilizzarlo, come una moneta che ha perso il suo valore di scambio, troppo usata al punto che non ha più valore. Quindi ho cercato di togliere tutti questi termini troppo svenduti, ad esempio invece di chiamarlo paziente l'ho chiamato come colui che va al mercato e cerca di comprare qualcosa, e quindi l'ho chiamato "mercante - compratore", traider compratore. Perché quello che viene chiamato paziente va per comprare qualcosa, spinto da una mancanza, da un bisogno, da un debito, se non ha questi da risolvere non va al mercato. Va lì e per avere paga, ma paga con beni di parola e il terapeuta, che è traider venditore, risponde dando a sua volta dei verbal asset, delle parole. Quindi c'è questo scambio sulla piazza del mercato di parola. Quando c'è una situazione del genere, il mercato non è più come si intendeva una volta, con il paziente angosciato, perché abbiamo il paziente che da abbastanza assets ed il terapeuta altrettanto. Quando questo non accade parliamo di bad trade, un mercato che va male, cioè che non da abbastanza al terapeuta per far sì che possa capire (es. estremo un paziente che viene sdraiato nel lettino e sta zitto). Quando invece il trade va bene vuol dire che tra paziente e terapeuta c'è uno scambio felice, ed uno scambio felice è sempre senza interesse. Il problema è quando c'è un bad trade, però dei due mercanti quello interessato che il mercato vada bene è il traider venditore, non è il traider compratore perché se il traider compratore è reticente, si annoia, abbandona il mercato e chi ci perde è il traider venditore perché è lui che ha bisogno del compratore. Quindi se il mercato va male è il traider venditore che deve darsi da fare introducendo degli incentivi affinché il mercato riprenda, affinché il mercato funzioni bene, considerando che il peggio che può succedere nel mercato è la sua afasia, cioè quando i due non hanno più i beni di parola, non hanno più niente da dirsi e si ha la catastrofe del mercato cioè quando il compratore non compra più. Il venditore allora mette in atto delle iniziative sotto forma di parola, come l'interpretazione, per esempio, nella quale non devo dare l'interpretazione solo per chiarire l'inconscio ma anche per stimolare il compratore a rimanere.

La formula della speranza di guadagno

Quello di cui mi sono accorto è che questi traider compratori vengono per non avere più paura dei ragni, ecc e in questo caso parliamo di commercial trade cioè che vengono lì per portarsi a casa un prodotto utile, per negoziare un'utilità. Però molte volte questi compratori vengono lì e non hanno nessuna richiesta di cose da cui essere guariti. Quindi è interessante vedere che quando un terapeuta lancia un suo asset verbale, si muove all'interno della probabilità cioè abbiamo la

possibilità che il paziente abbia paura di qualcosa (es. paura dei ragni), abbiamo la possibilità di stimolare con il verbal asset una di queste paure e abbiamo la sommatoria delle cose che sappiamo sul paziente. Questa è una tipica formula della probabilità cioè qual'è la probabilità di ottenere un risultato, il tentativo di trasformare, il cambiamento di fare passare il paziente da uno stato ad un altro sapendo una serie di cose. Se ci accorgiamo che il paziente arriva e non c'è niente che gli vada bene, niente che lo stimoli e che stimoli il terapeuta, niente della formula della speranza di guadagno, allora il sistema collassa e lì c'è il collateral trade. Il terapeuta si rende conto che non c'è niente che vada bene, niente che possa fare perché le cose vadano meglio e quindi c'è un collateral trade. Cioè si rende conto che il paziente viene non per ottenere un beneficio utilitaristico, ma per restare sulla piazza del mercato, per restare lì con lui. Per capire meglio se andate in un bar per prendere un caffè e c'è un bar dove il cameriere vi sorride e un'altro bar dove il cameriere è a muso duro. Posto che i caffè sono uguali, voi molto probabilmente sceglierete il bar con il cameriere che vi sorride, quindi non tanto per il commercial trade (il caffè che è uguale nei due bar) ma per il collateral trade.

Mi è sembrato alla lunga che questa dimensione del collateral trade sia più importante del commercial trade, cioè la gente viene per stare lì, assieme al terapeuta e se c'è o meno il commercial trade conto poco. Per stare lì e introdurre la dimensione dello stare assieme, che continua, una dimensione che non si ferma mai. Perché questa dimensione dello stare insieme fine a se stesso noi non riusciamo più ad averla quotidianamente, quando invece ti trovi in un posto dove nessuno ti chiede niente e tu puoi non fare niente, ecco la persona si sente bene, si sente a suo agio. Per cui accanto alla dimensione del cambiamento c'è anche la dimensione della staticità, abbiamo bisogno anche di questa dimensione. Si può annullare o meglio ridimensionare la dimensione cronologica, perché il tempo ti obbliga a fare delle scelte e a prenderti la responsabilità di queste scelte. Invece è attuale il concetto introdotto da Platone di eternità immobile che non ti obbliga a fare queste scelte.

