

L'importanza del danaro

Joel D. Covitz, Brookline

Ho avuto due occasioni di confrontarmi con il ruolo del danaro in psicoanalisi. La prima si è presentata quanto studiavo all'Istituto Jung e un giovane analizzando stava contrattando l'onorario con me. Gli dissi che il mio onorario era di venti franchi. Poi discutemmo la frequenza delle sedute e decidemmo che egli sarebbe venuto tre volte la settimana. Allora egli mi chiese, " Andrebbe bene se pagassi cinquanta franchi per tre sedute? "

Il mio secondo approccio al problema del danaro derivò da una mia dissertazione su un libro dei sogni ebraico. Il Talmud afferma che c'era un interprete dei sogni, Bar Heyda, il cui lavoro dipendeva dal fatto che il suo onorario fosse pagato o meno. I sognatori che pagavano il suo onorario ricevevano una interpretazione positiva; quelli che rifiutavano di pagare ricevevano un'interpretazione negativa.

In verità, il danaro è un elemento importante nel lavoro di un analista con qualunque paziente. Ognuno ha un complesso del danaro e il modo in cui una persona si pone in relazione con il danaro può avere un

profondo effetto su altri campi della sua vita. Gli antichi Greci capirono ciò, quando misero in relazione la mancanza di danaro con lo stato di malattia e la presenza di danaro con la guarigione. Il danaro è uno degli “aspetti fondamentali della realtà vivente”(1). E questa mattina voglio parlare della realtà psicologica del danaro.

(1) W. Otto, *The Homeric Gods*, Thames and Hudson, London, 1951, p. 107.

Nella nostra società il danaro è una necessità. Il danaro è importante. Per l'impiegato medio o per il lavoratore autonomo il danaro e la sua acquisizione diventano estremamente importanti. La società occidentale si muove verso l'alto. Nella nostra civiltà molte persone vanno in analisi per problemi relativi alla propria condizione sociale, spesso perché vogliono cambiare classe e trasformarsi psicologicamente in modo da soffrire di meno per i problemi finanziari. In questa occasione voglio limitare i miei commenti agli individui che iniziano con pochissimo, a coloro che partendo da niente ottengono qualcosa. Mi interesserò meno dei ricchi, dell'uso, dell'investimento e del consumo di danaro e di più della sua acquisizione. Voglio indagare sullo sviluppo di quello che definisco un “atteggiamento” realistico verso l'acquisizione di danaro nella nostra società. L'acquisizione di danaro deve essere uno degli scopi di un analizzando che cerca di vivere in questa società.

Ebbene, nella letteratura occidentale il danaro ha tradizionalmente avuto una “critica” piuttosto negativa. Nella nostra cultura c'è la salda opinione che la ricchezza porti alla decadenza e alla negazione dello spirito. La Bibbia dice: “Ma quelli che vogliono arricchirsi, cadono nella tentazione, nell'inganno e in molti desideri insensati e dannosi, che travolgono gli uomini nella rovina e nella perdizione. La cupidigia del danaro, infatti, è la radice di tutti i mali; e alcuni che ne sono stati presi, si sono allontanati dalla fede e si sono procurati tormenti che li rodono” (2).

(2) I lettera a Timoteo, 6, 9-10.

L'etica puritana del lavoro tiene conto solo del duro lavoro e del sacrificio di sé — il concetto che si dovrebbe guadagnare ciò che si ha con il sudore della

fronte, e che non dovrebbero esserci ne scorciatoie ne vie facili per la ricchezza. I debiti sono condannati. Ma nella nostra società questo è un atteggiamento semplicemente irrealistico, come dimostrerà il caso di Ralph.

Ralph era stato un giovane molto promettente. Voleva diventare medico e cercò di farsi strada alla scuola di medicina, mantenendo nello stesso tempo la sua famiglia; ma si rese conto di non poterlo fare. Così che prendere in prestito danaro dal governo con un prestito garantito. Egli pensò che se non avesse potuto decidere di abbandonare gli studi di medicina, piuttosto tutto pagarsi da sé la scuola, non avrebbe dovuto andarci. Ralph divenne così un rottame e non trovò mai un lavoro importante. Alcuni anni dopo, sua moglie lo lasciò. Egli voleva risposarsi, ma non aveva i mezzi per guadagnarsi da vivere. Allora iniziò l'analisi. Ebbene, questo rifiuto di indebitarsi è un'etica sbagliata nella nostra cultura. Ralph fu realmente sviato dall'etica tradizionale del lavoro. Nella nostra cultura i debiti appartengono a una persona di cui ci si può fidare; significano che si è degni di credito. Sottovalutare il proprio potenziale di credito significa sottovalutare i propri beni. Non capire ciò vuoi dire essere nevrotici nei confronti del danaro, perché significa vivere al di sotto del proprio potenziale. Fa parte della capacità di trattare il danaro sapere come e quando indebitarsi, in modo da poter ottenere il massimo potenziale dal danaro preso in prestito. Come disse Benjamin Franklin, " Il danaro può produrre danaro " (3). Molte persone — Thomas Jefferson ne fu un primo esempio — vivono una vita feconda e creativa senza grandi disponibilità di contanti. Egli s'indebitò spesso, ma visse al massimo delle sue possibilità. Naturalmente, ciò va contro l'etica che ci spinge a risparmiare, piuttosto che a prendere in prestito. Ma la persona che risparmierà soltanto, che non correrà rischi con il suo danaro o con i suoi titoli di credito, che considera l'interesse per il danaro volgare o " oscuro " o " losco ", non avrà successo con il danaro.

