

# Intervento clinico centrato sull'analisi della domanda di Carli – Panicia

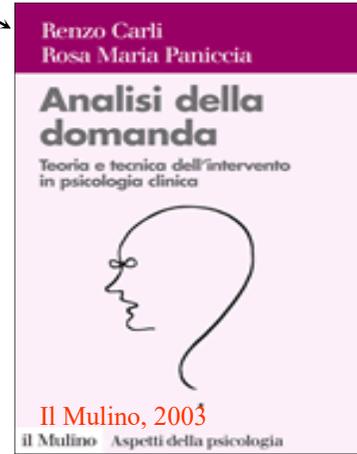
nella versione di essa basata sul modello P e collegata al funzionamento del cervello

Un intervento molto interessante (perché apre la strada al progetto terra2 e al libro sull'amore positivo) quanto inutile (su terra1 perché qui la negatività è incurabile e su terra2 perché lì la negatività non esisterà più in ogni relazione dove poteva non esserci) ma da conoscere (per capire terra1)

Mi scuso per la complessità, che su terra2 non servirebbe ma sulla terra attuale sì, perché terra1 è fondata su una relazione negativa che è un imbroglione (tanto sofisticato da resistere alla prova "letto matrimoniale")

Guido Piangatello

([www.piangatello.it](http://www.piangatello.it) - [guido@piangatello.it](mailto:guido@piangatello.it))



Invece di usare il vostro tempo per capire questa complessità, però, usatelo per capire quanto dico nel libro sull'amore positivo.

3	<b>Le neoemozioni</b>
3.2	Le emozioni che fondano la relazione soc.

Le diapositive con questo colore sono più vecchie delle altre, ma importa poco perché sia le vecchie sia le nuove diventeranno inutili con l'arrivo della terra dove l'amore è positivo

3.3	<b>POSSEDERE</b>
3.4	<b>Prendere:</b> il possesso attraverso il ruolo sociale
3.5	La pretesa nell'analisi della domanda
3.6	<b>Controllare:</b> possedere l'amico di cui non si è mai sicuri

	<b>INDICE</b>	pag.	<b>1</b>
	<b>Emozioni per necessità e per scelta - versione ridotta</b>	17'	<b>2</b>
	Emozioni per necessità e emozioni per scelta-v. integr	25'	<b>3</b>
	<b>Orientamento emozionale positivo e negativo</b>	10'	<b>4</b>
	L'idea che mi ha cambiato la vita	7'	<b>5</b>
	<b>Relazioni di scambio (R+) e relazioni possessive (R-)</b>	13'	<b>6</b>
	<b>Prendere tutto senza dare nulla</b>	10'	<b>7</b>
	<b>Le relazioni possessive versione 2</b>	25'	<b>8</b>
	Le relazioni possessive - versione originale	33'	<b>9</b>
	Paradigma relazionale e analisi della domanda	9'	<b>10</b>
	La negatività chiamata difesa e i rogersiani	9'	<b>11</b>
	<b>Giov. medico troppo brillante</b>	21'	<b>12</b>
	<b>Giovani donne possessive</b>	22'	<b>13</b>
	<b>Prendere</b>	31'	<b>14</b>
	<b>I centralinisti indocili</b>	21'	<b>15</b>
	<b>Comando emozionale e orientamento alla sofferenza</b>	29'	<b>16</b>
	<b>Un manager potente</b>	29'	<b>17</b>
	<b>Il padre che vuole possedere la figlia</b>	24'	<b>18</b>
	<b>Una madre pretende che la figlia cresca</b>	24'	<b>19</b>
	<b>Controllare</b>	26'	<b>20</b>
	<b>Una donna sospettosa</b>	19'	<b>21</b>
	<b>Analisi Emozionale del Test (AET)</b>		<b>22</b>
	AET su un Sert (Servizio per le Tossicodipendenze)	20'	<b>23</b>
	AET sul libro "DSM-IV casi clinici"	20'	<b>24</b>
	AET sul nuovo ordinamento degli studi universitari	6'	<b>25</b>
	<b>Il futuro secondo 1600 studenti del Lazio</b>	9'	<b>27</b>
	<b>Provocare</b>	24'	<b>28</b>
	<b>Diplomato al professionale: analisi della domanda</b>	11'	<b>29</b>
	<b>Diplomato: diagnosi e finalità</b>	9'	<b>30</b>
	Diplomato: relazione con lo psic. + Commento del Carli		<b>31</b>
	<b>Provocazione aggressiva del diplomato al professional</b>	31'	<b>32</b>
	<b>Provoc. seduttiva commessa: analisi della domanda</b>	9'	<b>33</b>
	<b>Commessa: le scorrettezze e la terapia</b>	9'	<b>34</b>
	<b>Il 24-enne: analisi della domanda</b>	9'	<b>35</b>
	<b>Il 24-enne: atteggiamento terapeutico</b>	8'	<b>36</b>
	La negatività giustificata con la proiezione	8'	<b>37</b>
	Stili di domanda e negatività secondaria	9'	<b>38</b>
	Io e identità secondo Ruggieri		<b>39</b>



2' 26

1.2.3 L'AET...: provocare



Quello che hanno fatto queste due persone è incredibilmente grande, ma il loro rifiuto di collegare la loro clinica al funzionamento del cervello rende impossibile concedere loro la cittadinanza di terra2, nonostante nessuno abbia fatto quanto loro per far nascere terra2

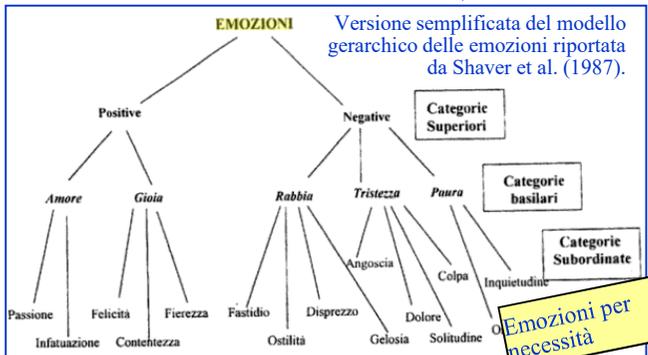
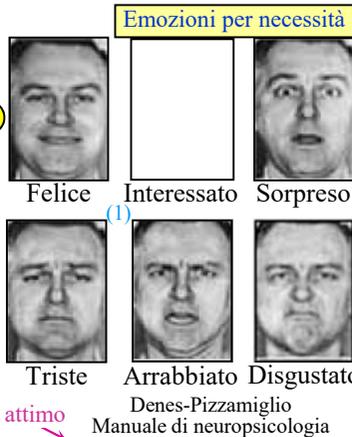
Questo file comincia con l'analisi della domanda e finisce col modello P perché l'AD va bene per portare a casa lo stipendio ma è il modello P che può tagliare le radici alla negatività

	<b>Motivati al successo e motivati all'insuccesso</b>	11'	<b>40</b>
	I motivati all'insuccesso (versione 2 della diapositiva precedente)	12'	<b>41</b>
	<b>APPENDICE</b> (diapositive sul modello P, che collega l'analisi della domanda al cervello)		
	Introduzione al cervello di Kandel: area di Broca e area di Wernicke	16'	<b>42</b>
	Le principali aree corticali secondo il Kandel	13'	<b>43</b>
	Le aree corticali secondo il Carlson	12'	<b>44</b>
	Cervelli divisi e interprete razionale di Gazzaniga	30'	<b>45</b>
	Cosa caratterizza il cervello umano	9'	<b>46</b>
	Le due ipotesi delle personalità neurologiche	18'	<b>47</b>
	Visioni del mondo con spiegazioni molto diverse	8'	<b>48</b>
	Stregoneria Zande: spiegazioni diverse ma azioni simili	19'	<b>49</b>
	L'uomo sociale e il sistema verbale	5'	<b>50</b>
	Parole e significati secondo il Carlson	6'	<b>51</b>
	Metafora geometrica per senso e significato	3'	<b>52</b>
	Richiami animali chiusi e linguaggio umano aperto	16'	<b>53</b>
	Pensiero e linguaggio secondo Vygotskji	13'	<b>54</b>
	Significato e senso di una parola	8'	<b>55</b>
	Evoluzione della comunicazione come riassunto del modello P	7'	<b>56</b>
	Comunicazione verbale orale		<b>57</b>
	L'inconscio e le due logiche di Matte Blanco	11'	<b>58</b>
	Selezione di Darwin e intenzioni attribuite ai viventi	6'	<b>59</b>
	<b>Sistema emozionale corticale: dal doppio al marcatore somatico di Damasio</b>	10'	<b>60</b>
	L'utilità dei marcatori somatici nel processo di scelta secondo Damasio		<b>61</b>
	<b>La valutazione emozionale</b>	8'	<b>62</b>
	<b>Le emozioni sulla corteccia cerebrale</b>	7'	<b>63</b>
	<b>Mente e coscienza per Damasio e modello P</b>	14'	<b>64</b>
	Esperimento di Libet	8'	<b>65</b>

# Emozioni per necessità e per scelta vers. ridotta

(1) da [http://profs.sci.univr.it/~cristanm/teaching/cium\\_files/lezione1/L1\\_Intro.pdf](http://profs.sci.univr.it/~cristanm/teaching/cium_files/lezione1/L1_Intro.pdf)  
 (2) da <http://www.ilnuovomondo.it/pgmedall'opatica.htm>

A quali **emozioni** si sono interessati fino a ora gli psicologi?  
 - Molti si sono interessati alle **emozioni primarie** (emozioni semplici *universali, spontanee* e quindi *innate* che mescolate danno le emozioni composte o secondarie): 5 per alcuni (1 *positiva*-piacevole e 4 *negative*-spiacevoli), 7 per altri.

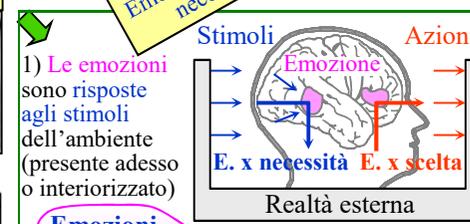


L'emozione è un vissuto noto per esperienza diretta, ma una definizione condivisa di emozione non c'è. Per molti

**le emozioni**

- 1) Non durano più di qualche secondo
- 2) Sono molto simili in individui della stessa specie
- 3) possono essere inibite, modulate o simulate in presenza di specifici condizionamenti sociali

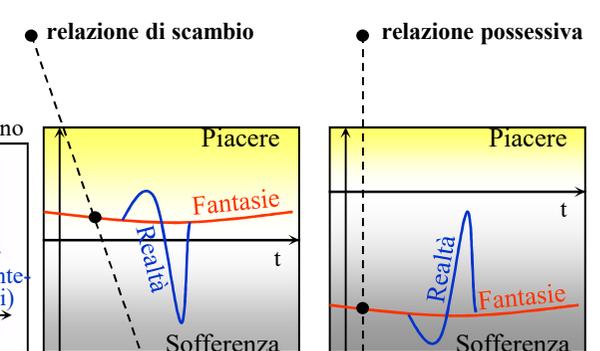
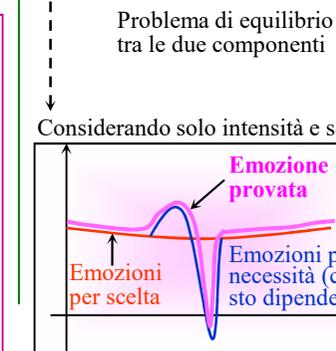
- Gli psicoanalisti si sono interessati ai **meccanismi di difesa** individuandone a centinaia, ognuno dei quali impossibile da non avere perché collegato a emozioni «primarie» insopprimibili.



2) "si possono considerare le emozioni **anche** quale elaborazione della simbolizzazione emozionale degli eventi..."

La prima grossa novità contenuta in questo modo di vedere le emozioni è contenuta nel fatto che simbolizzare emozionalmente un evento è un'azione che il soggetto fa sull'ambiente usando le sue emozioni

C'è anche una seconda novità, altrettanto importante sul piano teorico anche se è meno esplosiva del considerare possibili le emozioni per libera scelta del soggetto, ed è che prima di un'elaborazione razionale il cervello farebbe un'elaborazione emozionale.



**Le fobie più diffuse elencate su nienteansia.it** Per Kessler et al., 1994; Magee et al., 1996 ci sono **fobie specifiche** nel 7% degli uomini e nel **16% delle donne**; **fobie sociali** nell'11% degli uomini e nel 15% delle donne

**Acufobia:** intensa ed incontrollata paura del buio. **Acrofobia:** paura dell'altezza e dei luoghi alti. **Agorafobia:** paura degli spazi aperti o dei luoghi affollati. **Ailurofobia:** paura dei gatti. **Anginofobia:** paura di soffocare. **Antropofobia:** paura della gente e dei contatti sociali. **Aviofobia:** paura di volare in aereo. **Brontofobia:** paura dei tuoni. **Cinofobia:** paura dei cani. **Criofobia:** paura del freddo, del ghiaccio. **Demofobia:** paura della folla. **Dimorfobia:** preoccupazione ossessiva per un difetto, vero o presunto, nel proprio corpo. **Ecofobia:** paura di rimanere in casa da soli. **Emetofobia:** paura di vomitare o di vedere altri farlo. Produce spesso restrizioni alimentari. **Entomofobia:** paura degli insetti. **Equinofobia:** paura dei cavalli. **Eritrofobia:** paura di arrossire in pubblico. **Gerontofobia:** intensa ed incontrollata paura di invecchiare. **Glossofobia:** paura di parlare in pubblico. **Idrofobia:** intensa ed incontrollata paura dell'acqua. Può manifestarsi sotto forma di ripugnanza verso i liquidi in generale in soggetti affetti dalla malattia. **Misofobia:** paura di rimanere "contaminati" da corpi estranei o da altri esseri umani. **Monofobia:** paura della solitudine. **Musofobia:** intensa ed incontrollata paura dei topi. **Ofidiofobia:** paura dei serpenti. **Omfobia:** paura delle persone omosessuali, di diventare omosessuale o di esserci considerato **Patofobia:** intensa ed incontrollata paura delle malattie, di ammalarsi. **Rupofobia:** paura dello sporco e di ciò che non è igienico. **Sessuofobia:** intensa ed incontrollata paura dei contatti sessuali e di tutto ciò che comportano. **Sociofobia:** paura dei rapporti sociali. **Tafofobia:** intensa ed incontrollata paura di essere sepolto vivo. **Tanatofobia:** paura ossessiva della morte. **Tomofobia:** paura dei tagli, delle operazioni chirurgiche. **Toxofobia:** paura di essere avvelenati. **Xenofobia:** intensa ed incontrollata paura di ciò che è estraneo, inteso come persona o cultura. **Zoofobia:** paura degli animali in genere. **Eufobia:** paura di sentire buone notizie ☺

- Altri **Psi** si sono interessati alle paure irrazionali, incontrollabili, persistenti (**fobie**) di adulti/bambini



Le **neoeemozioni** (come il pretendere) sono le emozioni per scelta? **No!**

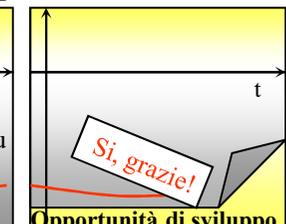
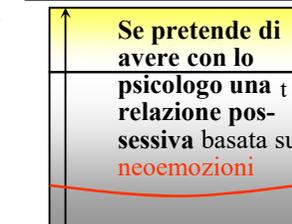
Le emozioni per scelta in una relazione di scambio le chiamiamo ancora **emozioni**

"Le emozioni [usate per simbolizzare gli eventi] si propongono come le componenti principali della relazione umana con il contesto; servono per costruire la relazione, per dare alla relazione stessa un senso e uno scopo"

Non ci sono **persone che hanno** la fobia dei gatti, ma... persone che hanno ottenuto **relazioni basate sulla fobia dei gatti** (relazioni possessive dove il fobico può pretendere tutto e gli altri dovranno accontentarlo perché "lui è fatto così")



La clinica basata sull'analisi della domanda **guarda che relazione il cliente propone allo psicologo**. Se è basata sulle pretese, propone al cliente di cercare insieme le opportunità di sviluppo (**creare committenza**) invece di riparare la crisi della relazione possessiva che lo ha portato lì confermando le sue neoeemozioni

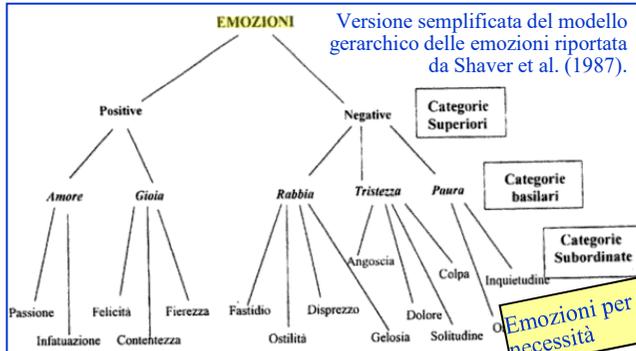
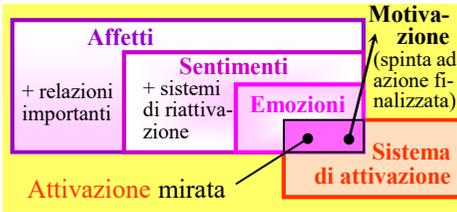


# Emozioni per necessità ed emozioni per scelta

(1) da [http://profs.sci.univr.it/~cristanm/teaching/cium\\_files/lezione1/L1\\_Intro.pdf](http://profs.sci.univr.it/~cristanm/teaching/cium_files/lezione1/L1_Intro.pdf)  
 (2) da <http://www.ilnuovomondo.it/pgmedall'opatica.htm>  
 (3) da <http://biologia.forumcommunity.net/?t=9509629>

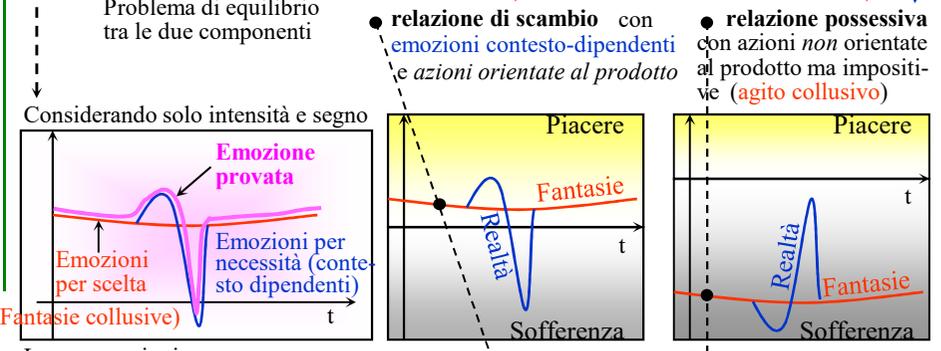
- Gli psicoanalisti si sono interessati ai **meccanismi di difesa** individuandone a centinaia, ognuno dei quali impossibile da non avere perché collegato a emozioni «primarie» insopprimibili.

A quali **emozioni** si sono interessati fino a ora gli psicologi?  
 - Molti si sono interessati alle **emozioni primarie** (emozioni semplici *universali, spontanee* e quindi *innate* che mescolate danno le emozioni composte o secondarie): 5 per alcuni (1 *positiva*-piacevole e 4 *negative*-spiacevoli), 7 per altri.



**L'emozione è un vissuto** noto per esperienza diretta, ma una definizione condivisa di emozione non c'è. Per molti **le emozioni**

- 1) Non durano più di qualche secondo
- 2) Sono molto simili in individui della stessa specie
- 3) possono essere inibite, modulate o simulate in presenza di specifici condizionamenti sociali



**Le fobie più diffuse elencate su nienteansia.it** Per Kessler et al., 1994; Magee et al., 1996 ci sono **fobie specifiche** nel 7% degli uomini e nel **16%** delle donne; **fobie sociali** nell'11% degli uomini e nel **15%** delle donne.  
**Acufobia**: intensa ed incontrollata paura del buio. **Acrofobia**: paura dell'altezza e dei luoghi alti. **Agorafobia**: paura degli spazi aperti o dei luoghi affollati. **Ailurofobia**: paura dei gatti. **Anginofobia**: paura di soffocare. **Antropofobia**: paura della gente e dei contatti sociali. **Aviofobia**: paura di volare in aereo. **Brontofobia**: paura dei tuoni. **Cinofobia**: paura dei cani. **Criofobia**: paura del freddo, del ghiaccio. **Demofobia**: paura della folla. **Dismorfofobia**: preoccupazione ossessiva per un difetto, vero o presunto, nel proprio corpo. **Ecofobia**: paura di rimanere in casa da soli. **Emetofobia**: paura di vomitare o di vedere altri farlo. Produce spesso restrizioni alimentari. **Entomofobia**: paura degli insetti. **Equinofobia**: paura dei cavalli. **Eritrofobia**: paura di arrossire in pubblico. **Gerontofobia**: intensa ed incontrollata paura di invecchiare. **Glossofobia**: paura di parlare in pubblico. **Idrofobia**: intensa ed incontrollata paura dell'acqua. Può manifestarsi sotto forma di ripugnanza verso i liquidi in generale in soggetti affetti dalla rabbia. **Misofobia**: paura di rimanere "contaminati" da corpi estranei o da altri esseri umani. **Monofobia**: paura della solitudine. **Musofobia**: intensa ed incontrollata paura dei topi. **Ofidiofobia**: paura dei serpenti. **Omfobia**: paura delle persone omosessuali, di diventare omosessuale o di esserci considerato. **Patofobia**: intensa ed incontrollata paura delle malattie, di ammalarsi. **Rupofobia**: paura dello sporco e di ciò che non è igienico. **Sessuofobia**: intensa ed incontrollata paura dei contatti sessuali e di tutto ciò che comportano. **Sociofobia**: paura dei rapporti sociali. **Tafofobia**: intensa ed incontrollata paura di essere sepolto vivo. **Tanatofobia**: paura ossessiva della morte. **Tomofobia**: paura dei tagli, delle operazioni chirurgiche. **Toxofobia**: paura di essere avvelenati. **Xenofobia**: intensa ed incontrollata paura di ciò che è estraneo, inteso come persona o cultura. **Zoofobia**: paura degli animali in genere. **Eufobia**: paura di sentire buone notizie ☺

- Altri **Psi** si sono interessati alle paure irrazionali, incontrollabili, persistenti (**fobie**) di adulti/bambini **sono fatta così, non è mica una mia scelta!**  
 DSM-IV Un ponte tra etologia e scienze sociali  
 Molte altre paure...  
 Bowlby

“Le emozioni [usate per simbolizzare gli eventi] si propongono come le componenti principali della relazione umana con il contesto; servono per costruire la relazione, per dare alla relazione stessa un senso e uno scopo”  
 Non ci sono **persone che hanno** la fobia dei gatti, ma... persone che hanno ottenuto **relazioni basate sulla fobia dei gatti** (relazioni possesive dove il fobico può pretendere tutto e gli altri dovranno accontentarlo perché “lui è fatto così”)  
 La clinica basata sull'analisi della domanda **guarda che relazione il cliente propone allo psicologo**. Se è basata sulle pretese, propone al cliente di cercare insieme le opportunità di sviluppo (**creare committenza**) invece di riparare la crisi della relazione possessiva che lo ha portato lì confermando le sue neoeemozioni

Ho la fobia dei gatti  
 No, tu vuoi una relazione basata sulla fobia dei gatti  
 Si propone una relazione proponendo emozioni da condividere  
 Se pretende di avere con lo psicologo una relazione possessiva basata su neoeemozioni  
 Frattura causata da un "evento critico"  
 Opportunità di sviluppo  
 Sì, grazie!

## Orientamento emozionale positivo e negativo (10')

Il sistema razionale probabilmente non decide l'azione ma *la segue*: non si attivano i neuroni per andare verso la porta perché si è pensato di fare una passeggiata, ma *prima si attivano tali neuroni e dopo si pensa di uscire!*

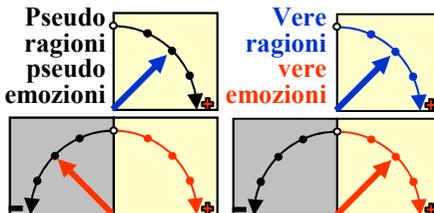
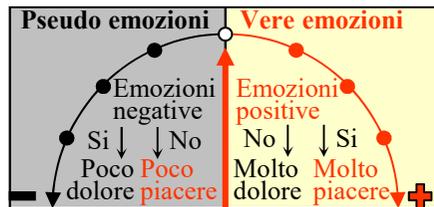
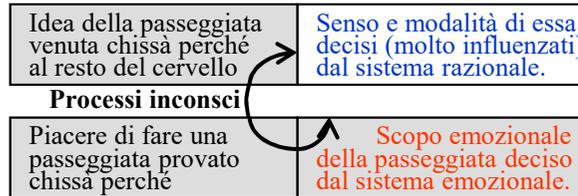
La "decisione" razionale di uscire non è però un accessorio inutile, perché è un input in più per il sistema previsionale e perché si tende a fare ciò che si è previsto di voler fare essendoci attrezzati al meglio per quella eventualità. Se cercando una scusa per decidere una passeggiata già decisa dal mio cervello mi dico che "ho bisogno di rilassarmi" è diverso che se mi dico che "ho bisogno di comprare qualcosa per la cena dei figli", perché nel primo caso eviterò di aggiungere le preoccupazioni per la cena a quelle che ho già e nel secondo guarderò cosa c'è nel frigo e cosa manca. Il sistema razionale può indirizzare in un verso o nell'altro il percorso della passeggiata, influenzando la sua esecuzione e il suo esito al punto da giustificare l'idea che la passeggiata sia stata decisa dal sistema razionale per raggiungere un dato obiettivo.

Possiamo pensare che il sistema emozionale funzioni allo stesso modo di quello razionale, solo che del suo lavoro non siamo consapevoli. Non si prova il piacere di fare una passeggiata perché il sistema emozionale ha deciso di provare questa emozione ma perché la situazione nel cervello indirizza in questa direzione. A questo punto interviene il sistema emozionale, che cerca di indovinare le emozioni future per dar modo alla persona di fronteggiarle al meglio. Se "pensa" che a fine serata potrà essere contento di non aver pensato sempre ai problemi, indirizzerà verso la passeggiata rilassante. Se invece preferisce la soddisfazione di essere stato un genitore premuroso, indirizzerà verso la passeggiata orientata alla spesa. L'emozione prevista tenderà a realizzarsi, per cui è giustificata l'idea che il sistema emozionale abbia deciso che emozioni andarsi a procurare con la passeggiata.

