

I CONFLITTI INTRAPSICHICI

Francesco Mancini^{1,2}, Mauro Giacomantonio³

¹Scuola di Specializzazione in Psicoterapia Cognitiva S.r.l. – Associazione di Psicoterapia Cognitiva, Roma, Italia

²Università Guglielmo Marconi, Roma, Italia

³Università degli Studi di Roma “Sapienza”, Roma, Italia

Corrispondenza

E-mail: mancini@apc.it

Riassunto

I conflitti intrapsichici, tema a lungo trascurato dal cognitivismo clinico, sono un oggetto di studio e riflessione centrale per la comprensione dei processi psicopatologici e della sofferenza umana. Nel presente lavoro, sulla base di una prospettiva finalistica della motivazione umana, vengono distinte tre tipologie di conflitto: a) i conflitti tra stati mentali separati; b) i conflitti all'interno dello stesso contesto mentale; c) i conflitti nel dominio della valutazione. Verranno passati in rassegna i principali processi psicologici di base che possono contribuire alla generazione, al mantenimento dei conflitti, come ad esempio il framing, la distanza psicologica e i contesti mentali. Infine, verranno considerate alcune possibili strategie attraverso cui è possibile promuovere la risoluzione del conflitto intrapsichico con particolare enfasi sui processi di accettazione della perdita.

Parole chiave: conflitto intrapsichico, accettazione, scopi, rovesciamento preferenze

THE INTRAPSYCHIC CONFLICTS

Abstract

Intrapsychic conflicts, although neglected for a long time by clinical cognitivism, are a key issue of analysis to enrich our understanding of psychopathological processes and human suffering. In the present work, based on a finalistic view of human motivation, we distinguish three types of conflict: a) conflicts between separate mental states; b) conflicts within the same mental context; c) conflicts pertaining evaluations. We will review the basic psychological processes involved in the generation and perseverance of conflicts such as framing, psychological distance and mental contexts. Potential strategies to promote the resolution of intrapsychic conflicts will be examined with particular emphasis on acceptance of the loss.

Key words: intrapsychic conflict, acceptance, goals, preference reversal

SOTTOMESSO MARZO 2018, ACCETTATO GIUGNO 2018

“All human activity is prompted by desire. ... If you wish to know what men will do, you must know not only, or principally, their material circumstances, but rather the whole system of their desires with their relative strengths”.

Dal discorso di accettazione del Premio Nobel, Bertrand Russell 1950

Per spiegare i conflitti intrapsichici, soprattutto i conflitti che contano davvero nella vita delle persone, vale a dire i conflitti pratici tra motivazioni opposte, non si può prescindere dal consiglio di Bertrand Russell, e quindi chiedersi come le motivazioni di un individuo possano entrare in conflitto fra loro e come tali conflitti possano essere risolti.

1. Due grandi approcci alla motivazione

L'analisi del conflitto proposta in questo lavoro si basa su una visione finalistica della motivazione umana, condivide cioè le “pull theories” che si contrappongono invece alle push theories della motivazione (Weiner 2013). Queste ultime presumono un'energia psichica che dà luogo a pulsioni o a *drives*. L'azione inizierebbe quando l'energia si è accumulata e terminerebbe quando si è scaricata. Si tratta quindi di modelli omeostatici.

Le pull theories, invece, sono fondate sui concetti di scopo, modelli operativi e circuiti di feedback (Bowlby 1969; Carver e Scheier 2001; Powers 1973).

Per spiegare cosa intendiamo con le teorie finalistiche, è opportuno un breve riferimento alla teoria dell'attaccamento.

In un bambino piccolo che si rende conto di essere solo in mezzo a degli estranei, si attiva lo scopo dell'attaccamento, vale a dire la rappresentazione della propria vicinanza alla madre, che, attraverso circuiti di feedback, ne regola la condotta, in modo da ricongiungersi a lei e di mantenerne la vicinanza; fintanto che lo scopo non sia raggiunto, nel bambino si attivano emozioni negative quali ansia, rabbia o tristezza. Come e dove ricercare la madre e cosa aspettarsi da lei dipende dai modelli operativi della realtà e di se stesso che ha il bambino (Bowlby 1969).

Nelle pull theories esistono dunque degli scopi, cioè delle rappresentazioni della realtà, che regolano la condotta dell'individuo monitorando la discrepanza tra lo scopo e la realtà percepita. Molti di questi scopi, soprattutto nel dominio psicopatologico, sono definiti in termini di stati indesiderati e quindi da evitare (vedi il concetto di antiscope o di scopo di prevenzione, Higgins 1997; Mancini e Perdighe 2012).

Nell'ambito delle teorie finalistiche il conflitto accade se “due sistemi di controllo tentano di regolare la stessa quantità rispetto a due differenti valori di riferimento” (Powers 1973). È come se due diversi sistemi di condizionamento stessero funzionando nella stessa stanza, uno regolato a 20°C e l'altro a 30°C. Quando la temperatura è tra i 20° e i 30°, uno si attiva per abbassarla e l'altro per alzarla. In pratica, la temperatura sarà continuamente oscillante nella “zona morta” tra le due temperature, senza che si possa mantenerne il controllo” (Powers 1973).

Quindi, una caratteristica centrale dei conflitti intrapsichici è l'oscillazione, sistematica e ripetuta, fra due o più possibilità che rende incoerente e vanifica del tutto la capacità di agire della persona (Magri 1991).

Alcuni esempi di conflitti tipici nella vita di tutti sono quelli tra libertà e stabilità affettiva, tra legami affettivi e sensi di colpa, tra desideri e doveri. Inoltre, come approfondiremo in seguito, anche i problemi secondari, che spesso assumono un ruolo centrale nella psicopatologia (Mancini 1996), possono essere considerati come conflitti tra valutazioni e meta-valutazioni.

Vediamo di seguito un esempio:

G. una paziente di 40 anni depressa per ciò che definiva il fallimento della sua vita: la mancanza di una vita affettiva stabile e l'incapacità di organizzarsi una vita autonoma soddisfacente. Questo stato di cose, comprensibilmente deprimente, era conseguenza di una sistematica oscillazione tra lo scopo di avere una relazione affettiva stabile e lo scopo di essere autonoma.

2. Perché occuparsi di conflitti intrapsichici

Data la complessità e la mutevolezza della struttura degli scopi individuali, i conflitti sono parte integrante dell'esperienza umana. Tuttavia quando i conflitti non trovano rapida soluzione possono causare sofferenza e, nel lungo termine, essere dannosi per il benessere e la salute mentale (Carver e Scheier 2001; Emmons e King 1988; Hirsh et al. 2012; Inzlicht et al. 2015). Alla luce di questi fatti, è sorprendente osservare che i conflitti intrapsichici siano stati a lungo trascurati dal cognitivismo clinico.

Le ragioni della trascuratezza sono storico-culturali e probabilmente sono da rintracciare nella storia del cognitivismo clinico.

Come è noto la terapia cognitiva, come proposta da Beck ed Ellis, non nasce dal comportamentismo ma dalla psicoanalisi, in particolare dal movimento neofreudiano che si sviluppò intorno agli anni '40 del secolo scorso. Sia Beck sia Ellis facevano parte di questo movimento e svilupparono in modo radicale alcune delle sue posizioni. Due punti teorici sono di particolare interesse per rendere ragione del *neglect* del conflitto nella terapia cognitiva.