Il tradizionale approccio puritano al danaro procura

(3) B. Franklin, *Works*, vol. 2, p. 87.

molti danni — persone con atteggiamenti sbagliati nei confronti del danaro. Spesso alla radice di una nevrosi familiare c'è un trattamento irresponsabile dei propri beni. Per esempio, un analizzando aveva un nonno che era milionario. La moglie del milionario morì quando il milionario aveva ottant'anni e il vecchio si risposò. Visse ancora alcuni anni e poi morì;

tutto il suo danaro andò alla sua nuova moglie — una situazione che disgregò la famiglia. Dunque, spesso sono i figli dei milionari che devono portare il segno della ricchezza dei loro genitori. I genitori possono consciamente o inconsciamente considerare losca la loro acquisizione di danaro, così malgrado essi lascino in eredità il danaro, lasciano anche i loro atteggiamenti ambivalenti e paradossali verso di esso. È certo possibile che alcune tendenze distruttive dei figli di famiglie ricche derivino da questa identificazione inconscia con qualcosa di losco. Essi hanno il compito di venire a patti con l'acquisizione di danaro, anche se non hanno mai dovuto procurarselo.

Ci sono altri modi in cui il cattivo uso del danaro causa grandi difficoltà all'adattamento dell'individuo. Un mio paziente, John, era nevrastenico e introverso. Aveva bisogno di una spinta, che non gli venne mai. Gli mancava perfino l'energia di chiedere il danaro. Sapeva che suo padre l'aveva e sapeva che suo padre non glielo avrebbe dato. Egli era preso nella stessa situazione di Hermes: un padre ricco che non lo sosteneva. La differenza era che Hermes reagì con una terribile iniziativa e fu disposto a fare da sé. Ma i figli che non sono dei, o sono nevrotici o sono depressi, e non riescono a prendere nessuna iniziativa. Così il padre di John era milionario e John rimase un fannullone fino all'età di cinquant'anni, quando ebbe l'eredità. Ma allora era troppo tardi. Il bisogno di danaro aiuta a uscire dalla grotta in cui si è bloccati a testa in giù; da un incentivo. Il caso estremo della mancanza di incentivi si può vedere in alcune sette orientali e cristiane, che predicano la rinuncia ai propri beni e al proprio danaro, perché il mondo finirà presto. (È stato affermato che se

questo fu l'atteggiamento di Gesù, fu l'errore di un giudizio profetico).

Tutti i problemi che ho appena citato derivano dalla mancanza di un atteggiamento realistico sulla necessità di acquisire danaro nella nostra società. Bisogna tenere presenti alcuni fatti importanti che riguardano il danaro: è un fatto che il danaro non è mai ceduto a titolo gratuito. Non si ottiene niente per niente. E non si dovrebbe mai dipendere dal danaro che viene dato. Il danaro non viene a voi; dovete andare alla ricerca del danaro, e ciò spesso richiede di essere geograficamente mobili. È un fatto che se non si chiederà il danaro, non lo si riceverà mai. La fantasia puritana è che il danaro non sia importante. Si è insistito molto di più su altri scopi — l'onestà, il lavoro duro, la generosità. Ma almeno un puritano, Benjamin Franklin, parlava di “ procurarsi la ricchezza e attraverso di essa assicurarsi la virtù; essendo più arduo per un uomo bisognoso agire sempre onestamente, ... di quanto sia difficile per un sacco vuoto stare diritto ” (4). Infatti, Franklin dedicò molto tempo ed energia allo sviluppo della sua teoria della “ Via per la ricchezza ”, che richiedeva di ricordare delle leggi sul danaro, semplici, ma molto realistiche e ancora applicabili. Egli diceva che “ l'uso del danaro ” — cioè la capacità sia di spenderlo che di farlo fruttare — “ costituisce l'unico vantaggio che c'è nell'avere danaro ” (5). “Il tempo è danaro” e “il credito è danaro ” (6). Franklin sapeva che il primo modo per avere successo è investire il proprio danaro o prestarlo ad interesse, perché solo così è possibile far continuare a fruttare perfino una piccola somma. Egli mise in rilievo anche l'importanza del risparmio: “ un penny risparmiato è un penny guadagnato ”. Se ci si attiene alle regole e si restituisce puntualmente il danaro preso in prestito, si può avere a disposizione un'enorme somma di danaro: “ Colui del quale si conosce la puntualità nel pagare ”, diceva Franklin, “ in ogni momento e in ogni occasione, può procurarsi tutto il danaro che i suoi amici possono risparmiare ” (7). Ma egli sapeva che non si poteva restare seduti in ozio e aspettare di

(4) *Ibidem*, p. 92.

(5) *Ibidem*, p. 80.

(6) *Ibidem*, p. 87.

(7) *Ibidem*, p. 88.

(8) *Ibidem*, p. 89.

(9) *Ibidem*, p. 95.

diventare ricchi: “ la via per la ricchezza ”, egli diceva, “ dipende dal (non sprecare) ne tempo ne danaro ” (8). Nell'almanacco di Poor Richard, dove si dispensava la maggior parte di questa saggezza, egli diceva ai suoi lettori che “ Dio aiuta coloro che si aiutano ” (9). Ciò che dovete fare è prendere quello che il fato vi porta e trame il maggior vantaggio possibile.

