

RUOLO DELLA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO E DELLE ASPETTATIVE NELLO SVILUPPO E NEL CICLO ECONOMICO

di Giuseppe Provenza

Il modello che qui verrà esposto intende spiegare lo sviluppo ed il ciclo economico come effetto di due elementi: la distribuzione del reddito nazionale netto fra salari e profitti e le aspettative di reddito degli imprenditori.

I principi informatori di tale teoria sono:

1. essendo solitamente elevata la propensione marginale al consumo dei salariati e nulla quella degli imprenditori, uno stesso incremento del reddito nazionale, secondo che vada maggiormente a favore dei primi o dei secondi, provocherà un maggiore o minore incremento dei consumi;
2. un incremento del reddito che vada soprattutto a favore dei salariati ha un effetto moderatore di carattere psicologico sulla propensione ad investire degli imprenditori e viceversa. In altri termini aspettative positive della redditività dell'attività d'impresa favoriscono l'incremento degli investimenti.

Sulla base di tali concetti il modello si articola su quattro equazioni: dei consumi, degli investimenti, delle importazioni, del reddito nazionale. I valori contenuti in tali equazioni devono essere sempre intesi in termini reali e non monetari.

1) Equazione dei consumi

$$\Delta C_t = a\Delta L_{1t} + b\Delta L_{2t} + c\Delta L_{3t}$$

In essa con ΔL_1 , ΔL_2 e ΔL_3 si indicano gli incrementi dei salari e degli stipendi, riferendosi L_1 agli alti stipendi, ossia di alti funzionari e dirigenti, L_2 alle remunerazioni medie, cioè agli stipendi degli impiegati ed ai salari degli operai specializzati, ed L_3 ai salari minori.

Tale suddivisione è resa necessaria dalla impossibilità che coloro che percepiscono alti stipendi ed i salariati minori abbiano la medesima propensione marginale al consumo. Infatti i coefficienti a , b , c , rappresentano le propensioni marginali al consumo dei tre livelli di remunerazioni. La conclusione che si trae dalla equazione descritta è che l'incremento dei consumi è determinato dagli aumenti reali delle sole remunerazioni del lavoro e non anche dallo sviluppo dei profitti.

E' infatti sufficientemente ammissibile il principio che gli imprenditori abbiano raggiunto, nel complesso, un livello di reddito tale che le normali oscillazioni dei loro profitti incidono in maniera praticamente nulla sui loro consumi. Per tal motivo, fra le cause di oscillazione dei consumi sono state escluse le variazioni dei profitti.

Va precisato che, per semplicità, si sono compresi fra i profitti anche gli interessi e le rendite.

2) Equazione degli investimenti

$$\Delta I_t = \alpha \Delta P_{t-1} + \beta \Delta P_{t-2} - w \Delta L_t$$

In essa ΔP_{t-1} e ΔP_{t-2} rappresentano le variazioni dei profitti negli ultimi due anni e ΔL_t le variazioni complessive dei salari nell'anno in corso. Le decisioni di investimento vengono prese dagli imprenditori soprattutto in base alle aspettative sul futuro andamento dell'economia ed in particolare dei profitti d'impresa. Tali aspettative sono in gran parte influenzate dai profitti già realizzati in passato e dall'andamento attuale delle remunerazioni ai dipendenti, le quali spesso, aumentando, comprimono, almeno in un primo tempo, il livello dei profitti. Riguardo ai profitti passati, di solito, se questi sono stati alti l'imprenditore è psicologicamente portato, salvo motivi particolari, ad effettuare previsioni ottimistiche per il futuro. In base a tali criteri è stata costruita la seconda equazione, che indica come determinante per il livello di variazione all'anno t degli investimenti, la variazione subita dai profitti nei due anni precedenti. Riguardo ai salari dell'anno t , secondo l'equazione, le variazioni da essi subite influiscono sugli investimenti in maniera inversa.

3) Equazione delle importazioni

$$\Delta M_t = \lambda \Delta C_t + k \Delta I_t$$

Essa indica che le variazioni delle importazioni dipendono dai mutamenti sia del livello dei consumi che dell'ammontare degli investimenti.