Ci sono allora due centri decisionali: il **sistema razionale** che cerca di indovinare il futuro formulando ipotesi sulle ragioni per cui si fa una data azione e il **sistema emozionale** che cerca di indovinare il futuro formulando ipotesi sulle emozioni che si proveranno. Le ragioni sono coscienti ed esprimibili verbalmente (non per niente il sistema razionale è associato al sistema verbale), mentre le emozioni sono inconscie e non esprimibili a parole anche se comunicabili dando al comportamento una intonazione o un'altra.

Ci sono **emozioni imprevedute positive** (che segnalano eventi utili) ed **emozioni imprevedute negative** (che segnalano eventi dannosi). Anche le **emozioni previste** possono essere **positive** (prevedere di stare bene) o **negative** (prevedere di stare male). Quando si prevede di stare bene e ci si riesce si sta molto bene, e se no si sta molto male (**vere emozioni**). Quando si prevede di stare male ed davvero è così si sta poco male (anche se ci si lamenta molto); se no, si sta poco bene (**pseudo emozioni**).

Le **ragioni** sono invece **sempre positive**, dovendo giustificare azioni da fare. Tale positività, però, è **vera** se si accompagna a emozioni positive, e **falsa** se si accompagna ad emozioni negative.



Perché certe ragioni sono vere e altre false? Bisogna capire che il vero e il falso è una questione di definizione e noi assumiamo come vere le ragioni che si accompagnano a emozioni positive. Un primo motivo è fisico: le forti emozioni sperimentate quando si cerca di essere felici imprimevano in memoria le ragioni ad esse associate. Le pseudo ragioni non vengono invece memorizzate, perché associate a emozioni modeste.

Un altro è pratico: le vere ragioni sono un indice fedele del funzionamento perché i due sistemi danno la stessa indicazione; le pseudo ragioni, dovendo coprire in modo positivo un orientamento emotivo negativo, sono inattendibili, e meno le si considera e meglio è (lo stesso soggetto può cambiarle senza modificare sostanzialmente il suo comportamento, che è determinato in massima parte dal sistema emotivo).

**E' in funzionamento emozionale positivo una persona orientata al piacere** Per identificarla non basta però dire che prevede di stare bene perché l'esito previsto delle sue azioni è negativo con sofferenza anche più spesso di quando è positivo con piacere. **E' in funzionamento emozionale negativo una persona che non cerca veramente il piacere.** Ma cosa cerca allora, non essendo plausibile che davvero cerchi di stare male? Una definizione più tecnica è la seguente: **il funzionamento emozionale è positivo se e solo se è in atto uno stato nascente, con creazione di nuove strutture cerebrali e di nuovi valori. Il funzionamento emozionale è negativo se il soggetto non mira a creare qualcosa di nuovo dotato di valore ma a fare propri valori creati da altri.**

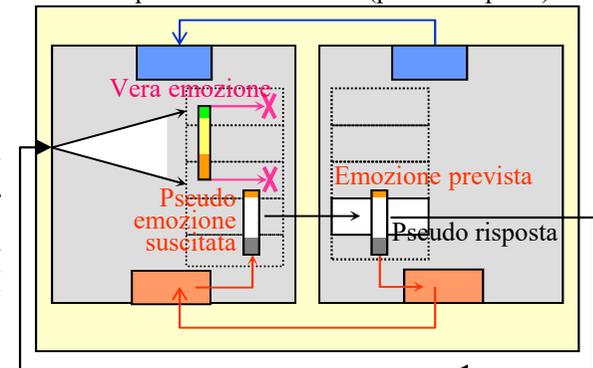
Come riuscirci? Costringendo l'altro a considerarlo, per es. creandogli dei problemi.

**Es. 1:** nella biblioteca di una scuola ci sono dei professori che preparano dei materiali didattici. Arriva la bibliotecaria con uno studente e ci parla a voce molto alta, disturbando. Uscito lo studente si spera nel silenzio, ma invano: ora lei esprime a voce molto alta ogni dettaglio di ciò che fa (Ora prendo la penna, scrivo su questo registro. Dove è il registro? Ah, è qui. Ecco, ora scrivo il titolo... l'autore... Ora sono a posto. Adesso lo metto in questo cassetto...). Perché lo fa? Per farsi considerare, per costringere gli altri a darle relazione dopo aver impedito loro di fare quello che volevano fare facendoli arrabbiare. Se si limitassero a protestare che non possono lavorare, direi che anche lei ha diritto di lavorare, come loro, ottenendo comunque la loro attenzione.

**Es. 2:** L'ufficio è vuoto, il funzionario sta leggendo e pare non essersi accorto di voi, tossicciate, dite "Scusi", ma lui niente. Alzate la voce e alla fine vi guarda male e vi dice d'aspettare. Quando si alza, vi ascolta per un istante e poi vi dice che dovete andare in un altro ufficio perché la pratica è incompleta. Andate ma non manca nulla. Tornate e lo chiamate usando il nome che avete visto sulla porta per ringraziarlo. D'incanto tutto comincia ad andare: lui vi spiega l'errore, lo corregge e in un attimo tutto è a posto. Non aveva nulla d'importante da fare e aveva capito subito dov'era il vostro errore, ma prima di aiutarvi voleva costringervi a considerarlo importante!

**Il funzionamento positivo (o orientato al prodotto "creazione di valore") è riconoscibile perché il ritorno dall'ambiente orienta pensieri ed emozioni.** Possiamo immaginare che il soggetto in funzionamento negativo blocchi le vere emozioni nate dall'ingresso, continuando a impostare la sua emozione negativa prevista qualunque cosa facciano gli altri. Prova una pseudo emozione autoindotta, che attribuisce agli altri giustificando così l'azione che aveva comunemente intenzione di fare (pseudo risposta).

Questo è però un modello di comodo. Bisognerebbe tener conto che le emozioni sono stati transitori e dire che un'emozione può durare nel tempo se alimentata. **Nelle vere emozioni è alimentata dal partner e dalla situazione.** Nelle emozioni imposte da una persona, il partner si sottrae e l'emozione cesserebbe. Resta, alimentata dalla continua provocazione, ma cessa appena possibile risultando complessivamente modesta (**pseudo emozione**).



Un kamikaze (*vento divino* in giapponese) sacrifica la vita per sentirsi allo stesso livello di valore di chi uccide

## L'idea che mi ha cambiato la vita (7)

(Psicologo) – Lei sa il motivo per cui fa quello che fa?

(Soggetto) - Sì, penso di sì, almeno in parte. Ma perché me lo chiede?

P - Perché quello che si fa è monitorato dal **sistema razionale**, di cui siamo coscienti, ma è deciso in piccola misura da tale sistema e in gran parte dal **sistema emozionale**, di cui non siamo coscienti. Vuol saperne di più sulla parte di lei che lavora nell'ombra?

S – Serve a qualcosa conoscere questo...sistema emozionale?

P – **Le cambia la vita!** Sapendo quello che sto per dirle, lei vedrà il mondo con occhi diversi e nulla sarà più come prima!! Prima, però, risponda a questa domanda: lei è felice?

S - Felice forse no, ma tutto sommato penso di stare abbastanza bene.

P - Se lei fosse felice come una persona che si è appena innamorata e visse accanto a persone altrettanto felici, sapere che c'è un sistema emozionale *distinto* da quello razionale non le cambierebbe nulla. In tutti gli altri casi, sarebbe utile che si chiedesse se a rispondere alla mia domanda è stato il suo sistema razionale o il suo sistema emotivo. Chi mi ha risposto?

S – Sarà stato quello razionale?

P - Proprio lui! Io le ho fatto la domanda col mio **sistema razionale** e lei ha risposto col suo **sistema razionale**, perché *solo questo sistema ha la parola!*

Il cervello è composto dall'**emisfero sinistro** (che riceve dal lato destro e lo comanda) e dall'**emisfero destro** (che riceve dal lato sinistro e lo comanda). Solo un emisfero (di regola quello sinistro) **parla** e **capisce le parole** che sente.

L'**interprete razionale** è un sistema associato al sistema verbale che si occupa di dare un senso razionale alle scelte fatte dal resto del cervello. Per scegliere la sua spiegazione usa le informazioni trasportate da un sistema trasversale rispetto al flusso dall'ingresso all'uscita.

Sull'altro emisfero ci sono strutture analoghe a quelle verbali di Broca e di Wernicke che probabilmente **gestiscono le emozioni** come il sistema razionale gestisce le ragioni, solo che lo fa in modo inconscio! (Le emozioni differiscono dalle ragioni probabilmente solo perché sono attivazioni più estese).

I due emisferi cerebrali sono collegati tra loro da un grosso fascio di neuroni (oltre 200 milioni) noto come **corpo calloso** e da una struttura più piccola (**commissura anteriore**). Tagliando tale collegamento il soggetto continua a comportarsi come prima, perché i collegamenti tra ingresso e uscita non sono cambiati, ma il sistema razionale non sa più cosa succede nell'emisfero destro e quello emozionale, cosa succede in quello sinistro. Se faccio vedere una mela all'emisfero destro di una persona con gli emisferi divisi, e poi chiedo cosa ha visto, cosa pensa che dirà?

S - Non saprei. Che dirà?

P – Ci pensi. La domanda è gestita dall'emisfero sinistro, perché è l'unico che capisce le parole. A rispondere è sempre l'emisfero sinistro, l'unico in grado di parlare, ma esso non ha visto nessuna mela perché la sua immagine è stata fatta arrivare all'altro emisfero e questo non può comunicargli cosa ha visto. Cosa può rispondere?

S - Che non ha visto nulla!

P - Infatti dice di non aver visto proprio nulla, meravigliandosi della domanda. L'ha vista, però, e tale vista influenza il comportamento. Se si mostra al sinistro una zampa di gallina e al destro una casa coperta di neve chiedendo di indicare con le mani quali cartoncini "stanno bene insieme" con ciò che ha visto, cosa indicherà?

L'emisfero Dx, che a sentire il sistema razionale non ha visto nulla, ha visto perché comanda alla mano Sx di indicare la pala per spalare la neve!

"Perché hai fatto questa scelta, Paul?" chiede Michael S. Gazzaniga. "Ah, è facile, la zampa di gallina va con la gallina e ci vuole una pala per pulire il pollaio"

L'**interprete razionale** costruisce le sue spiegazioni usando al meglio quello che sa, qui che c'è una gallina. Anche se la pala è stata scelta da una parte del suo cervello per motivi che ignora, non rinuncia a dare la sua versione dei fatti. E' una spiegazione falsa, ma il soggetto vi crede se non ha motivo di dubitare del buon funzionamento del suo sistema razionale. Si sta chiedendo cosa c'entra questo con la sua felicità? C'entra molto, perché il sistema razionale confeziona le sue spiegazioni **supponendo sempre che il soggetto cerchi di stare bene!**

S – Perché non è così? Non è vero che le persone cercano di stare bene?

P – No! Molti scelgono di stare male. Non sapendolo, lei darà spiegazioni sbagliate del loro comportamento. Capisce ora perché questa notizia può cambiarle la vita?

S – Il mondo sarebbe pieno di masochisti che godono nel soffrire?

P – Sono furbi, non masochisti, visto che vengono a chiedermi come fare per soffrire meno. Come psicologo passo quasi tutto il mio tempo a spiegare loro che è il loro sistema emozionale a voler stare male. Se mi rivolgo al loro sistema razionale, però, perdo tempo perché secondo tale sistema loro cercano in tutti i modi di stare bene ma non ci riescono. Allora si convincono che non sanno fare, che sono dei deboli o che hanno qualcosa che non funziona bene dentro di loro.

S – Non è così? La parte che cerca di stare male non sta funzionando male?

P – Il ladro ha qualcosa che non funziona, visto che pur essendo preoccupato accetta queste emozioni negative pur di fare il suo colpo? Lo fa perché pensa che gli convenga! A me non chiede come fare a non rubare ma come ridurre lo stress mentre sta rubando! Io aspetto che allunghi le mani per rubare anche a me, poi gli do del ladro. Solo dopo gli spiego che deve smetterla di fare come lei ora, cioè guardare le cose con gli occhi del sistema razionale che considera anormale scegliere di stare male.

S – Perché uno sceglie di stare male? Che vantaggi ne ha?

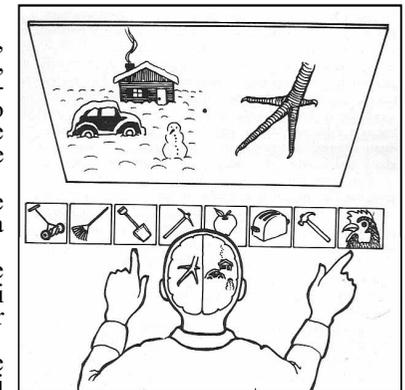
P – Se lei prende l'influenza e si mette a letto perché si sente male, suo marito non la tratta come quando stava bene, ma le usa tutta una serie di riguardi. O no?

S – Sì, insomma...

P – Può anche far finta di nulla, ma passa dalla parte del torto! Diciamo allora che il malato ha dei privilegi, ai quali rinunciare volentieri perché sta male. Quando però comincia a stare meglio, non gli dispiacerebbe continuare ad avere i privilegi del malato e magari aggravare un po' il suo reale stato fisico quando gli chiedono come sta. A lei non è mai successo di farlo?

S – Può essere successo per un po', ma poi ho smesso

P – Perché sapeva che non era più malata. Ma che succederebbe se non fosse appurabile se davvero sta male o se simula per riscuoterne i vantaggi? Qualcuno guarda ai problemi della vita per risolverli. Altri lo fanno per rattristarsi, così non sono in condizione di affrontarli e possono pretendere che glieli risolvano altri...

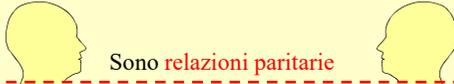


# Relazioni di scambio (R+) e relazioni possesive (R-)

(13')

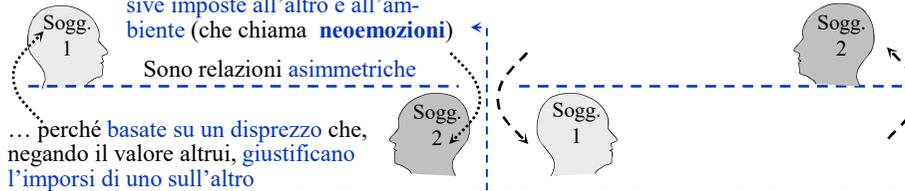
Per la clinica fondata sull'analisi della domanda, **sul piano emozionale** ci sono 2 tipi di relazioni

Le relazioni **di scambio** caratterizzate da **emozioni contesto-dipendenti** ovvero che variano al variare delle situazioni



... perché **basate su un apprezzamento**, che riconoscendo all'altro lo stesso valore che a se stessi anche in presenza di dislivello gerarchico **permette lo scambio**, il dare-ricevere reciproco.

Le relazioni **possesive** caratterizzate da **emozioni per scelta invasive imposte all'altro e all'ambiente** (che chiama **neoeemozioni**)



... perché **basate su un disprezzo** che, negando il valore altrui, **giustificano l'imporre di uno sull'altro**

La presenza cronica di queste emozioni in una relazione, quando ci sono, è un **fatto**. Che esse non siano ineluttabili ma frutto di una **scelta** relazionale **inconscia** è un **assunto**. Perché ci sono è un'opinione arbitraria.

**Lato attivo del pretendere** (il controllante va a cercare il controllato e lo fa sentire osservato)

### Pretendere

Richieste apparentemente banali ma in realtà impossibili da soddisfare fatte non per avere ciò che si chiede ma per far sentire l'altro un incapace

**Lato passivo del pretendere** (chi teme il tradimento comanda senza fare nulla oltre ad addolorarsi)

### Controllare

Pretendere che l'altro consideri giusto quello che io considero giusto per lui aggredendo la sua diversità e prendendomi i meriti dei suoi successi

### Diffidare

Non fidarsi pensando che sicuramente l'altro sta tradendo la mia fiducia, torturando me stesso con questi pensieri se l'altro non mi rassicura continuamente

### Provocare (continuamente)

Forzare l'altro (con atti aggressivi o seduttivi) ad avere una reazione che sarà poi usata come pretesto per fare quello che si era già deciso di fare, costringendo l'altro a litigare ma dividendosi costretto a litigare.

### Obbligare

Riempirsi di obblighi e doverosità per costringere l'altro a farsi carico degli stessi obblighi

### Lamentarsi

Lamentarsi con terze persone per far sentire l'altro in torto e per indurlo a sottomettersi

### Preoccuparsi

Torturare se stessi con preoccupazioni poco giustificate e molto esibite che costringono l'altro a sottomettersi per non avere accanto uno che lo fa star male col proprio star male

È un fatto anche che tutte le neoeemozioni **procurano sofferenza** ad **ambo le parti**

A chi fa le richieste impossibili ed è continuamente impegnato a **controllare**, a **non fidarsi**, a **provocare**, a **obbligare**, a **lamentarsi** e a **preoccuparsi**

A chi riceve richieste impossibili che mirano a farlo sentire una nullità ed è continuamente **controllato**, considerato **un traditore**, **provocato**, **obbligato**, causa di **lamentele** e di **preoccupazioni** continue.

Ci sono persone che, per motivi relazionali, **preferiscono la sofferenza al piacere!!**

"La scoperta che mi ha cambiato la vita"

Io preferisco chiamarla "relazione emozionalmente negativa" o "relazione negativa".

Una relazione negativa **ignora nei fatti il prodotto** che **solo a parole** dice di voler ottenere e di conseguenza **non realizza mai un prodotto**. Una persona all'interno di una relazione negativa è **motivata all'insuccesso**, che non è cercare il successo senza ottenerlo ma **non volerlo (!) e lavorare per non raggiungerlo (!!)**

Una relazione negativa è **destinata a finire con un fallimento fin dall'inizio** (e quindi **non fallisce per le difficoltà incontrate ma per scelta (!)** e se le difficoltà non ci sono **le crea (!!)**)

Sceita **emozionale** e quindi **inconscia**

Le persone che **preferiscono il piacere** non sono allora tutte come si pensa comunemente ma **quelle che si trovano all'interno di relazioni di scambio**

e chiamare "relazione emozionalmente positiva" o "relazione positiva" quella di scambio.

Una relazione positiva **punta ad ottenere un prodotto** e **realizza sempre un prodotto** (grande o piccolo, uguale a quello previsto all'inizio o diverso). Una persona all'interno di una relazione positiva è sempre **motivata al successo** e può variare solo l'entità della sua motivazione.

Una relazione positiva è **destinata fin dall'inizio a finire con un successo**, ma l'entità e la natura del successo dipendono dalle situazioni incontrate, che possono essere anche molto diverse da quello che ci si aspettava.

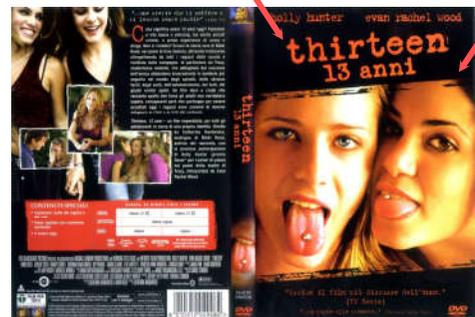


Per **un riassunto e un commento di Juno** clicca qui

Quanto la vita di Juno sia più soddisfacente di quella di Tracy non si può dire a parole, ma si capisce guardando il film.

Juno è in una situazione familiare/ambientale molto simile a quella di Tracy eppure sembra che viva su un altro pianeta, tanto è migliore la sua vita.

La differenza la fa l'impostazione emozionale di Juno. Il paradiso non sta molto lontano dall'inferno... e un lavoro come Psicologo pieno di soddisfazioni non sta molto lontano da uno...



Per **un riassunto e un commento del film** clicca qui

**Che problemi ha Tracy?** Qualunque risposta diversa da "non ha nessun problema, a parte quelli che crea lei stessa per imporsi sulla madre (riuscendoci) e sull'amica (senza riuscirci)" significa che non siete pronta per sostenere l'esame di clinica basata sull'AD

**Cosa può fare lo psicologo per lei?** Chiederle se vuol guardare insieme a lui cosa si sta perdendo.

## Pretendere tutto senza dare nulla

(10)

Un soggetto impostato negativamente sul piano emozionale **non chiede ma pretende**. Una **pretesa** può essere una “*richiesta energica legittima*” o “*un’esigenza eccessiva e ingiustificata*” (da *praetendere* = stendere innanzi = spianarsi la strada verso una mèta lecita o illecita). Chi chiede legittimamente precisa cosa sta chiedendo perché vuole avere proprio quello. Chi avanza una pretesa ingiustificata *resta nel vago perché non vuole ciò che chiede* ma vuol mostrare di avere una esigenza che non può esprimersi esplicitamente perché ingiustificata (Prof.: - *Cosa non hai capito? Tutto! Dice lo studente che pretende di capire senza studiare e senza stare attento in classe*).

Il professore che rispiega senza aver prima ottenuto una richiesta precisa frutto di un sforzo preciso nel capire un punto preciso accetta la pretesa facendosi complice di essa (collusione). Una **collusione** è un *accordo fraudolento sotto banco* tra due parti ufficialmente in contrasto tra loro (da *cum*, insieme, *ludere*, giocare, ovvero giocare insieme... senza preoccuparsi del danno che si fa).

Pretendere è un modo per ~~mascherare la propria debolezza e~~ trasformare una posizione dipendente in una posizione di potere.

Chi pretende chiede di trasformare in amichevole una relazione immaginata come non amichevole. Accettando la pretesa, si dice di voler rendere amichevole una relazione che non lo è, ma in realtà *la collusione riconosce fondata la fantasia della relazione non amichevole e quindi trasforma l’altro in nemico*. Dopo la prima pretesa accettata, ogni volta che l’altro non aderisce alla successiva pretesa gli si dà del nemico.

Per chi pretende tutto è dovuto e lui non deve alzare neppure un dito per averlo. Cosa sia dovuto, però, non viene mai specificato, ufficialmente perché l’altro dovrebbe capirlo da sé cosa è, in realtà per nascondere che lui non offre nulla ma chiede tutto.

Chi non fa o non chiede nulla quando si potrebbe fare o chiedere, sembra non stia chiedendo nulla ma se non abbandona la sua posizione vuol dire che pretende tutto quello che compete a quella posizione (tutto ciò che spetta a un figlio, a uno studente, a una moglie...). E’ questa la *pretesa silenziosa*, ancora più devastante di quella rumorosa e ancora più economica, non essendo richiesto neppure lo sforzo di chiedere.

Chi funziona in modo negativo in un settore è una **persona arida**, povera di idee, di sentimenti e di fantasia in quel settore (come è arido un terreno poverissimo di acqua ma ancora coltivabile senza irrigazione). Avendo rinunciato al piacere derivante dal *produrre oggetti/azioni dotate di valore*, **non prova mai il vero piacere e lo sostituisce col falso piacere del possesso materiale** (apparenza del successo) o **intellettuale** (farsi bello con idee e valori altrui). E’ il *possesso a non produrre piacere*, ma *l’arido spiega tale assenza proponendosi come vittima* ingiustamente privata di un bene che aveva tutto il diritto di possedere. Invece di creare qualcosa preferisce lamentarne la perdita atteggiandosi a Tradito o a Sofferente o, sul lavoro, ad Alienato.

Il **Tradito** evita la relazione perché non si sente all’altezza di averla, ma spiega questa rinuncia col dolore che gli ha provocato il tradimento. Insieme alla relazione si proibisce il divertimento, il sorriso, la gioia e ha sempre qualcosa di cui lamentarsi. Intorno al Tradito tutti sono in debito, il traditore e chiunque abbia una qualsiasi relazione con lui. Da tutti l’affetto è dovuto e preteso per via di “tutto quello che ha passato”, che ha l’avvertenza di non specificare perché è una sua fantasia.

Il **Sofferente** è *colui che si costruisce un ruolo nello star male*. Appena qualcuno vuol coinvolgerlo fa la faccia del dolore e comincia a dire come e quanto non si senta bene (a volte agisce d’anticipo, cominciando a lamentarsi prima ancora che ci sia un tentativo di coinvolgerlo). Ovviamente *sono gli altri ad essere colpevoli della sua sofferenza, per cui ha il diritto di pretendere tutto da tutti*. Se anche l’altro dice di stare male, lui sta peggio, e chi perde paga.

L’**Alienato** è *il tradito dal contesto in cui lavora o studia*. Anche a lui è stata sottratta una felice realizzazione professionale (perché anche lui pensa che il valore si possa possedere). Dove opera lui è il luogo peggiore del mondo, non si valorizza competenza alcuna, i capi sono tutti esempi di potere arbitrario, i colleghi meglio perderli che trovarli, ogni sua iniziativa intelligente è stroncata, sono tutti raccomandati. Una volta ci (?) credeva, ma adesso *ha il diritto di non fare più nulla oltre ai propri interessi*.

Avendo scelto di non fare, la preoccupazione fondamentale della persona negativa è far essere le cose come immagina che siano ovvero **controllare la situazione**: il suo unico scopo è renderla tale da giustificare le sue pretese di avere senza dare. Diventuto per scelta incapace di adattarsi alle situazioni, pretende che esse s’adattino a lui. 

Inoltre egli **diffida**, sfida l’altro a dimostrarsi “amico” partendo dall’ipotesi che sia “nemico”. Tale dimostrazione è impossibile, però, ed è pertanto una *trappola*.

Il negativo **si riempie di doveri**, che può assolvere (*persona oblativa*) o meno, ma che in ogni caso combattono la tentazione di avere dei desideri, che sarebbero positivi.

Se gli altri cercano di sfuggire alle sue pretese, ai suoi ricatti di sofferente, al suo controllo e alle sue trappole, egli **impara a costringerli usando l’arma della provocazione**. **Provocare** (qualcuno) = costringerlo a comportarsi nel modo voluto (da *pro*, avanti, *vocare*, chiamare, un dato comportamento). E’ normale che una persona proponga un comportamento a chi gli sta di fronte. La provocazione comincia quando si ostacola la sua libertà nell’aderire o meno alla richiesta e diventa *pura provocazione quando gli si toglie tutte le possibilità meno una*.

La provocazione può essere **aggressiva** (offendere per essere offesi) o **seduttiva** (apprezzare per essere apprezzati). In entrambi i casi, il provocatore prima costringe l’altra persona a fare una cosa e poi la attribuisce ad una sua libera scelta, dicendosi costretto dall’altra persona a reagire nel modo in cui aveva da tempo deciso di reagire. In tal modo egli *impone un comportamento e dice che gli è stato imposto*.

