3. Funzioni degli atteggiamenti

Poiché l'atteggiamento non si identifica immediatamente con l'azione esteriore, non è interpretabile a senso unico (quello riscontrabile nel gesto comportamentale). Ogni atteggiamento è *ambivalente*, dice e non dice, vela e rivela. La prima cosa da farsi di fronte ad un atteggiamento è chiedersi il perché di esso. Perché sono gentile, perché contesto, perché sostengo una certa idea?... domande che possono avere tante e diverse risposte, dato che gli atteggiamenti possono servire a diverse funzioni.

Consideriamo tre casi:

— Un atteggiamento di disponibilità agli altri può esprimere il valore della dedizione, ma anche può essere un mezzo per gratificare il proprio bisogno di esibizionismo.

[37] M. Rokeach, *Beliefs, Attitudes and Values*, o.c., pp. 123-125.

— Una presa di posizione contestatoria può essere l'espressione dell'amore per la verità, ma anche un mezzo per scaricare la propria aggressività e far parlare di sé.

— Il rispetto per le opinioni altrui può essere l'espressione di apertura d'animo, ma può anche sorgere da un sentimento di inferiorità che impedisce di aprirsi liberamente.

Queste motivazioni meno genuine, di solito subconscie, possono sfuggire alla consapevolezza dell'individuo:

— Si dedica in tutta buona fede agli altri senza rendersi conto di non essere che allo stadio infantile della ricerca di se stesso e così, dopo l'entusiasmo iniziale, tutto finisce.

— Pensa di servire la verità senza rendersi conto di essere ancora nella fase di negatività dove ci si sente se stessi solo opponendosi e così, quando si tratta di pagare di persona, nasceranno le resistenze.

— Pensa di essere democratico, ma la realtà è che non ha il coraggio delle proprie idee e così piano piano non saprà più giustificare le proprie scelte.

Evidentemente, le diverse funzioni degli atteggiamenti possono coesistere nello stesso atteggiamento. Noi le esaminiamo separatamente per motivi di chiarezza. Abbiamo diversi studi al riguardo: Smith, Bruner e White, Katz e Stotland, Eysenk, Freedman.[38] Noi ci riferiamo in particolare alla classificazione proposta da McGuire, Katz e Rokeach.[39] Secondo questi autori esistono quattro possibili funzioni degli atteggiamenti:

1. *Funzione utilitaria*: un atteggiamento viene assunto in quanto serve per una utilità personale, immediata o mediata, in vista di una ricompensa (vantaggio) da ottenere o di una punizione (pericolo) da evitare.

Tale utilità è legata ai propri bisogni, ma può essere ricercata senza che il legame sia consciamente inteso dall'agente. Questa

[38] M.B. Smith-J.S. Bruner-R.W. White, *Opinions and personality*, Wiley, New York 1956; D. Katz-E. Stotland, *A preliminary statement of a theory of attitude structure and change*, in S. Koch, *Psychology: study of a science*, III, McGraw-Hill 1959, pp. 423-475; H.J. Eysenck, *The scientific study of personality*, Macmillan, New York 1952; J.L. Freedman e coll, *Social Psychology*, N.J., Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1974.

[39] W.J. McGuire, *The nature of attitude*, o.c.; D. Katz, *The functional approach*, o.c.; M. Rokeach, *Belief, attitudes*, o.c.

funzione ci ricorda il fatto che tutti tendiamo a massimizzare le ricompense e minimizzare le punizioni dal mondo esterno. Il bambino sviluppa atteggiamenti favorevoli verso gli oggetti che lo gratificano e atteggiamenti sfavorevoli verso oggetti che lo puniscono. In sintesi, la funzione utilitaria serve:

a) per ottenere una ricompensa, oppure,

b) per evitare qualcosa di indesiderato.

Un esempio di a) è l'atteggiamento di un lavoratore che dà il voto ad un partito politico non perché crede all'ideologia, ma perché spera di ottenere scatti sulla busta paga. Un esempio di b) è la sottomissione alle regole del gruppo per evitare la spiacevole conseguenza di essere emarginato.

