

Shopping compulsivo [falso mito o vero movente?]



Illustrazioni [spettacolari] di [Anna La Tati Cervetto](#) "STEAM PUNK ILLUSTRATION" _assolutamente vietata la riproduzione senza l'autorizzazione dell'Autore.

[di Christian Lezzi](#)

Shopping compulsivo: è così che normalmente definiamo l'atto di acquistare qualcosa quando, vittime di uno stato ipnotico o di alterata coscienza, soccombiamo all'impulso potente e profondo che ci porta ad acquisire qualsiasi cosa la "pancia" ci suggerisca, *bypassando* ogni barlume di ragione, di logica e di senso pratico, pur di soddisfare una irrazionale bramosia di possesso.

Parliamo quindi di acquisti non motivati da un reale bisogno o necessità (quindi non meramente beni di prima necessità), che spesso travalicano i limiti del vero utilizzo, al punto da farci scegliere oggetti e strumenti totalmente inutili o sovradimensionati al nostro concreto utilizzo.

Non che sia sbagliato soddisfare un desiderio, un lusso, un capriccio, acquistando un oggetto che non risponde a bisogni concreti, ma che asseconda un desiderio, un'ambizione intima, una vera e propria frivolezza dell'Ego. Fa parte dell'atavico meccanismo comportamentale dell'auto-appagamento, quel bisogno di compiacimento e soddisfazione, appagato nell'unico modo che (a volte) conosciamo: l'acquisto di nuovi "giocattoli" e *status symbol* di cui andare fieri, da sbandierare e, grazie ai quali, sentirci più attraenti (per non trascurare nemmeno l'atavica pulsione riproduttiva, potente motivatore di molte nostre scelte).

Per affondare l'analisi, occorre considerare che, ammettere l'origine più emotiva che razionale delle nostre scelte, ci spaventa e ci costringe a razionalizzare ogni cosa, ogni gesto, ogni parola, pur di allontanare il rischio d'incorrere nelle dissonanze post-acquisto, o di fare una brutta figura, anche con noi stessi.

Ed è proprio questo bisogno di razionalità, a rendere il concetto di *shopping compulsivo*, più un falso mito che un vero movente.

Naturalmente, com'è ovvio immaginare, il nodo è un altro e risiede nella reale e ben nascosta motivazione d'acquisto. Chiamare in causa una compulsione emotiva, tranne nei casi interessati da una patologia (stimati dai Neuroscienziati tra il 4 e il 7% del campione analizzato), è una visione superficiale della questione, una scelta di comodo che, spesso, diventa una scusante poco credibile ai nostri comportamenti.

Se fosse sufficiente la natura patologica del comportamento, a coprire le casistiche e a spiegare, in ogni sua accezione il fenomeno, questi ragionamenti non avrebbero ragion d'essere. Ma, evidenze alla mano, così non è. Appare lampante la nostra estraneità al mondo dei pesci o degli uccelli e qui non si tratta di frenesia alimentare, come l'avrebbe definita un naturalista. No, la questione è, di fatto, più di natura vanesia e introspettiva, che patologica.

Partiamo da un punto fermo: alla base d'ogni conoscenza, risiede la comunicazione.

Siamo sempre pronti a indagare l'intimo più nascosto e profondo del nostro interlocutore, per scoprirne i tratti cognitivi, nonché le caratteristiche, positive o negative secondo il nostro personale metro di giudizio. Raramente, però, questa comunicazione prende vita con noi stessi e, davvero di rado, ci capita di interrogarci, allo scopo di scoprire il perché di una scelta, cosa si nasconde dietro quella bramosia che porta, come un riflesso automatico, la mano alla carta di credito, pur di riempire un vuoto di cui ignoriamo l'origine.

Insomma, per metterla in termini filosofici, difficilmente diamo vita a quel dialogo interiore necessario a scoprire chi siamo, dove andiamo e cosa vogliamo davvero e, per dirla con [Freud](#), è assai raro che c'interrogiamo per portare a galla la vera origine della sostituzione d'oggetto, atta a colmare quel vuoto interiore o a superare una lacuna d'abbandono.