Ciò su cui ora vorrei concentrare l'attenzione è proprio questa capacità di ricchezza — riconoscere la necessità realistica di avere danaro in questa società e quindi riordinare tutte le proprie forze, in particolare l'atteggiamento da imbroglione (*trickster*) che è in tutti noi, per raggiungere quello scopo. Il mito del dio greco Hermes fornisce un archetipo per questa psicologia “ da *trickster* ” che tiene conto di approcci creativi, flessibili e temerari allo sviluppo di tutte le possibilità dell'individuo, compresa la possibilità della ricchezza.

(10) C. Boer, tr. *The Homeric Hymns*, Irving, Spring Publications, 1979, p. 19.

Come sapete, Hermes era figlio di Zeus e della ninfa Maia. Subito dopo la nascita si sentì inquieto nella grotta oscura e strisciò fuori. Vide una tartaruga che passava. “ Quale grande segno, quale aiuto è questo per me! ” egli disse, “ Non lo ignorerò ” (10). (Anche a questa tenera età egli era sensibile alla sincronicità degli eventi). Così ingannò la tartaruga e la indusse a entrare con lui nella grotta. Poi prese un coltello e scavò l'interno del guscio, vi legò degli steli di canna, e così aveva inventato la lira. La tartaruga era passata “ al momento giusto ” (11) e Hermes aveva approfittato di quel momento. Era un opportunista.

(11) *Ibidem*, p. 20.

Poi Hermes trovò il bestiame sacro degli dei e rubò cinquanta vacche dalla mandria. Voleva coprire le sue orme, così escogitò per sé un magico paio di sandali, in modo che non fosse possibile riconoscere le sue impronte. Poi invertì le impronte delle vacche, “ invertendo la posizione dei loro zoccoli, mentre egli stesso camminò all'indietro ” (12).

(12) *Ibidem*, p. 23.

Ebbene, mentre Hermes fuggiva, un vecchio — un simbolo degli antichi valori — lo vide andar via con le vacche. Hermes gli disse, “ Tu non hai visto quello che hai visto, d'accordo? Non hai sentito quello

che hai sentito. Sta zitto e non ti sarà fatto alcun male ” (13). E Hermes se ne tornò tranquillamente, uccise due delle vacche e le sacrificò in modo adeguato. Poi gettò via i sandali magici — gli imbroglioni devono fare molta attenzione a dettagli simili — e ritornò alla grotta. Sua madre sapeva che egli non aveva combinato nulla di buono. Hermes però le disse di non preoccuparsi, perché egli avrebbe avuto cura di lei: “ Non vorremo dunque essere i soli tra gli dèi a restar senza doni e preghiere come desidereresti tu. È meglio gozzovigliare per tutta l'eternità con gli immortali in mezzo a ricchezze inesauribili, che rattrappirci in questa grotta oscura! Io voglio avere la stessa venerazione sacra di cui gode Apollo. Se mio padre non me la concede io avrò il coraggio — ne son ben capace — di diventare un capo dei ladri ” (14). Incoraggiato dalla meta di una ricchezza inesauribile, invece di una spendibile, Hermes era deciso ad arricchirsi, facendo ciò che gli capitava per raggiungere la stessa posizione — e ricchezza — del suo famoso fratello. Apollo.

Nel frattempo, Apollo aveva ovviamente notato la significativa diminuzione della dimensione della sua mandria di bestiame. Egli scovò Hermes e gli chiese di restituire le vacche: Hermes finse di essere del tutto innocente: non sapeva niente, diceva, del furto. Era ridicolo supporre che un bimbo potesse rubare cinquanta vacche. Apollo rise nel sentire questa storiella divertente, chiamò Hermes imbroglione e insistette affinché Hermes lo conducesse dove erano le vacche. Hermes si lamentò di essere stato falsamente accusato. Così essi andarono dal loro padre, Zeus, che li invitò a sostenere ognuno le proprie ragioni. Apollo raccontò la sua storia e Hermes parlò a propria difesa: “ Padre Zeus, ti dirò la verità. Sono una persona sincera e non so mentire ”, disse. “ Non ho preso il suo bestiame, sebbene io voglia proprio essere ricco ” (15). A questo, Zeus scoppiò a ridere, ordinò a Hermes di mostrare ad Apollo dove fossero nascoste le vacche. Apollo era ancora adirato, così Hermes decise di calmarlo suonandogli la lira. Suonò così bene che Apollo ne fu affascinato e disse che

(13) *Ibidem*, p. 24.

(14) C. Kerényi, *Gli Dei e gli eroi della Grecia*, Milano, Il Saggiatore, 1963, pp. 141-142.

(15) C. Boer, op. *alt.*, p. 45.

la musica di Hermes *valeva* cinquanta capi di bestiame. Promise a Hermes una gloria immortale tra gli dei, se solo gli avesse insegnato questa arte. Hermes, sempre pronto a uno scambio equo, acconsentì, purché avesse potuto tenere il bestiame. Così Apollo ebbe la lira e Hermes la gloria e l'uso del bestiame. Poi Apollo “ gli consegnò ancora una verga, fatta di oro e ornata di tre foglie, che produceva ricchezza ” (16). Da allora in poi Hermes fu incaricato degli scambi e del commercio tra gli uomini e fu glorificato tra gli dei.

(16) C. Kerényi, *op. cit.*, p. 145.

