Capitolo quinto

L'APPRENDIMENTO DELLE MOTIVAZIONI

Vita vuol dire crescita. Crescita implica capacità di muoversi, uscire da sé per andare incontro al non conosciuto; è il contrario della ripetitività, della noia, del restare quel che si è.

Questo processo evolutivo è di tutti e tre i livelli della vita psichica, secondo ritmi e modalità corrispondenti. Al primo livello vi è un tipo di crescita con andamento parabolico di ascesa (infanzia, giovinezza) e discesa (vecchiaia, morte) inscritto nella natura: nonostante il suo automatismo, permette all'uomo una certa possibilità di iniziativa attraverso cui soprattutto nella fase ascendente può acquisire nuove abilità e perfezionare particolari capacità fisico-sensoriali o migliorare il tono generale della sua vita fisica. Ai due livelli superiori il discorso si pone in termini diversi: l'uomo appare sempre più in grado di gestire un processo evolutivo di crescita, sia stabilendo un certo numero di rapporti interpersonali e manifestando le sue doti (livello psicosociale), sia allargando il raggio delle conoscenze e scoprendo o approfondendo il senso della realtà intera (livello razionale-spirituale). E se al primo livello si stringono sempre più le possibilità operative, emergono parallelamente le potenzialità degli altri due, in particolare come capacità di attribuire significato e valore agli eventi. In ogni caso ad ognuno dei tre livelli avviene una crescita specifica resa possibile da un apprendimento continuo, un «imparare a vivere» secondo le esigenze della vita stessa. Si è vivi finché si è disponibili ad apprendere.

In generale possiamo definire l'apprendimento come quel processo che, prevalentemente in seguito all'esperienza, produce

un cambiamento relativamente stabile nelle diverse capacità di operare del soggetto.[1]

Esistono vari tipi di apprendimento (motorio, meccanico, percettivo, mentale, strumentale...).[2] Non è nostra intenzione prenderli in considerazione tutti: più in particolare non entrano nella nostra analisi quei mutamenti che derivano spontaneamente dalla crescita endogena ereditaria, e neppure quelli legati solo alle intuizioni intellettuali. Trattiamo l'apprendimento nel senso ristretto del termine: i processi di assunzione di nuovi atteggiamenti e comportamenti che hanno luogo dopo l'età evolutiva. Ci interessa quindi il giovane adulto: come si organizza uno stile di vita, come fonda i motivi che lo spingono, su cosa giustifica le proprie scelte. Vogliamo cioè studiare le diverse modalità di apprendimento dei motivi.

Per visualizzare il tema pensiamo a 4 situazioni:

— Religiosità: c'è un modo creativo di viverla che consiste nell'essere al di là ma non al di fuori della morale; è un cogliere la forza creativa dell'ideale più che basarsi sulla forza protettiva della norma. È religiosità come relazione con il Dio trascendente, giustificata non da ciò che essa può procurare, ma per ciò che il rapporto significa in se stesso. Al contrario, una religiosità estrinseca o protettiva è motivata da ciò che essa garantisce: protezione, rifugio dalle difficoltà, senso di purezza personale... Nel primo caso si «vive» la religione, nel secondo la si «usa».[3]

— Ideologia politica: l'adesione ad un partito può essere motivata dalla convinzione che quel partito, più degli altri, sa garantire quegli ideali nei quali io mi riconosco. Oppure posso aderirvi perché è il partito di maggioranza e averne la tessera mi permette di ottenere vantaggi personali di carriera, interessi, occupazione.

— Associazionismo: può favorire la crescita personale in quanto offre un ambiente dove certi apprendimenti possono essere più facili. La cultura di gruppo, il rinforzo sociale, l'attrazione reciproca, le esigenze di ruolo, sono tutti fattori che creano un clima di crescita. A volte però, questa crescita può rimanere subordinata al permanere nel gruppo stesso: se questo si dissolve o se il leader cambia, può capitare che con la relazione si dissolva anche l'adesione ai valori prima professati nel gruppo.

— Matrimonio: Lucia ha un bisogno inconsistente di dipendenza affettiva che razionalizza come esigenza di donarsi. Marco ha un bisogno inconsistente di umiliazione che compensa con uno stile dominatore e sicuro di sé. Quando Lucia e Marco si incontrano è amore a prima vista: la dipendenza di lei viene gratificata dalla dominazione di lui e viceversa, e così gli anni di fidanzamento non segnalano nessuna incrinatura. Dopo alcuni mesi di matrimonio iniziano le incomprensioni: lei si sente trattata da bambina e lui, chiuso nella sua «maturità» di capo, non può confidare a lei i propri problemi. È emersa in forma visibile la difficoltà già presente nel fidanzamento troppo perfetto.

C'è un disegno nascosto nelle cose che facciamo, nelle parole che diciamo, nelle fantasie che inseguiamo. Fino ad un certo punto possiamo anche predire il comportamento di coloro che ci circondano. Sappiamo in anticipo come si comporteranno date persone del nostro ambiente in determinate circostanze. In altri termini, ognuno — almeno implicitamente — è guidato da un progetto, da uno stile di vita organizzato intorno ad una molteplicità di motivazioni.

1. Il concetto di motivazione

Per agire ci vuole un motivo, una ragione che giustifichi l'azione per uno scopo. Ogni comportamento significativo ha una causa, qualcosa che direttamente o indirettamente l'ha suscitato. Il termine motivazione copre una serie di altre parole del linguaggio comune: intenzione, desiderio, fine, interesse, movente, scelta, preferenza... Tutti termini indicanti che il comportamento segue una direzione che gli è stata impressa prima che si manifestasse. La motivazione è ciò che è capace di «muovere» il soggetto. Indica l'insieme dei motivi e delle attese che spingono ad agire.[4] È la risposta alla domanda del «perché questa azione?», nel duplice senso di «che cosa la origina?» e «a cosa tende?». La motivazione ha infatti due aspetti: uno attivante (prontezza all'azione) e uno direzionale (dirige verso una particolare direzione).

Motivazione è un termine cumulativo: ogni comportamento

[1] A. Ronco, *Introduzione alla psicologia. II, Conoscenza e apprendimento*, Pas-Verlag, Zurich-Roma 1971, p. 99.

[2] A. Ronco, *Introduzione*, II, o.c., pp. 100-128; F. Merz, *Apprendimento*, in *Dizionario di psicologia*, Paoline, Roma 1975, pp. 87-101; G.W. Allport, *L'individuo e la sua religione*, La Scuola, Brescia 1972.