Il primo è il rifiuto del concetto di energia psichica e dunque del concetto motivazionale di pulsione. La critica principale, tra l'altro ampiamente condivisa in quegli anni da larga parte degli psicologi della motivazione e da molti psicologi clinici, in particolare da Bowlby, verteva sul fatto che *“Usando il modello della energia psichica, si ritiene che l'inizio dell'azione derivi dall'accumulo di energia psichica e la cessazione dipenda dall'esaurimento di tale energia. Quindi, prima che un atto possa venire ripetuto, si deve accumulare una nuova provvista di energia psichica. Molti comportamenti però non si possono facilmente spiegare in questo modo. Per esempio un bambino può cessare di piangere quando vede la madre e ricominciare poco dopo quando la madre scompare dalla sua vista, e questo processo può ripetersi parecchie volte; in tal caso è difficile supporre che la cessazione del pianto e la sua ripresa siano causate prima da una caduta e in seguito da un aumento della quantità di energia psichica disponibile”* (Bowlby 1969, p. 38). Il rifiuto del modello della energia psichica, e dunque del concetto motivazionale di pulsione, sembra aver trascinato con sé una complessiva indifferenza per ciò che tale concetto era primariamente chiamato a spiegare: il conflitto intrapsichico. Il secondo punto è il ritorno, dei neofreudiani, dal trauma pensato al trauma reale, cioè il riconoscimento dell'importanza, per la psicopatologia, del conflitto tra i propri bisogni, desideri, scopi e la realtà interpersonale, a discapito del ruolo dei conflitti intrapsichici.

Al fine di colmare, almeno in parte, la lacuna che caratterizza lo studio e la concettualizzazione dei conflitti intrapsichici da parte del cognitivismo clinico, il presente lavoro si pone i seguenti obiettivi:

- descrivere diversi tipi di conflitti
- identificare le condizioni e i processi psicologici che li generano
- esaminare le condizioni che facilitano od ostacolano la risoluzione dei conflitti

A questo fine saranno considerate alcune conclusioni delle ricerche svolte nell'ambito della psicologia della cognizione sociale, del pensiero e dei processi decisionali che saranno illustrate di seguito.

3. Processi psicologici di base rilevanti per la comprensione del conflitto

3.1 *Scopi e processi cognitivi*

Numerosi studi di psicologia dimostrano come i processi cognitivi siano orientati dagli scopi, e lo siano in modo prudenziale cioè da evitare gli errori più gravi e irreparabili (Friedrich 1993; Mancini e Gangemi 2002).

Ad esempio, il controllo delle ipotesi non avviene nel rispetto della logica ma in accordo con la strategia del *Better Safe than Sorry* (Gilbert 1998; Johnson-Laird et al. 2006), vale a dire che è orientato in modo da minimizzare il rischio di arrivare a conclusioni che potrebbero far sottovalutare la minaccia, anche se ciò comporta di sopravvalutarla. In particolare, se ci si trova di fronte ad una minaccia, si focalizza l'ipotesi di pericolo e se ne cercano le conferme e le ipotesi di sicurezza sono de-focalizzate e si cerca di disconfermarle. In breve, in caso di minaccia, quindi, si elaborano le informazioni in modo da minimizzare la possibilità di sottovalutare il pericolo e il rischio di essere colti alla sprovvista, anche se per questo si paga il prezzo di un allarme inutile.

È noto che la mente umana ricerca e elabora le informazioni utilizzando normalmente i *bias*, che orientano l'attenzione in modo da selezionare le informazioni più rilevanti, in particolare quelle minacciose per gli scopi in corso, lo stesso accade per l'immagazzinamento delle informazioni in memoria e il richiamo delle stesse, similmente per l'interpretazione di segnali ambigui che sono interpretati in modo prudenziale. Ad esempio, se confrontassimo due persone che entrano in una stanza, uno fobico dei ragni e l'altro no, potremmo osservare che il primo, diversamente dal secondo, noterà tutti i ragni eventualmente presenti, ricorderà le volte precedenti in cui entrando in una stanza ha visto un ragno, e tenderà a interpretare i segni sul muro come ragni.

Inoltre, maggiore è l'investimento nella realizzazione di uno scopo, e ancor più di un antiscope cioè dello scopo di evitare qualcosa, maggiore è la focalizzazione sull'obiettivo e maggiore la de-focalizzazione di obiettivi concorrenti (Mancini e Gangemi 2004).

3.2 *I contesti mentali*

Le valutazioni degli eventi avvengono all'interno di contesti mentali diversi e separati per cui lo stesso evento può essere valutato in modo opposto secondo il contesto attivo, e si può oscillare tra due o più contesti attivi. Ciò è necessario per garantire un minimo di efficienza in sistemi di scopi complessi. Se valutassimo un evento rispetto a tutti i nostri scopi, i tempi per la computazione sarebbero talmente lunghi da farci rischiare di arrivare sistematicamente fuori tempo utile.

Un esempio di come operano i contesti mentali lo dobbiamo a Freud, il quale osservava che gli amanti si scambiano baci erotici con passione ma non usano con disinvoltura lo spazzolino da denti del partner. Un conto è il contesto mentale erotico, altro conto è il contesto dell'igiene.

Anche il recente premio Nobel per l'economia, Richard Thaler, ha ampiamente dimostrato e discusso il fatto che, anche per un bene facile da quantificare come il denaro, utilizziamo contesti mentali diversi che rendono conto dell'origine del denaro e degli usi previsti (Thaler 1999).

Ad esempio i soldi per la casa e i soldi per il divertimento sono spesso considerati come conti mentali separati che vengono gestiti con preferenze e regole molto diverse tra loro.

Un esperimento di Tversky e Kahneman (1974) mostra in modo chiaro l'esistenza della separatezza dei contesti di valutazione:

“Immaginate di essere diretti a teatro con in tasca un paio di biglietti per la rappresentazione, che avete pagato 40 euro. All'entrata del teatro vi accorgete di averli persi: paghereste altri 40 euro per un paio di biglietti? Ora immaginatevi di essere diretti ancora a teatro, ma senza aver comprato in precedenza i biglietti: all'entrata vi accorgete di aver perso 40 euro. A questo punto comprendereste i biglietti per lo spettacolo?

- In termini oggettivi le due situazioni sono identiche: in ambedue i casi vi trovate con 40 euro in meno di quelli che avevate prima e dovete affrontare la decisione se spendere o meno 40 euro per assistere alla rappresentazione. Ciononostante nella maggior parte dei casi le persone a cui è stato sottoposto questo dilemma dicono che sarebbero più disposte a spendere quella cifra se avessero perso il denaro che se avessero perso i biglietti.
- Si può interpretare questo diverso comportamento nelle due situazioni ipotizzando che la medesima perdita possa essere assegnata a due “bilanci mentali” diversi. La perdita dei 40 euro in denaro è fatta rientrare in un bilancio diverso da quello della rappresentazione teatrale. Pertanto la perdita ha poca influenza sulla decisione di acquistare nuovi biglietti. Al contrario, il costo dei biglietti persi è attribuito al bilancio della rappresentazione e, quindi, è difficile accettare l'inatteso raddoppio del costo di bilancio” (Tversky e Kahneman 1974, p. 84; Palmarini 1993).

Dunque valutiamo gli eventi e scegliamo non tenendo conto, nello stesso momento, di tutti i nostri scopi e informazioni ma soltanto di una parte di essi, parte che varia a seconda delle circostanze e della organizzazione dei nostri contesti mentali.

Ciò implica la possibilità che ci siano inversioni delle preferenze legate al cambiamento degli scopi e delle informazioni di cui si tiene conto, come nell'esempio dei biglietti di teatro, dove comprare i biglietti può essere preferito al non comprarli o viceversa, a seconda del dominio in cui l'acquisto è contabilizzato, cioè del contesto mentale, vale a dire degli scopi rispetto ai quali si valutano gli eventi in quel momento.