La nostra coscienza non può essere spenta e, quello della verifica, è un [metaprogramma](#) che, supportato dal [bias di conferma](#), gira in perpetuo in background. La capacità di razionalizzare ciò che ci circonda e che ci tocca da vicino, o da lontano, è operativa h24, sempre pronta a mediare gli impulsi, a valutare le nostre scelte istintive, soppesandole nel sostrato della coscienza, trovando per loro una spiegazione logica, una motivazione credibile che le legittimi

ai nostri stessi occhi e a quelli del mondo circostante. È assai raro, infatti, acquistare un oggetto costoso solo sulla scia dell'emozione, del momento e di un impulso non ragionato, senza cercare un contraltare razionale.

E ci accontentiamo di considerare concreta qualsiasi vaga e vuota motivazione, pur di sentirci giustificati.

Qualsiasi... e tanto basta, per tornare a casa con uno *smartphone* che per molti vale uno stipendio e che sarà utilizzato, a dir tanto, al 30% delle sue possibilità e funzionalità. Eppure, prima di dar retta alla "*pancia*", ci siamo informati, abbiamo confrontato marche e modelli, funzioni e caratteristiche tecniche, (magari senza comprendere appieno quella gergalità tecnica), pur di avere un alibi, una giustificazione razionale che, motivando un acquisto spesso inutile o sovradimensionato, restituisca la dignità dell'arbitrio alle nostre scelte, al punto di immaginare, suggestionandoci, un bisogno che non avevamo.

Ma se non si tratta di compulsione fine a se stessa, come la funzione mediatrice della nostra coscienza sembra suggerire, allora dobbiamo prendere in esame nuovi e diversi punti di vista, affinando la capacità di pensare fuori dagli schemi.

Una domanda, per conoscere ciò che anima davvero le nostre bramosie, tanto semplice quanto ostica, potrebbe essere: *per chi acquisto l'oggetto?*

Comprare qualcosa, ad esempio un nuovo *smartphone*, a nostro diretto beneficio, comporta una risposta tanto immediata quanto ingannevole. È infatti un inganno della mente, pensare che lo acquistiamo per noi stessi perché, se l'acquisto non è motivato da una ragione più che concreta, quel particolare oggetto, di fatto, lo compriamo per gli altri, non per noi stessi.

Attenzione: non nel senso altruistico del termine, ma in quello di ostentazione ed esibizione, per possedere e

sbandierare l'oggetto del desiderio, l'ultimo raglio della moda, quel simbolo distintivo (che non distingue!) che ci faccia sentire illusoriamente inseriti, di tendenza (cool direbbero i più aggiornati), ***dimenticando che essere alla moda, troppo spesso, tradisce omologazione e appartenenza alla massa dominante, all'esatto contrario dell'esibizione della propria inimitabile personalità.***

Come i colori di guerra, utili a riconoscere l'appartenenza alla stessa tribù.

Oggi come oggi, possedere l'ultimo modello di "melafonino" è come ricoprirsi di tatuaggi o fumare la cannabis che, nel puerile tentativo di sentirci unici, alternativi, diversi, forse rivoluzionari, addirittura migliori, di fatto ci fagocita e c'ingloba nella massa omologata, nell'amalgama stereotipata, informe e senza volto, che tutto schiaccia e dalla quale nulla più emerge.

Tutti uguali, clonati, fotocopiati, tutti con la stessa ingannevole velleità di sentirci diversi, imitandoci a vicenda.

È il senso d'appartenenza, il biologico ed evolutivo (seppur poco evoluto) bisogno di essere accettati, a muovere la mano armata (di banconota), ancor prima di una patologia che, nei fatti, è solo una scappatoia alle proprie responsabilità.

Nel film ["Un boss in salotto"](#), il bravissimo attore Rocco Papaleo, incalzato dalla sorella, risponde alla domanda "perché proprio la camorra?" con un amarissimo e introspettivo "perché volevo appartenere a qualcosa", dando forma, tra le amare risate, al mal cogitato senso d'appartenenza e di accettazione, che tanto plasma e plagia i nostri pensieri.

Perché appartenere alla massa dominante, identificandosi in

qualcosa o in qualcuno, rassicura e fa sentire protetti. Al contrario, essere davvero originali, esibire le proprie diverse preferenze, rappresentare ciò che si è (al di là di ciò che si ha), spaventa le menti deboli, quelle meno preparate e più inclini all'idea malsana di un mondo in bianco e nero.