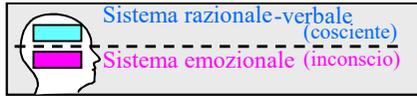
*Chi decide di provocare non sa fare altro che quello, per cui va allontanato senza aver paura con questo di perdere qualcosa*. Lui ha accettato di farsi un nemico pur di farsi prendere in considerazione e non sa di cosa farsene di un nemico che rifiuta ogni ulteriore contatto con lui, per cui è facile che ritorni smettendo di provocare. Se non torna perché ha trovato qualcun altro disposto a cadere nelle sue provocazioni, però, non si è perso proprio nulla. Chi provoca dichiara con questo la sua impotenza e non bisogna temere qualcosa da lui in sua assenza, mentre è certo che si resterà impigliati nelle sue inutili parole se ci si comincia a discutere (bisogna rispondere con degli atti!).

*Il provocatore pensa di essere il centro di ogni nostro pensiero e lo diventa se si intavola una discussione con lui a seguito della provocazione*. Anche per questo va ignorato, ma non facendo finta di non aver visto quanto rimandando la resa dei conti ad un secondo momento. Poiché *la provocazione ha bisogno di almeno una terza persona per funzionare*, è utile parlarci a quattr’occhi. Non per confutare le sue ragioni, che l’altro sa benissimo (anche se inconsciamente) essere pretestuose, ma per fargli capire con la propria serenità che si è capito che il suo scopo era far arrabbiare. Si può anche dirgliene due, se ci si vuole sfogare, perché *ogni provocazione è una aggressione*. Poi bisogna tornare sereni, o il provocatore avrà raggiunto il suo scopo.

**Poter pretendere tutto senza dare nulla vi sembra tanto irrazionale? Il prezzo è un’atmosfera negativa e una bassa stima di sé, ma non sembra caro a chi non conosce il piacere di creare**. La tentazione è pertanto forte, dove non si rischia di essere licenziati (in famiglia soprattutto, ma anche nella scuola che ha smesso di bocciare o nei posti statali dove il rischio di essere licenziati è minimo)

Ogni gruppo in una data situazione funziona o tutto in modo negativo o tutto in modo positivo e non ci sono astenuti, solo persone che tacendo stanno con chi sta prevalendo. Se ci sono proposte contrastanti, *la fase critica è quella iniziale durante la quale ognuno fa il massimo sforzo per imporre la sua modalità*. Mentre una *proposta positiva ha bisogno di successi per essere contagiosa* e questi hanno bisogno di tentativi ed errori, *quella negativa ha effetti immediati*. Battaglia persa in partenza, allora? Niente affatto, se la persona positiva non cede sul piano emotivo arrabbiandosi o scoraggiandosi sarà quella negativa a doverlo fare. Ma il punto chiave della terapia è un altro: **se il gioco scorretto del sistema emotivo diventa cosciente sarà lo stesso sistema razionale del soggetto - a combatterlo!**

# Le relazioni possessive: vers. 2



## Vediamo perché è lecito pensare che viviamo in un mondo edificato sulla relazione possessiva

“La spinta a possedere presiede all’equilibrio sociale, entro i gruppi come nell’ambito delle grandi organizzazioni e dei sistemi sociali più ampi. Possedere, infatti, implica **asimmetria della relazione**, ma al contempo è un’emozione alla quale tutti hanno accesso”  
 “Le neoemozioni sono un potente strumento di stabilità delle relazioni sociali”

L’aggressione emozionale è la bomba atomica dei deboli

Clinica fondata sull’**Analisi della Domanda** (inconscia dietro a quella espressa a parole per vedere se la sofferenza lamentata è emozionalmente voluta)  
 Per la  $C_{AD}$  le relazioni possibili sono due e solo due

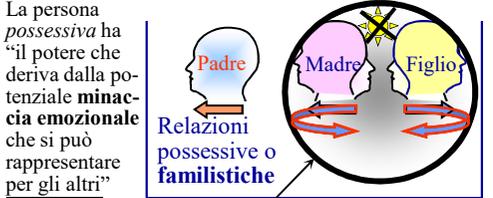


Definizione emozionale di  $R_{E+}$  e di  $R_{E-}$   
 Se e solo se le emozioni per scelta non sovrastano quelle di origine esterna ⇒ Sistema emozionale “attendibile” per def. di attendibile  
 Se e solo se le emozioni per scelta sovrastano (e per questo sono classificate neoemozioni) quelle di origine esterna ⇒ Sistema emozionale non-attendibile per definizione di attendibile

La relazione possessiva non dà prodotto ma si alimenta distruggendo il prodotto (il valore) e nasce/si mantiene sopra alla sofferenza altrui  
 La relazione di scambio è produttiva e nasce/cresce/prospira sopra al piacere

Le religioni appoggiano le relazioni possessive

Una madre preoccupata per la poca voglia di studiare e per le frequentazioni del figlio 16-enne che abita col suo ex ha bisogno di sentirlo per telefono almeno una volta al giorno e di sottoporlo a interrogatorio almeno una volta a settimana.



**Possedere** (dal lat. *potis* ‘che può sedere’ ‘sedere’) è poter stare in un posto senza far nulla.



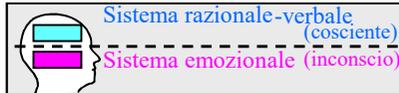
Ho una **relazione di scambio** se l’altro può andarsene dalla relazione in qualunque momento  
 Chi autorizza la  $C_{AD}$  a dir male delle rel. possessive? Dovere  
 Perché le altre cliniche non lo fanno? Poi... Uhm!  
 Cliente

Ho una **relazione possessiva** se impedisco all’altro di andarsene dallo spazio dove io posso stare obbligandolo ad avere una relazione con me (che non vorrebbe)  
**Un pregio delle relazioni possessive** è quello di essere relazioni inattaccabili dal tempo, perché l’esterno è escluso.



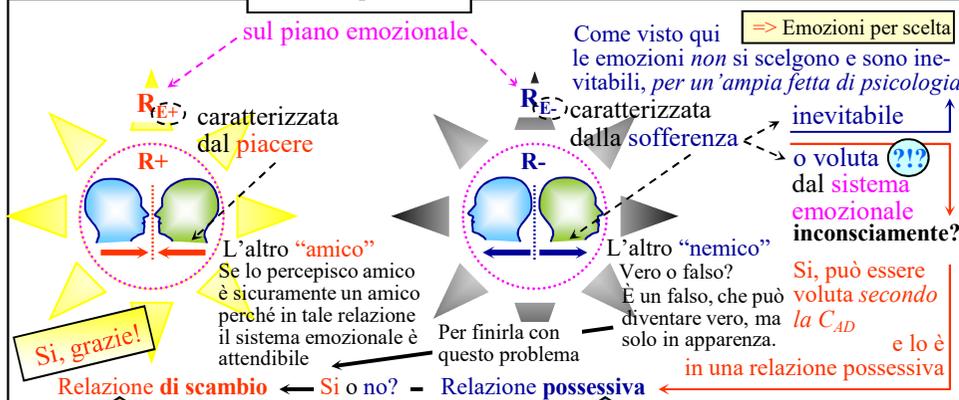
**Le relazioni possessive (versione originale)**

(33')



Clinica fondata sull'Analisi della Domanda (inconscia dietro a quella espressa a parole per vedere se la sofferenza lamentata è emozionalmente voluta)

Per la C<sub>AD</sub> le relazioni possibili sono due e solo due



Definizione emozionale di R<sub>E+</sub> e di R<sub>E-</sub>

Se e solo se le emozioni per scelta non sovrastano quelle di origine esterna => Sistema emozionale "attendibile" per def. di attendibile

Se e solo se le emozioni per scelta sovrastano (e per questo sono classificate neoemozioni) quelle di origine esterna => Sistema emozionale non-attendibile per definizione di attendibile

"simbolizzare emozionalmente il contesto come amico" (nel senso di non cercare una relazione possessiva)  
"non consente di inferire conseguenze importanti per la relazione"

Cliente: Allora perché me lo consiglia come se risolvesse tutti i miei problemi?  
Non è così semplice

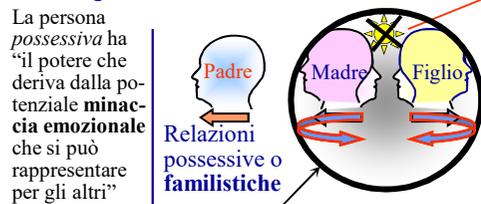
"Lo scambio presiede alla funzione produttiva della relazione, che consente lo sviluppo del sistema di relazione, quindi anche delle singole persone che ad esso partecipano"

Ho una relazione di scambio se l'altro può andarsene dalla relazione in qualunque momento

Chi autorizza la C<sub>AD</sub> a dir male delle rel. possessive? Dovere  
Perché le altre cliniche non lo fanno? Poi... Uhm!

Ci sono fantasie anche nello scambio, ma ...

Una madre preoccupata per la poca voglia di studiare e per le frequentazioni del figlio 16-enne che abita col suo ex ha bisogno di sentirlo per telefono almeno una volta al giorno e di sottoporlo a interrogatorio almeno una volta a settimana.



se non possono uscire dal raggio d'azione del sistema emozionale della persona possessiva

Possedere (dal lat. *potis* 'che può' sedere 'sedere') è poter stare in un posto senza far nulla.

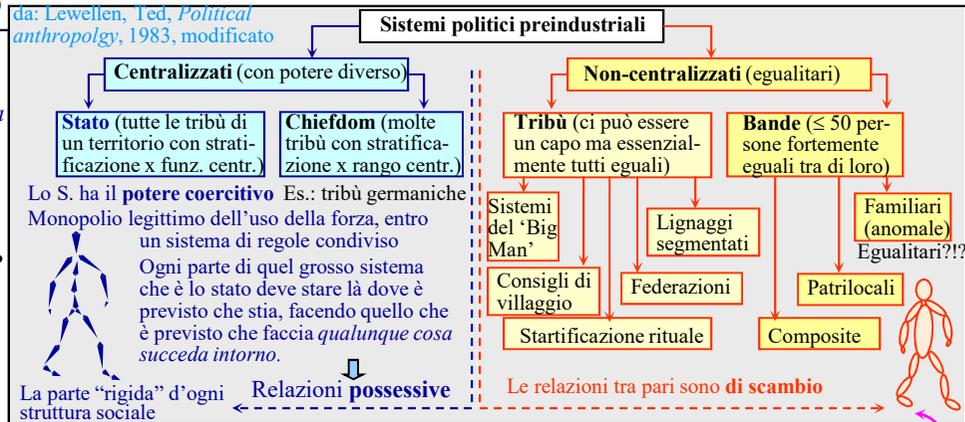
Ho una relazione possessiva se impedisco all'altro di andarsene dallo spazio dove io posso stare obbligandolo ad avere una relazione con me (che non vorrebbe)

Un pregio delle relazioni possessive è quello di essere relazioni inattaccabili dal tempo, perché l'esterno è escluso.

La "fantasia di possesso" ...

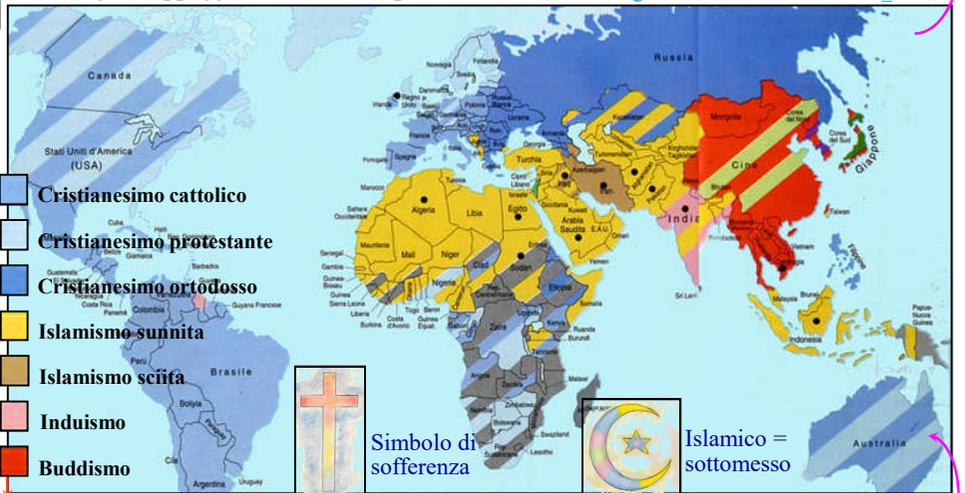
**Vediamo perché è lecito pensare che viviamo in un mondo edificato sulla relazione possessiva**

"La spinta a possedere presiede all'equilibrio sociale, entro i gruppi come nell'ambito delle grandi organizzazioni e dei sistemi sociali più ampi. Possedere, infatti, implica asimmetria della relazione, ma al contempo è un'emozione alla quale tutti hanno accesso"  
"Le neoemozioni sono un potente strumento di stabilità delle relazioni sociali"



La relazione possessiva non dà prodotto ma si alimenta distruggendo il prodotto (il valore) e nasce/si mantiene sopra alla sofferenza altrui  
La relazione di scambio è produttiva e nasce/cresce/prospira sopra al piacere

Le religioni appoggiano le relazioni possessive da: [www.galad.it/ADR/SSS/Geo4/Geo\\_4.htm](http://www.galad.it/ADR/SSS/Geo4/Geo_4.htm)



- 1<sup>0</sup> - La vita è sofferenza - La madre di ogni soff. psicol. è la rel. poss. -> Le rel. non possono non essere poss. (F)
- 2<sup>0</sup> - La sofferenza la produciamo noi (vero... ma solo se s'ammette che potremmo non produrla)
- 3<sup>0</sup> - La sofferenza deriva dal tentativo irrealizzabile di possedere (quel che)
- 4<sup>0</sup> - Dalla soff. ci si libera liberandosi dal desiderio di fare?! C-P non dicono è che...>

Sviluppando la voglia di fare  
Amore non possessivo? Si, grazie!  
Non c'è casa senza le mura (rel. possessive), ma non ci si può vivere se mancano gli spazi (relaz. di scambio). La C<sub>AD</sub> prova "a fare spazio", da sola contro tutti e...  
L'amore nasce prima delle religioni

## Paradigma relazionale e analisi della domanda (9)

“Negli ultimi decenni si è assistito all’affermarsi di un **paradigma teorico relazionale**, che ha riconosciuto come *fattore terapeutico fondamentale la qualità della relazione che si crea tra utente e psicologo.*” (Grasso, pag. 6)

Lo psicologo non può parlare delle **relazioni tra l’utente e gli altri** perché non le conosce direttamente e il modo in cui le riferisce l’utente è di parte (**soggettività**).

Esaminando **la relazione tra Utente e Psicologo**, conosciuta direttamente, lo psicologo può scoprire eventuali difetti del modo di relazionarsi agli altri dell’utente e mostrarglieli dal vivo.

Pertanto è inutile e dannoso che lo psicologo chieda all’utente **cosa vuole dagli altri**, mentre è fondamentale che gli chieda **cosa vuole da lui (domanda)**. Nell’impostazione relazionale *saper fare lo psicologo* significa saper fare **l’analisi della domanda rivolta dall’Utente allo psicologo** e, attraverso di essa, **l’analisi del rapporto Utente-contesto**.

Il senso che lo psicologo propone di dare alla domanda che il cliente rivolge a lui (e indirettamente a quella che egli rivolge agli altri) diventa anche dell’utente e quindi utile a questi solo se viene condivisa dall’utente. Questa **co-costruzione della realtà** che supera il problema della **soggettività** di ogni visione del mondo.

Nel momento in cui il soggetto accetta il senso proposto dallo psicologo per la domanda che ha posto allo psicologo, egli **prende coscienza di meccanismi fino ad ora rimasti inconsci**.

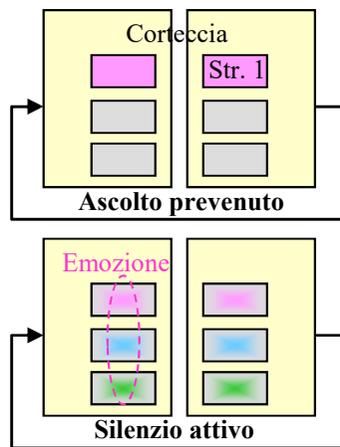
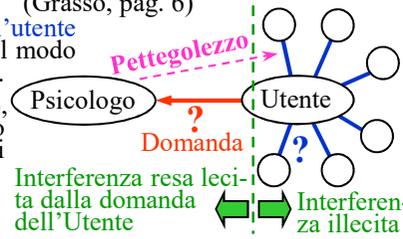
La terapia termina a questo punto, quando non ha ancora prodotto alcun effetto sulle relazioni tra l’Utente e gli altri della sua vita. L’utente, utilizzando ciò di cui ha preso coscienza, potrà evitare di ricorrere in futuro alle stesse modalità di relazione usate in passato e provarne altre. Solo l’utente può decidere quali modifiche fare e quando farle perché solo lui ha tutti gli elementi per decidere cosa è meglio per lui. *In questo modo il paradigma relazionale supera il non risolto e non altrimenti risolvibile problema dell’interferenza indebita di un estraneo (lo Psicologo) nella vita di una persona (l’Utente).*

Per analizzare la domanda bisogna capirla. Per capirla bisogna **ascoltarla in silenzio**.

Se si ascolta una persona avendo attiva la struttura 1, daremo alle sue parole un senso diverso rispetto a quello che avremmo dato se era attiva la struttura 2 (**ascolto prevenuto**). Se si sta parlando si è sicuramente in una situazione di questo tipo, e per questo serve il silenzio.

Per ricevere al meglio quanto arriva dall’utente occorre invece tener pronte tutte le strutture e nessuna in particolare. In questo caso sarà infatti l’arrivo dall’utente (e non le prevenzioni dello psicologo) a “decidere” da quale delle strutture disponibili farsi ascoltare (magari dopo averne provate rapidamente più di una).

Il **silenzio attivo** è questo e non è passività ma **attività distribuita su molte strutture**. Il fatto che il silenzio attivo interessi diverse strutture implica che sia una situazione emozionante. Rovesciando, possiamo dire che lo psicologo si mette automaticamente in questo stato di **ascolto silenzioso attivo** quando si avvicina all’utente con l’emozione di chi è interessato a conoscere davvero una persona



Dopo che lo psicologo ha chiesto all’utente *“In cosa posso esservi utile?”* e dopo che ha ascoltato *in religioso silenzio* la sua risposta (prendendo nota delle parole dense usate dal suo cliente), deve fare **l’analisi della domanda**. Cosa è e come si fa?

Nella versione del Prof. Carli usata qui, l’analisi della domanda ha come fine quello di **scoprire gli eventuali comportamenti negativi dell’utente**.

Contrariamente alle apparenze questo cercare gli elementi negativi in quello che chiede l’utente è fortemente positivo, perché cerca le negatività per eliminarle, perché crede nella capacità di essere positiva della persona che ha davanti e ci crede molto di più della persona stessa, che non avrebbe scelto un’impostazione negativa se avesse creduto nelle sue capacità. Chi non va a cercare dove sbaglia una persona, la accetta come è pensando che non possa fare meglio di come fa, il che è profondamente sbagliato perché una persona può anche scegliere di essere negativa per i vantaggi che questa posizione offre e non perché non è capace di essere positiva

Cercare dove sbaglia l’utente? Orrore, dicono gli psicologi! Magari proporgli un atteggiamento diverso? Orrore doppio, dicono tutti, compreso il Prof. Carli, che però giusto questo ha fatto con noi a lezione per tutto il tempo del corso (mostrando sulla relazione presente cosa fa nelle altre relazioni ovvero coi suoi clienti, come suggerisce di fare il paradigma relazionale) (e quando una persona fa una cosa e ne dice un’altra, la cosa fatta è quella vera e quella detta è una copertura senza importanza).

Questo è confondere la clinica medica con la clinica psicologica, che a loro dire è tutta un’altra cosa. Lo psicologo, secondo loro, non deve stabilire *“cosa ha di giusto/sbagliato”* l’utente come fa il medico, ma *“che relazione gli propone l’utente e quanto essa sia piacevole/spiacevole per entrambi”*; non deve decidere *“cosa consigliare”* all’utente, ma *“che relazione proporre all’utente”*.

Non spiegano, però, che differenza ci sia tra il dire all’utente che sta proponendo una cosa sbagliata o che sta proponendo una relazione spiacevole quando se ne potrebbe avere una piacevole, tra il proporgli una visione diversa della situazione o il consigliargliela. Non lo spiegano perché non c’è una differenza di sostanza...

Il paziente non deve aspettarsi dallo psicologo una terapia che risolva i suoi problemi *senza che lui faccia nulla*. Visto che questo vale anche in medicina(!), perché a psicologia viene tanto sbandierato? Forse perché gli psicologi attuali si presentano come esperti del comportamento, il che è sbagliato in partenza perché non ci sono comportamenti giusti e sbagliati. Ci sono, in compenso, comportamenti orientati al successo (o positivi) e comportamenti orientati all’insuccesso (o negativi), e i primi sono più soddisfacenti dei secondi a lungo termine. Per spiegare questo fatto in modo convincente, però, lo psicologo deve essere l’esperto del cervello e non del comportamento. Ciò che si può dire sul comportamento a partire dal cervello (ad esempio che un comportamento positivo produce il vero piacere e la vera sofferenza, mentre uno negativo non produce mai vera sofferenza ma neppure vero piacere) è vero per tutti, il resto ognuno se lo sceglie a modo suo. Lo psicologo come esperto del cervello diventa come il medico esperto del fisico, e può fare la sua diagnosi di negatività come il medico quella di malattia. *Cos’è allora l’analisi della domanda?* E’ *l’analisi della eventuali negatività presenti in ciò che l’utente chiede allo psicologo.*

Se il problema non è (non è più) questo, non è (non è più) un problema di psicologia. Come fare questa analisi? Intanto osservando anche in psicologia un ovvio principio della medicina: come non si può fare le analisi ad una persona che non è fisicamente presente, anche l’analisi della domanda va fatta solo su quello che avviene tra l’utente e lo psicologo. Poi osservando che se l’utente è negativo con altre persone, lo sarà anche verso lo psicologo. Se sta cercando di “fregare” la persona di cui viene a lamentare il comportamento, cercherà di “fregare” allo stesso modo lo psicologo. Se lo psicologo non casca nel trabocchetto, costringe l’utente o ad andarsene o a essere positivo con lui. Se va via non è un insuccesso perché: 1) se restava conservando un atteggiamento negativo era un *danno per entrambi*; 2) se va via dopo che gli si è fatto notare *qualcosa che ha fatto qui e ora*, confessa la sua negatività dimostrando la positività dello psicologo e la bontà della sua analisi; 3) lo psicologo che *non rischia* ogni momento di perdere un cliente non sta comportandosi in modo positivo con lui. Se resta, è vittoria di entrambi perché l’utente si è adattato alla positività dello psicologo. Se lo ha fatto (con soddisfazione) qui, può farlo (con soddisfazione) anche con le altre persone della sua vita. Come dovevasi dimostrare.

Facile & piacevole!

## La negatività chiamata difesa e i rogersiani

(9)

Se non avevate mai sentito parlare di **funzionamento emozionale negativo** fino ad ora, non preoccupatevi perché non potevate averne sentito parlare visto che l'ho introdotto io con questo lavoro. Lo stesso Carli che me lo ha ispirato, lo chiama diversamente (*"funzionamento non orientato al prodotto"* o *funzionamento collusivo*) e si guarda bene dal definirlo, limitandosi ad illustrarlo con esempi. Se è il concetto centrale della terapia proposta fin qui, pare curioso che le altre impostazioni terapeutiche usate in psicologia lo ignorino. In realtà è considerato il concetto centrale di ogni approccio terapeutico, solo che viene chiamato **"meccanismo di difesa"** (come già è stato detto nella diapositiva **"Emozioni per scelta"**).

Che differenze ci sono tra i due concetti?

La prima che mi viene in mente è che il *concetto di negatività funziona nella pratica e quello di difesa no* (modo semplificato di dire che a partire da uno si ottengono risultati importanti con poco sforzo e partendo dall'altro si ottengono risultati discutibili con grandi sforzi). Vediamo come mai tanta differenza nel rapporto costo/beneficio esaminando due altre differenze:

1) Mentre il funzionamento emozionale negativo è considerato una scelta tra due possibilità sullo stesso livello di appetibilità per il cervello (ma non per il mondo esterno!), la difesa è vista come una variante dell'unico funzionamento possibile (il che è come dire che il funzionamento negativo è una variante cattiva del funzionamento positivo, considerato l'unico funzionamento possibile).

2) Le terapie che usano il concetto di funzionamento negativo si propongono di eliminare l'utile ottenuto scorrettamente dalla persona negativa a danno di un'altra persona. La terapia orientata alla difesa si propone invece di guidare l'utente alla positività dicendogli dove sbaglia ogni volta che agisce negativamente. Poiché ogni persona ha il suo modo di arrivare ad una meta, guidare l'utente costa molto e rende poco.

Levargli l'utilità di essere scorretto costa poco e rende molto di più, perché se è vero che la persona aveva scelto la negatività per pretendere tutto senza dare nulla cambia subito atteggiamento quando vede che la sua scelta non rende più nulla. E lo cambia spontaneamente, senza nessuno che glielo chiede (impone/consiglia)!

Come esempio di impostazione tradizionale, esaminiamo la **PCA (approccio centrato sulla persona)** della **scuola rogersiana** e post-rogersiana (come risulta da "Obiettivo persona" di Maria Elettra Cugini, consigliato dal Prof. Vezio Ruggieri...). L'approccio centrato sulla persona (PCA) e la conseguente terapia centrata sul cliente (CCT) furono creati da Carl Rogers negli anni '40 dopo il suo abbandono dell'impostazione freudiana. Secondo Rogers tutte le persone tendono alla crescita (ovvero tendono a creare nuove strutture cerebrali tramite stati nascenti).

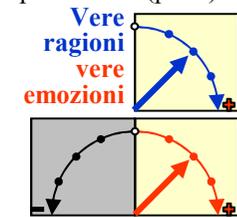
La patologia è un blocco temporaneo ma cronicizzato di tale tendenza a creare (e fin qui ci siamo perché negatività è appunto assenza *cronica* di creatività) dovuto ad un "ambiente frenante e paralizzante" (pag. 28) (e qui non ci siamo affatto, perché dare la colpa all'esterno è ciò che cerca di fare la persona negativa e lo psicologo che dà la colpa all'ambiente fa proprio il suo gioco favorendo di fatto la permanenza della negatività). Il terapeuta rogersiano mira a creare un clima che faciliti la naturale spinta alla crescita, e per questo è chiamato *facilitatore*.