3.3 La “Prospect Theory” e il “Framing effect”

La prospect theory di Kahneman e Tversky (1979) suggerisce che le persone, nel rappresentarsi una scelta, valutino innanzitutto quale sia lo “status quo”, cioè il punto di riferimento in base al quale definiscono se gli esiti prospettati possano essere considerati guadagni o perdite. Secondo questa teoria, la funzione del valore associato a guadagni e perdite non è simmetrica ma tende ad essere più ripida nel dominio delle perdite che dei guadagni. In pratica, il piacere di guadagnare 100€ non è equivalente al dispiacere di perderne altrettanti, che è invece più intenso. Come conseguenza, gli individui tendono a essere propensi al rischio pur di evitare le perdite e avversi al rischio nel dominio dei guadagni.

Lo stesso individuo, quindi, tende a compiere scelte diverse in virtù di come sia presentato il problema, nonostante le alternative decisionali offerte dai prospetti di scelta siano le stesse, come pure gli esiti e le probabilità. L'effetto appena descritto è noto come “effetto *framing*”: le decisioni di un soggetto dipendono in larga parte da come sono inquadrati i prospetti di scelta. Concettualizzare un problema in termini di guadagno o di perdita ha, quindi, conseguenze molto

rilevanti sulle decisioni. Talmente rilevanti, da poter determinare un'inversione delle preferenze.

Potremmo supporre, ad esempio, che la separazione dalla persona amata sia concettualizzata dal soggetto in termini di perdita (ad esempio, “non posso stare senza di lei/lui!”), piuttosto che come mancato guadagno (ad esempio, “sarebbe bello stare ancora un po' con lui/lei”). Nel primo caso il soggetto sarà disposto a rinunciare a molti dei suoi altri scopi e a mettere a repentaglio molti importanti aspetti della propria vita. In altre parole, per evitare una perdita si è disposti a pagare molto di più di quanto non accada per avere un guadagno. Concettualizzare un evento come perdita *dipende dal soggetto* e non c'è nulla che costringa a considerare un evento sempre e soltanto tra i guadagni o tra le perdite. E tale variabilità implica la possibilità che si realizzino inversioni delle preferenze.

Immaginiamo ancora un individuo che oscilli tra due storie sentimentali. Qualora dovesse essere sicuro della lealtà di uno dei partner, si sentirebbe rassicurato e certo che non sia necessario investire risorse per migliorare questa sua prima relazione. Di contro, il soggetto sarebbe disposto ad investire maggiori risorse per evitare di perdere il secondo partner, se quest'ultimo dovesse minacciarlo di abbandonarlo. Continuando nell'esempio, potremmo immaginare che ad un certo punto il soggetto riesca ad ottenere rassicurazioni su questo fronte e che cominci a cogliere segnali poco rassicuranti dal primo partner. In questo caso, un bene dato per scontato è minacciato. Si profila il rischio di una perdita e, di conseguenza, tutto l'orientamento valutativo del nostro soggetto si inverte.

Per recuperare un amore perduto o evitare di perderlo siamo disposti a impegnarci molto più di quanto siamo disposti per coltivarlo e migliorarlo. In amor vince chi fugge.

3.4 Distanza Psicologica e Construal Level Theory

La Construal Level Theory (Liberman e Trope 2008; Trope e Liberman 2010) e una sua versione semplificata che è il temporal discounting, dicono che uno stesso evento è rappresentato e valutato in modo diverso se si modifica la distanza psicologica da cui lo si valuta. In particolare le proprietà negative di un evento, di solito, diventano più evidenti con la vicinanza.

Per comprendere il concetto di distanza psicologica bisogna considerare che gli eventi possono essere collocati su una dimensione continua i cui estremi sono la massima vicinanza e la massima distanza dall'esperienza diretta. Tanto più un oggetto è inaccessibile all'esperienza diretta, tanto più è psicologicamente distante. La distanza psicologica considerata in questo caso è egocentrica e il punto di minore distanza è la propria esperienza diretta della realtà nel qui e ora (Trope e Liberman 2010).

La Construal Level Theory distingue quattro forme di distanza psicologica. Una delle più frequentemente considerate nella ricerca (vedi anche il temporal discounting) è la distanza temporale: un evento può essere temporalmente prossimo o distante (passato o futuro). Ad esempio un matrimonio può celebrarsi domani o tra un anno. La distanza spaziale fa invece riferimento al fatto che un oggetto o evento può essere vicino o lontano nello spazio. Ad esempio, un attentato può avvenire nel proprio quartiere o in un altro continente. L'evento considerato può poi riguardare sé stessi o un'altra persona, un familiare o un estraneo, una persona simile o dissimile da sé. Ciò che varia in questo caso è la distanza sociale. Infine, anche l'ipotesicità, cioè la probabilità che un evento accada, è considerata una forma di distanza psicologica. Ad esempio, un matrimonio tra un essere umano e un alieno è considerato psicologicamente più distante rispetto ad un matrimonio tra due esseri umani (Bar-Anan et al. 2006).

La distanza psicologica influenza il livello di “costruzione” (*construal*) adottato e quindi

il modo in cui le persone percepiscono e interpretano la realtà. In particolare gli individui apprendono attraverso l'esperienza che gli oggetti psicologicamente distanti non sono corredati da informazioni affidabili e dettagliate e, conseguentemente, che una rappresentazione astratta di questi oggetti è più appropriata di una concreta. Il diverso tipo di rappresentazioni che saranno costruite condiziona poi l'enfasi posta su diversi aspetti della situazione e questo influenzerà a sua volta il valore attribuito e le decisioni. Ad esempio, si consideri una persona che sceglie di fare un viaggio in una località esotica. Quando l'evento è psicologicamente distante (ad esempio, 6 mesi) si tenderà a costruire una rappresentazione astratta che enfatizza in particolare gli aspetti di desiderabilità dell'evento e le ragioni per cui generalmente si compie una certa azione. Si valuterà quindi il viaggio come un arricchimento personale, un momento di piacevole evasione in cui si potranno provare molte sensazioni piacevoli. All'avvicinarsi dell'evento, in questo caso sulla dimensione temporale, la rappresentazione cambierà, diventerà più concreta ed enfatizzerà soprattutto gli aspetti legati alla fattibilità, al come portare a termine l'azione e, più in generale, ai contro che esso implica. Quindi, ad una settimana dal viaggio ci si rappresenterà in modo molto più vivido il fatto che bisogna pensare ai documenti, ai bagagli, alle questioni mediche, al disagio del lungo viaggio in aereo. In molti casi, la nuova rappresentazione può determinare un rovesciamento delle preferenze.

Quanto detto è coerente con gli studi che indicano che l'approssimarsi di un compito da svolgere influenza, incrementandola, la percezione di difficoltà (effetto *cold feet*, Gilovich et al. 1993).

La distanza, infine, può modificare l'assetto motivazionale influenzando anche la percezione che una determinata azione sia sufficiente e necessaria per raggiungere uno scopo (Lieberman e Forster 2008). Ad esempio, rispetto alla sufficienza, la distanza può in molti casi favorire la percezione che un determinato mezzo (lo studio) sia sufficiente a raggiungere uno scopo (superamento di un esame) aumentando il senso di controllo e di autoefficacia. Allo stesso tempo, la riduzione della distanza, soprattutto quando è presente una chiara scadenza, può aumentare il senso di necessità di un mezzo rispetto ad uno scopo. All'approssimarsi dell'esame, studiare molto sarà sempre di più percepito come l'unico mezzo disponibile, e quindi assolutamente necessario, per superare l'esame visto che probabilmente non si farà a tempo a seguire il corso o a organizzare gruppi di studio con gli amici.

