

(Tratto da Liberal, n. 14, ottobre 2002)

"Se ciò che facciamo per soldi ci rende più ricchi, perché la nostra vita personale si fa sempre più misera?". Questa domanda è probabilmente la cosa più interessante del libro di **Robert B. Reich, L'infelicità del successo (Fazi editore, pagine 379, Euro 18, 08)**.

Anche perché, in Occidente, un numero sempre maggiore di persone se la sta ponendo. Lo sfondo psicologico, la "misera" della vita personale di cui Reich parla, raccoglie probabilmente molti fenomeni di disagio affettivo. Per esempio l'elevato tasso di divorzi: uno su due matrimoni negli Usa, molti prevedono 2 su 3 nel giro di dieci anni. Ed altri fenomeni, probabilmente collegati al primo: la diffidenza tra i giovani ad impegnarsi nelle relazioni affettive, i cattivi comportamenti alimentari, depressioni, aumento nelle crisi d'angoscia e nei fenomeni di panico, fobie....

La vicenda che muove la riflessione di Reich è poi credibile, perché in essa non c'è ombra di frustrazione, madre di tutte le analisi di cattiva qualità. Si tratta, invece, della storia di un "vincente", che a un certo punto si è messo a riflettere sul rapporto costi/benefici delle sue vittorie. "Essere un membro del gabinetto del presidente (Clinton), racconta Reich, era l'impiego migliore che avessi mai avuto. La mattina non vedevo l'ora di arrivare in ufficio, la sera non volevo mai andarmene. E anche quando ero a casa, parte della mia mente restava al lavoro. Il problema era che amavo il mio lavoro e non ne avevo mai abbastanza".

La cosa lo insospettì, ci pensò sopra, e dopo un'ampia analisi che ritroviamo nel libro, tra lo stupore generale, si dimise da segretario del dipartimento del Lavoro del Presidente Bill Clinton. Rimase, certo, un noto economista, collaboratore di New Yorker, NY Times, Washington Post, Wall Street Journal. Ma il suo posto di governo, il più impegnativo, lo lasciò. Lanciando, contemporaneamente l'invito a *downshift*, scalare la marcia. Allora, furono in molti a dargli del pazzo.

In realtà, era perlomeno un tipo intuitivo, visto che proprio in quei mesi cominciavano i primi bruschi sobbalzi di Wall Street, e i primi avvisi di Greenspan sul fatto che "qualcosa non funzionava più come doveva". Ma il 90% di opinion makers, analisti finanziari, e politici, replicavano che l'unica cosa a non funzionare più tanto era solo la testa di Greenspan.

Reich invece, al contrario dei cattivi economisti di Clinton, che assicuravano la fine dei cicli economici, e uno sviluppo ininterrotto, sapeva bene che "le tendenze attuali (globalizzazione, new economy, ndr) sono forti, ma non

irreversibili o quantomeno non immodificabili”.

La cosa più interessante del libro è però la descrizione della *sindrome del successo*: “cominciavo a perdere contatti persino con me stesso”. La nevrosi del vincente è identificata con chiarezza come un male che colpisce soprattutto i più ricchi, chi si trova al vertice della società, e che, per restarci, lavora più di tutti.

Reich appare così come un occidentale di successo che torna “ad interrogarsi sulla qualità della sua vita”. E in questo interpellarsi riscopre un nostro antico sapere: la “cura di sé”. E fa proprie intuizioni che il cinema (*Fight Club* per es.), come al solito aveva già anticipato: “la nostra vita non si identifica con il nostro patrimonio”. Sfilandosi dai riti psicologicamente devastanti del successo no-stop, Reich riscopre allora il senso del prestare attenzione “alle nostre famiglie, alle nostre comunità, e perfino al nostro io più intimo”. Benissimo. Da qui si può ri/partire.

Claudio Risé