"Pur ritenendo entro certi limiti vera l'asserzione freudiana dell'*utile secondario della malattia*, siamo convinti che il cliente farebbe volentieri a meno di tale utile secondario, se fosse all'altezza di fornirsi dell'utile primario della sanità" (concordo sul fatto che è in grado, però *ha paura* di non esserlo e per questo *sceglie* di vivere come se non fosse in grado di operare positivamente). "Nessuno si diverte a stare male" (e anche qui concordo, chiamando tale piacere falso in contrapposizione a quello vero di chi crea). "Tale convincimento credo elimini quello <<Stai male perché in fondo ti conviene>> che è solo scarsa considerazione e scarso rispetto per le autentiche sofferenze di chi ci sta di fronte" (pag. 30). Autentiche? No, pseudo!

Vale la pena ricordare che ogni volta che affermo che qualche meccanismo cerebrale è nel modo A e non nel modo B intendo solo che **considerandolo nel modo A si spiegano più dettagli del comportamento e soprattutto che si può mettere a punto una terapia A sensibilmente più efficace della terapia B.**

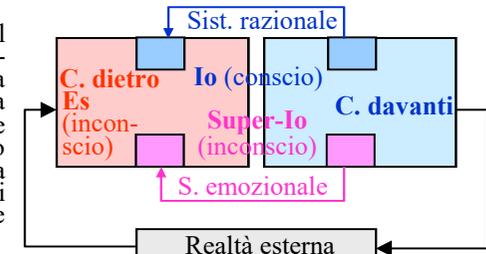
Definiamo **congruente** una persona che è "in reale, costante e profondo contatto con i propri pensieri, emozioni e vissuti e ne ha quindi una lucida consapevolezza" (p. 71)

Sarebbe la mia definizione di persona che ha la stessa impostazione sia sul piano razionale sia su quello emotivo (necessariamente positiva perché il piano razionale non può averla negativa, solo veramente positiva o falsamente positiva), solo che io metto da una parte il **sistema razionale/verbale** e dall'altra quello **emotivo/non verbale** (mettendo pensieri ed emozioni dalla stessa parte come si fa qui, non si capisce chi ci sia dall'altra parte che possa essere congruente o meno con questa parte omnicomprensiva)



**Autentica**, continua la rogersiana Maria Elettra Cugini, è la persona capace di esprimere questo stato di trasparenza interiore attraverso comportamenti adeguati. In altre parole l'autenticità è il modo in cui si rapporta agli altri una persona congruente, ovvero che ha la stessa impostazione sul piano razionale e su quello emotivo, mettendo in accordo tra loro le due componenti fondamentali del suo cervello. Io non faccio tale distinzione, perché con rapporto con se stessi non intendo il rapporto tra sistema razionale e sistema emotivo ma tra **cervello davanti** e **cervello dietro**, e tale rapporto è parallelo a quello esterno con un'altra persona che, in presenza della persona, avviene contemporaneamente e col coinvolgimento delle stesse parti, per cui non può essere di tipo diverso.

Approdo alle difese, comincerei col dire che se siete studente potete risparmiarvi lo sforzo di capire cosa intenda Freud con difesa e passare subito all'idea rogersiana. Se invece siete già laureati e avete ormai incorporato Freud nel vostro DNA di psicologi, potete adattare alla nuova prospettiva senza troppi traumi supponendo in prima approssimazione che l'**Io** sia il sistema razionale/verbale, il **Super-Io** quello emozionale/non verbale (quindi inconscio) e l'**Es** il cervello dietro o Inconscio vero e proprio (=> **L'inconscio di Matte Blanco**)



"Rogers definisce tali difese con un solo termine: incongruenza" (pag. 159). Una difesa è pertanto una resistenza della persona negativa (incongruente nel linguaggio di Rogers) a diventare positiva.

La Cugini continua esponendo la classificazione delle difese fatta da Anna Freud (regressione, rimozione, formazione reattiva, isolamento, annullamento, proiezione, rivolgimento contro se stessi, trasformazione nel contrario, e inoltre sublimazione, identificazione con l'aggressore, fuga, intellettualizzazione). Poi elenca quelle aggiuntive secondo il prof Bonaiuti di Roma (aggressione, spostamento, dissociazione, compensazione, simbolizzazione, autismo e fissazione stereotipica). Conclude dicendo che a suo avviso "i meccanismi di difesa sono talmente numerosi da sfuggire ad ogni tentativo di esauriente enumerazione. Infatti anche il meccanismo più sano può diventare un meccanismo difensivo disfunzionale, a seconda dell'uso che ne fa il soggetto" (pag. 162)

Preferite impararvi questo elenco virtualmente infinito di difese o capire cosa è il funzionamento emozionale negativo e come combatterlo? Non importa capire cosa sono le difese, continua la Cugini, ma piuttosto come affrontarle in terapia. Il modo proposto qui, quello di Carli che ho fatto mio, è di non pensare che sia una posizione innocente come sostiene Rogers ma al contrario pensare che abbia lo scopo di pretendere tutto senza fare nulla. Individuate la pretesa del soggetto con voi, fategli capire che non l'avrà con le sue scorrettezze e i mille trucchi usati per coprirli (le difese) diventeranno inutili e saranno accantonati.

Una clinica psicologica C (basata sul cervello) cerca anche un raccordo con la psichiatria. IL DSM-IV non prevede il funzionamento emozionale negativo, ma elenca una lunga serie di patologie. Tale monumentale tentativo di classificare i comportamenti patologici non assomiglia al tentativo della psicologia orientata alle difese di classificare queste ultime?

# Il giovane medico troppo brillante

(21)

1'33"

Un giovane medico inizia il suo lavoro presso un reparto di medicina interna di un ospedale; intervengono spesso nelle discussioni al letto del malato, proponendo ipotesi diagnostiche, a volte azzardate, anche se denotanti una buona preparazione e una brillante intelligenza. Si accorge, via via che il suo lavoro prosegue, di non riuscire a conquistare quel prestigio e quella notorietà che sta perseguendo con un comportamento provocatorio, alla continua ricerca di soluzioni brillanti ai problemi diagnostici posti dai malati ricoverati nel reparto. Analizza, con lo psicologo con cui sta facendo una psicoterapia, questa situazione di ingravescente impopolarità di cui si sente oggetto nel reparto, in risposta ai suoi sforzi di proporsi quale persona brillante e intelligente. Rimane sorpreso quando si trova confrontato, nell'analisi delle fantasie evocate dal lavoro nel reparto con i possibili obiettivi del suo comportamento: perseguire una diagnosi funzionale al malato e alla sua cura, o proporsi come giovane capace e creativo ai colleghi, ed in particolare a chi è più elevato nella scala gerarchica? Istituire una relazione di scambio tra la propria competenza e la fiducia riposta nei medici da parte del malato, o conquistare l'ammirazione e la stima dei suoi superiori? «Scambiare» col malato o «possedere» i superiori? L'orientamento al malato, mai sentito quale esigenza valorizzata durante i lunghi anni della formazione medica, emerge ora con tutta la sua difficoltà ed al contempo con la sua fondamentale importanza nel dar senso ad una professione che, altrimenti, apparirebbe inesorabilmente insensata.

R. Carli e R. M. Paniccia, *Analisi della domanda*, Il mulino, 2003, pag. 184

Meglio cercare di fare carriera puntando sulla possessività o cercare soddisfazioni come medico?

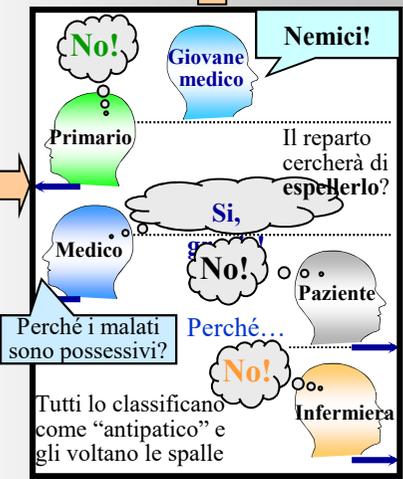
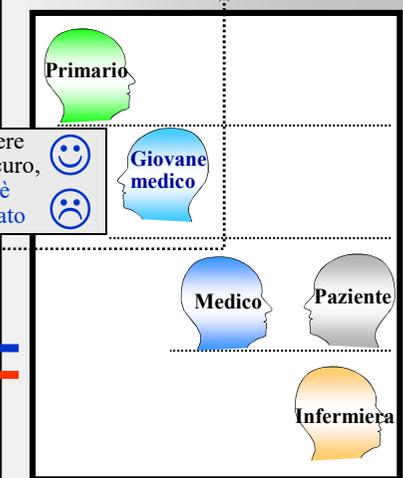


Comunque scelga, il sapere che esistono due impostazioni relazionali del tutto diverse tra di loro e dove portano non tanto nell'immediato quanto a lungo termine è importante

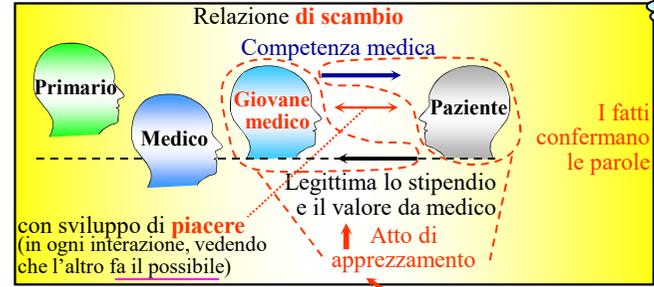
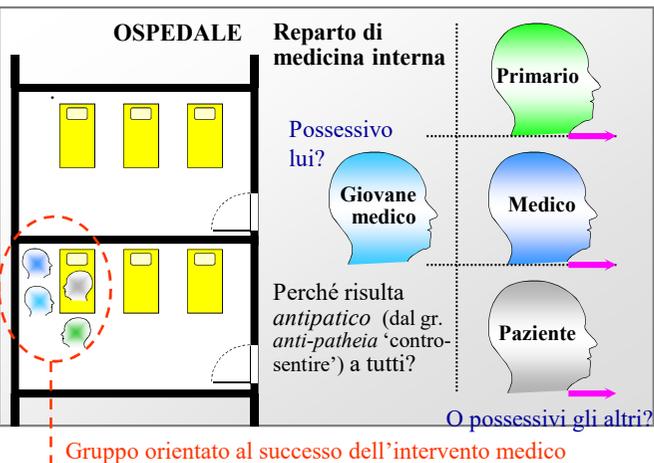
1') Se sceglie la relazione di scambio avrebbe avuto invece un lavoro che di regola gli procurava piacere (e niente e nessuno poteva togliergli questa fonte di piacere perché essa era dentro di lui)

- 3) Le soddisfazioni sul lavoro non compensano più la possessività in famiglia, che diventa a rischio. E...
- 2) Non è più attendibile come medico perché nelle relazioni possesive diventa inattendibile il sistema emozionale (è per questo che un medico non dovrebbe avere l'ultima parola come medico su quelli della sua famiglia)

1) Un lavoro che di regola gli procura sofferenza e solo qualche volta piacere

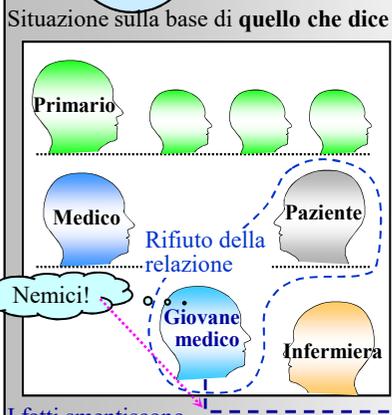


Perché preferire la sofferenza certa al piacere possibile preferendo una relazione possessiva ad una di scambio? No, non è per evitare delusioni, ma per avere potere senza averlo meritato (potere senza competenza)

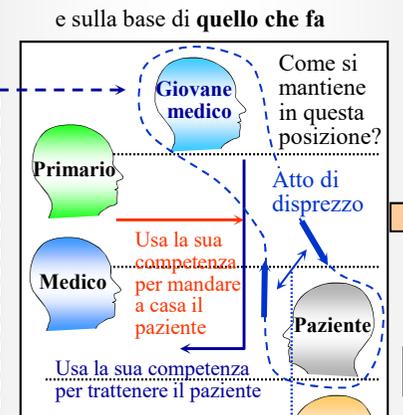


Il che è tutt'altro che scontato

Le relazioni possesive



I fatti smentiscono vistosamente e cronicamente le parole dette



Fare danni presentandoli come servizi sotto gli occhi di esperti della materia è un'arte difficile, che non s'improvvisa ma a cui ci si prepara a lungo, usando tutti i trucchi distillati da una pratica millenaria di relazioni possesive

Emozioni spiacevoli (sofferenza)

Apprezzamento e disprezzo dell'altro sono ugualmente arbitrari prima di iniziare una relazione

# Giovani donne possessive (22')

2'06"

Vediamo alcune giovani donne che tentano, a più riprese, di instaurare rapporti con giovani della loro età, senza riuscirci. Le loro relazioni affettive sono destinate a fallire rapidamente, entro problematiche relazionali che insorgono assieme al reiterato tentativo della donna di **controllare l'uomo con cui sta**. Questo controllo si propone nelle forme più strane.

- 1) Può assumere le vesti di una **preoccupazione per la salute del compagno**. In questo caso la relazione tra i due si esaurisce in un continuo tentativo da parte della donna, di prevenire ogni situazione che ella ritenga problematica per la salute dell'uomo che sta con lei. Si può ben capire che questa sistematica angoscia di morte, di distruzione dell'altro, accompagnata da ansia e da bisogno di influenzare disperatamente il comportamento del compagno, al fine di prevenire una sua distruzione o consunzione, che la donna vive come immanenti, tutto questo porti, inevitabilmente, allo scioglimento del legame. **Perché**
- 2) Altre volte il controllo si realizza sull'onda della **gelosia**. La giovane donna gelosa vive con sospetto e rabbia **ogni incontro con altre donne**. Se ciò succede insieme al compagno di turno, pensa che tresche ed accordi segreti si compiano sotto i suoi occhi, senza che ella possa farci nulla. A questi sospetti seguono interminabili scenate di gelosia e rimproveri, che finiscono ineluttabilmente in pianto, richieste di comprensione e dichiarazioni di affetto. Anche in questo caso lo scioglimento del legame è rapidamente assicurato.
- 3) Altre volte ancora la giovane donna trova **le relazioni del compagno con la famiglia d'origine**, con la propria madre segnatamente, come fatti insopportabili, una continua intromissione indebita nel rapporto con lei. Rapporto che lei vorrebbe al riparo dalla minaccia rappresentata da tutte le relazioni che l'uomo ha vissuto, precedentemente a quella con lei. Tali relazioni evocano in lei una fantasia, insostenibile, d'esclusione, con conseguenti proteste, lamentele, rimproveri e minacce d'abbandono. Manco a dirlo, anche in questo caso **la separazione si profila rapidamente all'orizzonte della relazione**.

Si è confrontati con una persona che vive entro un delirio di **possesso dell'altro, quale alternativa alla relazione di scambio**.

R. Carli e R. M. Paniccia, *Analisi della domanda*, Il mulino, 2003, pag. 188 (modificato nell'esposizione)

## Perché tante donne sono possessive?

**Certo non per scelta**, per tutte le psicologie secondo le quali le emozioni sono innate e quindi non potrebbero essere diverse da come sono

**Bisogna cercare le cause di una possessività non voluta** (nei geni, nei genitori, nell'ambiente, nelle pulsioni inconse incontrollabili, *dovunque meno che nelle intenzioni del soggetto*)

Non cercano cause ma scuse

L'inconscio di Freud disculpa le persone considerandole incapaci

Sistema razionale-verbale (cosciente)  
Sistema emozionale (inconscio)

Si è responsabili di una scelta inconscia?

L'inconscio di Carli-Paniccia incolpa le persone considerandole **capacissime di star bene**

**Proprio per una scelta**, anche se inconscia perché fatta dal loro sistema emozionale, che mira a **imporre sul loro compagno, sempre e in tutto**

**Tali neoemozioni scompaiono da sole se non condizionano la relazione perché ignorate!** Ora si può passare a esaminare le occasioni per star bene, perché **le neoemo. accantonate scompaiono**

accantonate scompaiono

Il giovane medico troppo brillante <=>

Pretesa di piacere in quanto donna

**Sul lavoro si può scegliere un'impostazione di lavoro orientata allo scambio invece che una orientata al possesso**

I 42.7 ÷ S 71.5%

Sogni da realizzare sul lavoro?



**Nel privato oggi come ieri non c'è scelta** (dopo il matrimonio)

**Perché** alcune donne sono così assillate da quest'idea da rendere un inferno la vita a lui e a loro stesse?

Perché?



Si, ma se la relazione resiste...

?? Perché allora tanti uomini combattono per decenni contro la possessività delle loro mogli **senza che scompaia affatto?**

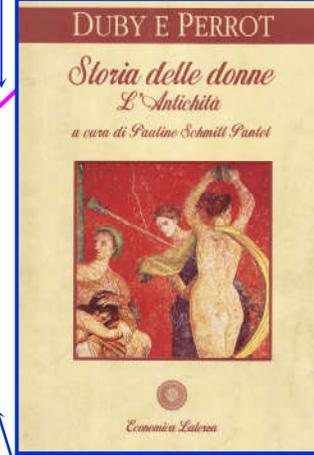
I problemi che queste donne creano a se stesse **sono imputabili alla condotta sregolata del loro compagno? O sono loro stesse la causa dei loro problemi?**

"Ammetteremo l'esistenza di un dominio maschile - e dunque di una subordinazione, di una soggezione femminile - all'orizzonte visibile della storia" (pag. XV)

1) perché combatterla è colludere...

2) perché chiede a lei di non essere possessiva mentre lui continua ad essere possessivo

Il marito può trasformare la casa in una prigione... e che i mariti abbiano una giurisdizione più ampia di quella dei padroni di schiavi" (pag. 206)



e se una parte è schiava dell'altra **entrambe sono schiave del proprio sistema emozionale orientato al potere**.

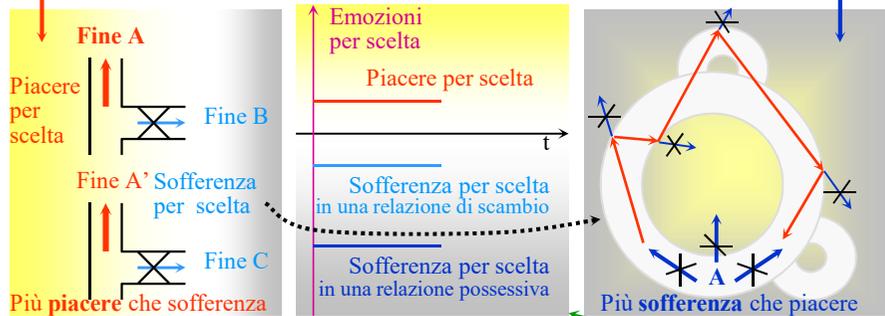
e anche il dominio degli uomini (secondo l'analisi della domanda, perché **possessive non sono le persone ma le relazioni** e le due parti o sono **entrambe libere** perché libera è la relazione o sono **entrambe schiave** perché da schiavi è la relazione)

L'enorme potere del sistema emozionale **permette ad ogni donna di imporre la sua volontà** anche a mariti apparentemente con molto più potere



# Pretendere

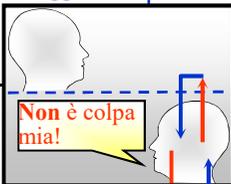
(31')



**Chi pretende non punta a ricevere.**  
 «La più grave minaccia, per chi pretende, sarebbe il vedere accolte e soddisfatte le sue pretese» (p. 199) e proprio per scongiurarla il soggetto chiede qualcosa di **impossibile!!!**

Egli sceglie di star male per far star male l'altro e per dargli la colpa della sua sofferenza **distruendo il suo valore**

**Democrazia**  
Accettazione ruolo



«Già, perché le neoemozioni spesso si accompagnano con una più o meno chiara evaporazione di ogni divertimento» (p. 92 di 1) risultando chiusa quella inesauribile fonte interna di piacere che è l'orientamento all'apprezzamento, tanto presente in una relazione di scambio quanto assente in una relazione possessiva. **Sofferenza & comando emozionale**

è il ruolo che autorizza il pretendere...

«**Pretendere**: il possesso attraverso il ruolo sociale» è un titolo ambiguo

o è il pretendere che costruisce un ruolo che lo autorizzi?

Chi autorizza lei e la sua C<sub>AD</sub> a sollevare il coperchio sulle pretese?

Lei, se me lo autorizza.

Se no, ci sono gli altri psicologi!



Entrambe le cose, in un mondo dove le strutture sociali complesse sono costruite sulla possessività... ottenendo una posizione di potere perché l'altro è costretto a cercare di accontentarlo per recuperare la sua possibilità di star bene resa impossibile dalla sofferenza per scelta di chi pretende

Azioni fattibili non fatte | Azioni fatte



**Capo personale azienda telefonica**: Vorrei un piano di formazione per rendere più docili, meno conflittuali e impaurenti gli ex-centralisti

Perché è una pretesa? Perché chiede l'impossibile! Perché chiede l'impossibile? Per far fallire lo psicologo sentendosi superiore a lui, e superiore ai dipendenti sul lavoro. Comandare **disprezzando** o **apprezzando**?

Se gli...

**Manager potente con relazioni di breve durata**: Non vorrei parlare di lavoro e poi per me è impossibile un impegno settimanale fisso, in orari definiti.

**Io ho un lavoro** da portare avanti, mica come lei che sta qui a perdere tempo e a farlo perdere agli altri

**Disprezzandoli**: Comanda in azienda e vuol comandare

Non parl. di lavoro è una pretesa perché... rende impossibile la soluzione del caso

**Studente** che pretende di capire senza studiare: Non ho studiato perché non mi riesce, perché non ci capisco

**Prof: Cosa non capisci?**

“Non ho capito questo” dice aprendo il libro per cercarvi la frase che non ha capito lo studente che chiede per avere una risposta. Perché tutto? Perché sia impossibile rispiegarlo. Cosa vuole allora? Passare, ma soprattutto... imporsi sul professore, ridicolizzarlo, azzerare il valore suo, dei genitori e del patrimonio culturale. A dare ai prof colpe che non hanno ci riesce...

Tutto!

**Diplomato** al professionale e figlio d'un dirigente di azienda che ha fallito nel cercare un lavoro: Vorrei imparare a stare con gli altri.

**Richiesta impossibile!**

Richiesta o pretesa? È una pretesa perché si può imparare a star bene con una persona ma non con le persone. **NON chiede come non essere passivo ma come non vergognarsi di esserlo!**

Vorrei che mi passasse la paura di mostrarmi passivo e succube di mio padre

Si può avere potere su un'altra persona facendo il sottomesso e sono i poteri peggiori

**Commessa** preoccupata che il marito possa avere un incidente d'auto al punto di chiederle di cambiare lavoro: Come psicologo penso che non possa fare nulla per me, ma potrebbe starmi vicino come persona e come uomo.

Da cosa si vede che l'ossessione è voluta per chiedere al marito di rinunciare al suo lavoro? Da quello che chiede (anche allo psicologo chiede di rinunciare al suo lavoro) e da quello che non chiede (come farsela passare)

Cerca un amante? No, cerca di aumentare la sua autostima **distruendo quella di lui!**

Vuole che cambi lavoro? Solo che si dica disponibile a cambiarlo per lei. Dopo può farlo!

Come tutti

# I centralinisti indocili

(21')

Da pag. 206: «Che cosa fare, allora, di fronte alla domanda di pretesa?» «Evitare una risposta collusiva con la pretesa» e «aspettare».

1'29"

Il capo del personale di un'azienda telefonica si rivolge allo psicologo perché realizzi un piano di formazione. Andrebbe rivolto ad un centinaio di persone, centralinisti addetti alle chiamate intercontinentali: un lavoro senza interdipendenza reciproca, svolto da persone che provengono dalle esperienze più diverse. Un'attività che, nella sua modalità individualistica, ha consentito agli addetti di creare, tra loro e coi colleghi di mezzo mondo, una socialità del tutto scissa dagli obiettivi del lavoro, fondata su una valorizzazione delle idiosincrasie personali. I centralinisti intercontinentali vengono aboliti e queste stesse persone debbono ora essere riutilizzate entro una softer house, come programmatori, nell'ambito di un'attività standardizzata e integrata con il lavoro di altri, controllata da tecnici operanti nel ciclo di vita più alto del software. La domanda del responsabile del personale è che queste persone siano rese più docili, meno conflittuali, meno impaurenti i futuri capi intermedi.

R. Carli e R. M. Panicia, *Analisi della domanda*, Il mulino, 2003, pag. 204

**Colludere** (dal lat. *colludere* 'giocare insieme') è mettersi segretamente d'accordo con qualcuno a danno di **terzi**.

L'aggressione emozionale è la bomba atomica dei deboli

L'atteggiamento possessivo da potere a chi non ce l'ha (qui all'ultimo dell'azienda, il dipendente, nei confronti del primo, il direttore generale).

Per questo una religione espressione di un popolo in schiavitù come quella ebraica lo mette a fondamento della sua morale.

Ai dirigenti conviene molto più lo scambio che la possessività perché raggiungere gli obiettivi è lo scopo per cui sono (ben) pagati.

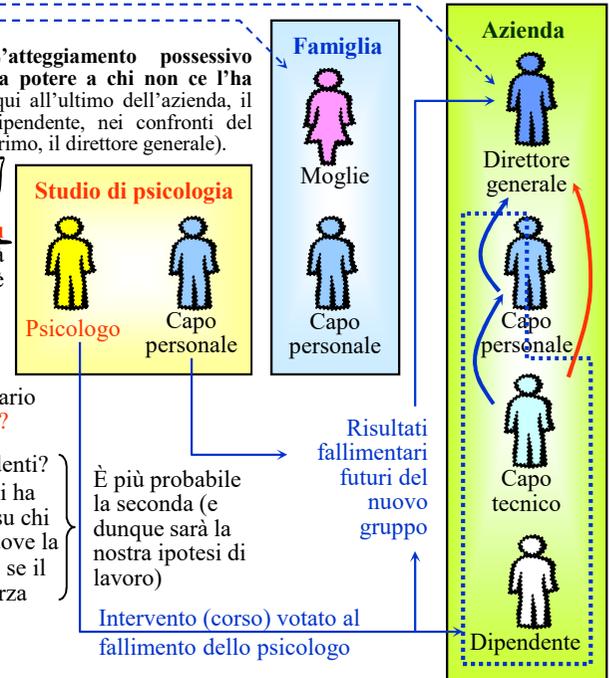
Perché allora il capo del personale non chiede ma pretende, preparandosi a fare il capo autoritario di un gruppo di lavoro possessivo?