4. Tre tipi di conflitti

È possibile immaginare la presenza di almeno tre tipi di conflitti intrapsichici che, specialmente in alcuni casi, possono giocare un ruolo nella psicopatologia. Il primo di questi è il conflitto caratterizzato da oscillazioni fra stati mentali diversi e separati, non rappresentati nello stesso set mentale di scelta. Ad esempio, di fronte ad un'allettante proposta di lavoro all'estero si può reagire accettando con entusiasmo senza tener conto di quanto ciò comprometterà il proprio desiderio di non far soffrire la mamma allontanandosi da lei. Ma, quando si torna a casa, si racconta il nuovo progetto di lavoro alla mamma e se ne vedono le lacrime, allora si decide di rinunciare alla proposta lavorativa senza tener conto delle conseguenze sul proprio scopo di far carriera. Poi, il giorno dopo, si va al lavoro e ci si scorda della mamma ma ci si ricorda della carriera. E così via oscillando in modo inconsistente e dannoso per entrambi gli scopi coinvolti nel conflitto.

Sembrerebbe ragionevole ipotizzare che se la persona che oscilla fra perseguire la carriera e il benessere della madre, si rendesse conto delle sue oscillazioni, allora potrebbe compiere una

scelta e stabilizzare la sua direzione di vita in modo costruttivo.

In realtà non è detto che la consapevolezza risolva la questione. Infatti, le oscillazioni sono possibili anche se l'individuo si rende conto delle oscillazioni fra le due possibilità, se le rappresenta contemporaneamente entrambe e cerca di arrivare a una scelta. Ad esempio, la consapevolezza della opposizione fra lo scopo di non far soffrire la madre e quello di far carriera non è una condizione sufficiente affinché si arrivi ad una scelta stabile, è possibile infatti rimettere in discussione la scelta compiuta, ritornando sistematicamente sui propri passi e compromettendo così entrambi gli scopi coinvolti. Ad esempio, la scelta di andare all'estero e quella di non far soffrire la madre si alternano in modo che non si riesce né a far carriera né a salvaguardare il benessere della madre. La consapevolezza di un conflitto non è quindi una condizione sufficiente per stabilizzare una scelta. Per giunta, neanche la stabilizzazione di una scelta è sufficiente per non danneggiare se stessi. È possibile, infatti, che si scelga, in modo sistematico e non occasionale, un'opzione nonostante si sia consapevoli che, tutto considerato, è la peggiore fra quelle disponibili. Ad esempio, è ciò che accade quando si sceglie di fumare una sigaretta, anche se si sa benissimo che sarebbe meglio non fumarla e si desidera di non fumarla. Questi casi sono noti con il termine *akrasia* che Spinoza (in Magri 1991) riassume dicendo: "conosco il bene, lo approvo, ma scelgo il male". È il caso, assai frequente, di cedimento alle tentazioni.

Infine, in un ultimo tipo di conflitto rientrano quei casi in cui sono co-presenti, in modo non occasionale ma sistematico e persistente, due valutazioni opposte di cui una, a differenza dei conflitti qui sopra descritti, è a un meta-livello rispetto all'altra. Ad esempio, è possibile considerare, anche in modo immediato e intuitivo, i cani come pericolosi e dunque averne paura ma, nello stesso tempo, valutare se stessi vigliacchi per questo. La persistenza del conflitto fra i due livelli può avere conseguenze assai negative e, come vedremo, anche paradossali.

4.1 Oscillazioni fra stati mentali diversi e separati

In un paragrafo precedente (3.2.1) abbiamo esaminato come sia normale valutare gli eventi all'interno di stati mentali diversi, per cui lo stesso evento può essere valutato positivamente rispetto ad alcuni propri scopi e negativamente rispetto ad altri, poiché gli stati mentali si attivano separatamente è possibile che si oscilli tra una linea di condotta e l'altra, senza che si riesca a integrare i due stati mentali in modo da riuscire a stabilizzare la propria condotta in una direzione stabilmente univoca. Ricordando l'esempio già citato, andare a lavorare all'estero può essere positivo, se considerato alla luce del proprio scopo di far carriera, ma può essere negativo se lo si considera rispetto al proprio scopo di non far soffrire la mamma con la propria lontananza. È possibile che non si riesca a stabilizzare una linea di condotta univoca perché è possibile che non si riescano a integrare i due stati mentali. Per non far soffrire la mamma, si torna a casa ma rapidamente la frustrazione professionale si fa sentire e si riparte, e così via con le oscillazioni vanificanti senza che si riesca a creare uno stato mentale che consenta di integrare i due scopi.

La difficoltà a integrare può dipendere da diversi fattori.

In primo luogo è da considerare che maggiori sono l'importanza e l'urgenza degli scopi attivi, maggiore è la focalizzazione sull'obiettivo perseguito e la de-focalizzazione di obiettivi in potenziale competizione. Ciò ostacola il rendersi conto delle oscillazioni e delle loro conseguenze. Se si è molto motivati ed emotivamente coinvolti nel perseguire un obiettivo, soprattutto se ci si percepisce in una condizione di urgenza, allora diventa difficile tener conto di altri obiettivi che potrebbero essere compromessi.

A facilitare le inversioni delle linee di condotta si aggiungono altri normalissimi fenomeni psicologici. Fra questi il decremento motivazionale inconsapevole che segue il raggiungimento di un obiettivo. La ricerca mostra come, dopo aver raggiunto un certo traguardo, i pensieri relativi a quel particolare obiettivo siano meno facilmente accessibili (Forster et al. 2005). Oltre all'accessibilità anche il valore stesso dell'obiettivo diminuisce rapidamente e inconsapevolmente dopo che è stato raggiunto (Ferguson e Bargh 2004). La combinazione di ridotta accessibilità e ridotto valore lascia chiaramente spazio ad altri obiettivi che, paradossalmente, potrebbero essere in contrasto con quello appena raggiunto. Ritornando all'esempio, quando si attiva lo scopo della realizzazione professionale si tiene solo conto di questo obiettivo e ci si scorda della sofferenza della mamma, ma quando ci si è stabilizzati all'estero l'obiettivo della realizzazione perde automaticamente di valore, favorendo la riattivazione dello scopo di non far soffrire la mamma.

Un fenomeno che ha implicazioni simili è il cosiddetto rimbalzo post-soppressione (*post-suppressional rebound*, Wegner et al. 1987), cioè il fatto che i contenuti mentali che sono stati soppressi tendono a "rimbalzare", cioè a tornare accessibili anche in modo particolarmente marcato. Questo è vero sia per pensieri, emozioni o immagini (come il famoso caso dell'Orso Bianco), sia per gli obiettivi. In altre parole, a determinate condizioni, quando uno scopo viene soppresso, esso può riproporsi con maggiore enfasi in un secondo momento. Forster e Liberman (2004) suggeriscono che questo può avvenire perché le difficoltà o a volte l'impossibilità nell'inibire uno scopo informano implicitamente che quello scopo è particolarmente importante. In altre parole, se si prova a inibire lo scopo di non far soffrire la mamma per perseguire lo scopo della realizzazione professionale andando a lavorare all'estero, e se questa inibizione è un processo difficile o impossibile, si potrebbe inferire automaticamente che quello è uno scopo centrale. Questo può contribuire al rimbalzo motivazionale che, a volte, è capace di invertire la linea di condotta intrapresa.

La soluzione passa per la riduzione degli investimenti, cioè attraverso l'accettazione di una frustrazione:

- ciò consente di rendersi conto delle conseguenze controproducenti delle oscillazioni
- di creare un contesto mentale di confronto fra le diverse opzioni e quindi di possibile scelta
- di ridurre la probabilità di soppressione di uno scopo e quindi del rimbalzo post-soppressione.

Ovviamente, la soluzione può anche presentarsi spontaneamente a seguito di un cambiamento dei fatti così che si può avere uno sbilanciamento a favore di una o dell'altra opzione. Ad esempio, ci si fidanzava all'estero o la mamma si ammala.