2. *Funzione difensiva dell'io*: se la prima funzione ci permetteva di stabilire un rapporto decente con gli altri, questa ci permette di avere un rapporto decente con noi stessi. Più che adattarci agli altri, molte volte il vero problema è adattarci a noi stessi specialmente quando proviamo impulsi inaccettabili. Come la funzione precedente ci proteggeva dalle punizioni che vengono dal di fuori, così la funzione difensiva dell'io ci protegge dalle minacce che ci vengono dall'interno: un atteggiamento viene assunto allo scopo di salvare la stima di sé proteggendola da minacce consciamente o subconsciamente avvertite. La persona si difende dal riconoscere la verità su se stessa; qui il bisogno fondamentale è quello di salvare ad ogni costo l'immagine positiva che noi abbiamo di noi stessi: a tale scopo verranno messi in azione i meccanismi di difesa che vedremo più avanti.

Gli atteggiamenti difensivi dell'io sono diversi da quelli utilitari sia per l'obiettivo che si propongono, sia per le modalità con cui si formano. L'obiettivo dell'atteggiamento utilitario è di natura sociale: proteggersi dagli altri visti come i detentori del potere. L'obiettivo degli atteggiamenti difensivi dell'io è più intrapsichico: l'uomo si nasconde da se stesso. Gli atteggiamenti difensivi dell'io si formano in seguito ad impulsi inaccettabili interni alla persona, derivano da conflitti emotivi e l'oggetto esterno è scelto per convenienza; se non ne esiste uno, la persona lo crea pur di salvarsi. Invece gli atteggiamenti utilitari si formano in base alla natura dell'oggetto dell'atteggiamento: l'oggetto non è occasionale o fittizio, ma è legato alla ricompensa o punizione. Lo studente che vuole dei bei voti (oggetto dell'atteggiamento) perché cerca di essere ammesso in una buona università, ha un atteggiamento

utilitario; lo studente che vuole dei bei voti per rassicurarsi che vale come uomo, ha un atteggiamento difensivo dell'io: il voto è solo un espediente occasionale.

Con la funzione difensiva dell'io, la persona pretenderà di cancellare un'immaturità che non vuole ammettere in sé, assumendo ad esempio un comportamento esattamente contrario. È il caso del dipendente affettivo che moltiplica i gesti di donazione di sé: può essere la dissimulazione del bisogno di ricevere affetto, un modo per non dire a se stesso che è affettivamente immaturo e un modo diverso e accettabile per ottenere affetto. Il difetto non sta nel comportamento esteriore, ma nell'incapacità di dirsi la verità e nella sottile ricerca di sé che motiva il comportamento. Oppure, il caso dell'insicuro che, per non ammettere l'insicurezza, ostenta una sicurezza perenne al riparo di ogni dubbio, a volte al limite dell'ostinazione e spregiudicatezza. Fatalmente questi atteggiamenti difensivi sono sempre artefatti ed esagerati e a lungo andare non convincono nessuno.

3. *Funzione espressiva di valori*: al di là della ricerca utilitaria e difensiva, l'atteggiamento può diventare un mezzo per vivere meglio ed esprimere progressivamente i valori nei quali la persona crede e che costituiscono gli ideali della sua esistenza. Qui siamo su un piano sostanzialmente diverso rispetto alle altre due funzioni: c'è alla base una situazione di verità interiore ed esteriore, di corrispondenza tra gesto e intenzione. Il comportamento diventa un modo per affermare e realizzare con maggior pienezza le proprie convinzioni. Di fatto avremo una persona che se fa un gesto, lo fa perché ci crede, non ha secondi fini utilitaristici o difensivi. Non tutti i comportamenti dunque hanno la funzione negativa di ridurre la tensione. La persona umana può trarre soddisfazione anche dall'esprimere atteggiamenti che riflettono ciò che gli è più caro. In questo caso, la soddisfazione non è in termini di riconoscimento sociale, ma consiste nel confermare quell'immagine di persona che intende essere: ma è un «vantaggio» che va oltre la conferma della propria immagine.