- 1) Vuol dare più potere ai dipendenti?
- 2) O vuol acquistare potere su chi ha più potere di lui in azienda... e su chi ha più potere di lui in famiglia (dove la dirigenza morale è femminile... se il marito non se la prende con la forza facendo il marito autoritario)?

È più probabile la seconda (e dunque sarà la nostra ipotesi di lavoro)

Intervento (corso) votato al fallimento dello psicologo

Risultati fallimentari futuri del nuovo gruppo



**Docilità** è la disposizione a lasciarsi guidare-correggere da qualcuno di cui s'accetti volentieri e di buon grado la guida, visto che docile deriva da *docere* 'insegnare' e si può insegnare solo se l'altro apprende volentieri.

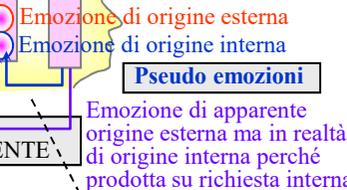
Assetto emozionale



=> Le emozioni per scelta

Vere emozioni

Pseudo emozioni



Emozione di apparente origine esterna ma in realtà di origine interna perché prodotta su richiesta interna

Il nuovo gruppo non è previsto qui ma qua

Essere docili è una scelta, ma...

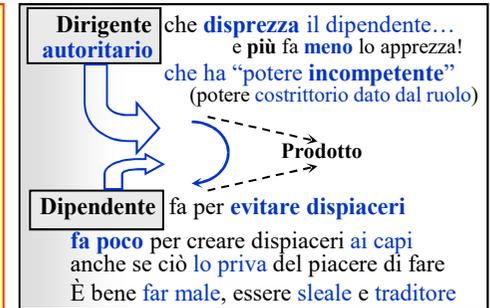
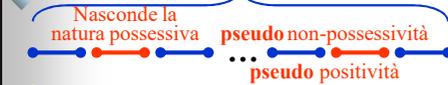
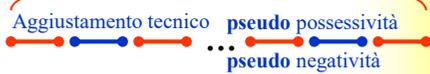


In un rapporto di scambio la docilità c'è sempre (quando manca il rapporto è momentaneamente possessivo) In un rapporto possessivo la docilità non c'è mai (quando c'è il rapporto è momentaneamente di scambio, ma solo per farlo sembrare quello che non è)

PUNTA AL:

successo finale proprio, quindi anche altrui; fallimento finale altrui e per averlo anche al proprio

Regola del segno iniziale



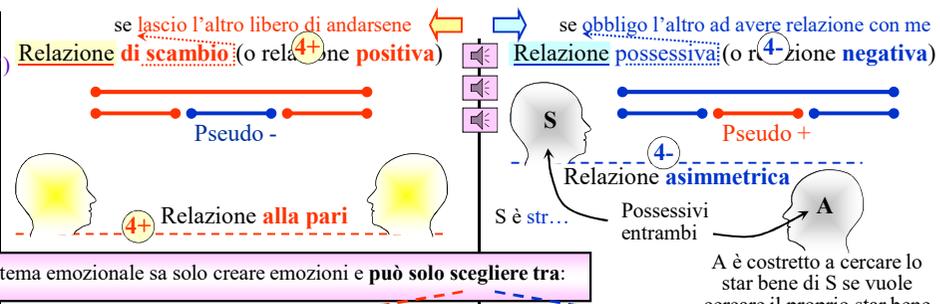
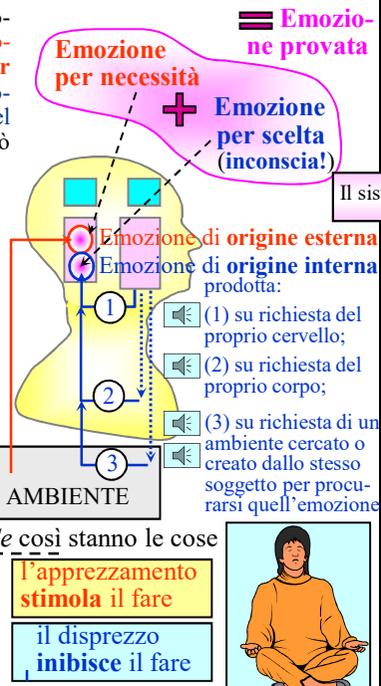
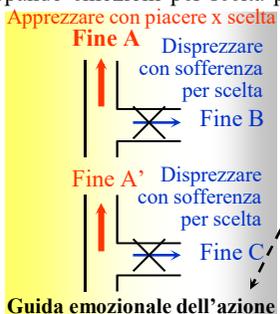
**Comando emozionale e orientamento emozionale al piacere o alla sofferenza**

**PREMESSA:** secondo l'analisi della domanda l'emozione provata ad un dato istante ha una componente prodotta dalla situazione esterna (che chiamerò **emozione per necessità** perché non si può non provarla) e una componente prodotta dallo stesso soggetto per libera scelta del suo sistema emozionale (che per questo chiamerò **emozione per scelta**).

Per una parte della psicologia invece tutta l'emozione provata è emozione per necessità e quindi il soggetto non è responsabile di ogni azione fatta su sollecitazione delle emozioni perché non poteva non farla. Mettersi a discutere sul piano razionale è di fatto aderire alla tesi delle emoz. per necessità.

Apprezzerò il fine A è attribuirgli più valore di quello che aveva di suo sviluppando emozioni per scelta positive quando si pensa ad A

**Emozioni per scelta**



**Creare emozioni positive ogni volta che può scegliere** (regalandosi una fonte di piacere, inesauribile finché restano spazi nei quali può scegliere)

**Creare emozioni negative ogni volta che può scegliere** (regalandosi un'altra persona costretta a lavorare per il suo piacere finché lui si fa del male da solo)

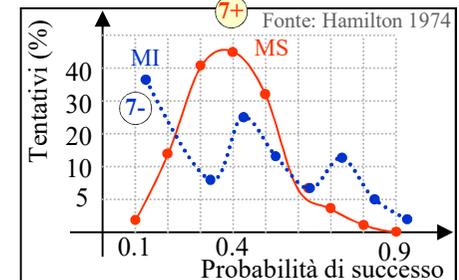
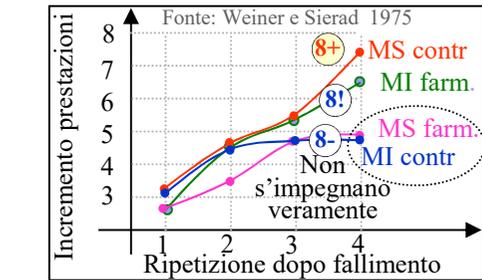
Una relazione **(1+) di scambio se preferisce il proprio piacere e il piacere altrui (2+)** ogni volta che può

In una relazione **(1-) possessiva** la persona **preferisce far star male l'altro** e per ottenere ciò **preferisce dare a se stessa sofferenza e non piacere (2-)**



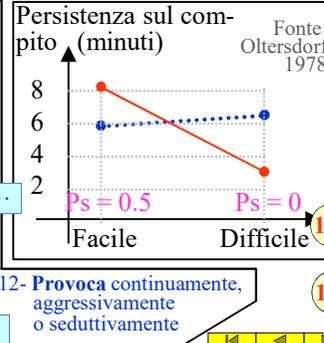
Una fase di scambio inizia con un atto d'apprezzamento arbitrario

Una fase possessiva inizia con un atto di disprezzo arbitrario

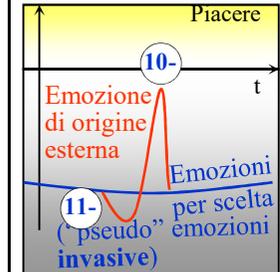
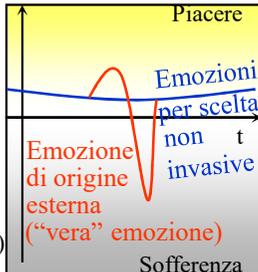


**Sintomi** Esperimenti citati in Schmalz D., H. (1989). *Psicologia della motivazione*. Il Mulino, p. 110-120

- 1+ Preferisce il proprio piacere
- 2+ Preferisce il piacere altrui
- 3+ Apprezza se stesso => l'altro
- 4+ Parità e libertà di andarsene
- 5+ Si chiede (per avere)
- 6+ Motivato al successo proprio e anche altrui.
- 7+ Si dà obiettivi di media diffic.
- 8+ Migliora ripetendo il compito
- 9+ Orientato a fare
- 10+ emozioni contesto-dipendenti
- 11+ Prova emozioni forti
- 1- Preferisce la sofferenza altrui
- 2- Preferisce la propria sofferenza
- 3- Disprezza l'altro => e se stesso
- 4- Dominante e relazione obbligata (per far sentire l'altro un fallito)
- 5- Si pretende chiedendo l'impossibile (per far sentire l'altro un fallito)
- 6- Motivato al fallimento altrui e anche al proprio fallimento per poi pretendere di avere senza fare/dare
- 7- Si dà obiettivi impossibili o banali
- 8- Non migliora... a meno che... 8!
- 9- Orientato a non fare
- 10- Emozioni insensibili al contesto
- 11- Prova emozioni smorzate



**IMPORTANTE:** il segno lo determinano le emozioni di origine esterna (soggetto sensibile alla situazione esterna che prova "vere" emozioni, più forti delle em. autoprod)



Le emozioni per scelta invasive (= che determinano il segno rendendo ininfluente l'esterno) sono dette **neoeemozioni** e caratterizzano la relazione possessiva

# Un manager potente

(29')

Un potente manager d'una azienda privata chiede di affrontare, con uno psicologo che lavora privatamente, la sua difficoltà a vivere un coinvolgimento profondo nelle sue esperienze affettive. Il manager è stato vivamente consigliato di rivolgersi allo psicologo dalla sua donna; una giovane donna che è succeduta a molte altre, nell'esperienza sentimentale del manager, fatta di una lunga serie di innamoramenti fugaci, di **avventure di breve durata**. Dice di non riuscire a provare un amore profondo per le donne con le quali stabilisce un rapporto, di provare soltanto un desiderio sessuale, accompagnato dall'intenzione di porre fine rapidamente al rapporto stesso. Il manager pretende di limitare alla vita sentimentale la sua esperienza di rapporto con lo psicologo, così come pretende di condizionare lo stesso psicologo sulle date dei colloqui, sulla durata degli incontri, sullo stabilire l'appuntamento di volta in volta, essendo per lui impossibile avere un impegno settimanale "fisso", in orari stabiliti. Spera che il suo problema possa essere risolto rapidamente, anche se è convinto che il problema stesso non sia poi così rilevante. ?!

R. Carli e R. M. Paniccia, *Analisi della domanda*, Mulino 2003, p. 208 (ver. esame con qualche riga in più)

Come già detto parlando di pretendere...

«Pretende di proporsi come "più importante" dello psicologo» (pag. 208)

«Qui la pretesa è particolarmente difficile da affrontare [?], visto che investe anche le condizioni basilari del setting [?], quelle che rendono possibile l'incontrarsi tra due persone»

«Sono in gioco differenti emozioni, agite da chi pone la domanda» [emozioni agite = intuibili dalle azioni che fa]

«Si pone, innanzitutto, un problema d'importanza tra i due [!]: il manager pretende di proporsi come "più importante" dello psicologo, costringendolo [?!] a modalità di lavoro che simboleggiano l'attesa di una dipendenza da lui.»

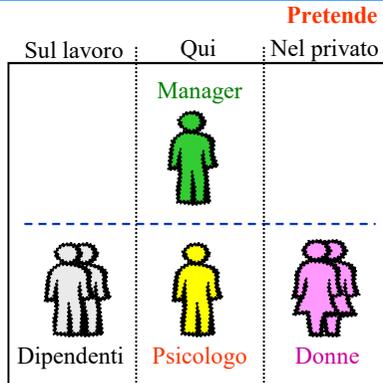
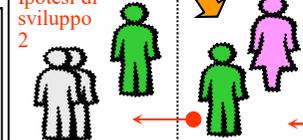
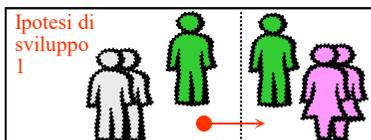
«Questa maggiore importanza, d'altro canto, investe direttamente [!] la scelta del manager di limitare l'oggetto d'analisi alla sola vita affettiva "con le donne", pretendendo di lasciar fuori dalla riflessione, entro la relazione di domanda, tutto quanto concerne la sua vita lavorativa...»

«La vita sociale del manager è, per lui, più importante di quella "affettiva" [=< un affetto è... ] [ma...], che investe la sua relazione con "le donne" [qui "vita affettiva" sta per "vita privata"] [che o ruota attorno ad una donna o ruota attorno a molte donne] [la seconda per il manager in questione, che però ora pare tentato dal fare la prima scelta, quella che gli permetterebbe di avere dei figli suoi]; di qui la scelta di relegare nei ritagli di tempo, quando gli sarà possibile liberare "un'oretta", gli incontri con lo psicologo.

«Il fatto che il suo rivolgersi allo psicologo sia stato suggerito, pressantemente, dalla donna alla quale lui tiene...» [?]

«Vengo, perché riconosco un'area problematica in me, in accordo con quanto mi suggerisce la mia donna; ma vengo alle mie condizioni, perché con un'altra parte di me non accetto questa avventura d'esplorazione della mia emozionalità» [Per ora...] [ma è utile pensare che...]

«La pretesa d'imporsi sullo psicologo, quindi, può essere letta anche come pretesa d'imporsi sulla sua emozionalità, in nome del ruolo di manager, quindi di persona spregiudicata nella relazione organizzativa, che non va per il sottile circa le persone, viste solo come lo strumento per realizzare i suoi obiettivi» [?] [=< A un dirigente...]



«La pretesa del manager, d'altro canto, evidenzia anche il bisogno di sentirsi importante, là dove la domanda allo psicologo [?] evoca in lui emozioni di dipendenza. Pretendere, quindi, appare come un atteggiamento volto ad esorcizzare il proprio desiderio di dipendere, quale si è manifestato con l'accettazione di andare dallo psicologo.»

«Analizzare il ruolo del manager significa, ancora, non colludere con le pretese [> 90%] ma cogliere con lui il senso delle pretese stesse [< 10%]. Si può, ad esempio, iniziare dalla scissione tra vita affettiva ed esperienza manageriale. Di qui la possibilità di guardare alla relazione che intende istituire con lo psicologo, quale esempio della modalità di trattare la sua vita affettiva: come qualcosa che egli ritiene a sua disposizione, con la quale può mettersi in contatto quando e come vuole, per poi disfarsene se le circostanze lo richiedono. Nella logica dell'*ubi maior, minor cessat*. Cominciate da dove vi pare, ma la direzione in cui andare è sempre e solo una: esaminare la sua aggressione al valore dello psicologo»

Se è possessivo, lo sarà anche verso lo psicologo e sicuramente metterà in atto una (nota a p. 210: \* \* \* ? ! [?] per... [?] altre volte... [?])

«Se le pretese rivolte allo psicologo vengono equiparate a quelle che il manager vive ed agisce nei confronti della sua vita affettiva [Se il pretendere nei suoi confronti è usato per vedere cosa pretende dalle donne], il rilevarle non ha più il sapore d'una difesa della propria importanza, da parte dello psicologo. Evidenzia, di contro, un segnale di grande interesse, se si vuole un evento critico, che serve a cogliere, a mettere in evidenza il problema che ha portato quest'uomo a chiedere l'intervento psicologico.» [Se lo psicologo conosce abbastanza l'atteggiamento possessivo da sapere a quali comportamenti tipici dà origine nei vari contesti la particolare impostazione emozionale la caratterizza, può letteralmente vedere cosa fa quest'uomo con la sua donna mentre guarda a quello che fa con lui] [e può anche vedere quello che fa coi suoi dipendenti, se vuole, a patto che conosca le situazioni di quell'azienda come conosce le situazioni che riguardano l'amore => per usare efficacemente l'analisi della domanda servono ben poche conoscenze di psicologia ma non sono mai abbastanza le conoscenze dei contesti in cui operano i propri clienti]

Se non aggredisce lo psicologo, non è possessivo con lui e già si comporta al meglio per cui non ha bisogno dello psicologo (anche se potrebbe giovargli delle competenze dello psicologo per combattere più efficacemente contro un partner o una situazione di lavoro possessiva)

Non fare nulla prima di aver raccolto la domanda Perché chi pretende tratta male chi ha di fronte sostenendo che è stata costretta a trattarlo così da quello che aveva fatto lui.

«Nell'analisi della domanda la funzione dello psicologo è sempre orientata a proporre un pensiero sugli eventi che avvengono nel rapporto, mai ad agire entro il rapporto stesso, ad esempio per difendere il proprio prestigio offeso, per stabilire la propria rilevanza sociale, per sostenere la propria competenza professionale» (pag. 209-210)



«Sarà interessante annotare che questo manager [...] parlerà a lungo delle difficoltà che la sua rigidità e la sua non considerazione delle esigenze e delle opinioni degli altri gli stanno creando sul lavoro. Le condizioni di lavoro nella sua azienda sono cambiate [!]; egli ha da qualche tempo l'obiettivo di motivare il personale all'orientamento al cliente e trova difficoltà di grande spessore nell'accettare nuovi modi di relazione tra l'azienda ed il cliente, così come tra gerarchia aziendale e dipendenti, visti quali clienti interni.

La pretesa, in altri termini, rappresenta un indizio prezioso di un fallimento di una collusione [!], accaduto entro la relazione tra chi pretende e i suoi usuali contesti. Il Manager in questione dirà che il modo violento e senza diritto di replica, con cui è stato abituato per lungo tempo a trattare con il personale, è andato in crisi; ora l'orientamento al cliente e la nuova rappresentazione delle varie funzioni aziendali quali clienti interni per chi opera nell'azienda, ha creato la necessità di comunicare e scambiare informazioni, più che dare direttive e pretendere obbedienza. Ciò sta mettendo in difficoltà il nostro manager, che da più parti e sempre più frequentemente riceve feedback critici sul suo modo di fare e sulla filosofia di gestione che quotidianamente mette in atto.»

«Forse la prima conseguenza del fallimento collusivo di cui si sta parlando è proprio un sentimento di attaccamento diverso e più profondo per la ragazza con cui attualmente ha rapporti; una sorta d'inizio di cambiamento, possibile proprio nel contesto in cui il cambiamento sembra essere meno traumatico [?].

«Alla fine - sembra dire il manager - dovrò pur smettere d'ignorare gli altri»

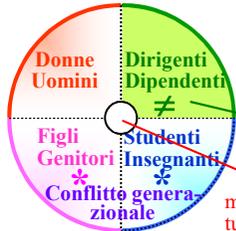
# Il padre che vuol possedere la figlia

(24')

1'25"

Si presenta allo psicologo di un Servizio di Salute Mentale un uomo di 45 anni, F. E' un avvocato di buon successo professionale ed ha anche avuto responsabilità in politica. Vuol parlare della figlia ventenne, che ha, secondo il suo parere, un comportamento preoccupante. Si tratta di una ragazza molto bella, a detta del padre, che non ha voglia di far niente. Sta tutto il giorno in casa a dormire, poi esce la sera facendo le ore piccole, regolarmente, e lui non sa né dove va né con chi si accompagna. La ragazza ha finito le scuole superiori e si è anche iscritta all'Università, ma senza mai dare alcun esame. Il padre dice di voler molto bene alla figlia, e di essere arrabbiato perché non la può controllare, in pratica non può fare niente per far andare le cose come, secondo lui, dovrebbero andare. Ultimamente ha avuto un litigio con la figlia, le ha fatto una scenata e ora non si parlano più. Questo lo fa star molto male. Sente che la figlia non è più la stessa con lui; da piccola era molto vicina al padre, lo seguiva in tutto e si faceva consigliare da lui. Ora c'è conflitto tra loro, e lui pensa che la figlia sia mal consigliata o, peggio, frequenti qualcuno che la sta allontanando dalla famiglia. Vorrebbe sapere se la figlia ha qualche malattia, se soffre di un disturbo psichico. Sa che è difficile far diagnosi, sulla base di un racconto, ma spera che lo psicologo possa capire qual è la situazione della figlia e dirgli il suo parere su come deve comportarsi con lei.

(1) R. Carli e R. M. Paniccia, *Casi clinici*, Il mulino, 2005, pag. 216



(Da pag. 231) «Lo stuolo dei genitori che si rivolgono allo psicologo per coinvolgerlo in un processo di controllo dei figli, là dove sembra aver fallito il controllo diretto, rappresenta una parte molto importante della domanda rivolta allo psicologo»

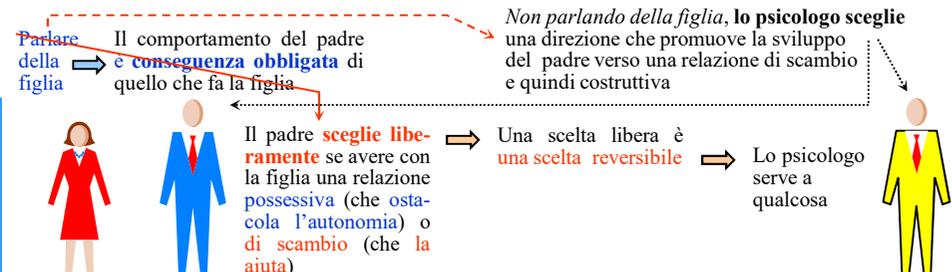
Essere la migliore psicologia sul mercato per i dirigenti è soddisfacente e remunerativo, finché a saperla praticare sono in pochi in Italia. ma essere la miglior psicologia sul mercato per tutti è tutt'altra cosa per chi fa lo psicologo e per chi va da lui.

(Da pag. 231) «Molto frequente anche la domanda di insegnanti che grazie allo psicologo intendono ripristinare il controllo [?] su allievi poco inclini alla disciplina [?], aggressivi e violenti, o apatici ed insensibili alle loro richieste. Nella scuola, la domanda può anche concernere gruppi, entro la classe scolastica, o l'intera classe [?], là dove gli insegnanti non sono più in grado di controllare il comportamento, di direzionarne la condotta [?]. Analoghe domande lo psicologo può ricevere dai responsabili delle organizzazioni più diverse, dall'azienda al servizio socio-sanitario, dalla cooperativa del terzo settore alla società di consulenza e di formazione. Sempre, nelle domande alle quali facciamo riferimento, si chiede d'intervenire per ripristinare il controllo della gerarchia, entro un sistema che sembra voler sfuggire al controllo stesso. È implicito nella domanda in questione l'assunto che lo psicologo condivida la necessità del controllo, da parte di chi riveste un ruolo di potere entro la relazione: il genitore [?], l'insegnante [!] o il responsabile di un'organizzazione [?], sono le autorità che vogliono dipendenza ed obbedienza al potere che rappresentano, che esigono di controllare l'altro dipendente, di prevederne il comportamento e di dirigerne le decisioni.

Nella domanda di ripristino del controllo è contenuta la distruttività che si vuole implicitamente agire: la madre che vuol controllare il figlio o la figlia, sa che la partita è ormai persa, che dovrà rassegnarsi ad una relazione differente con chi ha una sua autonomia e non intende riprodurre modalità di dipendenza ormai obsolete [?]. L'insegnante sa che dovrà cambiare atteggiamento nei confronti di ragazzi che, con le loro provocazioni, stanno anche chiedendo nuove modalità di apprendimento, nuovi obiettivi per la loro formazione, più consoni alle attese d'autonomia e di creatività. [?]]»

(Da pag. 217 di 1) «La violenza della proposta che è fatta allo psicologo concerne la richiesta di stigmatizzare la figlia con l'etichetta di malata, al fine di ripristinare con lei una relazione fondata sul potere di chi nega l'autonomia e l'iniziativa dell'altro, in nome della presunta perdita della propria dignità di persona "capace di intendere e di volere". Quindi lo psicologo è invitato a diagnosticare una qualsiasi "malattia mentale" [...] minorata mentale» (pag. 218) un preteso stato morboso che darà al padre il potere di intervenire con obiettivi "terapeutici", per il bene della figlia stessa.

«Nel caso in cui lo psicologo accettasse non tanto di fare diagnosi (cosa impossibile per la mancanza palese di informazioni adeguate) ma anche solo di parlare della figlia col padre...»



Cosa fa questo padre con sua figlia (per quanto lo psicologo può dedurre da quello che fa con lui)?

- 1) In ogni discussione vuole che la figlia gli dia ragione (come vuole che gli dia ragione lo psicologo)
- 2) ... altrimenti lui farà stare molto male la figlia...
- 3) e tutti quelli che lei frequenta (se sapesse chi sono)
- 4) La figlia non è in grado decidere da sola e se non si fa consigliare da lui allora si fa consigliare da altri

È dunque così grave che il padre voglia avere ragione in ogni discussione?

Sì, quando si sposta l'attenzione dal risolvere il problema al far prevalere la propria soluzione solo perché è la propria, perché questo cancella il mondo esterno



**Facendo l'avvocato** questo padre ha trasformato in professione la sua determinazione a imporre la propria versione (specie se sbagliata). E visto il buon successo professionale e le responsabilità in politica non ci sono molte speranze che cambi strada adesso con la figlia. Ma è compito dello psicologo resistergli, intanto per mostrargli che quanti cedono alle sue pressioni lo fanno perché vogliono cedere e non perché lui è tanto bravo ad imporsi e poi perché non sarà la figlia ad essere vittima sua sulla strada attuale ma sarà lui ad essere vittima della figlia.

Ora vediamo cosa fa la figlia (non per parlarne col padre ma per capire i rapporti tra genitori e figli)

Stare un anno o anche due senza fare esami è frequente e non significa nulla di grave all'interno di un percorso universitario (=> pseudo negatività), ma farlo all'inizio dell'università è un'altra cosa e in base alla regola del segno iniziale si può già prevedere che la ragazza in questione l'università non la finirà mai. Per imporsi in una relazione ← Rinuncia alle soddisfazioni sul lavoro (Oggi per imporsi sul padre, domani per imporsi sugli altri uomini della sua vita)

Questo spiega perché i nostri autori qualificano come provocatorio il comportamento della figlia, che non avrebbe motivo di non completare la sua formazione se non volesse mandare con la propria auto distruttività un determinato messaggio al padre. Quale è questo messaggio?

Secondo gli autori la figlia provoca il padre facendo una vita sballata per mostrargli la sua impotenza a controllarla, «mostrando al padre di aver colto la relazione perversa che si è istituita tra i due...» (pag. 219) e «tenendo in scacco il padre, così come in precedenza era il padre che imponeva dipendenza alla figlia, infantilizzandola e dominandola, imponendole la sua visione della vita e del mondo» (pag. 218). [Fin qui sembra solo una vendetta, e pure strana visto che non chiude col passato ma lo continua]. La figlia è «costretta [?!] a distruggere i propri interessi e la propria costruzione di competenza, in nome di un rovesciamento collusivo da imporre quotidianamente al padre.» (pag. 219)

Ma c'è anche un'altra spiegazione possibile ed è quella che la figlia alimenta la relazione possessiva per scelta, perché a questo punto essa gli conviene.