Può essere utile un altro esempio in cui si vede con maggiore chiarezza il ruolo della importanza e, soprattutto, della urgenza degli scopi attivi e dunque della focalizzazione sull'obiettivo perseguito e la de-focalizzazione di obiettivi in potenziale competizione. L'esempio è tratto da un caso clinico di un genitore maltrattante, seguito in psicoterapia cognitiva, e consiste in una tipica sequenza che spesso esitava in maltrattamenti.

Il genitore tornava a casa stanco ed esasperato dalle fatiche e dalle difficoltà della giornata. Si trovava di fronte il figlio piccolo in lacrime. Si attivava in lui lo scopo dell'accudimento che, però, si realizzava in modo inadeguato, frettoloso e poco sintonico a causa della sua esasperazione. Il figlio continuava a piangere nonostante gli sforzi del genitore di consolarlo. A questo punto il genitore viveva la inconsolabilità del figlio come un torto e dunque si attivava in lui la rabbia, che si esprimeva in parole come "ma piantala di piangere! Ti ci metti anche tu! Possibile che

non ti lasci consolare!”, e anche con comportamenti, ad esempio stratonava il bambino. Di conseguenza questi piangeva ancora di più. Ciò suscitava nel genitore senso di colpa cui seguiva un aumento dei tentativi di consolazione ma che erano sempre maldestri e affannosi, quindi inefficaci. Pertanto il bambino piangeva ancor più intensamente. A ciò seguiva un aumento del senso di colpa del genitore, ma anche la sua frustrazione e la sua rabbia “è colpa tua se io mi arrabbio! Smetti! Che mi fai diventare cattivo!” A questo punto i maltrattamenti potevano diventare davvero gravi.

Questo esempio è simile al precedente ma esistono alcune fondamentali differenze.

È simile perché assistiamo a sistematiche oscillazioni fra condotte accidenti e maltrattanti.

Tuttavia, rispetto al caso precedente, le oscillazioni sono molto più rapide e questo è dovuto al fatto che gli scopi coinvolti in questo conflitto non solo sono importanti, ma anche connotati dalla necessità di un’azione urgente. In questo senso, è pertinente la metafora della padella e della brace: se si è dentro una padella che brucia, tale è l’urgenza di saltar via che non si tiene conto della brace in cui si finisce.

In questo caso, la soluzione casuale appare piuttosto improbabile e l’accettazione della frustrazione (legata alla compromissione dello scopo dell’accudimento e di quello di essere un bravo genitore) appare ancor più necessaria che nel caso precedente. In altri termini, per non saltar via dalla padella e finire nella brace, si richiede di accettare di bruciare nella padella almeno quel tanto che serve a distrarre l’attenzione da quanto si sta bruciando e dirigerla verso la brace sottostante dove si finirebbe se si saltasse.

L’accettazione della frustrazione, in questo caso, è quindi un ingrediente essenziale per poter rallentare o interrompere l’oscillazione e per poter comporre con più facilità un contesto di scelta unitario.

Con buona probabilità, le capacità meta-cognitive non sono necessarie o comunque non sufficienti per affrontare e risolvere i conflitti. La meta-cognizione non è necessaria perché non serve una previsione sugli stati mentali propri, o del bambino, che seguiranno ma è sufficiente la previsione di quello che accadrà a livello direttamente osservabile, il pianto del bambino e le botte. Similmente, per interrompere un investimento, non serve una previsione sui propri stati mentali futuri, ma è sufficiente prevedere che l’investimento andrà male. Senza accettazione non c’è quella de-focalizzazione necessaria per prevedere e comunque la previsione non è una condizione sufficiente per interrompere le oscillazioni: posso prevedere che se salto dalla padella finisco nella brace, ma per non saltare devo accettare di continuare a scottarmi nella padella.

4.2 Oscillazioni all’interno dello stesso contesto mentale: conflitti pratici e cedimenti alle tentazioni

In questa sezione si vuole mostrare che le oscillazioni possono avvenire anche se si è costruito un contesto mentale di scelta in cui si confrontano le opzioni. Tra i processi psicologici che ci possono aiutare a comprendere come questo possa avvenire c’è il framing effect.

Nel caso di G., riuscire a instaurare un rapporto sentimentale aveva un valore molto maggiore se lo connotava come l’evitamento della solitudine, cioè come l’evitamento di una perdita, piuttosto che se lo connotava come una possibilità esistenziale in più, cioè come un guadagno. G. oscillava fra le due connotazioni. Ad esempio,

- se G. era sola, allora “avere una relazione sentimentale” era da lei connotato come un modo per uscire dalla solitudine, cioè per evitare una perdita, mentre continuare a coltivare l’autonomia era considerato un guadagno

- se, al contrario, aveva una relazione in corso, allora investire nella relazione era rappresentato come una perdita della libertà, mentre, ad essere considerato un guadagno, era continuare a investire nella relazione
- Pertanto se la ragazza era sola, allora preferiva rinunciare alla libertà e alla autonomia, accadeva il contrario se la relazione era già in piedi.

Come si discuteva precedentemente, gli individui sono particolarmente avversi alle perdite e sono quindi molto motivati a ridurle cambiando le loro azioni o invertendo le loro preferenze.

Anche i cambiamenti della distanza psicologica possono favorire le oscillazioni all'interno dello stesso set mentale.

Come si accennava sopra, la riduzione della distanza psicologica porta a costruire una rappresentazione concreta dell'oggetto o evento considerato. Come conseguenza, si pone maggiore enfasi sui contro (invece dei pro) e più in generale su tutti gli aspetti concreti legati alla fattibilità di una azione o di una scelta. I vincoli e gli aspetti negativi possono quindi risultare come molto più evidenti.

Ad esempio, quando G. era impegnata in una relazione sentimentale, e quindi psicologicamente distante dall'autonomia, confrontava stabilità affettiva e libertà trascurando alcuni particolari negativi della libertà che le risultavano invece evidenti quando la aveva riconquistata, come le serate passate in solitudine. Questo poteva portarla a rimettere in discussione la sua decisione di continuare la relazione sentimentale. Al contrario, quando era autonoma, e quindi psicologicamente distante dalle relazioni sentimentali, sognava rapporti affettivi stabili ma non considerava ad esempio, il piattume di una serata con il compagno di fronte alla TV.

Come descritto in maggior dettaglio precedentemente, la riduzione della distanza può implicare anche che un evento sia considerato come necessario e sufficiente per il raggiungimento di alcuni dei propri scopi ma, allo stesso tempo, necessario e sufficiente per la compromissione di altri scopi. Avvicinandosi al matrimonio G. lo considerava sempre di più come una condizione necessaria e sufficiente per avere la stabilità affettiva. Tuttavia, lo stesso matrimonio veniva contemporaneamente valutato come una condizione necessaria e sufficiente per **non** raggiungere lo scopo dell'autonomia.

Ciò può contribuire a esasperare la scelta e può portare a trascurare possibili alternative che potrebbero almeno in parte permettere di riconciliare i due scopi. Se il matrimonio viene visto come unica possibilità per raggiungere la stabilità e come principale minaccia all'autonomia, si rimarrà focalizzati esclusivamente sul matrimonio e sulle preferenze opposte che è in grado di generare, senza considerare che, ad esempio, l'autonomia può essere raggiunta con modalità alternative anche all'interno di una relazione duratura. In pratica il rapporto mezzi-fine si consolida e il matrimonio viene percepito come unica opzione possibile.