[3] A. Godin, *Psicologia delle esperienze religiose; il desiderio e la realtà*, o.c.; G. Milanesi - M. Aletti, *Psicologia della religione*, Elle Di Ci, Torino 1973; A. Van Kaam, *Religione e personalità*, La Scuola, Brescia 1972.

[4] Agire in senso lato: l'azione può anche essere solo interiore come la fantasia o l'elaborazione intellettuale.

significativo è originato da una pluralità di motivi più o meno consci e centrali. Dato che il processo della decisione inizia sempre con una valutazione intuitiva, ci sono dei motivi emotivi. Tuttavia perché l'azione sia matura, occorre un motivo razionale che nasca dalla valutazione riflessiva. L'atto di scelta è messo in moto da un giudizio intuitivo, ma esige una decisione deliberata. Il criterio del «mi piace» non è sufficiente a fondare un'azione libera e non dà garanzie sulla perseveranza di tale azione. Tutti i motivi — dato che provengono da una valutazione — devono essere almeno in parte consci; tuttavia poiché la valutazione può anche essere il prodotto di fattori di cui la persona non è consapevole al momento, ci possono anche essere dei motivi inconsci. Sono le memorie affettive che riaffiorano. Se voglio fare un viaggio devo conoscere le ragioni per farlo, e forse al momento non so che uno dei motivi reconditi è evadere dall'ambiente. Non esiste distinzione netta fra motivi consci e inconsci: è più esatto dire che le motivazioni hanno la duplice componente conscia e inconscia. Un giovane si può innamorare di una ragazza perché la vede attraente (aspetto conscio) e in parte perché qualcosa in lei, di cui il giovane non si rende conto, gli richiama la figura di sua madre (aspetto inconscio).

I motivi possono essere attuali o abituali. I motivi attuali derivano da una valutazione fatta qui e ora (intenzione attuale), mentre i motivi abituali (o disposizioni motivazionali) derivano da una valutazione fatta nel passato, ma che rimane tuttora efficace: non è mai stata ritirata e continua ad influire anche se dimenticata (intenzione abituale). Il volere emotivo e razionale muovono alla azione attualmente o come tendenze abituali all'azione.

Ogni azione contiene dunque una gerarchia di motivi: alcuni più importanti e altri più periferici. Il motivo centrale dominante è quello che prevale, cioè coordina e finalizza tutte le energie implicate nell'azione e dà ad esse un significato e una direzionalità. Il motivo dominante è la risultante del rapporto dinamico tra tutte le componenti della personalità. Qual è e come si apprende?

Secondo Kelman esistono tre diversi modi di essere motivati: compiacenza, identificazione, internalizzazione. Li descriviamo separatamente, ma nelle situazioni di vita reale si presentano in forma mista: l'importante sarà vedere quale prevale.[5]

[5] H.C. Kelman, *Tre processi di influenza sociale*, in N. Warren - M. Johada, *Gli atteggiamenti*, o.c., pp. 217-229. I tre concetti presi da Kelman vengono qui integrati con quelli della teoria di Rulla circa la natura dei bisogni, atteggiamenti e valori. Per

2. Compiacenza

Secondo questo processo la persona adotta un atteggiamento al fine di ottenere una ricompensa o evitare una punizione dal gruppo di appartenenza o da un'altra persona, senza convinzione circa il contenuto del comportamento stesso.

I premi-punizioni non sono necessariamente di carattere fisico ma, più spesso, psicologico: ritiro dell'affetto, non considerazione, indurre sentimenti di colpa. «Se fai così, mi fai morire di crepacuore» è uno dei condizionamenti più potenti.

Non vi è dunque un reale consenso. Il soggetto non necessariamente crede nei contenuti e nel valore di quell'atteggiamento, semplicemente spera di ottenere un vantaggio e vi si adatta più o meno passivo e senza coinvolgersi: dice e fa la cosa attesa in una particolare situazione indipendentemente da quella che può essere la sua opinione personale.

L'atteggiamento appreso non è creduto, ma serve per produrre un effetto sociale; rimane quindi estraneo alla persona stessa e dura finché essa ha bisogno di quell'effetto, o non ha ancora ottenuto il vantaggio o non sa cautelarsi diversamente dal pericolo della punizione.

Ad esempio, è compiacente chi sceglie una data professione per ottenere uno status sociale privilegiato; chi fa sforzi speciali per esprimere solo opinioni «giuste» per non essere silurato; chi si dà da fare per entrare nei favori altrui e ottenere privilegi; chi si conforma esteriormente all'autorità facendo tutto ciò che quella vuole (o quello che la persona pensa che l'autorità voglia).

In termini sociali, anche l'ambiente può favorire un clima di compiacenza: pensiamo ad esempio ad un leader che si fa valere promettendo ricompense o punizioni: è una sottile forma di ricatto che spinge a conformarsi per evitare spiacevoli conseguenze. Ma è una conformità solo esterna e temporanea: attivata solo quando l'autorità è presente, mantenuta solo se questa continua a disporre di mezzi di controllo e finché può garantire una ricompensa.

La compiacenza corrisponde alla funzione utilitaria degli atteggiamenti, essendovi in gioco ricompense o punizioni; ma può essere

il rapporto fra questi tre processi e la natura e gli scopi delle istituzioni di appartenenza cf. A. Manenti (in collaborazione con P. Di Domenico), *Difficoltà e crisi nella vita religiosa*, Dehoniane, Bologna 1980, pp. 89-115.

in relazione anche con la funzione difensiva dell'io se il premio è di natura psicologico-morale (ad esempio conformarsi per non sentire i sensi di colpa legati ad un rimprovero). Dal punto di vista strutturale, la persona compiacente è un inconsistente. Chi è tirato in una direzione dai valori e spinto nella direzione opposta dai propri bisogni, vive uno stato di contraddizione per cui necessita di un sostegno esterno al fine di mantenere il suo atteggiamento; se il sostegno viene meno, probabilmente crollerebbe anche l'atteggiamento.