4) Equazione del reddito nazionale netto

$$\Delta Y_t = \Delta C_t + \Delta I_t + \Delta S_t + \Delta E_t - \Delta M_t$$

Essa definisce le variazioni del reddito quali la somma algebrica delle variazioni dei consumi, degli investimenti, della spesa dello Stato (ΔS_t), delle esportazioni (ΔE_t) e delle importazioni (ΔM_t).

Effettuando le opportune sostituzioni l'equazione del reddito nazionale diventa quindi:

$$\Delta Y_t = \alpha(1-\lambda)\Delta L_{1t} + b(1-\lambda)\Delta L_{2t} + c(1-\lambda)\Delta L_{3t} + \alpha(1-k)\Delta P_{t-1} + \beta(1-k)\Delta P_{t-2} - w\Delta L_t + \Delta S_t + \Delta E_t$$

in cui a , b , c sono le propensioni marginali al consumo dei tre livelli di reddito da lavoro dipendente, mentre λ rappresenta la quota dei nuovi consumi soddisfatta con beni d'importazione. Da ciò si deduce che in una economia in cui i consumi siano fortemente dipendenti dal settore estero è difficile soddisfare le esigenze di aumenti salariali, giacchè questi si traducono in buona parte in un peggioramento della situazione valutaria ed in uno scoraggiamento dell'investimento da parte delle imprese.

α e β rappresentano i coefficienti che pongono gli investimenti in relazione ai profitti degli anni precedenti, mentre k è la quota di investimenti di provenienza estera. Anche in questo caso si può notare che in una economia dipendente dall'estero, gli eventuali stimoli all'investimento non si traducono in proporzionali aumenti di reddito.

w è l'influenza negativa sugli investimenti esercitata dall'incremento dei salari.

Da tali coefficienti può dunque dedursi che in una economia fortemente dipendente dall'estero, mentre l'influenza negativa di carattere psicologico sugli imprenditori causata dagli aumenti salariali viene avvertita interamente in termini di freno agli investimenti, le influenze positive, ossia la maggior produzione di beni di consumo e di investimento, vengono diluite, con conseguente incapacità dell'offerta di adeguarsi alla domanda e peggioramento della bilancia commerciale, da cui deriva inflazione sia da domanda che da costi.

La conclusione a cui si giunge da tali considerazioni è piuttosto ovvia: non possono crescere i redditi reali se non in presenza di una crescita della produzione. In tal caso la crescita dei redditi monetari genera inflazione ed i redditi reali restano immutati. Le ultime due variabili dell'equazione sono la spesa dello Stato e le esportazioni.

In base a tali considerazioni, come può l'autorità economica effettuare i suoi interventi ?

Può modificare la spesa dello Stato, favorire la produzione di beni d'esportazione, concertare con imprenditori e sindacati gli incrementi dei salari e l'andamento dei prezzi, influire, con la politica fiscale, nella scelta dei settori in cui investire.

E' possibile però, anche se più difficile, intervenire a livello di parametri, causando modificazioni nella curve di domanda dei tre livelli di salari, nella funzione degli investimenti e nelle importazioni sia di beni di consumo che di beni d'investimento.

A parte l'intervento dello stato i parametri tendono comunque a modificarsi nel tempo. Vediamo come.

I parametri a , b , c sono delle propensioni marginali al consumo.

Variando di anno in anno i redditi, variano conseguentemente i consumi, e poiché la tendenza comune è che i redditi aumentino, la propensione media al consumo, e quindi anche quella marginale, tendono a diminuire. Ciò porta ad un progressivo diminuire della pressione esercitata dagli aumenti dei salari sui consumi, pressione che provocando, nella prima fase, un aumento della produzione di tali beni, crea un aumento del reddito, e quindi anche dei profitti, annullando, in parte o del tutto, l'effetto psicologico negativo esercitato dall'incremento dei salari sulle decisioni degli imprenditori relative agli investimenti.

Con il progressivo diminuire delle propensioni marginali al consumo dei vari livelli di salari, si giunge ad un punto in cui gli incrementi dei salari risultano deleteri sull'andamento dell'economia, giacché creano il crollo degli investimenti, senza provocare parallelamente un incremento dei consumi.