4.2.1 L'akrasia

In questo paragrafo si esaminerà il conflitto che si genera tra due scopi che hanno valori tra loro molto diversi e che spesso, paradossalmente, viene risolto scegliendo lo scopo meno importante per la persona, vale a dire come si finisce a preferire un bene piccolo ma immediato a discapito di un bene molto più grande ma più lontano nel tempo. L'esempio classico è il cedimento alle tentazioni. Da lontano appare preferibile stare a dieta piuttosto che mangiare gli spaghetti alla carbonara, ma di fronte al piatto di spaghetti la priorità si inverte e si cede, disattendendo i migliori proponimenti. E ciò accade in modo sistematico e non occasionale, vanificando le possibilità di dimagrire.

Spesso, per rendere ragione dei cedimenti alle tentazioni, si è fatto riferimento al fallimento della ragione e alla vittoria delle passioni. In accordo con Magri e Mancini (1991) queste non sembrano spiegazioni, piuttosto appaiono come delle semplici ridefinizioni del conflitto con parole diverse.

Il cedimento può essere spiegato dal fenomeno del *Temporal discounting*, per il quale il valore soggettivo di un oggetto o di un evento aumenta in modo iperbolico con la vicinanza temporale (Frederick et al. 2002). In altre parole, dovendo scegliere tra 1€ oggi e 3€ domani, le persone tendono a preferire l'opzione più immediata. Invece, se la stessa scelta viene proposta dopo un certo lasso temporale, ad esempio 3 mesi, la preferenza si inverte. In altre parole, le persone preferiscono 3€ tra 3 mesi e 2 giorni invece che 1€ tra 3 mesi ed 1 giorno. Seguendo la stessa logica, quando le persone si trovano a dover scegliere tra una buona salute (bene di maggiore valore ma non raggiungibile nell'immediato) e un cibo gustoso ma ipercalorico (bene di minore valore ma ottenibile immediatamente), tenderanno ad essere influenzate dalla distanza temporale a cui si colloca la scelta. Se ad esempio, la scelta avverrà in futuro lontano, la maggioranza delle persone sceglierà la buona salute. Se la scelta va effettuata subito, perché ci si trova davanti ad un piatto di carbonara, ecco che si avrà un'inversione delle preferenze.

La Construal Level Theory, estende questo tipo di ragionamento a tutte le forme di distanza psicologica (sociale, spaziale e ipoteticità). Una serie di ricerche ha mostrato che è più probabile cedere alle tentazioni, e quindi privilegiare gli obiettivi di minore importanza quando queste sono psicologicamente prossime su ognuna delle quattro forme di distanza (Fujita et al. 2006; Fujita e Han 2009; Fujita e Carnevale 2012). Al contrario, poiché la distanza psicologica aiuta a tenere in considerazione gli obiettivi più sovraordinati delle persone, che tipicamente sono quelli di maggior valore, le tentazioni saranno meno influenti quando valutate ad una certa distanza psicologica.

4.2.2 Come si risolvono le oscillazioni all'interno dello stesso contesto mentale di scelta

Esistono varie possibilità per risolvere i conflitti che possono dipendere in diversa misura dalla persona che sta sperimentando il conflitto.

Il primo caso che consideriamo è quello della decisione impulsiva. Nel caso dei conflitti nello stesso contesto mentale, non c'è solo la sofferenza legata alla frustrazione degli scopi coinvolti, ma c'è anche la sofferenza legata alla presenza stessa del conflitto, che consiste in incertezza, sensazione di inconcludenza, di essere tirati da una parte all'altra. La sofferenza segnala la presenza del conflitto ed è una motivazione a risolverlo o almeno a sottrarsi. E ci si può sottrarre decidendo impulsivamente. La piccola differenza dovuta alla decisione impulsiva può implicare l'attivazione di una serie di processi stabilizzanti, che rendono il tornare sui propri passi più avverso. Ad esempio, può intervenire il fenomeno dei cosiddetti *sunk costs* (Staw 1981) per cui rinunciare a un investimento pregresso implica l'impressione di buttar via ciò che si è investito e quindi la rinuncia sarebbe inopportuna. In breve, più si investe e meno si è disposti a disinvestire.

Un'altra possibilità per la risoluzione del conflitto è il cambiamento casuale delle contingenze. Per caso, infatti, un po' più di risorse possono essere investite a favore di uno dei due scopi in conflitto, far quindi pendere la bilancia leggermente in quella direzione. E, come nel caso delle decisioni impulsive, può accadere che gli investimenti nella direzione intrapresa, si autoalimentino e si stabilizzino. Ad esempio, casualmente, senza riflettere, G. confida l'idea di sposarsi alle sue amiche, le quali mostrano entusiasmo, partecipazione e condivisione del progetto. Per G. non deludere le aspettative delle amiche, può diventare un piccolo motivo in più per investire nel matrimonio ad es. impegnandosi nei preparativi, e a ogni piccolo passo cresce la difficoltà a tornare indietro perché significherebbe deludere e aver sprecato le proprie risorse. Da notare

che questo genere di soluzioni può essere del tutto involontario, non consapevole e con effetti automatici.

Infine, la decisione di compiere un passo che innesca un processo dal quale poi può essere difficile tornare indietro, può avvenire anche per una consapevole promessa che si fa ad altri, ad esempio, e non a caso, esistono cerimonie pubbliche di promessa di matrimonio, per un impegno che si prende con se stessi o per senso del dovere. In generale, quando si condivide con altre persone l'intenzione di adottare un certo tipo di comportamento o atteggiamento ci si sentirà tenuti a farlo per non apparire incoerenti o volubili (Schieker et al. 1994).

Un altro meccanismo di risoluzione, e in molti casi di prevenzione, del conflitto va considerato quando si esaminano le akrasie. Si tratta del "*Goal Shielding*" cioè un processo involontario e automatico che entra in gioco quando la motivazione a non cedere alla tentazione è molto alta e se i tentativi di non cedere sono ripetuti nel tempo. Questo meccanismo automatico di autoregolazione si basa sul fatto che, nel corso del tempo, si stabiliscono forti legami associativi tra le tentazioni e gli scopi con cui queste potrebbero interferire. Come conseguenza, quando si è posti davanti ad una tentazione si attiva automaticamente lo scopo che va protetto (Shah et al. 2002). Una persona a dieta da molto tempo, attiverà automaticamente lo scopo della perdita del peso appena gli verrà offerto un cioccolatino. Di conseguenza potrà percepire il cioccolatino, non tanto come un modo per soddisfare la gola o la fame, ma come qualcosa che, una volta ingerito, andrà ad aggiungersi al grasso dell'addome e dunque direttamente come capace di compromettere, nell'immediato, lo scopo di non essere grassi.

È importante notare, tuttavia, che il *goal shielding* è asimmetrico. Mentre la tentazione attiva lo scopo, lo scopo **non** attiva la tentazione. In altre parole, lo scopo di perdere peso non renderà più accessibili le tentazioni con cui esso è associato. Questo ha il vantaggio di non rendere salienti degli scopi alternativi con cui poi bisognerebbe fare i conti. Il *goal shielding* facilita quindi una risoluzione anticipata del conflitto rendendo meno salienti le tentazioni. Quando queste tuttavia non possono essere evitate, si cerca spesso di inibirle tramite la soppressione (cerco di non pensare al cioccolatino o al piacere della sigaretta dopo il caffè). Questo, oltre ad essere particolarmente difficile (Baumeister e Vohs 2007), può portare ad effetti paradossali. Come abbiamo accennato precedentemente, i tentativi di soppressione possono rendere più saliente ciò che si vuole sopprimere. Infatti, per evitare qualcosa bisogna cercarlo, e quindi più facilmente si trova qualcosa che attiva gli scopi che si vorrebbero inibire.