La prima cosa da notare nella storia di Hermes è che egli sapeva di non poter restare nella sua grotta oscura. Aveva bisogno di uscirne, di andare in una casa con una vista. Non aspettò l'eredità di suo padre;

piuttosto prese il fato tra le mani e rivolse all'esterno la sua ricca fantasia. Posto di fronte all'insidia della povertà, realizzò il suo sogno di ricchezza pur restando tra gli dei. “ Per ciò che riguarda me, io scelgo il mestiere per poter provvedere per sempre a me e a tè ” disse a sua madre (17). In lui si sviluppò una visione positiva, un sistema per diventare ricco, partendo con niente tranne il suo ingegno e la sua invidia.

(17) *Ibidem*, p. 141.

Lo stile di Hermes è unico. Nella sua improprietà c'è qualcosa di molto appropriato. Talvolta andando indietro si va avanti. I suoi metodi sono da imbroglione — furto con destrezza piuttosto che rapina a viso scoperto, menzogna, capacità di far ridere Zeus e Apollo invece di farli arrabbiare. Hermes è maestro nel tirarsi fuori dai guai raccontando storie. Il mondo reagisce a una storia, che sia vera o no. Se volete un prestito e raccontate al banchiere una storia sbagliata, egli non potrà darvi il prestito— così se siete in contatto con l'imbroglione che è nella vostra psiche, raccontate al banchiere la storia giusta. In alcune situazioni dire la verità è segno di masochismo. Bisogna osare, correre rischi, per arrivare a qualcosa. Hermes sapeva che Apollo e Zeus non credevano alla sua professione di innocenza, ma è la storia in sé che conta: con essa egli li fece ridere.

La capacità di convincere la gente è un elemento importante della capacità di arricchirsi.

In primo luogo si pone la domanda: Hermes non è solo un comune criminale? L'imbroglione che ruba bestiame e poi mente non sembra particolarmente lodevole. Ma ci sono parecchie differenze tra la figura dell'imbroglione e il criminale. Tanto per cominciare, il criminale non opera nell'ambito delle tendenze del suo ambiente culturale. Egli è separato dalla sua cultura ed è ostile ad essa e non può identificarsi con il suo collettivo. Ma la persona che ha l'atteggiamento di Hermes conosce la struttura del potere e opera nell'ambito della sua cultura. Egli cerca gli espedienti, le scappatoie, ma non è un criminale; cerca semplicemente di essere più abile della sua cultura. La persona socialmente disadattata, per esempio, evade le tasse; quella che ha l'atteggiamento di Hermes, invece, trova delle scappatoie per non pagare le tasse. Una parte della chiave del successo di Hermes sta nel fatto che egli conosce le regole nell'ambito delle quali deve operare. Sa come, quando e che cosa sacrificare; rubò il bestiame, ma benché avesse fame, non rovinò il sacrificio mangiando un po' di carne. Secondo le parole di Rafael Lopez-Pedraza, "Il classico concetto junghiano (di sacrificio) si basa su ciò che è sacrificato in quanto già consumato, il che da un tocco ermetico" (18).

Sebbene Hermes sia un ladro, egli ha lo stile di Robin Hood — nel suo tentativo di restaurare un giusto equilibrio della società. "Malgrado gran parte di ciò possa sembrare discutibile da un punto di vista morale", dice Walter Otto, "ciò nonostante è una configurazione che appartiene agli aspetti fondamentali della realtà vivente" (19). Dobbiamo presumere che l'individuo che parte da niente debba essere un po' immorale. L'imbroglione è non solo conscio delle leggi formali della sua società; è anche consapevole dei costumi e della cultura — tenendo conto, per esempio, del principio etico americano "Tu non sarai preso". In Russia un uomo con l'atteggiamento di Hermes è il comunista che è ancora capace di procurarsi il caviale.

(18) R. Lopez - Pedraza, *Hermes and his children*, Zurich, Spring Publications, 1977, p. 37.

(19) W. Otto, *op. cit.*, p, 107.

Nel porsi come meta la " ricchezza inesauribile ", Hermes era sicuro di sé e intraprendente; sapeva di poterlo fare, sebbene in un primo momento non conoscesse il modo. Creò da ciò che aveva a disposizione e così mostrò la flessibilità che è fondamentale nell'atteggiamento di Hermes. Era un maestro nell'arte del collage, della combinazione, perché era pronto alle scoperte accidentali, e in questo modo egli partecipava al suo fato.

Hermes era tradizionalmente il dio degli scambi di merci e di danaro tra gli uomini; era il dio dei confini presso cui le tribù vicine si incontravano per fare scambi e favorire lo sviluppo economico. Hermes era considerato " una fonte di benedizioni materiali " per gli uomini (20). Il suo bastone porta ricchezza, egli promuove gli scambi che sono vantaggiosi per entrambe le parti, proprio come il suo scambio con Apollo fu vantaggioso per entrambi. Nella Grecia antica " il permesso reciproco di rubare " (21) era ammesso come una specie di commercio, ma in effetti era una sorta di scambio di doni.

Gli scambi di doni sono importanti. Quando si verifica uno scambio non equo, si spezza il delicato equilibrio del danaro e del potere. John, del quale ho parlato prima, ricevette sempre i regali sbagliati; in realtà, non ottenne mai ciò di cui aveva bisogno. Ebbe la peggio nello scambio con i suoi genitori. Capire come fare dei doni è saper trattare il danaro, e il padre di John non sapeva fare nessuna delle due cose. Naturalmente, la visione sentimentale è quella di fare dei doni per altruismo e amore. Ma, in realtà donare significa spesso porre la possibilità di uno scambio senza alcun costo per entrambe le parti. Il dono è uno scambio di potere. Dal punto di vista ermetico dare è ricevere. Allora il donare può essere visto come un investimento.