Si è così determinata la crisi, che eserciterà i suoi effetti deleteri sia sugli investimenti che sui consumi. In seguito al verificarsi di una congiuntura quale quella descritta, infatti, si ha un irrigidimento degli imprenditori verso le richieste economiche dei loro dipendenti, e quindi divengono rari gli incrementi dei salari, i quali anzi, in termini di valore reale, spesso in tali casi tendono a diminuire a causa dell'inflazione che si verifica in occasione di crisi, in relazione al rompersi dell'equilibrio in cui il sistema si trovava (c.d. stagflazione).

In concomitanza ad una crisi, infatti, può verificarsi un eccesso di risparmio monetario rispetto alla richiesta di mercato, con conseguente eccessiva liquidità, e pressione inflazionistica, o può determinarsi un'eccedenza di domanda di beni di consumo e/o di beni d'investimento. Infatti pur se la domanda è cresciuta poco o niente, a causa della carenza di produzione dovuta alla scarsità di investimenti può crearsi una situazione di domanda superiore all'offerta, e quindi di inflazione.

I consumatori, però, in questo frangente, si verranno a trovare in una situazione di disagio, giacché i loro consumi sono stati compressi dopo aver goduto di un periodo di miglioramento delle condizioni di vita, basato su sempre più ampi consumi.

A questo punto si verifica un cambiamento strutturale che sta alla base della perpetuità, nel lungo periodo, dello sviluppo economico, che dimostra come questo si accompagni sempre all'andamento ciclico dell'economia.

Avviene cioè un cambiamento nella funzione del consumo che porta ad un leggero aumento della propensione al consumo, il che permette non solo che si crei un nuovo impulso verso l'alto dei consumi, ma anche che questo impulso non si fermi allo stesso livello della crisi precedente, ma ad uno più alto, in modo tale che a lungo andare, prescindendo dalle onde cicliche, lo sviluppo economico risulti in continua ascesa.

Riguardo ai parametri α e β essi, che determinando il volume dei nuovi investimenti, costituiscono la matrice della propensione marginale all'investimento dell'anno t , sono nel contempo influenzati nel loro valore dalla propensione all'investimento degli anni $t-1$ e $t-2$ e, nella sostanza, sono il frutto delle aspettative degli imprenditori riguardo ai loro profitti.

A lungo andare infatti, tranne flessioni congiunturali, i profitti tendono ad aumentare, dando luogo in tal modo agli incrementi futuri degli investimenti secondo due funzioni, una che indica il rapporto fra profitti dell'anno t e gli investimenti dell'anno successivo, ed una che indica il rapporto fra i profitti dell'anno t e gli investimenti dell'anno $t+2$.

Il parametro α è dunque la derivata della prima funzione e β è la derivata della seconda.

Ovviamente, in modo analogo a ciò che avviene per la funzione del consumo, anche per la funzione dell'investimento, al crescere dei profitti la propensione media all'investimento diminuisce, e diminuisce la propensione marginale.

La conclusione è che l'espandersi degli investimenti non può protrarsi finché crescano i profitti, giacché ciò porterebbe spesso a volumi di investimenti certamente non necessari al sistema economico.

Ecco come possa insorgere una crisi nel pieno di un periodo favorevole, caratterizzato dalla espansione generale dei redditi, e cioè sia dei salari che dei profitti.

L'ingresso in un periodo di crisi è ovviamente causa di un crollo di natura psicologica dell'iniziativa privata (crollo delle aspettative), e quindi degli investimenti.

Cosa rilancerà gli investimenti ?

Poiché questi variano in funzione del variare dei profitti, si rende necessario che la crisi abbia portato a variazioni reali nella distribuzione del reddito e quindi a profitti reali più alti a detrimento dei salari reali, con conseguente variare delle prospettive e quindi dei parametri α e β .

Ovviamente quanto descritto per consumi ed investimenti non si verifica distintamente ma bensì in un reciproco condizionamento, compensandosi o cumulandosi.

Dall'origine comune, ossia il pregresso andamento dell'economia e le aspettative che ne derivano, nascono dunque le forze che diversamente influiscono sui consumi e sugli investimenti, le quali, agendo sullo stesso sistema economico, generano effetti che, cumulandosi, danno vita all'andamento ciclico ed influenzano lo sviluppo annuo come un'unica forza inscindibile.

INTELLIGENZA E FELICITÀ TRA INDIVIDUO, SOCIETÀ E CIRCOSTANZE DELLA VITA

di Stefano Lodola

Le persone intelligenti non sono per natura più vulnerabili all'infelicità ma le circostanze della loro vita rendono più probabile per loro adottare l'infelicità come modo di vivere.