3. Identificazione

Secondo questo processo la persona adotta un comportamento perché le serve per stabilire o mantenere una relazione gratificante con un'altra persona o gruppo; tale relazione è gratificante nel senso che aiuta la persona a conservare un'immagine positiva di sé. La relazione può essere stabilita nella realtà o nella fantasia. Ad esempio, il ragazzo che diventa medico perché il padre lo è (o lo era); il bambino che ripetendo i gesti dell'eroe preferito si sente partecipe della sua potenza, e come lui forte ed eroe; il giovane che assume i valori del suo gruppo di appartenenza, a volte fino ad imitare la voce e il frasario del leader.

Esistono tre forme di identificazione:

— Classica: l'individuo assume totalmente o parzialmente l'identità del modello: vuole essere come lui; fa, crede, dice ciò che l'altro fa, crede e dice. Vuole essere simile a lui o addirittura essere lui.

— Reciproca di ruolo: le due parti si identificano a vicenda per cui uno tende ad agire secondo le aspettative dell'altro e viceversa. Ognuno dei due gioca il ruolo che gratifica l'altro: io sono come tu mi vuoi e viceversa. Questa reciprocità può essere di complementarità o di somiglianza. Esempi del primo caso: la relazione medico-paziente; attivo-passivo; dominatore-dipendente. Esempio del secondo caso: due persone che si attraggono perché in alcuni aspetti uguali: entrambi forti, ambiziosi, deboli, dipendenti. Di fatto, nella realtà le due persone si possono attrarre per complementarità di alcuni aspetti e per somiglianza di altri. Comunque sia, ciò che è importante non è la relazione ma il concetto di sé che ad essa è collegato, cioè l'immagine di sé che ognuno può ottenere grazie a quel tipo di relazione.

— Con un gruppo: può essere una identificazione classica (io verso il gruppo) o anche reciproca di ruolo. Per conservare o migliorare l'immagine di sé la persona modella il comportamento secondo le aspettative e direttive del gruppo, le quali a loro volta possono essere state formulate in vista di una risposta da ottenere. Anche qui, il motivo dell'aggregazione è l'auto-definizione: come membro di un certo gruppo mi sento uno che vale, il protagonista, il depositario della verità, una persona che conta... Le qualità del gruppo (reali o immaginarie) passano al mio io rinforzando la mia identità.

Queste tre forme ci dicono quindi che grazie all'identificazione, la persona si comporta come l'altro, secondo le aspettative dell'altro o come il gruppo vuole.

a. Identificazione e compiacenza

L'identificazione è di qualità superiore rispetto alla compiacenza. Qui c'è anche un'accettazione privata-interiore, oltre che pubblica-esteriore dell'atteggiamento adottato: ci si crede veramente in ciò che si è imparato. In secondo luogo, la manifestazione di quell'atteggiamento non è condizionata dall'osservabilità da parte dell'agente influenzante: infatti quell'atteggiamento è la risultante di una relazione identificatoria con un gruppo o una persona vista come attraente e non come detentrice di premi e punizioni.

Ma la differenza più grande è che il processo dell'identificazione è uno stadio necessario nell'acquisizione dei valori. Per apprendere opinioni bastano i mezzi didattici (libri e conferenze); per apprendere valori occorrono dei modelli di riferimento. Il valore è come il messaggio che per essere trasmissibile necessita di una relazione; è da questa che nasce l'apprendimento.[6] Il modello serve perché la persona si costruisca secondo contenuti precisi e concreti e non sulla base di idee peregrine o di ideali arbitrariamente interpretati. Il modello è un essere umano che dà corpo nella sua

[6] Lo stesso vale per l'apprendimento dei ruoli: in base all'esperienza che ho del ruolo degli altri, imparo ad assumere atteggiamenti corrispondenti al mio ruolo richiesto. S.S. Dashef, *Aspects of identification and growth during late adolescence and young adulthood*, in «American Journal of Psychotherapy», 2 (1984), pp. 239-247; L. Grinberg, *Teoria della identificazione*, Loescher, Torino 1982.

umanità ad una realtà difficilmente comunicabile in astratto con sole nozioni intellettuali.

Pensiamo ad esempio alla catechesi: vuole favorire l'incontro dell'uomo con il divino per abilitarlo a trovare in questo rapporto la sua identità, nel duplice senso di ciò che è e ciò che è chiamato a diventare. Il modello (in tal caso, il «testimone») si propone come mediatore di questo incontro e ne propone in modo concreto modalità ed esempi di realizzazione. Non come lezione da imparare a memoria, né come copione da recitare, ma come stimolo a costruire in se stessi una nuova sintesi, personalissima e irrepetibile, di questo incontro con il divino, all'interno di dimensioni e termini precisi. D'altronde è solo da un simile che può venire all'uomo un appello a realizzare questo tipo di valori, perché è solo da lui che gli può giungere un messaggio pienamente intelligibile.

È vero per qualsiasi tipo di progetto ideale: senza reciprocità non c'è identificazione positiva, ma senza identificazione positiva non c'è identità riuscita, né scelta adeguata di vocazione,[7] ed è tanto più vero per la vocazione cristiana che esige — per il tipo di ideale proposto — la presenza di un modello vivente dal quale viene non il programma a puntino di ciò che l'altro deve fare, ma la proposta ad essere in un certo modo. Se manca il modello — persona umana — viene a mancare l'esemplare secondo cui costruire se stesso, il punto di riferimento concreto. In una parola, viene a mancare la possibilità di identificare se stessi. E viene aperta la strada verso una situazione interiore dove il soggetto abbandonato a se stesso, si fa modello a se stesso dando luogo a sintesi mai confrontate; oppure affida le sorti incerte della propria identità al ruolo professionale in cui tenta di eccellere o al gruppo in cui si nasconde, domina o si difende.

b. Ambivalenza dell'identificazione

Questo processo rimane tuttavia insufficiente e può anche assumere un carattere difensivo: è solo una fase nel cammino di maturazione.

L'identificazione è insufficiente poiché l'atteggiamento che essa origina è attivato solo nel contesto della relazione auto-definitoria;

[7] Cf. J. Lorimier, *Le Projet de vie de l'adolescent. Identité psycho-sociale et vocation*, Collection de l'Institut Supérieur de Pastoral Catéchétique, Fayard-Mame, Paris 1967.

gli atteggiamenti appresi, anche se creduti, vengono espressi quando l'individuo agisce nel contesto della relazione su cui si basa la identificazione. Così, le idee espresse senza paura all'interno del gruppo o in ambienti che hanno a che fare con esso, possono essere ignorate o negate quando la persona si muove senza riferimento al gruppo: è il caso dei super impegnati nei gruppi, che nel sociale sono anonimi. Le motivazioni non sono ancora diventate convinzioni, non sono integrate nel sistema dei valori dell'individuo, ma tendono a rimanere isolate e incapsulate entro certe condizioni.