Domande e conclusioni

Un primo tema è il cosa posso fare io, consulente, in termini di incentivo per cambiare lo scambio, per trasformare questa piazza del mercato. Per me ci sono due dimensioni: la prima è far sì che mi venga in mente un incentivo; la prima cosa che io devo fare ma che non sempre riesco a fare è gestire la mia paura, la mia rabbia rispetto al trade compratore perché ti scatta il giudizio rispetto ad un suo stato di "inferiorità". La seconda è quella dell'incentivo, dell'incentivo autobiografico attraverso il quale il tuo trade compratore ti vede alla pari. Questo è un' incentivo molto potente se siamo capaci di uscire dalla visione magistro - centrica, cioè l'incentivo deve essere vissuto come reale, come sincero. Mi piacerebbe approfondire la dimensione del tempo perché trovo che questa dello scambio adesso, cioè quando c'è la pienezza dell'esserci è una dimensione complicata.

Un altro tema è, sì è vero ci chiudiamo ma perché? E ancora credo che l'equilibrio tra il commercial ed il collateral trade sia molto delicato e difficile da gestire, ma a volte la dimensione

del commercial è “cannibale”, nel senso che le motivazioni estrinseche distruggono quelle intrinseche: la parte puramente utilitaristica prende il sopravvento su quella del piacere.

Hai provato a fare un discorso scientifico sulla psicanalisi e di questo apprezzi molto il coraggio, perché oggi tutti devono sposare una corrente ed è difficile fare una ricerca libera da pregiudizi. Allora mi chiedo, qual’ è il vero oggetto del tuo discorso? Forse l’hai accennato alla fine, nel discorso sul tempo, forse questo è il vero oggetto dell’uomo di scienza che fa psicanalisi, però non il tempo cronologico ma il tempo del sapere, si sta insieme per scambiarsi un sapere.

Due curiosità, la prima è il cambiamento di linguaggio, quali sono le ragioni per le quali ha sentito questo tipo di esigenza? La seconda curiosità è, se questa operazione di cambiamento di linguaggio ha arricchito la possibilità, la capacità di comprensione dei fenomeni che lei ha sempre analizzato con altri linguaggi. Ho l’impressione che oggi si lavora poco sulla concettualizzazione ed è per questo che mi ha molto interessato questo cambio di paradigma da lei proposto.

Risposte

Ho cercato di uscire dalla palude del linguaggio psicologico e medico. Non ho utilizzato una metafora, ma ho utilizzato il lessico economico. Non faccio metafore ma descrivo, esco dal mondo delle metafore per entrare nell’inizio del mondo scientifico. Tutto ciò che è narrativo introduce il falso, io cerco di riportare frammenti e cerco di restituire al reale frammenti narrati così come sono. Nel bi- lateral verbal trade c’è una negoziazione continua di parole, è la parola scambiata che istituisce il mercato di parola.

La rabbia non bisogna averla, “un’atleta non può andare in campo con i muscoli pieni di acido lattico”. Non posso permettermi di essere rabbioso con il mio cliente, lui può esserlo con me. Non posso andare lì e provare a vendere una parte di irritazione che è solo mia. Non si tratta tanto di logica del dono, è quel pezzo di più, di gratuità in più ma non si tratta del dono.

Credo sia importante che il trader compratore abbia sempre bisogno di trovare una scusa per tornare dall’analista, abbia bisogno la scusa di avere una malattia che gli consente di andarci altrimenti non si dà giustificazioni. Il collateral trade è annidato nel commercial trade.

L’analisi rischia di essere interminabile ma bisogna fare in modo che termini. Non è che l’analista può cercare la guarigione, perché se penso che un paziente deve guarire stabilisco un disequilibrio, un’asimmetria nella quale lui è malato ed io lo guarisco, quindi il tempo diventa fondamentale in questa ricerca. A me il sapere in realtà interessa fino ad un certo punto. La speranza è il tempo del fare sotto forma di scommessa, io analista lancio una scommessa anche perché la so fare, e non so se e quando questa andrà a buon fine. E’ una logica a più valori e in parte intuizionistica.