

Gentlemen's
 Quarterly
 SUPER!



ponete nuovi indicatori economici per la crisi». Per tutta risposta, un farmacista disse di saper prevedere le crisi delle finanze dall'aumento della vendita dei farmaci con fermenti lattici: l'austerità modifica le abitudini dietetiche e quindi affatica l'intestino. Un veterinario sostenne che le crisi sono precedute da un calo di vaccinazioni degli animali domestici. Un bello spirito consigliò di guardare alla vendita di preservativi, in crescita nei periodi di boom economico, ma in diminuzione in quelli di recessione, forse perché lo stress è nemico della libido.

Anche in un campo che si vorrebbe razionale come la nostra azione economica, tendiamo a cadere nelle più disparate trappole mentali. Ci piace pensare di essere freddi e calcolatori, capaci di soppesare vantaggi e probabilità. Invece siamo un po' tutti come i Peanuts: ci lasciamo trasportare dalla collera come Lucy, bloccare dall'indecisione come Linus, ingannare dall'egocentrismo come Snoopy, o dominare dall'insicurezza come Charlie Brown sulla pedana del lanciatore nel campo da baseball, sballottato tra pensieri troppo negativi o illusioni inutilmente rosee. Contrariamente a quanto siamo abituati a credere, le decisioni economiche che prendiamo ogni giorno non riguardano solo il denaro. Sono dettate anche da motivi immateriali, ma non per questo meno influenti e concreti, come evitare le perdite o i rimpianti. Coinvolgono la paura, la rabbia, la frustrazione, l'invidia, l'orgoglio, l'onore, l'ingiustizia e – mai come negli ultimi tempi – la mancanza di ottimismo e di fiducia.

Riportiamo al mondo reale i modelli economici dei manuali

Abbiamo bisogno di ricondurre al mondo reale i modelli economici dei manuali su cui abbiamo costruito le fondamenta di un sistema di vita, lavoro e commercio che sta collassando. Solo così potremo trovare nuovi strumenti per risolvere i problemi anziché complicarli. I nostri governi hanno perso abbastanza tempo con le ideologie e i luoghi comuni sugli italiani. Se smettessero di presumere che sanno cosa stanno facendo, e cominciassero a verificare l'efficacia di quello che presumono, allora potremmo tutti iniziare a usare la nostra irrazionalità per il nostro bene.

È quella che si va definendo come la teoria – e la felice pratica – del nudge, la "spinta gentile" per migliorare le nostre decisioni, il comportamento sociale e la



SAGGE PAROLE
 Il libro di Motterlini
 (Rizzoli, pag. 252, €17)



NEL DUBBIO, C'È
 IL NUDGE: LA
 SPINTA GENTILE

convivenza. Un modo per affrontare la gestione delle politiche pubbliche già sperimentato con successo dai più diversi governi ai quattro angoli del globo.

Siamo personaggi da fumetto e non casi da manuale? Non c'è niente di male. Anzi, è un presupposto che apre a strategie utili e applicazioni sorprendenti.

La psicoeconomia di Charlie Brown non è uno schema filosofico né tantomeno una coperta di Linus, afferrata per confortare lo specialista in un mondo che non va bene. È la proposta di un approccio concreto per cambiare in meglio i comportamenti che in-

fluenzano il benessere di tutti. Consigli pratici, come quelli di Lucy: «Psychiatric help 5 cents». Tutto questo ha un fascino meno irresistibile dell'economia «esatta»? Può darsi. Ma, giunti a questo punto, basta che funzionino!



L'ISIS È
 COME UN
 VIRUS

Il Califfato
 costruisce la
 sua crudele
 leggenda
 applicando la
 retorica
 occidentale
 dell'evento.
 Al contrario

Testo di
 WALTER MARIOTTI

Topless o burqa? Alla fine questo è il dilemma riproposto dalla lama grondante dell'Isis. Non lo scontro tra inconciliabili modelli economici, politici o antropologici, ma tra due interpretazioni del reale, attitudine che negli ultimi 20 anni abbiamo chiamato lifestyle. Al Sultanato, variazione oscurantista dell'Eur-arabia, si abbandonano i mestatori del cosiddetto "evento", come scrive Slavoj Žižek. Sotto la retorica dell'evento, il Sultanato si rivela infatti per quello che è: un mito che per trasformarsi in realtà implicherebbe l'esistenza di un Islam unito, un blocco d'azione col-



Gentlemen's
Quarterly
SUPER!

lettiva che non esiste, visto che anche l'Us National Council, che prevede l'aumento della popolazione musulmana in Europa dagli attuali venti milioni a 38 entro il 2025, ammette di basarsi su "rapporti diplomatici, accademici, giornalistici e di altre fonti".