In secondo luogo, l'atteggiamento — anche se creduto — rimane condizionato nella sua perseveranza dalla esistenza della relazione stessa e dipendente dal supporto sociale: dura finché dura la relazione; se questa finisce o non è più auto-definitoria, la persona rischia di abbandonare ciò che la relazione le aveva fatto apprendere. È il caso dei giovani il cui impegno politico, ecclesiale, sociale... dura finché non si sposano o non hanno trovato una professione: a questo punto la relazione con il gruppo può anche continuare ma l'immagine positiva di sé è ora legata ad altre fonti. L'assunzione del comportamento è strumentale alla relazione e la sussistenza di esso dipenderà dalla sussistenza della relazione.

L'identificazione può anche essere di natura difensiva dell'io: permette di mantenere la stima di sé altrimenti non sostenibile; un appoggio passivo sul proprio simile per evitare angosce e responsabilità. La difficoltà a trovare motivazioni proprie è mitigata dall'assunzione di uno o più motivi di altre persone. In questo caso l'identificazione serve per ridurre uno stato di incertezza: appoggiarsi non per costruire se stessi, ma perché non venga il peggio.[8]

Quest'eventualità si realizza soprattutto in persone con una percezione di sé negativa, insicure e indecise, bisognose di essere valutate positivamente dagli altri e di riuscire altrettanto bene in tutto quello che fanno. Il fatto di stabilire — nella realtà o nella fantasia — un rapporto privilegiato con un individuo, una comunità, un ruolo... può consentire a queste persone di aumentare la

[8] M.F. Weiner, *Identification in psychotherapy*, in «American Journal of Psychotherapy», 1 (1982), pp. 109-116; W. Toman, *Identificazione*, in *Dizionario di Psicologia*, o.c., pp. 515-516.

Cf. anche R.E. Hartley, *Personal needs and the acceptance of a new group as a reference group*, in «Journ. of Social Psychol.», 51 (1960); Idem, *Relationship between perceived values and acceptance of a new reference group*, in «Journ. of Social Psychol.», 51 (1960).

stima di sé, ma il comportamento messo in atto è solo strumentale. La funzione di questo tipo di identificazione è di difesa dell'io, ma è servita anche la funzione utilitaria per quelle gratificazioni che l'identificazione comporta. Anche in questo caso vi è, dal punto di vista strutturale, un'inconsistenza di fondo determinata dalla disarmonia inconscia tra motivazione e comportamento, tra ricerca di sé e bisogno dell'altro.

L'identificazione è quindi un processo di apprendimento ambivalente, e costituisce uno stadio intermedio nella maturazione dei motivi, ma mai la meta. Il punto finale dovrebbe essere l'assunzione di atteggiamenti adottati perché creduti intrinsecamente, e quindi indipendenti dal rinforzo sociale: nati da una relazione, perseverano al di là della relazione. L'identificazione fine a se stessa impedisce la crescita.

c. Due tipi di identificazione

Ciò che fa scattare l'identificazione è la percezione nell'altro di qualcosa che serve per il senso del proprio io, il che è come dire che il soggetto scopre nell'altro l'appello ad essere se stesso. L'obiettivo dell'identificazione è l'auto-definizione. Grazie alla relazione è l'io che trova maggiore identità.

A questo punto nasce la domanda cruciale discriminante: se l'identificazione è per la definizione dell'io, quale parte dell'io viene gratificata dall'identificazione? L'identificazione come fa ad aumentare la stima di sé? Su quali contenuti dell'io agisce?

Non ogni identificazione fa crescere. Lucia e Marco hanno una relazione identificatoria gratificante, tanto è vero che è nato l'amore a prima vista. Ma la loro armonia non può che essere di breve durata: si basa sulla gratificazione della dipendenza di lei e della dominazione di lui, due bisogni che tengono la relazione in una mappa di sottomissione di lei e dominio di lui, quindi in un contesto di disuguaglianza che impedisce il necessario equilibrio fra dare-ricevere, comandare-ubbidire. Oppure, in campo educativo, l'imitazione di un modello può portare all'autonomia di scelta, ma può anche bloccare entro una relazione di piacevole e a volte reciproca dipendenza.[9]

[9] Sul rapporto tra identificazione con un modello e formazione al sacerdozio, vedi A. Cencini, *I molti modi di fare comunità*, in A. Manenti, *Vivere insieme, aspetti psicologici*, o.c., pp. 95-112.

Si introduce allora questa distinzione: l'identificazione è fonte di crescita nella misura in cui fa apprendere atteggiamenti che aumentano i valori. È bloccante quando gratifica quella parte dell'io contraddittoria ai valori. Nel primo caso parliamo di *identificazione internalizzante*, nel secondo di *identificazione non internalizzante*. La variabile discriminante è la parte dell'io che viene gratificata.

La differenza appare subito quando paragoniamo un'identificazione che soddisfa valori con una che soddisfa anti-valori; ad esempio, l'amicizia di due persone che si vogliono bene e ricercano il bene reciproco e l'amicizia di due faccendieri che si associano per traffici illeciti: la prima si rinforzerà e la seconda con il tempo si deteriorerà in odio.

Più sottile è quando l'identificazione soddisfa valori, ma nello stesso tempo bisogni contrari ad essi. Ad esempio, l'amore di una madre che vuole il bene del figlio, ma anche cerca attraverso di lui di avere in ritardo ciò che lei non ha potuto ottenere da giovane; oppure un leader di comunità che vuole la promozione del gruppo, ma anche il riconoscimento dei propri «diritti di proprietà» sul gruppo. A parità di valori, ciò che fa differenza è il particolare bisogno che la relazione gratifica. A seconda del bisogno gratificato si potrà distinguere fra identificazione internalizzante e non.