Se voglio evitare la voglia di cioccolata evitando la vista dei cioccolatini, allora dovrò investire nella prevenzione dell'incontro con i cioccolatini e dunque ci penserò in continuazione, attivando sistematicamente il desiderio di mangiarli. Se non cerco di evitare il desiderio dei cioccolatini, ma accetto che ci sia, allora le cose andranno meglio. Perché questo sia possibile, tuttavia, è necessario che si rinunci a evitare o a inibire la tentazione o comunque ciò che si vuole controllare, e che si sia disposti a pagare il prezzo della sua frustrazione. Pretendere di risolvere un conflitto intrapsichico eliminando i rischi e la sofferenza connessi con il non dare seguito allo scopo che si vuole inibire, ha effetti paradossali.

Più in generale, è possibile ipotizzare che la risoluzione dei conflitti, sia quelli rappresentati che quelli non rappresentati nello stesso set mentale, passi attraverso la creazione di contesti di scelta adeguati, cioè prospettati che contengono tutte le valutazioni coinvolte e le migliori argomentazioni a favore di una e dell'altra parte in conflitto. Il che vuol dire rappresentare entrambe le opzioni nello stesso dominio di perdite o guadagni e alla minima distanza temporale, e includere anche cosa accade se si rimanda la decisione. Nel caso della ragazza, un prospetto adeguato include la rappresentazione della solitudine così come la vive, anche emotivamente, quando ci si trova, e,

in modo analogo, la rappresentazione della perdita della libertà. E anche come vive e vivrà i costi della persistenza delle oscillazioni.

Un prospetto di scelta così configurato, è un primo passo fondamentale per poter decidere con consapevolezza verso quale scopo propendere, ma soprattutto di accettare la frustrazione legata alla compromissione di uno dei due scopi o, parziale, di entrambi.

4.3 Il conflitto nel dominio della valutazione: il problema secondario

Gli esseri umani regolano la propria condotta e mantengono nel tempo il perseguimento di determinati scopi attraverso un ampio utilizzo dei processi di meta-valutazione. In altre parole si valutano i propri stati mentali, emozioni, comportamenti facendo poi gli aggiustamenti ritenuti necessari (Carver e Scheier 1982). Il ricorso alle meta-valutazioni è quindi un primo passo per cambiare in modo funzionale sé stessi e per risolvere i conflitti. Tuttavia, le stesse meta-valutazioni possono essere anche disfunzionali e possono caratterizzare i processi psicopatologici dando vita al problema secondario che può anche essere inteso come un conflitto da tra una valutazione (mi piace X) e una meta-valutazione (è inopportuno che X mi piaccia).

Vediamo di seguito un esempio che può aiutarci a comprendere come un ragionevole intento di cambiare un aspetto disfunzionale di se stessi si traduce in un mantenimento e aggravamento di quell'aspetto. Supponiamo due persone, A e B, entrambe hanno paura dei cani ma B valuta la propria paura negativamente poiché teme che per questa paura possa essere, ed essere giudicato, un vigliacco. Al contrario A, non valuta negativamente la propria paura. È stato dimostrato che di fronte ad un cane, B prova più paura di A. La ragione è semplice, per B ci sono due minacce, quella di essere morso dal cane e quella di essere e apparire vigliacco, mentre per A ce n'è una sola, quella di essere morso (Couyoumdjian et al. 2016).

Per la stessa ragione, i processi cognitivi con cui B valuta la possibilità che un cane sia aggressivo o meno, sono orientati in senso maggiormente prudenziale rispetto a A. Di conseguenza e rispetto ad A:

- B giungerà più facilmente alla conclusione che il cane sia aggressivo e di conseguenza avrà più spesso paura e più difficilmente terrà conto di informazioni rassicuranti
- B avrà anche un bias attentivo, interpretativo e di memoria che alimenteranno la sua paura dei cani
- di conseguenza B sarà ancor più preoccupato di essere e apparire vigliacco.

Infine, immaginiamo A e B prima davanti ad un doberman e poi davanti ad un barboncino.

Poiché non è da vigliacchi provare paura davanti ad un cane notoriamente aggressivo e pericoloso come il doberman, mentre lo è provare paura di fronte ad un barboncino, possono accadere due fatti interessanti. Il primo è che B abbia meno paura di A di fronte al doberman. Il secondo è che B abbia meno paura di fronte al doberman che di fronte al barboncino.

La consapevolezza di avere più paura degli altri, di averla più spesso e di provarla anche di fronte a cani piccoli e innocui, tende a rafforzare la convinzione di essere vigliacchi. Si chiude, così, un circolo vizioso.

Qual è allora la differenza tra un processo di meta-valutazione funzionale e uno disfunzionale? Cosa trasforma un processo di auto-regolazione in una potenziale fonte di mantenimento e aggravamento della psicopatologia? La differenza principale tra una autocritica funzionale e una disfunzionale è che in questa seconda si tenta di risolvere il meta-scopo soddisfacendo lo scopo di livello inferiore senza considerare che i due sono incompatibili. Non possono essere soddisfatti

entrambi.

In breve, non si può smettere di essere alcolista, cercando di non avere voglia di bere e a questo fine bere. Smettere di essere alcolista implica accettare la frustrazione del desiderio di bere. E la soddisfazione del desiderio di bere implica la compromissione dello scopo di non essere alcolista.

Nel caso della fobia dei cani il baco sta nel fatto che non si accetta di correre due rischi opposti:

- sottovalutare la pericolosità del cane che si ha davanti, e quindi rischiare di essere aggredito
- sopravvalutare la pericolosità del cane che si ha davanti, e quindi rischiare di essere e apparire vigliacco.

Se per non essere vigliacco si deve evitare di aver paura, e per evitare di avere paura non si deve correre il rischio di essere morsi, allora si cerca di raggiungere entrambi gli obiettivi orientando i processi cognitivi in modo ancor più prudenziale nei confronti dei cani.

Perciò si notano più facilmente segnali di possibile pericolosità dei cani, i segnali del cane sono più facilmente interpretati come indice di prossima aggressione, ad esempio i suoi movimenti suscitano la sensazione che possa fare di tutto, ci si ricorda più facilmente di notizie sulla mordacità dei cani e si considerano le informazioni sui cani alla luce del “*better safe than sorry*”.

Cioè al fine di prevenire sia il rischio di essere morso sia quello di essere vigliacco, si innescano strategie cognitive che aumentano l'intensità e la frequenza della reazione emotiva e la tendenza a evitare. Ma di conseguenza aumenta pure quanto ci si valuta vigliacchi e se questo danno alla autoimmagine e alla immagine apparirà inaccettabile, allora si investirà ancora di più in prudenza perché i cani saranno percepiti come doppiamente minacciosi, perché si potrebbe essere morsi e perché rivelano la propria vigliaccheria. La soluzione sta nell'accettare o il rischio di essere morsi o il rischio di essere vigliacchi o entrambi.

A ciò si aggiunge che di solito la non accettazione della propria paura implica strategie di controllo non solo paradossali ma anche più semplicemente inefficaci. Se, ad esempio la critica dei propri timori non tiene conto delle rappresentazioni minacciose che si attivano di fronte ad un cane.

Ma anche le argomentazioni più pertinenti il proprio timore dei cani sarebbero inutili se fossero usate per imporsi il convincimento della loro sostanziale innocuità, e non per discutere, cioè confrontare seriamente la propria rappresentazione della pericolosità dei cani con quella degli altri accettando la possibilità che i propri timori siano fondati, accettando due rischi contemporanei e opposti, cioè il rischio di sbagliare nel credere che quel cane che si incontra sia innocuo, e dunque il rischio di essere morso, e il rischio opposto di credere erroneamente che quel cane che si incontra sia pericoloso, e dunque il rischio di essere e apparire vigliacco.

D'altra parte è chiaro che non ci possa essere una discussione fruttuosa se chi discute non accetta la possibilità di avere torto (Sartre 1943).