Infatti una relazione possessiva punta al fallimento e fallimento della relazione col padre significa rompere con lui, andando per la sua strada e cominciando la sua vita autonoma.

Tra genitore e figlio una relazione felice come quella di scambio ritarda l'uscita di casa, mentre una relazione infelice come quella possessiva la anticipa. Il padre, con la sua richiesta palesemente scorretta di diagnosticare un disturbo alla figlia non sta mettendo a rischio l'autonomia di lei ma piuttosto la sta affrettando.

Ma non la sta solo affrettando, perché sta anche offrendo su un piatto d'argento alla figlia la possibilità di andarsene dando la colpa della rottura al padre. Questo è molto vantaggioso per la figlia, che dopo aver preso tutto dai genitori per 20 anni se ne andrebbe dicendosi e sentendosi non in debito ma addirittura in credito. E ora abbiamo un movente preciso e corposo per spiegare il comportamento provocatorio della figlia, che approfondiremo nel prossimo caso clinico.



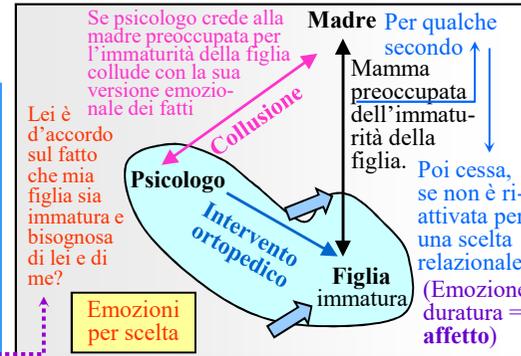
# Una madre pretende che la figlia cresca

(24')

2'11"

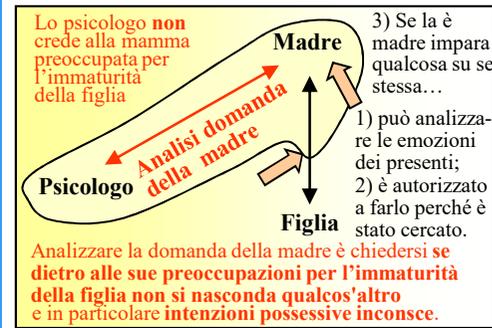
Una signora quarantacinquenne che vive in una grande città del Nord del paese, F., si rivolge a uno psicologo. F., manager di una grande impresa, è separata dal marito. La signora, laureata in economia e specializzata in analisi di bilanci, lavora con grande soddisfazione e buon successo in un'impresa bancaria, ove dirige il settore d'analisi dei bilanci d'impresa, quale istruttrice necessaria per il rilascio di crediti alle imprese. Per lavoro, F. ha spesso necessità di viaggiare in Italia ed in Europa. Convive con una figlia diciannovenne, che descrive come molto dipendente da lei, ancora infantile negli atteggiamenti, timorosa di rimaner sola. Ogni viaggio per lavoro di F. è, a suo dire, un dramma per la figlia. Che protesta di non voler rimaner sola a casa, che vorrebbe accompagnare la madre negli spostamenti, che F. ritrova distrutta dall'insonnia e dall'ansia, ad ogni ritorno a casa dai viaggi per lei necessari. La signora si rivolge allo psicologo per chiedere un intervento nei confronti della figlia. Pensa che, ormai, sia infantile da parte della ragazza il non riuscire a rimaner da sola a casa, sia pure con la presenza rassicurante della domestica e l'amicizia di una compagna d'università disposta a dormire con lei, quando la madre s'assenta. La ragazza, che frequenta la facoltà d'Architettura, è l'unica figlia di un matrimonio che, ben presto, s'è rivelato insostenibile per F., vista la violenza del marito ed il suo morboso bisogno di controllarla. La separazione avvenne molti anni fa, quando la figlia era ancora molto piccola; la figlia è sempre stata con la madre, ed ha visto il padre solo raramente. Il padre s'è risposato ed ha due bambini; vive in un paese medio orientale, ove s'è trasferito per lavoro. Madre e figlia sono state sempre molto vicine. Ora F. sente che c'è qualcosa che non va nella figlia, denuncia il suo bisogno di controllo e di attaccamento a lei, che sente come "morboso". Vorrebbe che lo psicologo si occupasse della figlia, l'aiutasse a crescere psicologicamente, contribuisse al perseguimento dell'autonomia affettiva da lei, al raggiungimento di uno stile di vita consono alla sua età. C'è però un problema: la figlia non ne vuol sapere di farsi aiutare da uno psicologo. F., quindi, chiede cosa si debba fare per convincere la figlia ad accettare questo aiuto psicologico: che ritiene importante ed urgente.

R. Carli e R. M. Paniccia, *Analisi della domanda*, Mulino 2003, p. 23 (e Casi clinici, pag. 151)

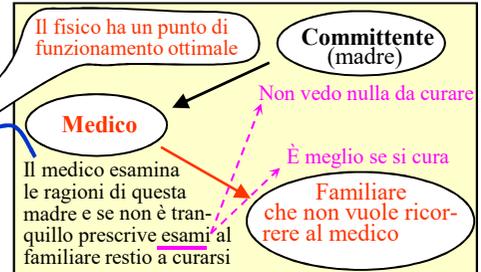


**Le parole** sono comandate dal sistema razionale-verbale e sono attendibili solo nelle r. di scambio

**Le azioni** sono comandate dal sistema emozionale (ed esprimono sempre fedelmente l'orientamento allo scambio o al possesso)



Se accettava la sua parte di colpa nel fallimento del matrimonio, poteva pensare che comportandosi diversamente lei una nuova relazione avrebbe avuto un esito diverso. Questo è il problema del futuro, perché o la madre si trova una relazione importante o resta da sola. Per questo non le conviene attribuire tutte le colpe al marito e alla figlia. Smettere con la figlia è il primo passo. Il passo importante è smettere col marito. Dopo può fare anche lei quello che consiglia alla figlia: crescere. Una parte di lei chiede di far crescere la figlia sperando di trovare uno psicologo che faccia crescere la madre. Una 45-enne ha una seconda vita davanti e il problema di crescere ce l'hanno anche le 45-enni... se smettono di dare tutte le colpe agli altri!



(pag. 152 di 1) «La domanda, se riguardasse una patologia somatica, non avrebbe alcunché di 'strano'. Più volte il medico si trova confrontato con interventi che il paziente non vuole; specie nel caso di patologie che concernono bambini e anziani, ma a volte anche che riguardano adulti. La cultura di un gruppo definito da una relazione è chiamata dalla CfAD cultura locale ed è rilevata con l'AET. Sulle culture per ora basti sapere che: 1) una persona conosce tante culture quante sono le sue relazioni; 2) ogni cultura crea i suoi valori e definisce diversamente cosa considerare bene o male con un accordo interno»

nel caso di persone adulte. La pressione dei familiari, d'altro canto è solitamente in grado di far accettare al malato la cura, grazie anche alle rassicurazioni che il medico stesso è in grado di offrire al paziente[!].





# Controllare

(26')

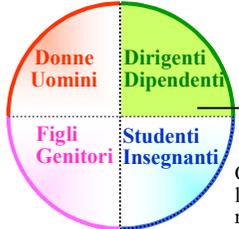
(1) Carli-Paniccia, 2002, L'ANALISI EMOZIONALE DEL TESTO

## Relazioni possessive

La possessività usata nelle precedenti spiegazioni ha due facce:

## Pretendere

In cui una persona **costringe** l'altra ad avere una relazione con lui (centralisti, manager; padre, madre) e in cui una persona **pretende** di imporsi come più importante (centralisti; manager; padre; madre) disinteressandosi al prodotto (centralisti; manager; padre, madre)



Questa descrizione nasce dalla pratica clinica, soprattutto nelle organizzazioni (la migliore clinica sul mercato per i dirigenti)

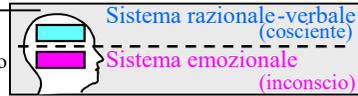
Questa dice cosa fanno le persone in una relazione possessiva

La descrizione dei comportamenti può essere arricchita all'infinito e noi descriveremo i tipi principali.

- Il disprezzo dell'altra persona, di cui si distrugge il valore per acquistare valore (centralisti, manager; padre, madre)
- L'orientamento alla sofferenza (sofferenza per scelta) (centralisti, manager; padre, madre)
- L'orientamento al non fare (centralisti; manager; padre; madre)
- L'orientamento al fallimento, che viene perseguito attivamente (centralisti; manager; padre e madre, ma fallimento => autonomia)

Questa descrizione nasce da un modello del cervello creato per spiegare fisicamente i funzionamenti evidenziati da quella pratica clinica

Questa dice come lo fanno



Il funzionamento fisico che c'è dietro è invece sempre lo stesso.



Un atto d'apprezzamento e un aiuto al successo di entrambi



Un atto di disprezzo che invita/costringe a passare dal cercare di raggiungere l'obiettivo al litigare fine a se stesso

Sconfirma i miei sospetti di una catastrofe imminente se ti riesce (richiesta impossibile) e lascia perdere il prodotto

(pag. 220) «Il controllo può essere definito quale desiderio di possesso attraverso una pretesa [!] di conoscere. Di conoscere cosa? Ciò che si vuol conoscere con il controllo non è la realtà delle cose, ma la sconfirma dei propri sospetti.» (Pag. 221) «Il controllo si fonda sul vissuto di una catastrofe, vissuto che comporta una gratificazione emozionale immediata.



(Riassunto da pag. 88 di 1) Dopo l'esame di maturità, una madre "manda" la figlia da "sola" (ovvero senza di lei perché è con un'amica) in una città lontana che le ha "prescritto" come interessante e da vedere, spingendola ad andare anche se è "ancora una bambina" perché è bene che la figlia esca, faccia da sola, mostri finalmente degli interessi. La ragazza, sempre raggiungibile per via del telefonino la chiama 2 volte al giorno per "dire che va tutto bene". La madre può pensare che vada tutto bene, a meno che la figlia non si faccia viva perché ha qualche problema, ma evidentemente pensa che vada tutto male a meno che la figlia non la avverta periodicamente che va tutto bene visto che, mancando la telefonata all'ora convenuta, ha telefonato angosciata ad amici di amici che abitano in quella città, pretendendo che andassero in giro a cercare la figlia e ad informarsi su quanto le poteva essere accaduto.



Il controllo del tipo "Ma che ti costa una semplice telefonata al giorno?" ... costa molto! (Da pag. 216) «Una giovane donna guarda continuamente al suo telefonino per controllare se il suo uomo la chiamerà, impaziente e ansiosa di ricevere lo squillo amico. Un intero pomeriggio senza telefonate o messaggi sarà la prova evidente che è successo qualcosa, che tutto è finito, che lui starà con un'altra...»

Naturalmente la sconfirma dei sospetti è impossibile quando sospettare e temere disastri sono emozioni volute per far pesare il proprio potere. (Pag. 220) «Se verifica l'inconsistenza dei suoi timori [...]. Da qui la sequenza dei controlli senza fine...».

(Pag. 223) «Il consenso può organizzarsi intorno alla valorizzazione della produttività, ma anche intorno alla sua distruzione.»

Se guardandovi intorno sapendo le cose che sto raccontando qui vi viene un attacco di vomito, ricordate questa legge Perché essa afferma che per ogni persona che distrugge il valore di un'altra ce ne deve essere almeno una che questo valore lo ha costruito, per cui male che vada viviamo necessariamente in un mondo costruttivo e positivo quanto meno al 51%

Il problema è che la costruttività abita sul lavoro e la distruttività abita in famiglia, con le donne che disprezzano gli uomini e questi che disprezzano le donne, con troppe madri che controllano i figli nel senso possessivo esaminato qui e coi figli che disprezzerebbero i genitori anche se fossero perfetti, figuriamoci quando nel clima possessivo della famiglia madri e padri danno il peggio di loro. A mitigare il disastro familiare che l'analisi della domanda porta a galla c'è una seconda buona notizia: che la possessività dei figli risulta per lo più benigna, cessando quando entrano definitivamente nella loro vita. Non altrettanto si può dire per la possessività di donne e uomini, che va a gonfie vele da millenni e alla quale forse è arrivato il momento di porre almeno un freno, anche se il sogno resta quello di passare una volta per tutte da un amore possessivo fonte inesauribile di sofferenza per tutti anche se potente motore di un lavoro positivo ad un amore di scambio fonte inesauribile di piacere e se si lavorerà meno, forse a questo punto dello storia dell'umanità ce lo possiamo anche permettere.

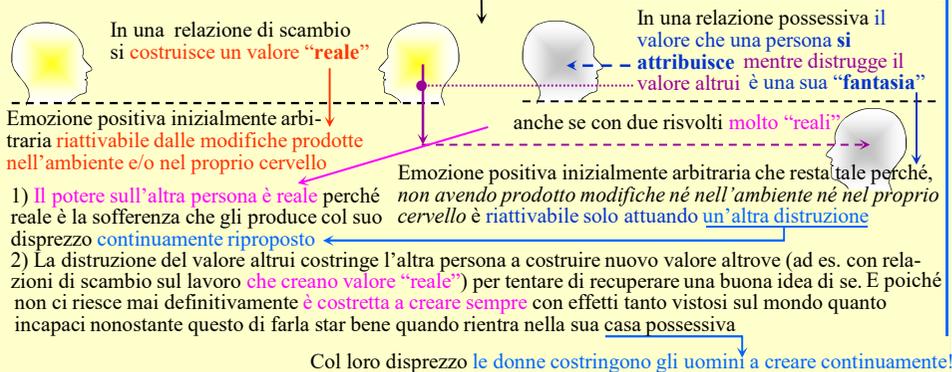


(Pag. 222) «Il controllo è la diretta conseguenza della frustrazione di una pretesa»

Una neoemozione è un'emozione per scelta e dunque non è "diretta conseguenza" di nulla

Perché questa scelta di usare il controllo per imporsi? Risponderemo discutendo i prossimi 2 casi clinici...

...mentre adesso vediamo un'importante questione teorica



Esempio: Uno studente che studia con passione alla fine di una giornata ha imparato qualcosa di nuovo e poiché la soddisfazione per tale risultato è rivivibile tutte le volte che usa quello che ha imparato classifichiamo come "reale" tale emozione.

Uno studente di una classe a maggioranza possessiva che disprezza la scuola e non studia nulla seriamente costringe il professore a passarla a fine anno perché altrimenti dovrebbe bocciare quasi tutti di quella classe e darebbero la colpa a lui. Questo studente negativo si attribuisce un valore pari a quello del professore che costringe a passarlo. Non ha imparato nulla, però, e per questo la soddisfazione di imporsi sui professori non può essere riattivata da qualcosa che è cambiato nel suo cervello e il semplice ricordo del suo disprezzare è una fantasia che sbiadisce rapidamente nel tempo. Per riprovare quella soddisfazione deve perciò attuare nuovi atti di disprezzo impuniti, attività che infatti lo vede impegnato a tempo pieno in ogni minuto che passa in classe, tra un'uscita a gabinetto e una chiacchierata e l'altra.

Chi controlla s'attribuisce i meriti dei successi del controllato e attribuisce il demerito degli insuccessi dell'altro a chi non ha appoggiato il suo controllare. Questo è falso e Questo è falso quanto prezioso beffardo, perché lui ha ostacolato i successi controllando sempre quando non serviva e mai quando serviva. La distruttività un merito (non voluto) l'ha - produce costruttività - e saperlo mitiga la rabbia. e sono ringraziati così

# Una donna sospettosa

2'45"

Una giovane donna, E., chiede per telefono di poter incontrare lo psicologo, ponendo un problema di difficoltà negli studi e di un complicato rapporto coi genitori, coi i quali vive pur avendo trent'anni. Sin dalla telefonata, E. manifesta alcune forme di controllo nei confronti dello psicologo: chiede quant'è la durata prevista per ogni colloquio, quanto sarà l'ammontare dell'onorario per ciascun incontro, se lo psicologo ha uno studio personale, da solo, o se lo condivide con altri colleghi. Arriva al primo incontro lamentandosi che il colloquio iniziò due o tre minuti dopo l'orario pattuito; più volte chiede allo psicologo se la stia ascoltando, manifestando il sospetto che stia pensando ad altro; è preoccupata che altri la possano vedere nello studio dove si tengono i colloqui, teme in particolare che un'amica della sua amica la possa sorprendere, cosa che vorrebbe tener riservata nella tema che i genitori, per vie traverse, possano venirne a conoscenza. Osserva che l'onorario è molto elevato per le sue risorse, e chiede se sia possibile pagare di meno. All'uscita guarda ancora l'orologio, dice che il colloquio le è sembrato breve, si chiede se non sia finito qualche minuto in anticipo. Queste osservazioni sull'orario dell'inizio e della fine, come quelle sull'attenzione dubbia che lo psicologo secondo lei denota nei confronti di quello che dice, sembrano attrarre tutta l'attenzione e l'emozionalità di E., che impiega il tempo dei colloqui a parlare di questo, a manifestare i propri sospetti, a rimproverare lo psicologo per le mancanze che, nella sua valutazione dei fatti, egli mette in atto negli incontri con lei. Il controllo passa poi alle persone che E. incontra per le scale che conducono allo studio, ove pensa d'incontrare i pazienti che vanno dallo psicologo prima di lei, e quelli che la seguono, nella sua valutazione, dopo il suo incontro. Chiede notizie di queste persone, vorrebbe la conferma delle sue supposizioni, arriva a chiedere ad una donna che ha incontrato due volte sulle scale, dopo il colloquio, se è diretta presso lo psicologo "del quarto piano", dal quale lei stessa è appena uscita. Si chiede se lo psicologo abiti nello stabile dove ha lo studio, ed inizia una serie di supposizioni su sua moglie, che secondo lei è la donna carina ma affettata che ha incontrato ripetutamente nelle scale. Qui l'argomento non è più l'attenzione dello psicologo, che E. sembra ormai disperare di riuscire a catturare e che si rassegna a saper distratta e poco rivolta a lei, o la durata, sempre ridotta, delle sedute; oramai l'interesse è prevalentemente rivolto a chi incrocia sulle scale, crogiolo di incontri che concernono sia i familiari, supposti, dello psicologo, sia i suoi "pazienti", o meglio le "pazienti", ancora una volta supposte tali, che ormai pensa di conoscere e delle quali parla con commenti salaci, illusioni sospettose, sul rapporto che il professionista intrattiene con loro. Ecco un caso dove la domanda viene espressa più dal controllo che la donna vuole esercitare sullo psicologo, che con l'enunciazione del problema che l'ha portata da lui.

Carli-Paniccia, *Analisi della domanda, Il mulino, 2003, pag. 225*

## Chi controlla s'attribuisce i meriti dei successi del controllato e attribuisce il demerito degli insuccessi dell'altro a chi non ha appoggiato il suo controllare.

Il secondo vantaggio per E di occuparsi dei fatti degli altri controllando quel che fanno deriva dall'attribuirsi un merito quando la persona controllata fa qualcosa di buono come se controllandone il comportamento lei l'avesse costretta a comportarsi bene (quando in realtà l'ha solo infastidita)

Il dirigente si prende il merito di quello che di buono fanno gli altri, immaginati come persone che non avrebbero fatto nulla se lui non li avesse costretti a fare controllandoli

E. offre una relazione nella quale lei ha il ruolo del dirigente

Una relazione a tali condizioni non la vuole nessuno, se può evitarla,

ed E. dirà che voleva far andar bene le cose col suo controllo, omettendo di dire che a fare tutto erano chiamati gli altri mentre lei si prendeva i meriti

Non fa nulla di quello che dovrebbe fare un cliente e vuol costringere lo psicologo a farlo al suo posto minacciando (col controllo di orari e attenzione) di dargli la colpa dell'insuccesso. Certo che ha problemi di studio se non fa nulla di quello che dovrebbe fare una studentessa, perché all'università nessuno farà al posto suo.

Lei c'è perché li controlla, gli altri facciano il resto se vogliono una buona relazione con lei altrimenti una relazione con lei ce l'avranno comunque, ma sarà cattiva

Interferendo coi dubbi suggeriti dai controlli sul meccanismo di scelta del sistema emozionale

Come costringe col controllo gli altri a fare per lei?

= rapporto possessivo dove la colpa è sempre di entrambe le parti ma ogni parte la attribuisce all'altra e non meraviglia sapere che E. all'interno dei rapporti familiari «si sentisse oggetto di attacchi violenti, sadici, capaci di distrutturare la propria autostima, la fiducia in sé» (pag. 227) (Descrizione valida per ogni rapporto possessivo)

E. dovrebbe pensare alle sue, di colpe, se non vuole avvelenare le nuove relazioni come cerca di avvelenare coi suoi controlli quella con lo psicologo

Il primo appuntamento col cliente è come il primo appuntamento tra un uomo e una donna e l'attenzione è massima da ambo le parti. Dubitare dell'attenzione dello psicologo e passare tutto il tempo insieme a rimproverarlo di questo o di altro

(pag. 227) «Nel caso in analisi si è poi visto che il problema di E. era la sua forte capacità di distruggere ogni relazione ove lei potesse trovare soddisfazione alle sue aspettative emozionali [...]»

Perché E. cerca di distruggere le relazioni che promettono bene?

Perché tutte le persone possessive cercano questo?

quindi è una scelta che non dipende dalla storia personale e anche una scelta dietro alla quale c'è qualcosa d'importante

=> Controllare

Quale è l'obiettivo più importante di una persona possessiva?

Perché acquista valore quando distrugge il valore altrui

Per sentirsi importante...

Pretende di essere più importante dell'altra

E. specializzata nel distruggere relazioni + avere relazioni è necessario =

Relazioni senza relazione reale basate sul controllo (basate sulla fantasia) (pettegolezza)



Si fa delle domande sulla persona X

Immagina cosa può rispondere X e si risponde da sola

(Ogni relazione possessiva vive più di fantasia che di realtà e se uomini e donne continuano a cercarsi in un mondo dove l'amore è possessivo dobbiamo ringraziare la fantasia di entrambi)

Non è utile ma dannoso (Pag. 226) «Non è possibile, per lo psicologo, un'interpretazione dell'agito stesso; serve, prima, che la persona che controlla sia in grado di pensare emozionalmente a quanto sta agendo.»

Si ha una relazione emozionale con X se ci si rattrista/rallegra per eventi che rattristano/rallegrano X

Queste considerazioni servono allo psicologo per restare sereno davanti alle prime azioni di E. e anche dopo mentre aspetta che sia la cliente stessa a proporre un senso al suo comportamento, non per proporre lui alla cliente una spiegazione

Essere possessivi è... una forma di arte (che richiede un cervello molto in forma => i peggiori sono i più longevi)

«Lo psicologo potrà accogliere il controllo, se saprà ricondurre le illusioni della donna alla realtà della vicenda [che lui accetta di essere controllato se lei accetta di riflettere sul motivo per cui lo controlla rinunciando spontaneamente a considerare il controllo necessario!] «Vorremmo sottolineare, non alla realtà della durata dell'incontro, o all'identità delle persone che E. incontra nelle scale. Se si desse la stura alla veridicità dei sospetti che portano E. a controllare, s'avvierebbe un controllo senza fine, assai problematico, ove due "opinioni" si confronterebbero, quella di E. e quella dello psicologo, senza poter dirimere la questione. Ciascuno rimarrebbe della sua idea...» e addio utilità del parlare.

Il punto chiave è non farsi trascinare a parlare dell'opportunità o meno dei controlli, passando al dopo (dar senso di E.) saltando questa verifica con un prendere o lasciare iniziale tra il rinunciare spontaneamente alla verifica o l'andarsene perché lo psicologo non ritiene utile proseguire l'intervento.

## Analisi Emozionale del Testo (AET)

Consideriamo un soggetto che si senta spaesato-impaurito nell'ambiente in cui si trova per la prima volta (es. una matricola all'università) e che esprime il suo disappunto dicendo: "Qui sembra uno schifo".

Secondo il modello linguistico adottato dal modello P, la parola SCHIFO in questa frase assume un significato individuato dall'intersezione di tre quadri ("qui", "sembra", "uno schifo") collegati alla struttura attiva sull'unità d'uscita in quel momento (in generale diciamo con Vygotskij che una frase è tanto più precisa nell'individuare un significato quanto più è complessa e/o inserita in un discorso complesso).

Di fronte alla novità si attivano però diverse strutture di uscita, ognuna delle quali dà un senso diverso allo SCHIFO provato. Ciò provoca l'attivazione di diverse strutture anche nell'unità d'ingresso (**situazione multi-significato**).

Ogni parte della frase si collega a qualcosa nel cervello davanti, contribuendo a individuare il sottoinsieme voluto. Alcune parole, però, si collegano anche a vissuti precedenti, memorizzati nel cervello dietro, e noi le chiameremo **parole dense**.

La parola densa SCHIFO, collegandosi a qualcosa coinvolto nelle situazioni sgradevoli e non coinvolto in quelle attraenti, suddivide l'inconscio in due grosse parti, risultando fortemente **plurisignificato** (molto polisemica). Non è invece affatto ambigua l'emozione collegata allo schifo, ben riconoscibile rispetto all'emozione collegata all'attraente.

L'analisi emozionale del testo (AET) di Carli-Paniccia parte giusto da questa osservazione, che contrappone due elementi entrambi linguistici che vanno in direzioni opposte (come già detto da Vygotskij parlando di linguaggio esteriore e linguaggio interiore-pensiero, ma ora entrambi esterni/visibili): da un lato ci sono le **single parole dense** e dall'altro le **stesse parole inserite in una frase** o in un discorso. In quest'ottica tutta la lingua (non solo quella scritta di Vygotskij) "si propone quale connessione tra emozioni infinite, al fine di addomesticare la polisemia delle parole dense, emozioni 'pure', senza ancoraggio significante" (pag. 23 di 5).

Questo cammino, che l'AET ripercorre all'indietro cercando di capire le emozioni a partire dalle parole più usate in una situazione, si può pensare percorso in avanti durante la costruzione di un senso da dare ad una situazione sociale significativa-emozionante: *una parola densa viene collegata ad un'emozione, senza preoccuparsi della sua vaghezza, che si può ridurre a piacere attivando insieme più parole dense*.