Alla luce della natura auto-trascendente del valore possiamo leggere la lista dei bisogni di p. 65-67; ci accorgiamo che alcuni di essi sono tendenze auto-centrate e quindi — per natura loro — contrari ai valori eterocentrati. Altri bisogni invece, poiché tendenze eterocentrate, possono armonizzarsi con la tendenza autotrascendente del valore e quindi sono bisogni neutrali. A titolo di esempio ne riportiamo alcuni:

TAVOLA XI: Bisogni neutrali e dissonanti

Bisogni neutrali (eterocentrati)	Bisogni dissonanti (autocentrati)
— affiliazione	— aggressività
— aiutare gli altri	— dipendenza affettiva
— conoscenza	— esibizionismo
— dominazione	— evitare il pericolo
— ordine	— evitare l'inferiorità e difendersi
— reazione	— gratificazione erotica
— successo	— umiliazione

Questa differenziazione di bisogni neutrali e dissonanti è stata empiricamente provata dalle già citate ricerche di Rulla e collaboratori pubblicate la prima volta nel 1977.

Da notare che i bisogni etero-centrati sono detti neutrali: possono costituire una predisposizione a vivere i valori, ma non determinano necessariamente ad essi. Dipende da come vengono usati, a servizio di cosa vengono messi. Il bisogno di conoscenza fa crescere se serve per approfondire le conoscenze, è un ostacolo se messo al servizio dell'aggressività (= dimostrare i torti altrui) o dell'esibizionismo (= fare sfoggio della propria cultura e riuscire vincente). Così per tutti gli altri bisogni neutrali.

Alla base dello stile di vita possiamo dunque avere due grandi classi di motivazioni: una auto-centrata e una etero-centrata. Da notare che grazie ai meccanismi di difesa una può coprire l'altra: ciò che appare neutrale o etero-centrato può in realtà essere dissonante ed auto-centrato.

Non è internalizzante l'identificazione che gratifica i bisogni dissonanti. È internalizzante quella che gratifica i bisogni neutrali. Nel primo caso la persona si appoggia ad un'altra non per costruire se stessa ma per dipendere, data la sua incapacità di autodefinirsi. Nel secondo caso si definisce anche grazie alla relazione che incrementa i suoi valori: fa la scelta di un modello che le dia la possibilità di vivere meglio, uno stimolo ad essere di più; nell'identificazione non internalizzante si cerca di mantenere lo status quo, non c'è spinta in avanti, ma al massimo una conferma di ciò che già si è.

Ciò che in concreto complica le cose è il fatto che l'identificazione non internalizzante è sperimentata emotivamente come più gratificante dell'altra, di qui la conclusione indebita che proprio per questo sia fattore di crescita: «dal momento che stiamo bene insieme, non capisco perché tutto questo non sia anche buono», «siccome piace, quindi è anche utile». Spesso si confonde fra esperienza emotivamente stimolante ed esperienza internalizzante, eguagliando indebitamente il «mi piace» con il «mi giova».[10]

L'identificazione non internalizzante stabilisce di solito una relazione di eccessiva dipendenza e impedisce — specie se motivata

[10] Questo è quanto sembra capitare in certe esperienze di dinamica di gruppo, come appare anche dalle ricerche sperimentali di M.A. Lieberman-I.D. Yalom-M.B. Miles, *Encounter groups: first facts*, Basic Books, New York 1973.

da un bisogno affettivo — di sperimentare la solitudine e apprendere l'autonomia, due fattori necessari per la crescita. Un'amicizia, una relazione coniugale o una esperienza di gruppo di questo tipo arresta lo sviluppo psichico e rende più o meno cronico il bisogno dell'altro. In ogni caso questo tipo di identificazione favorisce la parte meno matura e più debole dell'io. Così se una persona è già portata a dominare (o ha una inconsistenza centrale riguardo alla dominazione) e si identifica con chi ha un bisogno simile o complementare, o entra in un gruppo dove è aperta la lotta per il potere, farà dei danni a sé e agli altri, si fissa sempre più sul suo problema centrale, esasperandolo nel momento in cui lo soddisfa. In effetti, spesso siamo «misteriosamente» attratti da persone o ambienti che in qualche modo stimolano i nostri problemi irrisolti, o sono in sintonia con i nostri bisogni frustrati, o ci danno la possibilità di non affrontare le nostre immaturità illudendoci di aver risolto tutto.

L'identificazione internalizzante, al contrario, nascerà all'interno di relazioni non soffocanti, che lasciano un margine di libertà o addirittura la promuovono e non funzionano da riempitivo della solitudine; per questo può costituire un prezioso stimolo per la crescita. È il vero segreto di un riuscito processo educativo, dove l'educatore si fa progressivamente da parte per favorire la libera iniziativa dell'altro e la sua responsabile adesione.

Diremo allora che quando la relazione non è in funzione dei bisogni da soddisfare, ma si apre progressivamente ad una realtà diversa dal semplice benessere materiale o psicologico, in linea con il benessere totale dell'uomo, sarà un'identificazione di crescita; in termini più tecnici, quando l'immagine di sé soddisfatta dalla relazione con un singolo o un gruppo può essere integrata con i valori della persona, possiamo parlare di identificazione internalizzante.

4. Internalizzazione

Secondo questo processo la persona accetta un'influenza sociale facendo suoi valori e atteggiamenti suggeriti, perché ne vede la validità intrinseca e li scopre coerenti con il proprio sistema di valori. Internalizzare significa introdurre qualcosa all'interno del proprio essere, farlo proprio, riconoscervi l'identità personale.

Il motivo dell'adesione è il *contenuto* stesso dell'atteggiamento e non le pressioni sociali di compiacenza o le relazioni gratificanti con qualche fonte influente. La proposta dell'altro è accettata non perché è l'altro che la fa, ma perché è valida in sé e l'altro è credibile. Ciò che è stato internalizzato — proprio perché sorretto da una valutazione interiore — diventa socialmente indipendente e parte del sistema di valori dell'individuo: una vera e propria convinzione. «È il contenuto del comportamento indotto a essere, qui, intrinsecamente soddisfacente. L'individuo lo adotta perché lo trova utile per la soluzione del problema, o perché è congeniale al suo orientamento, o perché i suoi stessi valori lo esigono; in breve, perché lo percepisce come essenzialmente atto a portare al massimo possibile i propri valori. Le caratteristiche dell'agente influenzante svolgono una funzione importante nell'internalizzazione, ma qui l'aspetto cruciale è la credibilità dell'agente, cioè la sua relazione con il contenuto».[11] Per la perseveranza dell'atteggiamento non c'è bisogno del rinforzo sociale: la gratificazione è già nel vivere la convinzione stessa alla quale si è fedeli anche quando nessuno l'applaude o quando si dovrà pagare cara questa fedeltà.