La soluzione a questo tipo di conflitti non è diversa da quelle prese in considerazione precedentemente. I passaggi fondamentali sono quelli di costruire un contesto di scelta adeguato in cui il conflitto è chiaramente rappresentato e sono tenuti costanti sia la distanza psicologica, sia il frame di scelta (guadagno o perdita). Inoltre, bisognerà promuovere l'accettazione della perdita che inevitabilmente conseguirà la scelta. In molti casi, è proprio l'indisponibilità ad accogliere tale perdita a favorire il perdurare del conflitto e delle sue conseguenze negative.

Conclusioni

I conflitti intrapsichici hanno ricevuto nel cognitivismo clinico scarsa attenzione nonostante l'importanza che hanno nella psicopatologia e nonostante le conoscenze di psicologia generale siano sufficientemente progredite per poter aiutare a capire come si possano creare, mantenere e risolvere.

I conflitti sono rilevanti in psicopatologia perché spesso la sofferenza psicopatologica è connessa alla presenza di un conflitto e perché, come risultato dei conflitti, si possono adottare condotte disfunzionali i cui costi, nel medio e lungo termine, saranno difficilmente sostenibili. Inoltre, i conflitti tra valutazioni e meta-valutazioni incarnano il problema secondario, cioè uno dei principali processi che mantengono e aggravano la sofferenza psicopatologica.

Per riconoscere, comprendere e affrontare i conflitti è necessario conoscere i processi cognitivi, ma soprattutto motivazionali e dunque le dinamiche degli scopi che li generano e mantengono. Non meno importante è la consapevolezza che l'efficace risoluzione di un conflitto passa attraverso l'accettazione di una o più frustrazioni.

Bibliografia

- Bar-Anan Y, Liberman N, Trope Y (2006). The association between psychological distance and construal level: Evidence from an implicit association test. *Journal of Experimental Psychology: General* 135, 4, 609-622.
- Baumeister RF, Vohs KD, Tice DM (2007). The strength model of self-control. *Current directions in psychological science* 16, 6, 351-355.
- Bowlby J (1969). *Attaccamento e Perdita, Vol 1*. Tr. it. Boringhieri, Torino, 1974.
- Carver CS, Scheier MF (1982). Control theory: A useful conceptual framework for personality-social, clinical, and health psychology. *Psychological bulletin* 92, 1, 111-135,
- Carver CS, Scheier MF (2001). *On the self-regulation of behavior*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Couyoumdjian A, Ottaviani C, Petrocchi N, Trincas R, Tenore K, Buonanno C, Mancini F (2016). Reducing the meta-emotional problem decreases physiological fear response during exposure in phobics. *Frontiers in psychology* 7, 1105
- Emmons RA, King LA (1988). Conflict among personal strivings: Immediate and long-term implications for psychological and physical well-being. *Journal of personality and social psychology* 54, 6, 1040-1048.
- Ferguson MJ, Bargh JA (2004). Liking is for doing: the effects of goal pursuit on automatic evaluation. *Journal of personality and social psychology* 87, 5, 557-572,
- Forster J, Liberman N (2004). A motivational model of post-suppressional rebound. *European review of social psychology* 15, 1, 1-32.
- Förster J, Liberman N, Higgins ET (2005). Accessibility from active and fulfilled goals. *Journal of Experimental Social Psychology* 41, 3, 220-239.
- Frederick S, Loewenstein G, O'donoghue T (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of economic literature* 40, 2, 351-401.
- Friedrich J. (1993). Primary error detection and minimization (PEDMIN) strategies in social cognition: A reinterpretation of confirmation bias phenomena. *Psychological review* 100, 2, 298-319.
- Fujita K, Carnevale JJ (2012). Transcending temptation through abstraction: The role of construal level in self-control. *Current Directions in Psychological Science* 21, 4, 248-252.
- Fujita K, Han HA (2009). Moving beyond deliberative control of impulses: The effect of construal levels on evaluative associations in self-control conflicts. *Psychological Science* 20, 7, 799-804.
- Fujita K, Trope Y, Liberman N, Levin-Sagi M (2006). Construal levels and self-control. *Journal of personality and social psychology* 90, 3, 351-367.
- Gilbert P. (1998). The evolved basis and adaptive functions of cognitive distortions. *British Journal of Medical*

- Psychology* 71, 4, 447-463.
- Gilovich T, Kerr M, Medvec VH (1993). Effect of temporal perspective on subjective confidence. *Journal of personality and social psychology* 64, 4, 552-560.
- Higgins ET (1997). Beyond pleasure and pain. *American psychologist* 52, 12, 1280-1300.
- Hirsh JB, Mar RA, Peterson JB (2012). Psychological entropy: A framework for understanding uncertainty-related anxiety. *Psychological review* 119, 2, 304-320.
- Inzlicht M, Bartholow BD, Hirsh JB (2015). Emotional foundations of cognitive control. *Trends in cognitive sciences* 19, 3, 126-132.
- Johnson-Laird PN, Mancini F, Gangemi A (2006). A hyper-emotion theory of psychological illnesses. *Psychological review* 113, 4, 822-841.
- Kahneman D, Tversky A (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica* 47, 2, 263-291.
- Liberman N, Förster J (2008). Expectancy, value and psychological distance: A new look at goal gradients. *Social Cognition* 26, 5, 515-533.
- Liberman N, Trope Y (2008). The psychology of transcending the here and now. *Science* 322, 5905, 1201-1205.
- Magri T (1991). *I dilemmi filosofici delle emozioni*. In T Magri e F Mancini (a cura di) *Emozione e Conoscenza*. Editori Riuniti, Roma.
- Magri T, Mancini F (a cura di) (1991). *Emozione e conoscenza*. Editori Riuniti, Roma.
- Mancini F (1996). L'egodistonia. In B Bara (a cura di) *Manuale di psicoterapia cognitiva*. Bollati Boringhieri, Torino.
- Mancini F. & Gangemi A. (2002). Ragionamento e irrazionalità, In C Castelfranchi, F Mancini, M Miceli (a cura di) *Fondamenti di cognitivismo clinico*. Bollati Boringhieri, Torino.
- Mancini F e Gangemi A (2004). Il ragionamento emozionale come fattore di mantenimento della patologia. *Sistemi Intelligenti* 16, 2, 237-254.
- Mancini F, Perdighe C (2012). Perché si soffre? Il ruolo della non accettazione nella genesi e nel mantenimento della sofferenza emotiva. *Cognitivismo Clinico* 9, 2, 95-115.
- Palmarini MP (1993). *L'illusione di sapere*. Arnoldo Mondadori, Milano.
- Powers WT (1973). *Behaviour: The control of perception*. Aldine Publishing Co., Chicago.
- Sartre JP (1943). *L'Essere e il Nulla*. Tr. it. Il Saggiatore, Milano 1965
- Schlenker BR, Dlugolecki DW, Doherty K (1994). The impact of self-presentations on self-appraisals and behavior: The power of public commitment. *Personality and Social Psychology Bulletin* 20, 1, 20-33.
- Shah JY, Friedman R, Kruglanski AW (2002). Forgetting all else: on the antecedents and consequences of goal shielding. *Journal of personality and social psychology* 83, 6, 1261-1280.
- Staw BM (1981). The escalation of commitment to a course of action. *Academy of Management Review* 6, 4, 577-587.
- Thaler RH (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral decision making* 12, 3, 183-206.
- Trope Y, Liberman N (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological review* 117, 2, 440-463.
- Tversky A, Kahneman D (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science* 185, 4157, 1124-1131.
- Wegner DM, Schneider DJ, Carter SR, White TL (1987). Paradoxical effects of thought suppression. *Journal of personality and social psychology* 53, 1, 5-13.
- Weiner B (2013). *Human motivation*. Psychology Press, New York.