Quello che conta non è accumulare danaro per il proprio piacere. Ciò che importante è avere uno stile ermetico, che aiuti a distribuire le esperienze positive. La persona che ha l'atteggiamento di Hermes si accorgerà di avere più energie per compiere le cose; di essere in una posizione di potere e di avere

(20) N.O. Brown, *Hermes the thief: The evolution of a myth*, New York, Vintage Books, Random House, 1947, p. 22.

(21) *Ibidem*, p. 42.

la capacità di raggiungere il suo potenziale, pur avendo un possibile ruolo nell'influenzare il destino della sua cultura. Il danaro è un mezzo per un fine.

Così la prossima domanda è: come possiamo applicare i principi ermetici al lavoro analitico? Come possiamo incoraggiare gli analizzandi a sviluppare l'atteggiamento da imbroglione nella loro psiche? L'approccio ermetico favorisce il fare da sé, l'intraprendenza, l'indipendenza e la flessibilità. Non è immorale incoraggiare in un paziente l'acquisizione di tecniche sottili e temerarie. Oltre a favorire l'atteggiamento da imbroglione in un paziente, l'analista deve diventare egli stesso una figura di imbroglione. Norman O. Brown dice, " Secondo la concezione moderna... consideriamo l'imbroglione come l'antitesi dell'abilità positiva. Perciò gli studiosi moderni si sono sentiti in obbligo di stigmatizzare come immorale il culto di Hermes ' l'imbroglione '... ma la sua funzione è di promuovere il benessere umano " (22), proprio come l'analista deve favorire il benessere dei pazienti.

(22) *Ibidem*, p. 23.

I Greci erano soliti chiamare " dono di Hermes " (23) qualunque fortuna trovata per caso da un viaggiatore. Naturalmente la capacità di vedere delle possibilità negli avvenimenti casuali, negli eventi sincronistici, è al centro del pensiero junghiano. Quando il mio paziente John aveva 8 anni, trovò una banconota da 20 dollari nell'area di parcheggio dell'aeroporto Kennedy e si rallegrò della " fortuna trovata ". Ma suo nonno, che non aveva sviluppato l'aspetto di imbroglione della sua personalità, ammonì John, dicendogli di riportare il danaro nel posto in cui l'aveva trovato e dicendogli " Non puoi sapere di chi sia, ma sai che non è tuo ".

(23) *Ibidem*, p. 41.

L'atteggiamento da imbroglione incoraggia anche l'indipendenza da parte del paziente. Hermes si liberò da suo padre e fu capace di badare a se stesso, e così fu in grado di occupare il posto giusto nell'Olimpo con gli altri dei. Hermes disse, " Se mio padre non provvederà, posso far da solo e ne sono capace ". La mancanza di danaro è spesso in relazione con la mancanza di flessibilità nella vita; oltre a ridurre la

mobilità geografica, può dimostrarsi una specie di paralisi psichica — una paralisi sia del movimento psichico inferiore che del movimento vitale esteriore. L'atteggiamento ermetico permette a una persona di sentirsi libera di seguire la sua anima, il suo destino; libera la sua energia psichica per permettergli di realizzare la sua anima.

È noto che il ruolo positivo dell'invidia nella psiche è di mostrare all'individuo ciò che potenzialmente può essere suo. L'invidia di Hermes per la ricchezza e la posizione di Apollo lo spinge a realizzare il suo potenziale. Spesso all'interno della famiglia l'invidia ha una tale forza di motivazione. Una volta mio figlio chiese a mia moglie, “ Se entrerò nella Boston Symphony, guadagnerò quanto papa? ”. In giovane età egli usava già come motivazione un senso ermetico di competizione.

Avevo un'analizzanda, Debra, che insieme con suo marito era maestra nell'arte non-ermetica della pura sopravvivenza. Essi erano quello che io chiamo il tipo del minimo comun denominatore — basso reddito, vestiti da Esercito della Salvezza, ma danaro in banca. Si accontentavano di stare a testa in giù nella grotta. Il loro sistema aveva però in sé un punto di rottura, che si verificò quando la loro figlia si iscrisse alla scuola di arte drammatica ed essi si trovarono di fronte alla necessità di guadagnare più danaro per pagare la retta annuale di 7.500 dollari per le tasse scolastiche e l'alloggio della figlia. Ciò li costrinse ad affrontare la loro situazione finanziaria. Come ci si poteva aspettare, Debra e suo marito, con il loro stile non-ermetico, costellarono uno stile ermetico nella figlia. Mentre Debra depositava i suoi limitati risparmi in banca, sua figlia faceva progressi nella carriera di attrice, lavorando come attrice televisiva durante tutto il periodo della scuola superiore e guadagnando da sé gran parte del danaro necessario per la scuola.

Come si può produrre l'atteggiamento da imbroglione in un paziente? Un analista junghiano può riconoscere l'imbroglione quando appare nel materiale inconscio, e fare in modo di indicarlo all'analizzando. Può no-

tare come l'imbroglione si manifesti nei sogni e nelle fantasie, e cercare di integrarlo come una parte fondamentale della personalità del paziente. L'analista dovrebbe osservare quando la mancanza di collegamento con l'atteggiamento da imbroglione ostacola il progresso di un paziente " serio e inflessibile ". Egli o ella dovrebbe anche osservare come l'atteggiamento da imbroglione sia proiettato nel rapporto con l'analista stesso e presentare quest'interpretazione all'analizzando.