Non bisogna però eguagliare internalizzazione con razionalità. Per essa non basta la testa come non basta il solo cuore o la sola volontà; ci vuole tutto l'uomo con le sue forze psichiche armoniosamente integrate. L'internalizzazione avviene su base super-razionale di integrazione mentale-affettivo-volitiva: è una decisione che può iniziare con una riflessione o emozione, ma che termina con la scoperta dell'attrazione. È una sensazione prima vaga e poi sempre più chiara che quel contenuto è un qualcosa che fa essere di più, rispetta le esigenze e il principio di totalità dell'essere, è appetibile e vale la pena farlo proprio anche a costo di qualche sacrificio. Insomma, il nucleo e la forza del processo internalizzante risiedono nella capacità del contenuto di essere soddisfacente, per se stesso e per la sua relazione con il sistema di valori dell'individuo.

Mentre gli atteggiamenti per compiacenza e identificazione non internalizzante non si integrano con il resto della personalità, ma tendono piuttosto a rimanere artificiali o isolati, il comportamento

[11] H. Kelman, *Tre processi di influenza sociale*, in N. Warren-M. Jahoda, *Gli atteggiamenti*, o.c., p. 222.

internalizzato diventa parte integrante della persona, manifestazione a un tempo di ciò che è (io attuale) e di ciò che vuole diventare (io ideale). Sono motivazioni diventate anche convinzioni. È evidente allora la corrispondenza con la funzione espressiva e di conoscenza degli atteggiamenti. L'internalizzazione è un fattore unificante della personalità: infatti la sede della propria identità diventa la convinzione e di conseguenza il coinvolgimento diventa veramente personale.

In sintesi possiamo allora dire che l'apprendimento internalizzante implica queste componenti:

— La capacità di cogliere un valore nella sua validità intrinseca e verità oggettiva.

— Un'esperienza di forte attrazione, poiché lo si scopre in sé buono, e anche appetibile e conveniente per la propria persona.

— Il saper scorgere in esso il contenuto del proprio io ideale: qualcosa che trascende e realizza.

Queste tre condizioni intrapsichiche dicono dunque una situazione generale di consistenza. L'internalizzazione ne è un effetto, ma al tempo stesso la capacità di internalizzare è elemento fondamentale in un progetto di consistenza.

Evidentemente l'internalizzazione resterà sempre un obiettivo verso cui tendere; lo scopo dell'educazione consiste nel favorire la «capacità di internalizzazione», cioè nell'avviare un processo di apprendimento che abbia sempre meno bisogno di rinforzi esterni e si focalizzi sempre più su convinzioni interne.

5. Stile internalizzante

La capacità di internalizzazione dà un tono specifico alla vita dell'individuo, corrispondente alle 3 componenti del processo internalizzante: stile realista, capacità di sopportare la tensione e esercizio efficace delle attività.

a. Realismo di aspettative

Chi vive per convinzioni socialmente indipendenti vede se stesso nella giusta dimensione, senza buttarsi via e senza esaltarsi, così come negli altri non scorge dei nemici o degli oggetti al suo

TAVOLA XII (nota): Compiacenza, identificazione, internalizzazione

ANTECEDENTI	COMPIACENZA	IDENTIFICAZIONE	INTERNALIZZAZIONE
1) scopo della persona influenzata	effetto sociale	relazione auto-definitoria	massimalizzare il proprio sistema di valori
2) forza della fonte	potere di ricompensare-punire	attrazione	credibilità
3) effetti sul comportamento	conformità pubblica-esteriore	accettazione privata-interiore	convinzioni integrate nella personalità totale
CONSEGUENTI:			
1) condizioni per la attuazione del comportamento	sorveglianza da parte della fonte	capacità autoidentificatoria della relazione	capacità espressiva del comportamento
2) condizioni di abbandono del comportamento	si può ottenere lo stesso effetto anche in altri modi (difese)	fine della relazione o non è più auto-definitoria	scoperta di modalità migliori per vivere i valori
3) stile di comportamento	limitazione delle scelte	stereotipato	flessibile-coerente

[12] Questa tavola è stata presa, adattandola, da Kelman H.C., *Tre processi di influenza sociale*, in Warren N. - Johada M., op.cit., 225.

servizio; va incontro alla vita con lo stesso atteggiamento realista, senza attendersi da essa la gratificazione di tutti i suoi bisogni; non si metterà nell'atteggiamento di chi pretende di ricevere, ma di chi si dispone a dare.[13] La percezione della verità del valore gli consente di essere vero, cioè onesto e obiettivo, nell'immaginarsi e programmarsi la vita. Se ad esempio un individuo sta internalizzando il valore dell'altruismo, vedrà se stesso alla luce di questo valore e gli altri come naturale punto di riferimento del suo donarsi; alla vita chiederà la possibilità di manifestare l'ideale, attendendosi dunque difficoltà e incomprensioni, dando per scontato che dovrà spesso pagare di persona e giocare in perdita.

L'accostarsi al valore senza secondi fini consente di capire sempre più il valore stesso nell'intero suo significato e nelle sue implicazioni: ne deriva il coraggio di percepire la realtà personale e sociale nella sua totalità, senza escludere aspetti indesiderati né sottovalutare il bene ricevuto, senza unilateralismi o visioni parziali. Probabilmente quando si è così realisti si è anche particolarmente efficaci, perché si annuncia qualcosa percepito come vero in se stesso, ma anche sperimentato come tale nella propria vita: si diventa credibili.

Quando invece non c'è un apprendimento internalizzante, il dinamismo conseguente sarà di segno opposto: il valore, anche se scelto e osservato esteriormente, non sarà colto nella sua validità intrinseca né ricercato per se stesso e quindi non potrà essere percepito nella sua interezza e profondità. Da un lato tale individuo vede in modo contaminato la realtà, a partire da se stesso e da ciò che può ricevere dagli altri, e carica di eccessiva importanza alcuni aspetti mentre non ne vede altri (distorsione percettiva). Dall'altro va incontro alla vita con la tacita pretesa che essa dovrà garantirgli la soddisfazione dei suoi bisogni non risolti o la loro completa eliminazione, e sceglie un ruolo professionale-sociale con la stessa nascosta presupposizione (aspettative irrealiste). Così, se questo individuo ha un bisogno inconscio di emergere, anche se sceglie un valore ad esso contrario dovrà essere sempre al centro della

[13] È, tra gli altri, la visione esistenziale di Frankl per il quale non siamo tanto noi a chiedere conto e avanzare pretese nei confronti della vita, ma il contrario: è la vita che ci fa domande e sollecita il nostro impegno responsabile. V. Frankl, *Logoterapia*, o.c., pp. 61-108; dello stesso autore cf. anche *Psicoterapia per tutti*, Paoline, Roma 1985.

situazione, si attenderà erroneamente che il suo ruolo gli offra questa possibilità, e vedrà gli altri come possibili rivali o come satelliti attorno a lui (una persona di questo tipo così definì gli altri: «quella *cosa* di cui ognuno di noi ha *bisogno* di *circondarsi*»).