4. *Funzione di conoscenza*: la persona adotta un atteggiamento al fine di avere una comprensione strutturata (e spesso semplificata) di se stessa e del mondo. Tutti hanno bisogno di schemi di riferimento per capire la realtà e questi atteggiamenti, a prevalente componente intellettuale, determinano la formazione di categorie e generalizzazioni che semplificano la complessità del mondo e

offrono una guida (cioè schemi cognitivi e comportamentali) per affrontare adeguatamente la realtà. L'atteggiamento è come una teoria empirica e informale basata su quanto la persona ha direttamente osservato e su quanto gli altri le hanno detto. Non possiamo, ogni volta che ci capita qualcosa, ricominciare da capo ad analizzare, ma abbiamo bisogno di una griglia interpretativa o schema di riferimento che ci permetta di inquadrare più velocemente ciò che capita. Ci costruiamo un insieme di opinioni e stereotipi culturali con i quali affrontare subito e in fretta la realtà. Gli atteggiamenti di conoscenza sono per l'uomo della strada come la teoria è per lo scienziato. Il termine conoscenza dunque non va inteso come sinonimo di sete di sapere universale, ma come esigenza fondamentale di capire cosa succede.

Le quattro funzioni fin qui descritte non si escludono a vicenda. Anzi, lo stesso atteggiamento può servire a più funzioni come indicato negli esempi all'inizio di quest'argomento. Le quattro funzioni possono sovrapporsi; difficilmente l'azione è espressiva di una sola tendenza, generalmente è la risultante di una molteplicità di motivazioni più o meno nobili. È altrettanto certo che una di queste tende ad emergere sulle altre, dando al nostro agire una motivazione prevalente e alla vita un orientamento in funzione dei bisogni o dei valori. Nelle varie predisposizioni a rispondere esistono anche funzioni utilitarie e difensive dell'io; non tolgono genuinità alle nostre azioni a due condizioni: che non prevalgano sulle funzioni più genuine di conoscenza ed espressione dei valori, e che non siano coscientemente volute. In questo caso non sono esse la ragione principale o esclusiva dell'agire, ma costituiscono al massimo un vantaggio secondario non ricercato né voluto: il gesto rimane allora genuino anche se meno efficace; nel caso contrario sarebbe una copertura di qualcosa d'altro.

Un'ultima parola infine sulla tendenza a permanere da parte degli atteggiamenti. Vi abbiamo accennato parlando della componente affettiva; specifichiamo ora che in particolare l'atteggiamento con funzione difensiva ha una notevole resistenza al cambiamento: è infatti sostenuto dai meccanismi di difesa, che tendono proprio a nascondere le vere ragioni del conflitto, impedendo di conseguenza al soggetto di sentire il bisogno di cambiare e di sapere dove e cosa cambiare, anche in presenza di evidenti disagi. «Gli atteggiamenti di difesa dell'io, in modo particolare, pongono resistenza al cambiamento anche quando l'equilibrio che essi aiutano a conservare non è al servizio dell'adattamento, ma fastidioso od anche masochistico».[40] La vera ragione di questa tenacia la conosciamo: l'atteggiamento difensivo protegge qualcosa di estremamente importante, la stima dell'io. Cambiarlo vorrebbe dire, per il soggetto, rischiare di perdere questa stima, o doverla costruire su basi nuove; ma chi è abituato a funzionare su basi difensive non sente molto l'attrazione a muoversi e crescere, non ha gli stimoli sufficienti per cambiare e mettersi in crisi.

Altrettanto resistente al cambiamento è l'atteggiamento utilitaristico, soprattutto se anch'esso gratifica il bisogno di stima (ad esempio, attraverso una dipendenza affettiva): anziché il cambiamento, scatterà il suo contrario, quell'automatismo ripetitivo che Freud chiamava «coazione a ripetere», espressione e legge operativa addirittura dell'istinto di morte.[41] Come dire che la resistenza al cambiamento conduce lentamente, attraverso la ripetizione di gesti gratificanti sempre più automatici, all'inerzia della morte psichica.[42]

La tendenza a mantenere ciò che salva la propria immagine è così forte che in caso di conflitto tra valori e atteggiamenti la persona sarà più propensa a cambiare i valori. Riprenderemo più avanti questo problema.