Premessa

"La felicità nelle persone intelligenti è la cosa più rara che conosca."

ERNEST HEMINGWAY, SCRITTORE

Data la confusione sul significato dell'intelligenza, potremmo pensare che le persone intelligenti sono quelle che sono insolitamente dotate in uno o più campi, sebbene non necessariamente più sveglie o dotate della persona media nella maggior parte delle attività umane. Nella citazione Hemingway probabilmente voleva dire le persone che considerava capaci nelle attività che erano importanti per lui.

La felicità è ancora più difficile da definire. È così individuale che potremmo concludere che la felicità in sé è definita e imposta dal soggetto. Cioè, una persona è felice se crede di essere felice. In quest'articolo ci proponiamo di studiare metodicamente la relazione tra felicità e intelligenza, partendo da una precisa definizione dei due termini, per poi concludere con considerazioni di carattere sociale.

La felicità

Definizione

"Alla felicità io non credo. È una chimera, un miraggio che ha effettivamente polarizzato singoli e collettività, masse umane addirittura, conducendole anche all'ecatombe. La felicità sarebbe uno stato durevole e io non la vedo possibile nella Terra, nella vita umana, negli accidenti che la compongono. Mentre, ecco, la gioia, per esempio è possibile. La vedo come un dono gratuito della vita che può scatenarsi quando uno non se l'aspetta neanche".

MARIO LUZI, POETA

Molti discorsi sulla felicità si perdono nel nulla perché tendono a considerare l'intera esistenza dell'individuo. Chi nega l'esistenza della felicità la nega come "stato durevole", che è infatti un'utopia, ma il discorso cambia se ci si riferisce a un "attimo esistenziale": sommando le emozioni puntuali (istantanee) possiamo misurare l'intensità, tra negative (dolore), positive (gioia) e uno stato neutro (serenità).

Dopo queste premesse adottiamo la definizione di felicità dell'utilitarista Jeremy Bentham (1789):

La felicità è la somma dei piaceri e dei dolori.

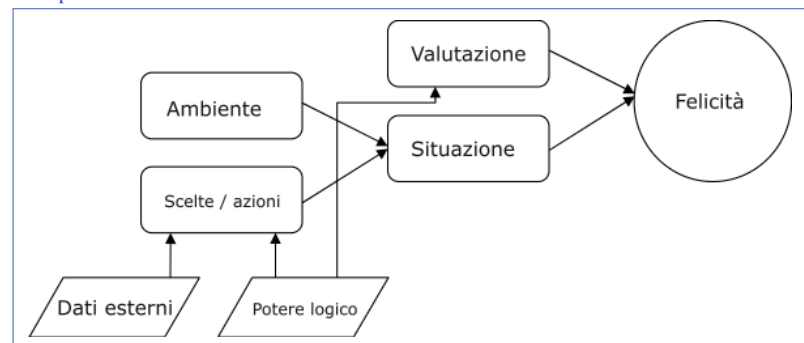
Usò queste parole "piacere" e "dolore" per denotare tutte le esperienze piacevoli e avverse. Non solo sensazioni fisiche, ma anche valutazioni superiori come la gioia di comprendere e i rimorsi nel

contemplare il fallimento personale. Sebbene la felicità sia spesso descritta come soddisfazione a breve termine, in particolare nella poesia e nella pubblicità, il motivo per concentrarsi su benessere duraturo è che usiamo il concetto per apprendere i meriti di condizioni durature, come l'organizzazione della società e dello stile di vita personale. Se definissimo la felicità come delizia effimera non migliorerebbero la nostra conoscenza: il concetto ci porterebbe alla miope ricerca del piacere. Quando parliamo della "somma" di piaceri e dolori, questi denotano un bilancio nel tempo e quindi una grandezza durevole. In ogni caso, il concetto di felicità non deve coinvolgere alcuna prescrizione morale o teoria causale. Con questa definizione, la felicità esiste ed è oggettivamente misurabile: si ottiene un dato oggettivo partendo da una valutazione (lo stato emozionale istantaneo) che è soggettiva (parte dalle emozioni del soggetto). Si evitano gli errori di valutazione che prendiamo in considerazione di seguito.

di felicità ("per essere felice mi basta la salute" oppure "la felicità sono i miei figli") che non corrisponde alla somma dei loro stati emozionali. Continui piccoli o grandi problemi avvelenano la vita e loro li accettano perché "tutti hanno problemi".