L'acquisizione di danaro e il suo rapporto con l'anima si riflettono nell'artista, nello scrittore, nell'attore, nel poeta e nel musicista e perfino nell'analista, che per molti è più un " artista " che un professionista. Jung espresse questo punto di vista quando disse che sarebbe stato disposto a cambiare tutte le sue teorie a beneficio di un paziente.

E che dire dell'artista che non riesce a mantenersi? L'artista che non ha risolto il suo dilemma danaro-mantenimento può essere un genio, ma è anche malato dal punto di vista dell'archetipo del danaro. Se ci si rende conto di non potersi mantenere facendo l'artista, forse si dovrebbe prendere in considerazione la possibilità di rinunciare a fare l'artista. Invece, il problema dell'artista che guadagna danaro esercitando la sua arte, è comprendere come e *quanto* guadagnare dall'arte. Molti artisti nevrotici sono inflessibili... " Riesco a lavorare solo con una tela di queste dimensioni, con questa tecnica... ". Questo modo di pensare è spesso rigido e limitante, mentre i veri artisti di solito sono flessibili. Molti dei grandi maestri di pittura della storia hanno lavorato su commissione. A parte i pochissimi artisti che sono all'avanguardia rispetto ai loro tempi, l'artista nevrotico che non riscuote successo o non ha abbastanza talento o è troppo inflessibile. Jung mette in guardia dagli " artisti per hobby ", che dei loro hobbies cercano di fare una professione. Una variabile che bisogna esaminare nell'attore, nel musicista, nel poeta e nell'artista è il grado di *necessità*. Come è collegata l'anima alla particolare attività o arte? In che misura l'anima è investita di questo sforzo e quanto

profondamente radicato è l'impegno? Spesso quando il talento è carente, l'anima e la libido sono altrove e ciò si rifletterà nel materiale inconscio. Può sembrare grossolano parlare di arte nei termini del suo potere di guadagno, ma per l'artista è necessario venire a patti con la realtà finanziaria. Lavorare secondo una "visione interiore" senza una verifica esterna che abbia la forma di un riconoscimento finanziario è una prerogativa di pochissimi o delle persone molto ricche.

La persona che usa trucchi ermetici per fare un po' di danaro, per avvantaggiarsi nel mondo, ottiene qualcosa per niente? No. Egli ottiene qualcosa per la sua abilità. L'imbroglione andrà in cerca della ricchezza. La "mentalità dell'assistenza" potrebbe essere un esercizio di illusione. La fantasia di chi riceve l'assistenza è che egli ottenga qualcosa per niente? Il ricevente che pensa di ottenere molto è ingannato dal suo stesso trucco. Niente deriva da niente. Mi viene in mente la storia che si trova nel libro di Studs Terkel, *Working*, in cui la prostituta racconta il piacere provato le prime volte in cui guadagnava cinquanta dollari in venti minuti, senza sentirsi cambiata dopo averlo fatto. Fu solo alcuni anni dopo, quando da ragazza squillo era ridotta a prostituta di strada ed eroinomane, che ella capì il prezzo che aveva pagato per quel danaro. Fu ingannata dal suo stesso inganno. Si può anche essere ingannati dal trucco di sposare una donna ricca, perché ciò fa diminuire la capacità d'iniziativa per raggiungere il proprio potenziale. Secondo le parole di Jung, può anche ridurre il proprio senso di vitalità. Un analista non vuole che i suoi pazienti siano ingannati dai loro propri trucchi, così è tanto meglio se può incoraggiarli ad essere intraprendenti, flessibili e temerari.

Nel 1911 Jung e Freud tennero il seguente dialogo su ciò che Jung chiama il problema del "fallimento del matrimonio ricco". Freud scrisse a Jung, "Lasci dunque alla Sua cara, intelligente e ambiziosa signora il merito di averLa preservata dal finire nella professione. Mia moglie dice spesso che sarebbe orgogliosa

di poter vantare qualcosa del genere per se stessa... Già nei Suoi rapporti con l'America il Suo gusto per il guadagno mi procurò qualche preoccupazione. Tutto sommato, risulterà un buon affare che Lei invece neghi se stesso alle occupazioni abituali. Con tanta maggiore certezza Le saranno così riservate cose fuori del comune di cui vale la pena occuparsi". Jung rispose, "l'avidità di denaro non è poi un grande male... Penso di dovermi procurare molta esperienza mediante un'intensa attività pratica, perché non m'illudo certo di sapere molto. Ho dovuto anche dimostrare a me stesso che sono in grado di guadagnare per liberarmi del pensiero di essere incapace di vivere. Non sono altro che innocue sciocchezze, che posso superare solo vivendo" (24).

Può darsi che attualmente le donne esprimano il punto di vista di Jung quando pongono sullo stesso piano la vitalità e il guadagnare danaro. In passato, le donne possono aver trovato affermazioni e riconoscimenti in fonti non monetarie; comunque, queste sembrano mancare oggi.