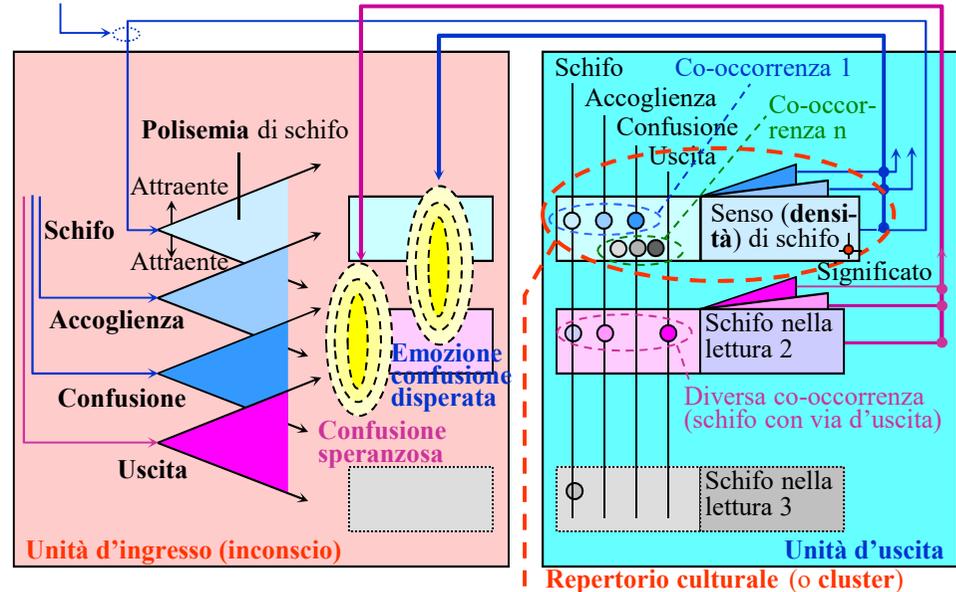
Arriviamo così al secondo elemento dell'AET: la **co-occorrenza** di parole dense all'interno di un corpus linguistico. Se nel testo in esame troviamo che la parola densa *più ricorrente* è SCHIFO, seguita da ACCOGLIENZA e da CONFUSIONE, abbiamo una co-occorrenza (un *ricorrere spesso condiviso* ≠ presentarsi insieme) che individua un'emozione che potremmo chiamare di "confusione con disperazione" (la co-occorrenza è pertanto il **testo emozionato** dell'*analisi emozionale del testo*).

Una diversa co-occorrenza, ad esempio SCHIFO-ACCOGLIENZA-USCITA, avrebbe individuato una diversa emozione, che potremmo chiamare "confusione con la speranza di poter trovare una via di uscita".

Un insieme di co-occorrenze è un insieme di emozioni possibili in un certo contesto. Chiameremo tale insieme **repertorio culturale**, perché è tra queste emozioni disponibili che il soggetto "sceglie" l'emozione da provare in quel contesto, caratterizzato da una data cultura (talvolta useremo la parola **cluster**, *grappolo*, che sottolinea l'esistenza di un dato insieme di parole dense, prima ancora che di gruppi di parole o co-occorrenze, tutte attaccate ad un unico gambo-cultura),

Mettere in parole un'emozione non è semplice, ma dobbiamo provarci se vogliamo prenderne coscienza, estraendola in qualche modo dall'inconscio. Useremo parole diverse in contesti diversi. Procedura: si comincia col cercare sul vocabolario la parola più frequente SCHIFO, dando ad essa 1 senso soprattutto partendo dalla sua etimologia. Si continua cercando la parola seconda come frequenza, intersecando il suo senso col primo e cercando un possibile senso della coppia. Si procede allo stesso lavoro con la 3<sup>a</sup> parola, arrivando a tracciare il contorno possibile di quell'emozione che ha indotto il soggetto a usare quelle 3 parole più frequentemente di altre.

Il collegamento non è diretto ma presumibilmente è una associazione tra parti attive insieme, realizzata non sulla corteccia ma con la mediazione del sistema limbico.<sup>72</sup>



Una proprietà fondamentale di quelle strutture che ho chiamato personalità neurologiche è di essere *condivise* dal gruppo che condivide una data cultura. L'AET preponde che la condivisione sia *prima* emozionale e solo *dopo* razionale. Ciò allarga e rende più plausibile il **Uguaglianza primaria** concetto di condivisione, considerando equivalenti molte azioni e parole apparentemente diverse ma che rimandano ad effetti comuni segnalati dalla nascita di emozioni comuni. Inoltre la condivisione di una emozione appare più semplice da realizzare della condivisione di una idea razionale.

Per giustificare quest'affermazione cominciamo con l'osservare che il funzionamento emozionato (o multi-significato) aumenta l'ampiezza dell'EEG (se è vero che ci si addormenta quando si attivano insieme più personalità e si arriva al quarto stadio del sonno quando sono attive tutte). La maggiore ampiezza significa che più neuroni scaricano insieme quando c'è sincronismo tra i contributi al ciclo delle diverse personalità.

E' lecito quanto meno supporre che nella veglia si mantenga un alto livello di emozione solo se le persone presenti hanno cicli di funzionamento sincroni tra loro.

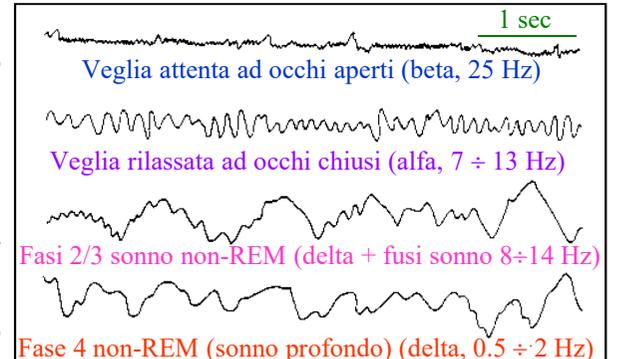
La presenza stabile nel tempo di una emozione è subordinata a questo sincronismo.

Quando si stabilisce diremo che tra i presenti c'è collusione

Vediamo meglio di che si tratta.

Mono-significato

Multi-significato



# AET su un SERT del centro Italia

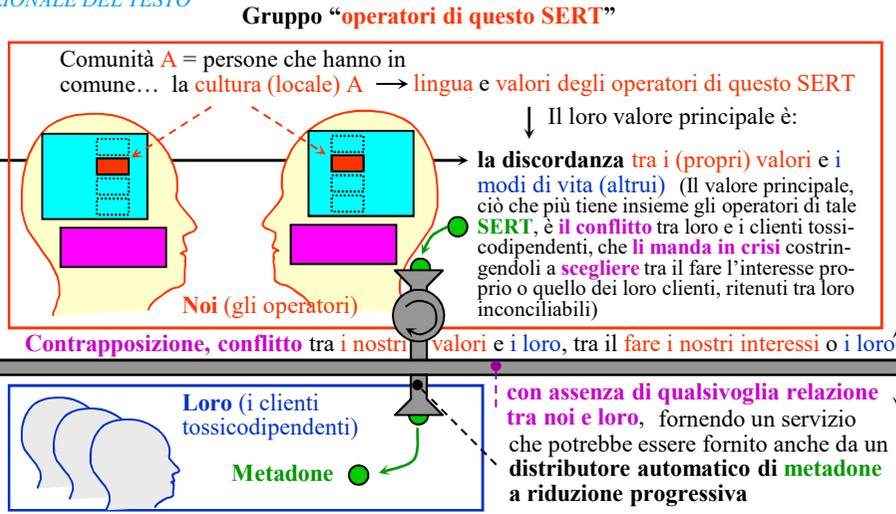
(1) Carli-Paniccia, 2002, L'ANALISI EMOZIONALE DEL TESTO

(20') Il testo da sottoporre ad AET è stato ottenuto intervistando gruppi di operatori del SERT operanti in differenti progetti (unità di crisi, progetto di aggregazione giovanile, unità di strada, reinserimento)

## REPERTORIO CULTURALE 2 (pag. 194 di 1)

SERT come **comunità escludente**

- 1 - **Comunità** (dal lat. *communitas* 'comunanza' der. di *communis* 'comune')
- 2 - **Crisi** (dal gr. *Krisis* 'scelta') Perturbazione, difficoltà, malessere che costringe ad una scelta
- 3 - **SERT**
- 3 bis - **Metadone** **Il SERT fornisce il metadone per recuperare tramite scalaggio e disintossicarsi.**
- 4 - **Recuperare** (dal l. *re* e *capere* 'prendere') Riprendere il possesso, la disponibilità di quanto si temeva perduto
- 4bis - **Scalaggio** **Unico verbo**
- 5 - **Disintossicazione** (il prefisso lat. *dis* indica separazione) dall'intossicazione
- 6 - **Invio** **Disintossicarsi o meno è una scelta lasciata al cliente** nella quale gli operatori del SERT non vogliono entrare, limitandosi in caso di difficoltà a un **invio** del cliente in **terapia** presso altri soggetti che potranno offrire quell'**accoglienza** che qui viene esclusa, aiutando il **cammino** verso la **liberazione** (che serve accoglienza in questo cammino verso la liberazione quindi lo sanno, ma per gli operatori del SERT offrirlo non spetta a loro visto che il loro valore principale è tener separati loro da noi e che questo è il contrario dell'accogliere)
- 7 - **Terapia**
- 8 - **Accoglienza**
- 9 - **Cammino**
- 10 - **Liberazione**



## REPERTORIO CULTURALE 3

La dipendenza da droga è considerata **disprezzo per scelta**

- 1A - **Bar dei**
- 1B - **Paesi della provincia** **Stare al bar del paese diverse ore al giorno preferendolo alla propria casa non è apprezzamento del bar (che offre ben poco) ma disprezzo della propria casa (il che non meraviglia sapendo che è possessiva)**
- 2 - **Spacciatori** **quelli che vendono qualcosa di cattivo spacciandolo per buono per loro profitto:**
- 3 - **Vigili urbani** **Vigilare serve a ben poco di preti, donne, studenti svogliati e molti altri!**
- 4 - **Volantini** **fronte a questa collusione e ancora meno serve lasciare volantini anti droga, attività che considera dei perfetti idioti quelli che assumono droga e che quindi è apparentemente contro la droga, ma in realtà a favore perché nessuno si drogerebbe più se la sua fosse considerata una scelta (collusione tra mondo della droga e chi lo combatte)**
- 5 - **Lasciare**
- 6 - **A rischio** è chi corre il pericolo di perdere qualcosa (rischiare deriva da *resicare* 'tagliare')
- 7 - **Marginalità** => Rischiano di perdere la società, di essere esclusi da essa
- 8 - **Carabinieri** 9 - **Fermare** 10 - **Piazza** 11 - **Stazione** 12 - **Siringhe** **disprezzo**



## REPERTORIO CULTURALE 5

**Aggregarsi facendo qualcosa insieme**

apprezzamento

- 1 - **Aggregazione** aggiungersi al gregge (prefisso *a*, avvicinamento + *grex, gregis* 'gregge')
- 2 - **Attività** (dal lat. *activus* che traduce il gr. *pratikos*, der. di *prasso* 'fare') è fare qualcosa
- 3 - **Giovani** **Giovane è chiunque abbia voglia di costruire il proprio futuro**
- 4 - **Realizzare** **Realizzando gli obiettivi che si da**
- 5 - **Collaborare** **e collaborando con altri per raggiungerli**
- 6 - **Lasciare** **Aggregarsi facendo è la strada giusta per lasciare il mondo della droga**



Prevenzione = giovani che **non fanno** + adulti che fanno **per loro**

## REPERT. CULT. 1

- 1 - **Prevenzione** Azione fatta prima (*pre-venire* 'venire-prima') per evitare/limitare eventi dannosi
- 2 - **Riduzione** (*re-conducere* 'indietro-condurre') limitare danni e progetti riconducendo alla norma
- 3 - **Discoteca** Gli eventi da prevenire riconducendoli alla norma sono quelli collegati a discoteca, alcool ed eroina: **leviamo tutto e non si correrà alcun pericolo (ma è vita?)**
- 3' - **Alcool**
- 3'' - **Eroina**

## REP. CULT. 4

**Gruppo empatico (finto coinvolgimento emotivo e finto cambiamento)**

Per far durare un'intelaiatura **possessiva** occorre che il contenuto sia il più possibile di **scambio** (ma è **pseudo-scambio**)

- 1 - **Istituzione** Organismo con un fine **fisso e invariabile** (gruppo che sta dove lo collochi da *statuere* 'collocare')
  - 2 - **Cambiamento** Il modo principale per **non farlo cambiare** è... **cambiare!?**
  - 3 - **Empatia** (*en* 'dentro' *pathos* 'soffrire') calarsi dentro la sofferenza altrui ma... 'con nessuna o scarsa partecipazione emotiva' (voc. Devoto-Oli) "senza particolare partecipazione emotiva" (voc. Sabatini-Colletti), in contrasto con l'idea corrente di empatia ma in perfetto accordo col concetto di pseudo-scambio! (c'è coinvolgimento emotivo perché ci si cala dentro al dolore altrui e in qualche misura lo si fa proprio, ma **lo si fa proprio il meno possibile perché il vero scopo è mostrarsi vicino all'altro e non condividere il suo dolore, classificato falso nel momento in cui se c'è bisogno di calarsi dentro per provarlo anche noi!**)
  - 4 - **Gruppo**
  - 5 - **Chiedersi**
  - 6 - **Diversità**
- Si, c'è molto da **chiedersi sulla diversità del gruppo empatico** (= cambiare tutto per non cambiare niente) dagli spacciatori (= vendere per buono ciò che non lo è) e dai loro clienti



(*pro-ictere* 'avanti-gettare') Ideazione di un fine da raggiungere

A progettare, però, sono chiamati gruppi istituzionali certificati come farmacisti, medici e famiglie.

La conclusione è che **per prevenire danni i figli non dovrebbero fare nulla, lasciando che a fare per loro siano genitori e medici**



**AET sul libro "DSM-IV casi clinici": repertori 3 e 4**

**La diagnosi psichiatrica (che crea il malato)**

La clinica prevista dal sistema emozionale degli psichiatri autori del nostro libro

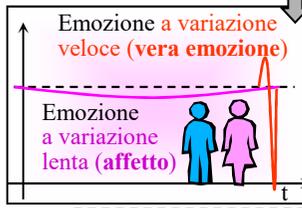
Più sono allineati più sono nel giusto

Che emozioni condividono i 160 medici che hanno stilato i casi raccolti qui?



**REPERTORIO CULTURALE 3**

- (dal lat. *repertorium* 'catalogo') di emozioni provate spesso che caratterizzano la cultura di un contesto
- 1 - **Delirio** (dal lat. *delirare* 'uscire dal solco')
  - 2 - **Allucinazione** (dal lat. *alucinari* 'dormire in piedi, divagare')
  - 3 - **Schizofrenia** (dal gr. *skhizo* 'fendere' e *phren* 'mente')
  - 4 - **Depressione** (da *de-premere* 'premere giù', diminuire energia e fiducia)
  - 5 - **Quadro clinico** (d. gr. *kline* 'letto')
  - 6 - **Affettività** (d. lat. *affectus* 'desiderio, inclinazione')
  - 7 - **Demenza** (de-mentis)
  - 8 - **Delirio bizzarro**
  - 9 - **Disorientamento**
  - 10 - **Dipend. da alcool**
  - 11 - **Litio**
  - 12 - **Remissione**
  - 13 - **Sintomi fisici**
  - 14 - **Cronicità**
  - 15 - **Cambiamenti percettivi**
  - 16 - **Delirio di persecuzione**
  - 17 - **Farmaci antipsicotici**
  - 18 - **Incoerenza**
  - 19 - **Iperattività**
  - 20 - **Ipersonnia**



Giustificazione a posteriori della scelta arbitraria iniziale di etichettare come patologie dei comportamenti in realtà scelti dal soggetto?

**Etichettatura con uno (o più) dei termini definiti dal DSM-IV**

Sognare da svegli ... senza esserne coscienti

Giusto

Uscire dal solco

Errato

Errato - Assurdo - Resistente alle critiche



è non chiedersi se il cliente poteva fare qualcosa di diverso e di migliore

Come realizzare tale etichettatura?

Ci sono *i sogni* fatti nel sonno

e c'è *la realtà* che s'incontra da svegli

**Consenso alla patologizzazione**

Se ammette che la sua diversità è frutto di un *sogno fatto da sveglio*, è tutto OK (ammettere di essersi sbagliato)

Ci sono anche *i sogni fatti da svegli* (o ammettere di avere una patologia)

Considerarli **reali** è **allucinazione**

**Scelta del nome per la malattia, di comodo in quasi tutti i casi non gravi**



Una delle molte sindromi di tipo depressivo



Una delle molte sindromi (dal gr. *sindromé* 'confluenza' dei sintomi) di tipo schizofrenico

**REPERTORIO CULTURALE 4 Il sesso (senza relazione)**

- 1 - **Sesso** (dal lat. *sexus* 'sesso' forse da *secare* 'tagliare')
- 2 - **Masturbazione** (dal lat. *manu turbare* 'agitare con la mano')
- 3 - **Fantasia** (astratto del gr. *phantomazai* 'che può apparire', con radice *phaino* 'mostrare')
- 4 - **Orgasmo** (dal gr. *orgào* 'in preda al desiderio')
- 5 - **Eiaculazione** (dal lat. *eiaculari* 'lanciare, gettar fuori')
- 6 - **Femmina** (dal lat. *femina*, stessa radice di *fecundus* 'fecondo')
- 7 - **Parafilìa** (dal gr. *parà* 'presso' e *philia* 'amore')
- 8 - **Pene** (dal lat. *penis* che significa anche 'coda')
- 9 - **Erezione** (dal lat. *erigere* 'alzare')
- 10 - **Penetrazione** (dal lat. *penitus* 'dentro' e *intrare* 'entrare')
- 11 - **Omosessualità** (dal gr. *homos* 'uguale' sesso)
- 12 - **Travestitismo** (indossare abiti, fingersi, del sesso opposto)
- 13 - **Maschio** (dal lat. *masculus* diminutivo di *mas* 'maschio')
- 14 - **Feticismo** (essere attratti da un particolare o da un oggetto dell'amata)
- 15 - **Matrimonio** (condizione legalmente riconosciuta di *mater* 'madre')
- 16 - **Strofinamento** (o froterismo = toccare persona non conosciuta)
- 17 - **Avversione** (dal lat. *adversum* 'contro')
- 18 - **Esibizionismo**
- 19 - **Passività** (subire senza reagire)

Il sesso torna finalmente ad essere **relazione** con **femmina** che rimanda a **maschio** e con **matrimonio**

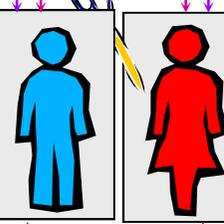
Come è questa relazione? è **simil-amore**, sembra **amore** ma non lo è

Gli ingredienti sono quelli... ma l'uso che se ne fa è **anormale**, **fisicamente anomalo**,

**falso**, **riduttivo**, **disprezzante**, **irriducibilmente contrario**, **passivo** ovvero bloccato e bloccante

~~Sesso precreativo~~

Sesso simbolico



Sesso = **Relazione U/D**

Come si realizza questa relazione tra i due sessi?

<sup>(1)</sup> immagine presa da <http://www.akkulturati.it/?p=141>

Con l'aiuto della fantasia, che fa apparire e mostra il partner che non c'è



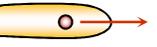
Si realizza... **da soli!** (masturbazione) **(M)**

**Orgasmo** essere in preda ad un forte desiderio



**Eiaculazione**

Questo è



**Sesso senza relazione**

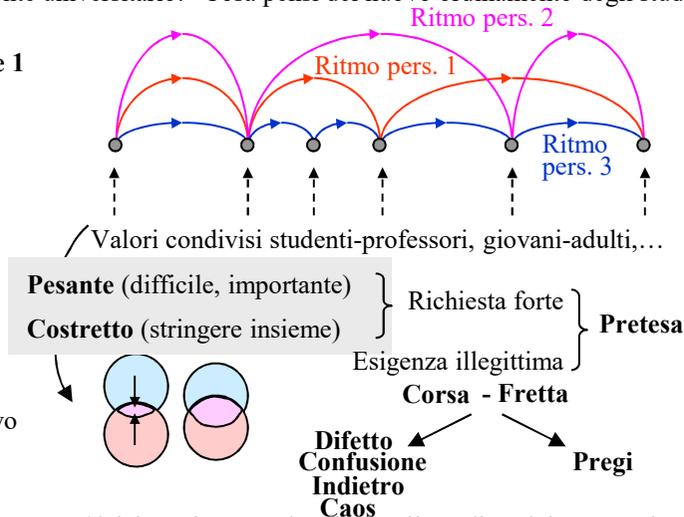
Secondo gli psichiatri le relazioni tra uomini e donne sono molto negative. Accettarlo come situazione non modificabile, però, significa considerare irrimediabilmente patologici tutti, uomini e donne.

## AET sul nuovo ordinamento degli studi universitari (6')

Domanda a uno studente universitario: "Cosa pensi del nuovo ordinamento degli studi universitari?"

### Repertorio culturale 1

23,83	Ritmo
23,03	Casa
22,47	Pesante
17,92	Costretto
15,21	Pretendono
14,44	Corsa
13,40	Fretta
12,79	Difetti
11,97	Confusione
11,19	Pregi
11,02	Organizzativo
10,78	Indietro
10,66	Caos



Un **ritmo** è un *movimento* (dal lat. *rhythmus* che risale alla radice del greco *rheo*, *scorrere*), precisamente un movimento nel quale si può scorgere una qualche forma di ordine. Il movimento è quello della persona che cambia crescendo e l'ordine è quello impresso dalla scuola (qui dall'università) a tale cambiamento. Oltre al cambiamento dello studente c'è però anche quello dell'università, che cambiando ordinamento cambia il ritmo che guida la crescita dello studente.

Una **casa** è fisicamente un edificio costruito dall'uomo per abitarvi e moralmente un *gruppo di persone che condividono dei valori così come condividono un determinato spazio dove vivere (o lavorare)*.

Il movimento a cui pensano gli studenti è diverso da persona a persona, ma con dei punti comuni condivisi tra studenti e professori (esami) o tra chi intraprende un mestiere e chi lo esercita già (concetti chiave di una materia di studio).

Che emozioni provano gli studenti pensando a tale condivisione?

La condivisione è **pesante**. Pesare è misurare la forza peso con cui ogni corpo è attratto dalla terra e tale attrazione gli impedisce molte cose ma gliene consente anche molte altre. Qualcosa di pesante è da un lato qualcosa di difficile e dall'altro qualcosa di importante. Nel nuovo ordinamento la condivisione è più pesante ovvero più difficile, ma se fosse ben fatta anche più importante.

**Costretto** viene da costringere, *stringere insieme* e ribadisce il concetto già espresso dal pesante che nel nuovo ordinamento la condivisione è maggiore.

**Pretendere** può significare sia *richiesta forte* sia *esprimere una esigenza illegittima*.

**Correre** è avanzare velocemente ed esprime dinamismo. **Fretta** è una rapidità inconsueta nel compimento di un'azione per necessità o desiderio di far presto.

Un **difetto** è una *manca* e può creare **confusione** ovvero *mescolanza indebita*, può far tornare **indietro** e creare **caos**. C'è la paura che la fretta produca questi problemi, ma se fosse associata ad una buona **organizzazione** potrebbe essere un **pregio**.

RC1 = paura che il grande dinamismo e la forte condivisione crei problemi e una piccola speranza che si riveli un pregio.

### Repertorio culturale 2

75,24	a Europeo
56,76	Valere
47,06	a Privato
36,12	Valore
33,33	Distacco
27,76	Fantasia
27,30	a Pubblico
24,72	Ridurre
22,19	Costi
22,08	Pagare
20,71	Avvicinare
19,41	Schifo
17,99	Macello
17,99	Preside
17,99	Ricominciare
17,99	Tasse
16,99	Servizio
16,63	Estero
16,63	a Standard
15,28	Esclusione
15,28	Sovrapporre
14,70	Classe
14,50	a Unito
13,97	a Piccolo
12,20	Penalizzare
12,15	Città
12,15	Infarinatura
12,15	Soldi
12,07	Tutor

C'è un grande movimento (RC. 1) non sostenuto da sufficienti valori condivisi e quindi con sviluppo di una grande incertezza (RC. 2).

### Repertorio culturale 3

75,24	Master	75,24	Stage
56,76	Titolo	56,76	Quiz
47,06	Prospettiva	47,06	vTrasmettere
36,12	vCrescere	36,12	Abbandoni
33,33	Spinto	33,33	Dubbi
27,76	Diploma	27,76	Diploma
27,76	Sicuro	27,76	Disinformaz.
27,30	Valido	27,30	Disoccupati
27,30	Carriera	27,30	Incertezze
27,30	Professione	27,30	vMeritare
27,30	Fortuna	27,30	Paura
27,30	vIntraprendere	27,30	vAmpliare
27,30	Sogno	27,30	Sviluppo
27,30	Risorsa	27,30	Scuola
27,30	vCostruire	27,30	vFermarsi
27,30	Azienda	27,30	Concorso
27,30	vScontrarsi	27,30	Sbocchi

Il tema di questo repertorio è l'appartenenza ad un gruppo, ad una cultura (qui quella **europea**). Tale cultura è considerata forte, sana, capace e in grado di dare significato (tutti termini associati al lat. **valere**).

Il **privato** è però ciò che attiene ad una persona senza appartenere alla comunità cui appartiene (dal lat. *privatus*, esentato). Si delinea pertanto una tensione tra il desiderio di appartenenza e quello di essere se stessi differenziandosi dagli altri, come mostra la parola densa **valere in mezzo**, tra il comune della cultura europea e il singolo del privato.

Mentre il solo verbo del RC. 1 era "**pretendere**", qui ci sono molti verbi (**valere, ridurre, pagare, avvicinare, ricominciare, sovrapporre** e **penalizzare**). Il tema è allora cosa fare? L'emozione predominante pare essere appunto l'incertezza su cosa fare.

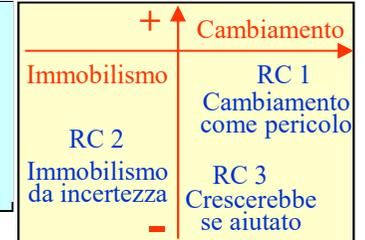
Gli **aggettivi** presenti esprimono il dubbio (pubblico o privato?) e le due possibili soluzioni: quella che viene in mente più spesso è di inseguire lo standard europeo; la tentazione minoritaria è verso il piccolo ma unito.

La questione posta appare parecchio vaga e tale impressione generale è confermata da due parole dense messe in alto: il distacco (dalla realtà) e la fantasia con cui viene colmato.