Invidia esistenziale - "È impossibile che tu sia veramente felice se non..." è la classica contestazione di uno stato emozionale positivo, basata sulla presunzione che si arrivi alla felicità tramite una sola strada. Al contrario, le strade sono tante ed è proprio la presenza di tanti stati emozionali positivi che indica che la direzione è quella buona. È comunque possibile che una persona equilibrata nei due fattori arrivi a una situazione negativa, perché la situazione è funzione dell'ambiente e delle scelte che noi facciamo. Mentre in passato la grande influenza ambientale ha favorito l'affermarsi delle religioni come ricorso per la sopravvivenza (ancora oggi nei paesi non sviluppati), oggi nei Paesi avanzati l'ambiente forza molto meno le nostre scelte..

Componenti che influenzano la felicità



La felicità è funzione della situazione e della valutazione (figura 1).

Perché la valutazione sia corretta deve esserci armonia fra la componente emozionale e quella razionale.

Lo stato emozionale è negativo se il soggetto valuta negativamente una situazione perché la sua ragione soffoca le sue emozioni che la giudicherebbero positiva (per esempio l'inibizione sessuale) oppure se le sue emozioni prendono il sopravvento (per esempio l'attacco di panico). Due sono i più comuni errori di valutazione (THEA srl): **Cecità esistenziale** - Il soggetto mente a sé stesso nel fare il suo bilancio esistenziale, per esempio negando il fallimento del proprio matrimonio. I ciechi esistenziali danno una definizione

La scelta è l'elaborazione razionale dei dati emotivi e dei dati dell'ambiente.

Tre sono dunque i fattori in gioco nella scelta: le nostre emozioni, i dati esterni (informazioni) e il potere logico. Una scelta può essere disastrosa, conducendo a una situazione disastrosa, perché il soggetto ha potere logico scadente o ha pessimi dati esterni.

Se si esaminano persone normali, con i "problemi di tutti", si scopre che questo è il caso della maggior parte di esse.

L'intelligenza

Definizione

Adottiamo la seguente definizione:

L'intelligenza è la capacità di trovare nuove soluzioni a problemi.

Elaborando un poco: in un'ottica evolutivistica, intesa come strumento che migliora l'adattamento all'ambiente, l'intelligenza è la capacità di risolvere nuovi problemi, oppure di risolvere vecchi problemi in maniera innovativa (Calisi, *Intelligenza*). L'elemento novità è comunque un requisito di un effettivo utilizzo di facoltà intelligenti: la semplice applicazione di regole o algoritmi per problemi già affrontati con successo in passato non si considera un'attività intelligente.

In ogni operazione intelligente è implicito una sorta di salto logico, che consente di pervenire a risultati non completamente deducibili dagli elementi e dalle regole iniziali.

Tali operazioni non sono limitate al presente o a un passato più o meno lontano, ma possono riguardare anche situazioni nell'avvenire. Includendo nella definizione i problemi della vita umana, si intuisce l'importanza dell'intelligenza nel perseguimento della felicità.

Natura dell'intelligenza

Il problema di stabilire se le facoltà intellettive siano geneticamente determinate oppure si sviluppino in seguito all'interazione con l'ambiente si trascina da alcuni decenni senza che si siano raggiunti risultati conclusivi in un senso o nell'altro. Se l'intelligenza è ereditaria, è inutile compiere sforzi e impegnare risorse a favore di individui comunque destinati a rimanere nella mediocrità. Se invece essa, almeno nell'età evolutiva, può essere accresciuta tramite appropriate tecniche, i meno dotati non devono essere abbandonati a sé stessi. Al secondo estremo, Reuven Feuerstein (Feuerstein, et al., 1980) sostiene che l'intelligenza possa essere migliorata durante l'intero arco della vita.

Da un'idea iniziale di intelligenza come competenza generale per affrontare i diversi compiti intellettuali (Spearman, 1904), si sono distinte diverse componenti. All'estremo di questa posizione, si arriva a ipotizzare l'esistenza di più di 180 componenti diverse (Guilford, 1967).