Che cosa significa per l'analista stesso il punto di vista ermetico? Hermes, che era il dio degli artigiani, degli uomini che guadagnano il danaro con il loro lavoro e, in alcuni miti, il dio dei guaritori, è una figura archetipica significativa per gli analisti. Lopez-Pedraza dice che "malgrado gli aspetti marginali, disonesti, da imbrogliatore, ladro e truffatore di Hermes, paradossalmente possiamo riconoscergli pienamente il ruolo di protettore della psicoterapia, poiché "il furto psicologico" — che ogni analista fa in gran misura — è "attività naturale e fondamentale di Hermes nella psiche" (25). I guaritori della storia sono stati assai ben pagati. Plinio una volta si lamentò che i guaritori guadagnavano "enormi quantità di danaro" (26). Come guaritori siamo fortunati ad avere dalla nostra parte il dio del commercio. Naturalmente la fluttuazione delle condizioni finanziarie del terapeuta è un argomento di grande interesse per la maggior parte di noi. C'è un'antica massima che un paziente debba adempiere a due obblighi nei confronti del suo analista: deve andare pun-

(24) *Lettere tra Freud e Jung*, Torino, Boringhieri, 1974, 266 F, 267 J.

(25) R. Lopez-Pedraza, op. cit., p. 31.

(26) G. Majno, *The healing hand: man and wound in the ancient world*, Cambridge, Harvard University Press, 1975, p. 348.

tualmente alle sedute stabilite e deve di conseguenza pagare il conto. Noi tutti sappiamo che cosa ne è dei nostri sentimenti affettuosi e umanitari nei confronti del paziente che rifiuta di pagare il conto. È ancora più intollerabile di quando vi fa restare impegnati per la sua seduta e “ casualmente ” reprime la sua capacità di usare il telefono per informarvene. Se ricordate la storia che ho raccontato all'inizio di questa relazione sull'interprete dei sogni del Talmud, che modificava la sua interpretazione a seconda del pagamento del sognatore — un commento del XIV secolo interpretava questo passo dicendo che quando il sognatore rifiutava di pagare, l'interprete del sogno agiva nei confronti del sognatore come “ un nemico che si vendica ”.

Perfino Freud, il primo a esercitare la nostra arte ermetica, scrisse molto sul rapporto tra danaro e terapia e se ne preoccupò. Le sue prime lettere a Wilhelm Fliess contengono molti riferimenti al ruolo importante che egli attribuiva al danaro nella sua professione. Nel 1895, egli notò di essere nella posizione di poter “ scegliere e cominciare a imporre i miei onorari! ” (27), e parlò del “ guadagno occorrente per star bene ” (28). “ Mi sento meglio con tanto lavoro ”, egli scrisse nel 1897. “ Per esempio, la scorsa settimana ho guadagnato 700 fiorini, ciò che non si può ottenere senza far niente ”. Ma aggiunse, “ Deve essere molto difficile diventare ricchi ” (29). Egli continuò “ a preoccuparsi e a risparmiare ” (30), come diceva. In seguito, le cose peggiorarono; per lui la stagione estiva era quasi sempre penosamente monotona e ciò lo deprimeva molto. Egli disse a Fliess, “ Siamo come mendicanti ” (31), e continuò a lamentarsi di essere diventato povero, senza lavoro sufficiente, dovendo accettare sempre nuovi pazienti — e perfino prenderne alcuni che non pagavano l'onorario, semplicemente per evitare di annoiarsi. Egli si preoccupava che i suoi problemi finanziari potessero cominciare a interferire con la sua auto-analisi e sentiva che, essendo lui così stanco e depresso, i suoi pazienti non spendevano bene il loro danaro. “ Peccato ”, egli scrisse, “ che non si possa vivere, per

(27) S. Freud, *Le origini della psicoanalisi*, Torino, Boringhieri, 1961, p. 117.

(28) *Ibidem*, p. 148.

(29) *Ibidem*, p. 164.

(30) *Ibidem*, p. 187.

(31) *Ibidem*, p. 181.

esempio, della interpretazione dei sogni ” (32). (E si potrebbe dire che gli analisti junghiani lo facciano). Le sue preoccupazioni finanziarie lo lasciavano in “ una depressione mentale e materiale ” (33), ed egli notava che “ Dal cattivo umore non si cava nulla, come dalle economie ” (34). L'unico “ punto debole, la mia paura della povertà ” (35), era in contrasto con i suoi sogni di ricchezza: “ Così bella era la speranza della fama imperitura ed altrettanto bella quella della ricchezza sicura, dell'indipendenza completa, del viaggiare e dell'allontanare i bambini dalla cerchia delle preoccupazioni che hanno molestato la mia giovinezza ” (36). “ Oggi ”, egli scrisse, “ dopo dodici ore di lavoro e un guadagno di 100 fiorini, sono di nuovo allo stremo delle forze... Proprio come l'arte fiorisce solamente in mezzo alla prosperità, così le aspirazioni fioriscono nell'ozio ” (37).

Così Freud comprese che l'analista poteva lavorare nel modo migliore solo quando era libero dalle costrizioni nevrotiche, una delle quali potrebbe essere la mancanza di danaro. Si può lavorare bene solo quando non si è ammalati. L'equazione di Freud tra la mancanza di danaro e “ una depressione mentale e materiale ” corrisponde alla tradizione greca di considerare la povertà come una parte del processo di malattia. Questo tema è elaborato a fondo nel libro di C. A. Meier “ Antica incubazione e psicoterapia moderna ” (38).