In seconda analisi, a spingerci verso un acquisto non necessario, può anche essere l'aspettativa che leghiamo a quell'acquisto, ovvero legata a ciò che ci aspettiamo dall'oggetto, alla sensazione che immaginiamo e che leghiamo in senso predittivo al suo utilizzo e all'appagamento che ne conseguirà.

Insomma, ai preconcetti e ai pregiudizi (siano essi positivi o negativi) che leghiamo all'acquisto di quel particolare oggetto.

Ma le aspettative partorite dalla nostra mente, sono una lama a doppio taglio e, spesso, generano una delusione, una dissonanza tra atteso e percepito, al punto da abbandonare l'oggetto acquistato, quando queste collidono con la realtà dei fatti, con ciò che oggettivamente riscontriamo, a differenza di quanto immaginavamo e ci aspettavamo, sulla base di giudizi e pareri (magari non nostri) o di inutili quanto

vuote supposizioni.

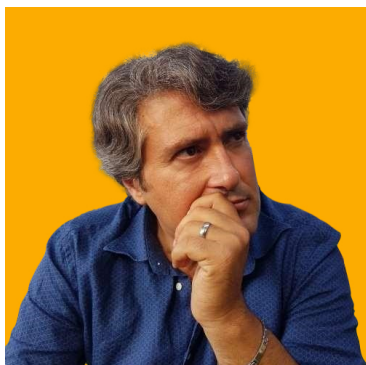
Contro il muro granitico della realtà, ogni supposizione s'infrange. E con essa le scusanti auto-assolutorie, rendendo il concetto di *shopping compulsivo* sempre meno concreto, relegato alle analisi superficiali e dozzinali, sempre fatti salvi i casi patologici precedentemente accennati.

Certo, un capriccio resta un capriccio, proprio come un lusso resta un lusso, a volte assecondato solo per il nostro intimo piacere, che più spesso veicola ragioni profonde, diverse da quelle che, da soli, ci raccontiamo. Dietro quel capriccio, oltre quel lusso, ci sono delle ragioni che travalicano la ragione psicologica del [Disturbo Ossessivo Compulsivo](#), che in questo contesto sarebbe una forzatura. Ragioni che, a condizione di volerle ascoltare e analizzare, ci direbbero molto su noi stessi, permettendo di conoscerci con oggettività ragionata, valutate le emozioni che ci animano e che muovono le nostre preferenze di prima istanza, lungi da attenuanti insulse, da puerili scusanti e da motivazioni che poi davvero tali non sono.

Definire *shopping compulsivo* le nostre errate elaborazioni della necessità e del senso della misura, nonché delle priorità e dei valori, pur di celare ciò che, al netto d'ogni inganno, è un bisogno di apparire, di essere accettati e riconosciuti, riconoscendoci una riprova d'esistenza, ci fornisce un'attenuante che deresponsabilizza, una scusa *prêt à porter* che rende tutto più facile e che fornisce una scorciatoia comoda, atta ad alleggerire le coscienze e a contrastare il senso di colpa.

Al contrario, scavare dentro se stessi è un duro lavoro, spesso lento, costante, impegnativo, per nulla scevro da delusioni anche dolorose e dalla necessità di mettere mano a ciò che, a livello cognitivo, può e deve essere rivisto al miglioramento.

La conoscenza costa fatica. Conoscere noi stessi, costa ancor di più e rappresenta una vera pietra miliare nell'evoluzione umana. Ma, tutto sommato, in un mondo che corre e impone, spingendoci alla mediocrità, vogliamo davvero conoscerci così a fondo?



[Christian Lezzi](#), classe 1972, laureato in ingegneria e in psicologia, è da sempre innamorato del pensiero pensato, del ragionamento critico e del confronto interpersonale.

Cultore delle diversità, ricerca e analizza, instancabilmente, i più disparati punti di vista alla base del comportamento umano.

Atavico antagonista della falsa crescita personale, iconoclasta della mediocrità, eretico dissacratore degli stereotipi e dell'opinione comune superficiale.

Imprenditore, Autore e Business Coach, nei suoi scritti racconta i fatti della vita, da un punto di vista inedito e mai ortodosso.