Jean Baudrillard disse:
«L'11/9 è colpa degli Usa»

Come uscire dal ginepraio? Come decidere se ciò che esiste si basa su ragioni sufficienti o se invece parliamo di cose che sorgono dal nulla? Un buon viatico può essere rileggere Jean Baudrillard, che guarda caso era affascinato da virus e terrorismo. All'indomani dell'11 settembre 2001, Baudrillard attribuì la responsabilità dell'attentato all'America, in un senso però diverso dal mito del complotto dei

servizi segreti deviati. Sarebbe stata la "potenza insopportabile" degli Stati Uniti a provocare l'azione, perché le Torri Gemelle erano il simbolo aggressivo di una potenza definitiva, un vero e proprio Impero che aveva colonizzato l'immaginario, più che il mondo. Dall'economia alla scienza, dalla finanza al lifestyle. Appunto.

Per Baudrillard dunque il terrorismo non sarebbe altro che «una reazione intollerante a un mondo falsamente tollerante», un «transfert terroristico di situazione» divenuto lo strumento di vendetta di chi è stato escluso, si sente sfruttato o addirittura percepisce di essere stato annientato dal sistema americano tout court, e da quello occidentale in generale. L'intuizione geniale di Baudrillard era: il terrorismo, proprio come il virus, non è un elemento estraneo all'Occidente, ovvero alla sua salute, né alla sua retorica di libertà.

Oggi Slavoj Žižek aggiunge:
«Solo la morte dice la Verità»

Torniamo ora allo sloveno Žižek, che spiega come per il fondamentalista la propria morte sia la prova suprema della vita nella guerra contro gli infedeli, e cioè quanti non ritengono

che il senso più alto della vita sia dare la vita per affermare la verità. Contro questi infedeli non vale nessuna dimostrazione, nessuna discussione: solo la morte separerà la Verità dalla Menzogna; la morte, cioè la disponibilità a morire per confermare la Verità. È per questo che, con l'ironia che lo ha reso leggendario, Žižek accosta il fondamentalismo islamico a quello cristiano, perché la cultura della vita che predica non è soltanto quella resa celebre da Giovanni Paolo II, ovvero l'unica uscita dal nichilismo, vera e propria cultura di morte che

**L'ISIS SA.
NON HA
BISOGNO
D'ALTRO**

prende le forme dell'aborto, della tossicodipendenza, della mercificazione dei corpi e delle menti, ma anche una esperienza vicina a quella violenta dell'Islam che vede nel corpo un dettaglio da non curare, abbandonare o deprecare. Il terrorista è come il virus. È l'altra faccia della democrazia e della salute. Fa del male perché è il suo dovere, proprio come la stupenda protagonista del film *The Reader*, che, processata

per il suo passato di istituttrice nazista, è innocente e tuttavia si autocondanna perché non riesce a capire la differenza tra ubbidire agli ordini e il contenuto di quegli ordini, l'eliminazione di persone inermi e innocenti. Ma, come ha spiegato la filosofa Hannah Arendt, facendo del male si assolve, perché è il male necessario al progresso dell'umanità.

Nel percepirsi strumento della Verità, tanto i nazisti quanto i fondamentalisti trovano non solo un'autoassoluzione, ma anche una celebrazione, un godimento perverso che trasforma il soggettivo in oggettivo, la scelta nella legge, l'orrore nella responsabilità. Esattamente come i nazisti, che resistevano alla tentazione della pietà sostituendola con la prova della loro capacità di fare il loro dovere per la Grande Germania, il fondamentalismo abbraccia l'auspicio di morte per gli altri attraverso la propria morte.

A differenza del degenerato credente occidentale, dunque, il fondamentalista islamico non crede e non ha bisogno di dimostrazioni. Il fondamentalista sa, e ogni possibile dimostrazione è in realtà un piegare l'argomento alla sua conoscenza. In una parola, è il contrario della scienza. Una differenza che fa la differenza. **GQ**



VISIONI
L'ultimo libro di Žižek
Utet, pag. 192, €14