Il rapporto paziente-analista è uno scambio; l'analista si assume i problemi del paziente per un onorario. L'analizzando ottiene ciò per cui paga. Thomas Jefferson espresse questo concetto: non comprate mai ciò che non volete solo perché è a buon prezzo, per voi sarà caro. Ho a casa un aiutante pittore che afferma: “ Non prendetevela con il pittore. Se il pittore deve usare materiali economici per venire incontro alle vostre idee sul prezzo, non ne traete alcun vantaggio se il lavoro non dura. Pagate un prezzo equo per una vernice, uno smalto e una pittura onesta ”. Spesso sento che lo stesso principio può applicarsi a un analista.

Ciò porta a un'ultima e controversa domanda: se gli

(32) *Ibidem*, p. 187.

(33) *Ibidem*, p. 281.

(34) *Ibidem*, p. 277.

(35) *Ibidem*, p. 273.

(36) *Ibidem*, p. 187.

(37) *Ibidem*, pp. 237-238.

(38) C. A. Meier, *Antike Inkubation und moderne Psychotherapie*, Zurich, Rascher, 1949.

analisti debbano far pagare o meno le sedute a cui i pazienti mancano. La regola secondo la quale si fa pagare sia che il paziente si presenti o meno rientra nella tradizione ermetica: così facendo l'analista provvede a se stesso, si assicura la possibilità di mantenersi e non se la prende con i pazienti. Freud apparteneva a questa tradizione ermetica, anche se a volte accettò dei pazienti che non potevano pagare;

egli sapeva di aver bisogno di un reddito stabile per la sua famiglia e per se stesso, per essere in grado di lavorare bene. L'idea è che il paziente non è aiutato solo durante le sedute; l'analista ha investito il suo tempo e la sua energia in tutto il processo dell'analisi e merita di essere pagato per questo. Frieda Fromm-Reichmann sembra essere d'accordo con questo punto di vista quando dice " I servizi psichiatrici non hanno prezzo se hanno successo e non valgono niente se falliscono. Ciò nonostante è attraverso questi tentativi che il terapeuta si guadagna da vivere, così che il suo onorario deve essere determinato dal valore di mercato dei servizi psichiatrici in un dato momento e in un dato luogo... Se un paziente manca spesso alle sedute senza un motivo valido, si dovrebbe prima avvertire e poi far pagare ". Ma alla pagina successiva dello stesso libro sembra contraddirsi; ella sostiene che " non è un privilegio quello dello psichiatra di essere esente dal costume generalmente accettato dalla nostra cultura di essere pagato per servizi non resi " (39). Ritengo che l'approccio ermetico sia quello giusto per la risoluzione di questo problema, ma penso che molti analisti potrebbero sentirsi in imbarazzo.

Anche Jung fu il tipo dell'imbroglione; egli disse una volta di aver iniziato a praticare la psicoanalisi perché riteneva di poter guadagnare più danaro con essa che con il suo primo amore, l'archeologia. " Non avevo il danaro ", egli disse, " per essere un archeologo... Non ho mai creduto di avere qualche possibilità di far progressi, perché non avevamo affatto danaro... (Ma) un medico può farsi strada... può scegliere i suoi interessi scientifici " (40).

Comunque, Jung non dovette guadagnarsi da vivere

(39) F. Fromm-Reichmann, *Principi di psicoterapia*, Milano, Feltrinelli, 1959.

(40) W. McGulre and R. F.C. Hull (editors), *C. G. Jung speaking*, Princeton, Princeton Univ. Press, 1977, p. 428.

con la sua professione e, di conseguenza, alcuni sostenevano che egli spesso faceva pagare troppo poco ai suoi pazienti. Ciò rendeva furibondi alcuni suoi colleghi analisti, perché involontariamente sottovalutava l'analisi e li metteva in imbarazzo per i loro onorari. Sembrava loro che Jung fosse insensibile all'acquisizione di danaro dalla pratica analitica. Probabilmente egli non aveva capito bene che assai spesso gli analisti erano guaritori che vendevano la loro competenza per provvedere a se stessi. Il suo ermetismo sembrava non estendersi al regno del danaro. Mi chiedo perché. Era forse ancora legato all'idea della medicina come carità cristiana? O forse si sentiva in colpa per la fonte del suo danaro?

Vorrei concludere con due brevi storie. Una è un antico racconto ebraico del 1200, che illustra la massima " si ottiene ciò che si paga ". Un giorno un Gentile era seduto in uno stato di depressione. Il suo amico gli disse, " Perché il tuo volto è così depresso? " ed egli rispose " Ho sognato di cavalcare un cavallo rosso e il cavallo era vicino a una piattaforma sporca ". Il suo amico gli disse " Ciò significa che presto morirai nel tuo letto ". E poi l'interprete del sogno gli disse " Se mi darai qualcosa da bere, comprenderò il sogno da tè ". Egli rispose " A questa condizione lo darò a tè — che il mio sogno sia venduto a tè ". E diede qualcosa da bere all'interprete del sogno, e l'interprete del sogno morì dopo due giorni.

E infine C. A. Meier ci dice che nell'antica Grecia, " dopo la cura, si esigeva che il paziente pagasse un certo onorario e facesse delle offerte di ringraziamento. Sono riportati dei casi in cui il dio dava una dura lezione ai debitori riluttanti... ordinando subito una ricaduta " (41).

C. A. Meier, *op. cit.*, p. 316.

Trad. di LUCIA RISPOLI