Il fenomeno della distorsione percettiva — è bene ricordare — diventa sempre più generale nella psiche del soggetto e va progressivamente a condizionare il modo di programmarsi la vita, fare scelte, sognare il futuro: impedisce di fare giudizi obiettivi, gradualmente spinge a re-interpretare arbitrariamente il significato autentico dei valori e degli atteggiamenti: anche quei valori che sembravano fissati e definitivamente codificati. La distorsione percettiva non risparmia alcuna area: dalla percezione di sé all'interpretazione dei messaggi, dal rapporto con gli altri al discernimento quotidiano.

E intanto, parallelamente, si ingigantiscono le aspettative irrealiste: un mondo di speranze e ideali sempre più utopici e vulnerabili. E proprio perché irrealistiche, non possono trovare un riscontro nella realtà e quindi vanno ad aumentare il senso di alienazione dalla realtà personale (non si riconosce più) e sociale (non si ritrova più nel gruppo). Distorsione percettiva e illusioni presto diventate delusioni, fanno sì che la persona si chiuda in sé, con tutte le conseguenze che appassiscono l'animo: i pensionamenti precoci e la ricerca del «nido su misura», oppure la rabbia e l'isolamento dove almeno nella fantasia le aspettative possono continuare ad essere sognate. Naturalmente è seriamente compromessa l'efficacia della testimonianza.

b. Tensione di rinuncia

Saper internalizzare non significa aver trovato il modo di semplificare la vita e renderla facile, annullando ogni fatica e ogni disagio. Probabilmente Freud non era nel giusto quando affermava che l'uomo aspira a vivere senza tensione o almeno ad un livello minimo di tensione. La sua è una constatazione che fotografa esattamente la situazione di chi si accontenta di vivere al livello omeostatico del principio del piacere, ma non si può dire che rappresenti l'ideale della vita in quanto tale: sarebbe come dire che la situazione ottimale di vita è la morte, come assenza assoluta di

tensione; e questo è una contraddizione.[14] Per vivere è desiderabile un certo grado di tensione. È l'esperienza di tutti: la tensione è energia psichica all'origine di ogni nostro atto psichico e la molla di ogni passione, senza essa non si soffre ma neppure si gode, si riposa ma non si costruisce nulla, si ha l'impressione di stare bene ma ad un certo punto può venire la noia del non fare niente. Il problema sarà semmai di vedere quale tipo e grado di tensione.

La capacità di internalizzare comporta inevitabilmente una *tensione di rinuncia*: «uno stato emotivo, connotato da un'apprensione ed incertezza non ostinata e non influente sul comportamento, derivante da una mancata soddisfazione di un bisogno presente, che però non è funzionalmente significante».[15] In altre parole, significa una sensazione sopportabile di sofferenza determinata dalla rinuncia alla gratificazione di un bisogno che però non è così importante nell'equilibrio psichico dell'individuo, non è al centro della sua attenzione emotiva.[16] L'internalizzazione di un valore ha infatti il prezzo della rinuncia ai bisogni ad esso contrari che abbiamo chiamato dissonanti. Il problema non è la rinuncia ma la ragione per la quale si accetta la rinuncia; la rinuncia non crea frustrazione quando è motivata dall'io ideale: l'uomo si riconosce nel valore scelto, soprattutto ne avverte l'attraenza che gli dà la duplice forza di tendere al valore e di controllare i bisogni ad esso opposti. Il processo di internalizzazione è un'esperienza di forte attrazione: è proprio questa che consente di sopportare la tensione della rinuncia. Qui dunque il sacrificio è cosciente, liberamente accettato, fa soffrire ma non invade interamente le aree psichiche, è a volte insistente, ma sempre controllabile.

Perché ciò sia possibile, sono decisive due condizioni psicodinamiche:

a) Al centro dell'attenzione e attrazione emotiva è un valore e non un bisogno: se è il valore a darmi identità, sento che per farlo mio devo sperimentarlo non solo come buono e gratificante «in sé» ma anche appetibile e conveniente «per me».

---

[14] Abbiamo già visto come Freud non sia sfuggito a tale contraddizione che peraltro è una conseguenza lineare di alcuni suoi principi teorici e dice la contraddizione interna di chi vive in funzione del principio del piacere secondo lo stile operativo dell'istinto di morte (coazione a ripetere).

[15] L. Rulla, *Psicologia del profondo e vocazione: le persone*, o.c., p. 94.

[16] Per il concetto di bisogno centrale, funzionalmente significante cf. sopra parte I, c. 5, pp. 131-133.

b) La tensione per non aver gratificato un bisogno dissonante non invade l'intero apparato psichico: rimane dunque controllabile e non condiziona le facoltà mentali - affettive - volitive che, anche se sotto tensione, rimangono orientate al valore. L'alternativa esclusa non scompare, ma rimane attraente; tuttavia sarà tenuta sotto controllo dall'altro contenuto internalizzato che attrae più potentemente, anche se non sempre come volere emotivo.

Ogni progetto educativo deve sconfessare il mito dell'uomo senza repressione, quasi che l'uomo maturo sia libero di esprimere tutte le proprie potenzialità. L'io umano, per svilupparsi, deve autolimitarsi. È la tesi della psicologia della consistenza: «L'impegno esiste quando la persona si rende incapace di rovesciare la decisione presa, cioè quando c'è un alto costo psicologico, e quando il comportamento scelto ha delle implicanze di costi-rimunerazioni future». Tale rinuncia dà un elemento di gioia all'alternativa scelta.[17] Il punto sta nel fondare la rinuncia che deve essere giustificata (motivata dal valore) e sincera (dettata dall'attrattiva per questo valore).