Una classificazione diffusa è proposta da Robert Sternberg (Sternberg, 1987), secondo il quale l'intelligenza si esprime in tre forme: analitica, creativa e pratica. L'intelligenza analitica comprende la capacità di analizzare, valutare, operare confronti. Con l'intelligenza creativa, legata all'intuizione, si affrontano situazioni insolite per le quali le conoscenze e le abilità esistenti sono inadeguate. L'intelligenza pratica comprende la capacità di usare strumenti, organizzare e pianificare.

Un'altra recente concezione di intelligenza è quella dello psicologo Howard Gardner (Gardner, 2002), il quale individua 7 aree di intelligenza: l'intelligenza linguistica, logico-matematica, spaziale, musicale, cinestetica, personale e naturalistica.

Negli ultimi anni, accanto alle tradizionali manifestazioni riconosciute all'intelligenza, ha acquisito progressivamente importanza l'intelligenza emotiva (Goleman, 1996), ossia la capacità di comprendere e riflettere sul proprio e altrui stato mentale e sulle proprie ed altrui percezioni riuscendo così a prevedere il proprio e altrui comportamento. essa è un sospetto fattore di successo sociale.

L'intelligenza emotiva

La misura del quoziente intellettivo (QI) riferita alle tradizionali capacità logico-matematiche, verbali e spaziali, effettuata tramite gli usuali test di intelligenza, mostra i suoi limiti quando viene utilizzata come indice per prevedere il successo che un dato individuo otterrà nella vita professionale e sociale (Calisi, *Intelligenza emotiva*). Spesso, infatti, a elevati quozienti intellettivi, corrispondono risultati modesti nel campo del lavoro e della riuscita sociale. Tale constatazione ha portato poco per volta al riconoscimento che l'intelligenza basata sull'esercizio della pura razionalità costituisce soltanto un aspetto delle più generali capacità che permettono all'uomo di risolvere i problemi incontrati nella vita di tutti i giorni. Anche su un piano neurofisiologico, recenti studi (Damasio, 1995) dimostrerebbero che molte delle nostre scelte non sono solo il risultato di una attenta disamina razionale delle alternative ma anche delle emozioni.

La nozione di intelligenza emotiva, già descritta da Howard Gardner nelle due forme, intrapersonale e interpersonale, è stata sviluppata da Daniel Goleman, il quale distingue due sottocategorie:

- **L'intelligenza emotiva personale** (competenze personali), riferita alla capacità di cogliere i diversi aspetti della propria vita emozionale.

Comprende la consapevolezza di sé, che permette un'autovalutazione obiettiva delle proprie capacità e dei propri limiti, così da riuscire a proporsi mete realistiche, scegliendo poi le risorse personali più adeguate per raggiungerle. Anche l'autocontrollo fa parte delle competenze personali. Esso implica la capacità di dominare le proprie emozioni, il che non vuol dire negarle, bensì esprimerle in forme socialmente accettabili. In breve:

- *coscienza della gamma delle*

proprie emozioni

- *coscienza delle aspettative e delle motivazioni personali*
- *senso del sé*
- **L'intelligenza emotiva sociale** (competenze sociali), relativa alla maniera con cui comprendiamo gli altri e ci rapportiamo ad essi.

Permette di relazionarsi positivamente con gli altri e di interagire in modo costruttivo con essi.

Una delle componenti più importanti è l'empatia, ossia l'abilità di percepire e interpretare gli stati d'animo, le motivazioni, le intenzioni e i sentimenti altrui. Un'altra attitudine sociale è la comunicazione, cioè la sensibilità verso le espressioni del viso, della voce, dei gesti e l'abilità nel rispondere agli altri efficacemente e in modo pragmatico. In breve:

- *efficacia nella comunicazione verbale/non verbale*
- *sensibilità verso stati d'animo, sentimenti, temperamenti, prospettive altrui*
- *cooperatività nel lavoro in gruppo*

Intelligenza e felicità

Diversi studi (Veenhoven) hanno dimostrato che la vitalità cognitiva, pur avendo un impatto molto forte su diversi aspetti della vita, non ne influenza la qualità (o falliscono nel dimostrare il contrario).

