
Costi e benefici del cuore-a-cuore

Autore: Luigino Bruni

Fonte: Città Nuova

Ci sono imprese, organizzazioni, associazioni che organizzano eventi e li pubblicizzano inviando email a migliaia di persone: con un solo click risparmiano tempo e denaro rispetto agli arcaici metodi di alcuni anni fa (telefono, posta ...). Spesso accade però che quegli eventi si svolgano in sale semivuote, e che delle migliaia di persone raggiunte ne arrivino poche unità. Come mai? Ridurre i costi non è sempre positivo dal punto di vista sociale. Quando riceviamo un invito ad una conferenza insieme a centinaia di altre persone, magari con l'intestazione anonima: "Spett.le/egregio", siamo coscienti che quell'invito è costato pochi secondi di tempo, e anche per questo ci lascia indifferenti. Quando invece riceviamo una mail o una lettera o una telefonata personale, sappiamo che quel maggior costo o impegno richiesto è un segnale di una maggiore attenzione nei nostri confronti.

Ciò è espressione di una tendenza più generale dei rapporti umani. Pensiamo, ad esempio, alla grammatica relazionale dei doni: quando riceviamo un dono che sappiamo non è costato nulla o troppo poco al donatore (in termini di tempo e/o di denaro), tendiamo a non apprezzarlo. Ed è questa la principale ragione che spiega l'esistenza di una norma sociale di portata universale: non riciclare i doni per fare altri doni. Se vogliamo raggiungere obiettivi, occorre fare investimenti: se voglio far sì che qualcuno superi la forza d'inerzia esercitata dalla tv e fare in modo che il dopocena esca e partecipi ad un incontro culturale o spirituale, dobbiamo investire tempo e impegno, altrimenti non superiamo il muro del suono della nostra società dei consumi, e i nostri segnali si perdono nel magma dei tanti segnali che ci raggiungono ogni giorno. Dobbiamo imparare a recuperare la comunicazione faccia a faccia: ridurre le telefonate, le email, gli sms, e utilizzare quel risparmio di tempo per andare a bussare alla porta di qualcuno: i frutti di questo investimento del tempo risparmiato sono molto abbondanti, anche perché in una società che vive di virtuale, l'incontro umano cuore-a-cuore sta diventando un bene sempre più scarso, e quindi di crescente valore.