L'altro tipo di tensione è la *tensione di frustrazione*: uno stato emotivo connotato da un'apprensione ed incertezza più o meno persistente e influente sul comportamento derivante da una mancata soddisfazione di un bisogno presente che è funzionalmente significante. È la frustrazione per delle contraddizioni interne: devo perdonare ma vorrei vendicarmi; vorrei collaborare ma mi piace fare di testa mia; vorrei cedere ma anche tener duro per far capitolare l'altro. Così, si vorrebbe e non vorrebbe: se seguo l'impulso, dopo c'è lo scrupolo; se seguo il valore, mi sembra di perdere qualcosa di necessario. Il comportamento derivante sarà instabile e contraddittorio. Qui non si verificano le due condizioni viste sopra. Al centro dell'attenzione e attrazione emotiva c'è un bisogno che, anche se dissonante con il valore teoricamente scelto, rimane però importante per l'immagine e la realizzazione di sé. Inoltre, non soddisfarlo produce un'ansia diffusa che invade le aree psichiche della persona: rinunciarvi significa sentire un vuoto altrimenti incolmabile che pesa sul funzionamento generale della personalità, disturba l'attenzione e a volte l'attività, ed è difficilmente controllabile. Anche ammesso che un improbo (e non durevole) volontarismo o un ascetismo forzato faccia resistere, la tensione che ne deriverà sarà notevole, con spreco di energia e senso di tristezza diffusa. Mentre rinuncia, quella persona avrà come l'impressione di essere stata defraudata di un suo diritto, idealizzerà il frutto proibito o cercherà di disprezzarlo o minimizzarlo. In ogni caso, non potrà essere contenta e convinta della scelta fatta (nonostante le affermazioni contrarie): osservanza esteriore dell'ideale, ma non reale passione per esso. Si innesta un processo di logorio interno che pregiudica la perseveranza nell'impegno intrapreso, quando non saprà più trovare motivazioni sufficienti per continuare a dire di no ad un bisogno sempre più ossessionante ed esigente.[18]

[17] H.B. Gerard, *Basic features of commitment*, in R.P. Abelson e coll., *Theories of cognitive consistency: a sourcebook*, o.c., p. 457.

c. *Esercizio dei ruoli*

Una ulteriore conseguenza del processo internalizzante è la capacità di dare una direzione armonica e unificante alle varie attività e ruoli che compongono il nostro agire. Noi tutti esercitiamo una pluralità di ruoli: alcuni sono non scelti (essere maschio e femmina, italiano o africano...), altri sono scelti (i ruoli professionali), alcuni sentiti come più importanti (i ruoli vocazionali), altri meno (gli hobbies o i ruoli legati a particolari attitudini). A volte questi ruoli possono essere tra loro abbastanza diversi, la stessa persona può essere medico, padre, appassionato d'arte, membro di un'associazione sportiva... Spesso sono anche frammentari: difficilmente ciascuno di essi — da solo — è in grado di esprimere la personalità totale. Più spesso ancora sono anche conflittuali fra loro: non è facile accordare il ruolo di madre con quello di professionista, il ruolo di manager industriale che comanda con quello di padre che comprende. Per tutte queste ragioni è facile disperdersi: ci si cristallizza su un solo ruolo, si fa una inversione di ruoli dando più importanza a quelli meno importanti, si vivono in modo schizofrenico...

[18] Il lettore può applicare questa dinamica a diversi tipi di impegno, come ad esempio la fedeltà matrimoniale, il celibato sacerdotale, il perdono delle offese ricevute...

Chi ha la capacità di internazionalizzazione si identifica, per definizione, in base alle convinzioni. Perciò, essendo esse a scandire la sua vita, saprà meglio organizzare fra loro i vari ruoli, dare l'importanza che meritano, ordinarli e viverli come mezzi più o meno diretti per realizzare la sua opzione ideale. La capacità di internalizzazione dà uno stile alla persona e favorisce l'efficacia del suo lavoro: ogni attività è utilizzata come un mezzo per esprimere e realizzare dei valori che la trascendono e in funzione dei quali l'attività è scelta. C'è dunque un preciso rapporto tra opzione valoriale di fondo e vari ruoli intermedi; la prima è il fine, i secondi sono i mezzi. Il valore indica le convinzioni e offre motivazioni, i ruoli sono modi per manifestarle e renderle operative; le convinzioni sono per natura stabili e rivelano l'identità dell'io, i modi concreti di attuarle possono cambiare. Il valore infine trascende la persona, il ruolo non sempre e non necessariamente.

L'opposto dell'orientamento al valore è l'orientamento al ruolo: l'attività è vissuta come fine in se stessa, per la sua capacità di dare gratificazioni e come sede della propria identità.[19] Cambia radicalmente il rapporto gerarchico sopra descritto: il ruolo diventa l'assoluto e il valore è poco più che un accessorio. L'inversione di tendenza inizia nell'inconscio, senza intaccare la proclamazione esteriore del valore. Dunque potrà essere una persona con un corretto piano di valori. Ma cambia il suo modo di identificarsi, non più centrato sull'ideale, ma su un qualche ruolo che gli dà modo di esprimersi, manifestare le proprie qualità, conservare la stima di fronte a sé e agli altri. Invece del processo di internalizzazione scatta qui l'identificazione non internalizzante.

Ne deriva un attaccamento incondizionato al ruolo, una specie di inamovibilità da certe attività o posti dato che sono proprio quelli a dare l'impressione di essere «qualcuno». Rinunciarvi sarebbe andare in crisi di identità. Si è diventati degli «arruolati». Apparentemente tale individuo si coinvolge totalmente in quello che fa, ce la mette tutta per riuscire bene; ma lo stile è di sottile narcisismo e autocompiacimento per la posizione che possiede. E a lungo andare uno stile di questo genere produce noia. Quando un ruolo infatti è vissuto non come mezzo, ma come fine in se stesso, rischia ad un certo punto di essere svolto per abitudine, senza entusiasmo, quasi con rassegnazione perché «tocca farlo». Ciò che si fa solo per se stessi, anche fosse la più gratificante delle attività, alla fine stanca. È una legge psichica. Se non c'è un motivo superiore che esalta l'io ideale e rispetta l'intima conformazione dell'uomo, anche il ruolo finisce per deludere e creare frustrazione. Il tutto, ancora, a danno dell'efficacia e perseveranza nella trasmissione del valore.

[19] A. Manenti, *Vocazione, Psicologia e Grazia*, Dehoniane, Bologna 1979, pp. 46-50.

TAVOLA XIII: Il processo internalizzante e non internalizzante