Dai risultati (*ad esempio Gow, 2005*) è emerso che una vita soddisfacente non è correlata al quoziente intellettivo, né quello attuale, né quello che avevano in gioventù, e tantomeno ai cambiamenti che la propria abilità cognitiva ha subito nel corso degli anni.

La mancanza di una relazione tra qualità della vita e abilità cognitive potrebbe essere dovuta al fatto che una grande abilità può portare a fattori che al momento della valutazione del benessere soggettivo possono risultare sia positivi (hanno più risorse per ottenere un impiego migliore, per esempio), sia negativi (consapevolezza di stili di vita alternativi al proprio e più attraenti).

Senza pretese di confrontarci con tali studi, possiamo ad osservare le dimensioni dello sviluppo di una persona a partire dall'infanzia per comprendere le possibili cause d'infelicità tra le persone intelligenti.

Lento sviluppo sociale ed emozionale nei bambini intelligenti

Tutti i bambini avanzano lungo quattro dimensioni dello sviluppo: intellettuale, fisico, sociale e emozionale/psicologico (Allin, 2005). Se queste colonne della struttura della persona crescono in

squilibrio, la persona può crollare.

Un bambino intelligente che non sviluppa equilibratamente i quattro aspetti avrà lo stesso potenziale di problemi di un coetaneo di capacità medie similmente squilibrato.

La maturità emozionale è definibile come la capacità di affrontare le avversità della vita, anche rivolgendosi alle persone giuste in cerca di sostegno. Questi eventi possono distruggere la vita di una persona (si noti la corrispondenza con l'intelligenza emotiva personale).

La maturità sociale è definibile come la capacità di costruire una relazione mutualmente vantaggiosa con una persona, un piccolo gruppo o un grande gruppo. (si noti la corrispondenza con l'intelligenza emotiva sociale).

Molti genitori, in questo mondo di obesità pandemica, indirizzano i loro figli verso lo sport per promuoverne lo sviluppo fisico.

Le scuole sono progettate per promuovere lo sviluppo intellettuale. I genitori danno la loro preferenza allo sviluppo intellettuale quando, alla domanda di cosa vogliono per i loro figli quando saranno cresciuti, sono specifici riguardo a una professione o a continuare l'attività di famiglia. Alcuni diranno che vogliono soltanto che siano felici. Poiché tale parola è così difficile da definire, i loro figli subiscono l'influenza delle forze esterne alla famiglia, quali la televisione, i video giochi, la musica o lo spacciatore all'uscita della scuola.

Per molti bambini, lo sviluppo sociale ed emozionale procede insieme ad altre attività di natura intellettuale o fisica, ma alcuni non sono abbastanza esposti alle giuste influenze sociali ed emozionali nel momento in cui ne hanno bisogno perché:

- le mansioni intellettuali tendono ad essere individuali.
- gli altri bambini non vogliono associarsi con bambini che sono estraniati dai leader sociali.
- gli adulti tendono a credere che i bambini intelligenti possano fronteggiare qualunque cosa perché intellettualmente superiori.
- la potenzialità del bambino è soffocata da un eccesso di enfasi sull'intelletto o il talento piuttosto che sull'impegno. La nozione che il successo accademico senza sforzo lo definisca come intelligente o dotato è pericolosa: il bambino crede implicitamente che l'intelligenza sia innata e fissa, rendendo l'impegno nell'apprendimento meno importante di essere (o sembrare) intelligente.

Egli diventa vulnerabile al fallimento, timoroso delle sfide e riluttante a

rimediale alle proprie mancanze (Dweck, 2007).

I bambini intelligenti finiscono per passare i momenti duri da soli, col risultato che molti crescono socialmente ed emotivamente più lentamente della maggior parte delle persone e hanno problemi ad affrontare le difficoltà della vita che si presentano a tutti.

Non dovrebbe sorprendere che la gran maggioranza dei detenuti sia sottosviluppata socialmente ed emozionalmente e una percentuale di essi superiore alla media sia più intelligente della norma.

Infatti, la società occidentale fornisce l'incubatore ideale per l'infelicità di disadattati sociali e persone con problemi emozionali verso le esigenze della vita. Questa società non è impostata per incoraggiare bambini e adulti intelligenti nel modo in cui adora i calciatori famosi: i sistemi educativi nei Paesi in cui l'interesse primario è l'accumulazione della ricchezza incoraggiano gli eroi nei film, nella guerra e nello sport, ma non nello sviluppo intellettuale.

Le persone di alta intelligenza, siano essi bambini o adulti, sono tuttora alienati in molte situazioni e solo poche persone superdotate raggiungono la vetta della scala lavorativa o sociale: mentre esistono personalità notevoli come Albert Einstein, ci sono anche molte persone estremamente intelligenti che svolgono mansioni considerate tra le più basse, come attesta un rapido esame della lista dei membri del Mensa. Essi potranno essere socialmente meglio accettati nel 21° secolo, dove gli "smanettoni" guadagnano riconoscimento come persone di grande potenziale, specialmente come persone che fanno fortuna nel mondo dell'alta tecnologia, ma a meno che ricevano più assistenza nel loro sviluppo emozionale, la maggior parte è destinata ad essere infelice.

Del resto, non solo la società deprime l'intelligenza, ma l'intelligenza stessa si presta all'infelicità: osservando la comunità e il singolo, l'intelligenza ammira il regno delle possibilità e si scontra con l'incapacità.

Nella comunità, le persone di alta intelligenza tendono a vedere più tragicità della persona media, la cui principale fonte di informazione è il varietà in TV.

Individualmente, la persona intelligente sarà più facilmente insoddisfatta di se stessa, rispetto ad una meno intelligente: la persona meno intelligente, infatti, non ha giudizio tale da sondare finemente la propria anima, che assieme ai tesori nasconde anche gli orrori.

Lo stesso vale per l'amore: per una persona semplice è una semplice forza travolgente, mentre chi abbia la capacità di riflettervi concluderà che perdere la testa è un'illusione sensoriale, la

proiezione di un bisogno elementare su di un altro individuo. Il che toglierà in gran parte il piacere di innamorarsi.

Conclusioni

La felicità, per come l'abbiamo definita, è possibile. Avendo definito anche l'intelligenza, si possono indagare le relazioni tra le due. Abbiamo individuato nell'intelligenza, o almeno in alcune sue aree, un insieme di facoltà che si prestano a risolvere i piccoli e grandi problemi della vita, i quali influenzano la felicità umana. Tuttavia, osservando la nostra società, notiamo che, sebbene le persone più intelligenti non siano naturalmente più vulnerabili all'infelicità rispetto agli altri, le circostanze della loro vita rendono più probabile per loro adottare l'infelicità come modo di vivere.

Quindi, rifiutata come stima del successo sociale la semplice misura del QI tramite gli usuali test di intelligenza, diventano determinanti le capacità sociali ed emozionali.

Mentre gli aspetti intellettuali e fisici della crescita sono più o meno seguiti dalle istituzioni (famiglia e scuola fra tutte), le capacità sociali ed emozionali non sono coltivate a sufficienza e, anzi, sono distorte da forze esterne come i mezzi di comunicazione di massa.

Eppure un sistema di sostegno collettivo come la scuola si presta bene a un tale bisogno universale.

Da parte loro, i genitori dovrebbero educare con enfasi sull'impegno, non sull'intelligenza o la capacità, per incoraggiare il successo a scuola e nella vita.

Bibliografia

- Allin, B. (2005). *Turning It Around: Causes And Cures For Today's Epidemic Social Problems*. Writers' Collective.
- Damasio, A. (1995). *L'errore di Cartesio*. Milano: Adelphi.
- THEA SRL, *Il sito del benessere*. <http://www.albanesi.it/> visitato il 1/12/2007.
- Feuerstein, R., Rand, Y., Hoffman, M., & Miller, R. (1980). *Instrumental Enrichment: an Intervention Program for Cognitive Modifiability*. Baltimore: University Park Press.
- Gardner, H. (2002). *Formae mentis. Saggio sulla pluralità della intelligenza*. Milano: Feltrinelli.
- Goleman, D. (1996). *L'intelligenza emotiva*. Milano: Rizzoli.
- Gow, A. (2005, Jul 16). *Lifetime intellectual function and satisfaction with life in old age: longitudinal cohort study*. *British Medical Journal*, 141-2.
- Guilford, J. (1967). *The nature of human intelligence*. New York: McGraw-Hill.
- Spearman, C. (1904). *General Intelligence, objectively determined and measured*. *American Journal of Psychology* (15, 201-293).