Segue una serie di valori associati al denaro (ridurre, costi, pagare), che sembrano un bene rifugio contro l'incertezza ma ai quali segue una netta presa di distanza associata alle parole dense "schifo" e "macello".

Vista però la grande incertezza (paura di essere esclusi, penalizzati, di ricevere più una infarinatura che una preparazione), alla fine si ritorna a pensare ai soldi e a chiedere un tutore, qualcuno che ci difenda e ci protegga.

Il RC. 2 è allora quello della grande incertezza, con un desiderio di appartenenza frustrato dal fatto di non vedere valori comuni oltre a quelli finanziari, peraltro ritenuti non validi come valori.



Questo RC., aperto dalla parola **master** che viene da *maestro*, esprime il bisogno di una guida che faccia da argine alla grande incertezza prodotta dal cambiamento.

Come il **titolo** che definisce e individua un articolo, così il maestro dovrebbe individuare il **crescere** dello studente dandogli una **prospettiva**, una *posizione che assicura la vista* ovvero che permette di tenere sotto controllo il futuro proprio e altrui. Vorrebbe essere spinto (messo a forza) verso un diploma, una professione e una carriera sicura e valida. Ai molti **verbi** di sviluppo (crescere, intraprendere, costruire) si accompagna più la fortuna e il sogno che la competenza, col risultato che abbondano dubbi, incertezze e paure.

Il RC. 3 esprime emozioni di incertezza per chiedere/pretendere un aiuto per crescere.



Queste due persone sono state dei giganti, ma neppure loro su terra2 ci sono voluti venire

Una cosa però la voglio dire, prima di uscire da questa pagina molto triste perché queste due grandi persone sono rimaste fuori dal progetto di un amore positivo che porta dritto a terra2, ed è che **nel 2002, quando io ho seguito i loro corsi all'università di Roma1, sulla terra non c'erano le condizioni favorevoli al traferimento su terra2 che ci sono oggi (a. 2019)**

(2')



Quello che hanno fatto queste due persone (il prof ordinario di psicologia clinica alla facoltà di medicina e psicologia di Roma **Dott. Renzo Carli** e il professore associato di psicologia clinica presso la stessa facoltà **Prof.ssa Rosa Maria Paniccia**) è incredibilmente grande, ma il loro rifiuto di collegare la loro clinica al funzionamento del cervello rende impossibile concedere loro la cittadinanza di terra2, nonostante nessuno abbia fatto quanto loro per far nascere terra2

Vorrei che fosse chiaro, però, che loro non sono assenti da questo sito che porta avanti la loro clinica perché sono stati bocciati dall'autore di tale sito, ovvero da me, ma solo perché loro hanno rifiutato il mio invito a esserci



Intervento del prof. Renzo Carli | Ventennale Ordine Psicologi Lazio

3.143 visualizzazioni

MI PIACE NON MI PIACE

- Ordine degli Psicologi del Lazio -  
Pubblicato il 29 gen 2015

[Video "20 anni in 20 minuti"](#)

Il segreto delle relazioni: non solo attrazione e desiderio  
Federico Conte Segui

Comunque io linko quel poco che di loro si trova online, lasciando a voi il compito di decidere se loro potevano fare di più per una terra migliore o no.

## Il futuro secondo 1600 studenti del Lazio (9')

Una ricerca su circa 1.600 studenti di III-IV-V superiore di Roma e di Frosinone è stata fatta nel 1998 da Renzo Carli (psicoanalista, ordinario di psicologia clinica e presidente del corso di laurea di intervento clinico alla facoltà di Psicologia I di Roma, presidente dello studio di psicologia SPS) e collaboratori. Le risposte alla domanda "Cosa vi viene in mente pensando al futuro?" sono state analizzate col metodo dell'analisi emozionale del testo (AET), che ha evidenziato 7 repertori culturali (= gruppo di frasi che condividono determinati tipi di emozioni):

- I "senza futuro" provano una serie di emozioni negative pensando al futuro.
- Le "aspirazioni scontate" sono un buon lavoro, una bella e famiglia e tanti soldi.
- Il "sogno nel cassetto" è di diventare grande in un campo.
- Alcuni (specie al professionale) pensano alla professione che faranno dopo le superiori.
- Altri vogliono crescere ancora andando all'università.
- Alcuni esprimono voglia di affiliazione, a un'industria o a corpi speciali come polizia o finanza.
- Altri vedono ostacoli che li costringeranno ad emigrare.

Dipendenza da una realtà mitica (il lavoro)

Lavoro affiliato

Dovrò emigrare

Fantasie ancorate alla realtà

Scuola poi università

Scuola poi professione

Dipendenza da una realtà conosciuta (la scuola)

Sogni nel cassetto

Aspirazioni scontate

Senza futuro

Fantasie non ancorate alla realtà

La cultura di questi studenti è descritta così da Carli (pag. 137 di "Culture giovanili"):

Il quadro è desolante e problematico. Siamo confrontati con una cultura della dipendenza: da miti acritici e illusori, da trasformazioni simboliche delle figure parentali (dell'ordine paterno nell'inserimento, dell'impotenza materna nell'emigrazione), dall'attesa passiva di una professione che si riproduce sul lavoro o all'università. Una dipendenza che sembra escludere ogni possibilità d'iniziativa, di utilizzazione della competenza appresa, di spendibilità di se stessi e della propria preparazione professionale.

L'unico cenno d'attività presente nella cultura rilevata è, purtroppo, la reattività autodistruttiva, quale risposta alla delusione dell'illusione mitica attorno al successo e al garantismo economico (1)

La passività e la dipendenza evidenziate, a nostro parere, sono la diretta conseguenza dell'assenza di valori (2) che i giovani denotano.

Si tratta di giovani "soli", che non parlano mai d'appartenenze sociali entro le quali realizzare, assieme ad altri, ideali, speranze, prefigurazioni attese e desiderate della realtà (3).

In questi giovani manca il desiderio, perché non c'è un sistema di valori al quale ancorare il desiderio (4).

Per intraprendere è importante, in qualche modo, credere nel futuro, fondare i propri sforzi sulla speranza. Qui l'illusione e la dipendenza sono senza futuro. Sono strascichi di un passato che ha saputo infondere (5) solo stereotipi di un mondo felice perché garantito, senza rischi, senza differenze individuali, senza confronti e senza competitività. La solitudine dei giovani in analisi è il risultato di un abbandono. Questi giovani sono stati abbandonati a se stessi... (6)

1 - L'autodistruttività è il funzionamento emozionale negativo, ma non è la risposta ad una delusione, come sostiene Carli cadendo nella trappola del negativo che attribuisce agli altri le emozioni negative che si crea da solo. Siccome la loro presenza è colpa di altri, a lui spetta tutto senza fare nulla (pretesa).

2 - Ricordo che funzionamento emozionale negativo è la rinuncia a costruire valori.

3 - Gli altri sono necessari quando si costruisce il nuovo e non servono ai negativi.

4 - Un valore nuovo è qualcosa di nuovo che si desidera fortemente, per cui rinunciare a costruire valori significa anche rinunciare ad avere desideri.

5 - Occhio, perché ora dirà che è colpa dei genitori (e degli insegnanti) che non hanno dato ai giovani le cose giuste. Se una colpa i genitori ce l'hanno è quella di aver dato troppo, cedendo alle pretese (collusione), senza ancorare il dare all'aver meritato. Un padre ricco che tollera che il figlio non vada a lavorare perché ha i soldi di famiglia, però, sa di fare male. Ma chi aveva spiegato ai genitori che i valori si possono anche rubare agli altri? Chi aveva detto loro che si può anche scegliere di soffrire per darsi importanza e per poter pretendere ciò che non si è meritato?

6 - E puntualmente arriva l'attribuzione della responsabilità ai genitori. Figli abbandonati a se stessi? Seguiti troppo, invece! In quel che si può seguire chi non manifesta desideri, ovvero sugli aspetti materiali. I valori non si possono dare, si possono solo costruire! Se vuoi costruire, si può aiutarlo, se no si è impotenti. E il riempirli di cose materiali è un effetto, non certo una causa del vuoto di valori (= personalità arida). Genitori con pochi valori? Con troppi, invece, tanto da indurre i figli a prendere i loro valori invece di farsene di propri! Sapendo cosa è il funzionamento emozionale negativo, però, ci si può difendere. E la prima difesa è rifiutare l'attribuzione di responsabilità, qui proposta dallo stesso psicologo.

Se i genitori sono innocenti verso i figli, non è detto lo siano anche verso gli altri adulti. In un ambiente sociale ricco sia di valori che di soldi, può succedere che la maggior parte delle persone preferisca il funzionamento negativo, con una intera società che diventa negativa). Il cattivo esempio di molti genitori e una società che non premia chi è positivo (anti-meritocratica) può spiegare un ricorso massiccio ad esso dei figli prima e degli studenti dopo. Sentiamo a riguardo cosa dice Carli (p. 138):

Finita la radicalizzazione ideologica che aveva, nel dopoguerra degli anni '50 e '60, travagliato ma anche mobilitato nelle idee e nei confronti il paese, si è via via passati ad un sistema di privilegi e di favoritismi, ove le appartenenze più varie servivano per definire i destini delle persone, molto più che la loro competenza professionale e organizzativa. Le appartenenze alle cordate vincenti e ai gruppi di potere, gli amici e gli amici degli amici, i santi in paradiso hanno determinato in lungo e in largo il potere sociale.

Dagli anni '80 in poi e forse anche prima, è scomparsa la meritocrazia nel paese; non c'è stato concorso pubblico, carriera nel pubblico e nel privato, che non fossero determinate da valori estranei alla funzionalità organizzativa da un lato, al merito delle persone e alla loro competenza dall'altro (7). Trovare un lavoro ha significato per molti in quegli anni affidarsi alle clientele partitiche, proporre la propria dipendente attesa di un favore, di una raccomandazione, di una "presentazione" ai potenti dell'economia da parte dei potenti della politica. Il raccomandato sarà segnato a vita dall'evento che lo ha portato a godere del privilegio. Dovrà farsi a sua volta bandiera del disprezzo, del disgusto per la competenza, assertore convinto del deterioramento sociale... "tanto, tutto il mondo è paese"... ed al contempo della prepotenza che il potere senza competenza della raccomandazione conferisce.

I giovani che abbiamo incontrato nella nostra indagine sono i figli di questa cultura e di questa follia perversa (8).

7 - Il funzionamento negativo è tanto contagioso quanto quello positivo è faticoso, ma questo non rende innocente chi seguendo un cattivo esempio diventa ladro!

8 - Ma quale follia perversa? Questo è un funzionamento emozionale negativo con una logica e un fine ben preciso: usufruire di valori altrui senza crearne di propri!

Il valore rubato, però, non è un valore per il ladro e non gli dà alcun piacere. La stima di sé va a zero, ma chi volesse passare ad un funzionamento positivo scoprirebbe di valere molto più di quanto credeva.

# Provocare

(1) Carli-Paniccia, 2002, *L'ANALISI EMOZIONALE DEL TESTO*

(2) Foto ©LaPresse presa da <http://andychowforum.forumcommunity.net/?t=17844112>, aut. all'uso richiesta

(24')

=> Pretendere

(Pag. 84 di 1) «Le neoemozioni propongono relazioni provocatorie. Si può provocare aggressivamente o seduttivamente. Il fattore comune, in ogni caso, è dato dal fatto che la provocazione sollecita con insistenza specifici comportamenti e reazioni emozionali nell'altro.»

1) Un comportamento è tanto più provocatorio quanto più chiude gli spazi di libertà altrui e la **provocazione perfetta** è quella che **toglie all'altro tutte le possibilità meno quella voluta dal provocatore.**

2) Poiché lo scopo del provocatore è dirsi aggredito se la reazione provocata è aggressiva o di dirsi offeso se la reazione provocata è seduttiva, la **provocazione perfetta non deve lasciare tracce non ambigue visibili a terzi della sua aggressione o seduzione**

Il provocatore aggressivo **aggredisce o offende** per poi **dichiararsi aggredito o offeso dalle reazioni aggressive o offensive altrui** che lui stesso ha sollecitato

Quello seduttivo **offre amore falso** per poi **dichiararsi offeso dall'offerta di amore falso.**

Provocare è l'arte di **trasformare un'aggressione fatta in un'aggressione subita o una truffa affettiva fatta in una truffa subita.**

3) Il **provocatore** prima costringe l'altro ad avere un dato tipo di comportamento e poi lo attribuisce ad una sua libera scelta, dicendosi costretto a reagire nel modo in cui aveva già prima deciso di reagire. Così egli **impone un comportamento e dice che gli è stato imposto.**



**Provocare** è (v. Sabatini-Colletti) «1) essere causa di qualcosa; 2) spingere qualcuno a una reazione risentita o anche violenta (**provocare i dimostranti**); comportarsi in modo tale da attirare qualcuno ed eccitare interesse erotico (**una ragazza che provoca gli uomini**)».

Deriva da *pro* 'fuori', *vocare* 'chiamare' e **quella che viene chiamata fuori è una reazione emotiva**, che può essere:  
- risentita e quindi **che spinge a porsi in modo aggressivo**, nel qual caso diremo che la provocazione è aggressiva  
- attrattiva e quindi **che spinge a porsi in modo seduttivo**, nel qual caso diremo che la provocazione è seduttiva.

Definiamo **aggressiva la provocazione che sollecita una reazione aggressiva**

e **seduttiva la provocazione che sollecita una reazione seduttiva**

**Sedurre** è (v. Sabatini-Colletti) «1) Indurre con false promesse una persona all'innamoramento o anche all'unione sessuale; 2) attrarre qualcuno con lusinghe o allettamenti falsi. Sedurre deriva dal latino *seducere*, composto di *se(d)* 'via' e *ducere* 'condurre' per cui è condurre via l'altro da dove stava, inducendolo a prendere una strada ben precisa con lusinghe e promesse false.

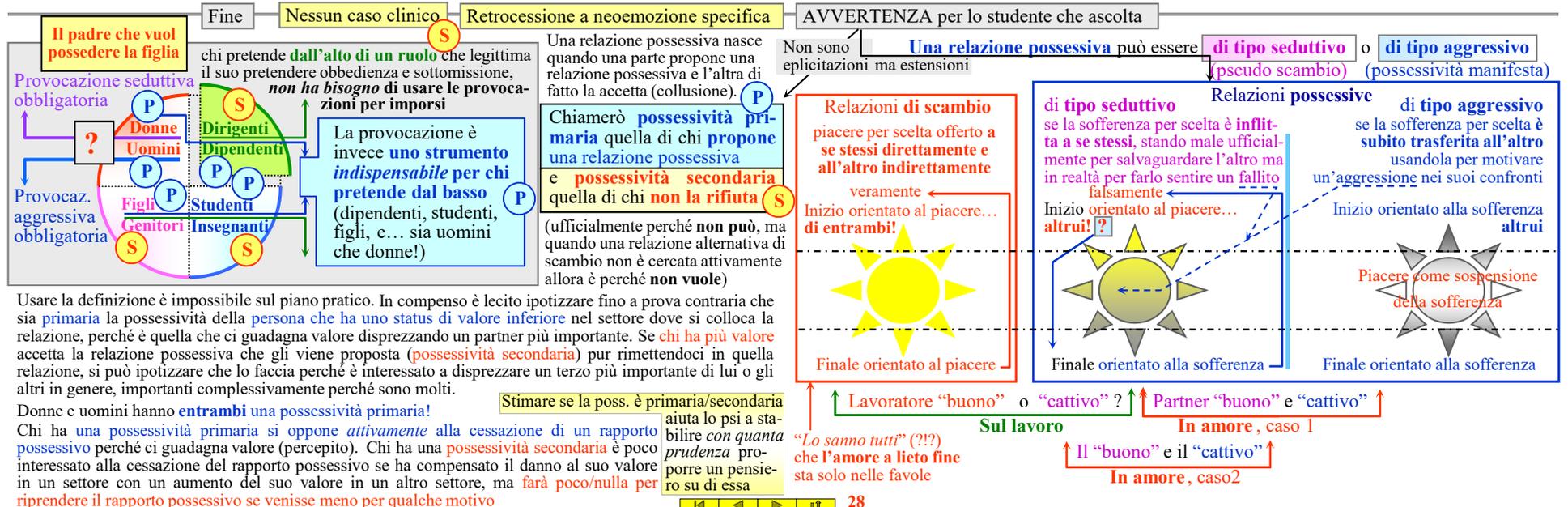


(Pag. 87 di 1) «La provocazione – questo è importante – implica un terzo. Non è una relazione duale, ma sociale; può caratterizzare tutto un contesto, o culture trasversali entro una collettività. Il terzo ha la funzione, per esempio, di cogliere le ragioni di chi provoca; nella speranza che la provocazione abbia la funzione di svelamento della parte "cattiva" di chi è provocato, sia della relazione "ingiusta" che motiva la provocazione e ne dà ragione. Provocare, ricordiamolo, implica un richiamare l'attenzione, sia del provocato che del terzo, del quale si richiede l'implicazione emozionale collettiva entro il processo messo in atto dalla provocazione stessa.»

(Pag. 85 di 1) «La provocazione ha una componente esibizionista. Non solo perché deve essere chiara se vuole risposte puntuali...» Per l'altro «non è prevista un'esistenza che non ma anche perché chi provoca vuol essere considerato e accettato dal gruppo senza contribuire costruttivamente ad esso e ci riesce...»

abbia il provocatore come centro di gravità.»

Il cliente provoca aggredendo il setting e talvolta anche con pesanti attacchi personali



## Il diplomato al professionale - parte I: analisi della domanda

7+4\*

l'30"

«Si rivolge allo psicologo clinico, in un servizio per l'adolescenza, un giovane di vent'anni, da poco diplomato in una scuola professionale per meccanici.

Il giovane propone, sin dalle prime battute del colloquio, un atteggiamento aggressivo ed arrogante nei confronti dello psicologo: gli dice che è già stato da altri suoi colleghi, senza trovare aiuto e soluzione ai suoi problemi. Propone una sorta di sfida allo psicologo: vediamo se tu sei capace di fare qualcosa di utile per me!

Si sente dominato da un padre violento; si è sentito, per anni, passivo e succube dei voleri del padre. Gli sembra che tutti, quando sta per strada ed in mezzo alla gente, si accorgano della sua passività e della sua propensione a farsi dominare. Prova vergogna, una immensa vergogna.

Per questo motivo non riesce a farsi degli amici, non riesce a frequentare gruppi di coetanei o singoli amici, sia ragazzi che ragazze. Sente montare, infatti, una rabbia molto forte, che lo induce a proporsi come minacciante ed intollerante degli altri. E' solo, per la maggior parte del tempo, e questo lo fa sentire ancor più rabbioso ed impotente.

**Vorrebbe imparare a stare con gli altri, vorrebbe che gli passasse la paura di mostrarsi passivo e succube del padre.**

Sottolinea anche che, a scuola, ha stentatamente raggiunto il diploma della scuola professionale. Ha tentato qualche lavoretto, ma senza successo, senza ottenere la stima di chi gli ha offerto un lavoro. Ricorda, di contro, che il padre è un uomo di successo; dirigente d'azienda, si è fatto da solo partendo dalla gavetta come operaio. Ora ha incarichi di prestigio e, a detta del ragazzo, irride l'inettitudine del figlio e la sua incapacità di farsi stimare.»

l'17"

**Pretendere** (dal latino *praetendere* 'tendere prima') in campo tecnico è *il mettere in tensione un elemento prima della sua messa in opera* affinché fornisca la prestazione voluta. In una relazione è *creare nell'interlocutore una tensione* affinché egli dia quello che gli si chiede, *esigere con tanta decisione da costringere l'altra persona a darcela anche se non volesse farlo*. Perché accompagnare una richiesta con questa pressione morale? O perché l'altra persona è scorretta e non vuol darci ciò che mi spetta, oppure la mia pretesa è illegittima e uso la forza per ottenere qualcosa che non mi spetterebbe di avere. La pretesa legittima è una rarità e **pretendere è di fatto sinonimo di chiedere qualcosa d'illegittimo**. In generale pretendere è chiedere d'avere molto di più di quello che si è dato, al limite *chiedere di avere tutto senza dare nulla*.

l'43"

**Provocare** qualcuno è **costringerlo a comportarsi nel modo voluto** (da *pro*, avanti, *vocare*, chiamare, un dato comportamento). La provocazione comincia quando si ostacola la libertà di aderire alla richiesta e diventa pura provocazione quando gli si toglie tutte le possibilità meno quella voluta. La provocazione può essere **aggressiva** (offendere per essere offesi) o **seduttiva** (apprezzare per essere apprezzati). In entrambi i casi, il provocatore prima costringe l'altra persona a fare una cosa e poi la attribuisce ad una sua libera scelta, dicendosi costretto dall'altra persona a reagire nel modo in cui aveva già prima deciso di reagire. In tal modo egli *impone un comportamento e dice che gli è stato imposto*.

**Colludere** è **accordarsi segretamente con qualcuno per un fine illecito** e colludere con una pretesa è *accettarla di fatto*, con la scusa che non si può o non si sa fare diversamente.

Il sistema verbale-razionale (conscio) del 20-enne (che gestisce *parole e ragioni*) dice che:

- il padre è violento e irride l'inettitudine del figlio;
  - si sente dominato dal padre, passivo e succube dei suoi voleri;
  - gli altri psicologi non gli sono stati di alcun aiuto;
  - non riesce a farsi degli amici;
  - non riusciva a scuola;
  - non riesce a farsi stimare sul lavoro;
  - vuole imparare a stare con gli altri.
- Questa spiegazione è un'opinione del sistema razionale e...  
...non è detto sia il 'vero' motivo delle azioni fatte

**Il sistema emozionale corticale (inconscio) (che gestisce le azioni e le emozioni):**

- ha scelto il professionale e il poco impegno su studio/lavoro;
- ha deciso di rivolgersi a uno psicologo;
- ha deciso di essere aggressivo e arrogante verso lo psicologo;
- ha deciso di essere minacciante e intollerante verso gli altri;
- gli fa provare vergogna

Questo si guarda bene dal chiederlo, **perché i suoi non sono sbagli involontari ma scorrettezze volute!**

Mentre chi chiede per avere fa richieste precise e possibili, chi pretende fa invece richieste vaghe e **impossibili da soddisfare** perché il suo scopo è potersi lamentare che le sue richieste non sono state soddisfatte. Con la richiesta impossibile egli cerca un fallimento da addebitare al suo interlocutore, pretendendo come risarcimento che egli appoggi le sue richieste illegittime.

Egli non chiede come non essere passivo e succube del padre. Vorrebbe una giustificazione del suo non fare nulla, che attualmente giustifica col fatto di essere succube di suo padre.

**Cosa vuole?** Chiede di **condannare il padre, gli altri psicologi, gli amici, i professori, i datori di lavoro** ed è chiaramente **una richiesta illegittima**, perché lo psicologo non può né condannare né assolvere persone mai viste né conosciute.

Il giovane lo sa che è illegittima e infatti **non chiede ma pretende** di avere questo, mettendo in atto un **comportamento provocatorio** per costringere lo psicologo ad accettarla.

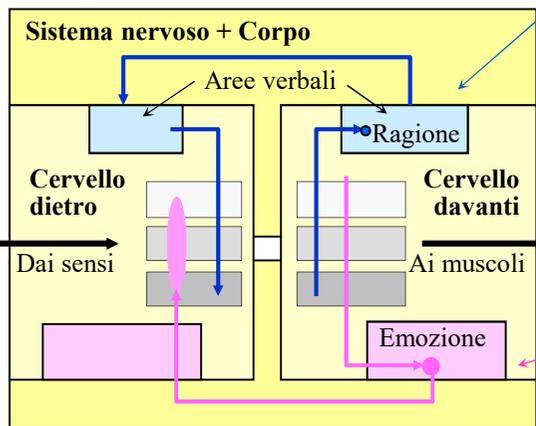
Se lo psicologo accetta il punto di vista del giovane **scagionando lui e colpevolizzando gli altri** (il padre a casa, i professori a scuola, il mondo del lavoro sul lavoro, etc etc), egli accetta la richiesta illecita e diremo che **collude** col suo cliente.

Se la spiegazione del sistema razionale è "sbagliata" (= è in palese disaccordo con le azioni fatte) è **sbagliata per errore** o è **volutamente sbagliata** (= la ragione ignora i fatti per coprire un comportamento scorretto del sistema emozionale)?

"Lei è un incapace, come tutti i suoi colleghi, e non farà certo qualcosa di utile per me". **Perché quest'aggressione gratuita?** Perché vede il padre nello psicologo e lui ce l'ha col padre? No, perché **vuol provocare la reazione dello psicologo** per poi dire che è violento, che irride la sua inettitudine, che lo domina e lo induce ad essere passivo e succube.

Guardando quello che lui fa con lo psicologo, possiamo capire cosa fa col padre in casa, con gli amici fuori di casa, coi professori a scuola e coi datori di lavoro sul lavoro: **aggressisce** e, quando gli altri si difendono dalla sua aggressione, lui si dichiara aggredito. L'aggressione, oltre che una provocazione, è **anche una minaccia**: "Questo dirò di lei se non sta al mio gioco e non da la colpa a mio padre"

Voleva il successo sul **lavoro**, ma non gli è riuscito? Se voleva il successo si iscriveva al liceo, invece **si è iscritto al professionale**. **Puntava a fallire** e c'è riuscito. Adesso **pretende** che sia il padre a trovargli un buon posto di lavoro, se non vuole un figlio fallito. **Lo psicologo dovrebbe aiutarlo a convincere il padre.**



Non le chiedo se mi comporto bene con lei

Diplomato  
Vorrei imparare a stare con gli altri  
**Richiesta impossibile!**

Cosa posso fare per lei?  
Vorrei che mi passasse la paura di mostrarmi passivo e succube di mio padre

**Il diplomato al professionale - parte II:  
diagnosi sull'atteggiamento e finalità dell'intervento**

**Diagnosi (sull'atteggiamento)**

Quando le parole comandate dal sistema razionale vanno da una parte ("vorrei imparare a stare con gli altri") e i fatti comandati dal sistema emozionale vanno dalla parte opposta (atteggiamento aggressivo e arrogante verso lo psicologo), la diagnosi sull'atteggiamento (che è il fine dell'analisi della domanda e anche della clinica C) è di **atteggiamento emozionale negativo**, perché in tale atteggiamento le ragioni coscienti sono false e coprono le vere ragioni, che restano inconscie perché inconfessabili senza perderne i vantaggi (se il giovane confessasse che fa finta di essere incapace per avere quello che chiede senza fare nulla, nessuno sarebbe più disponibile a dargli qualcosa e tutto lo sforzo compiuto durante gli anni di scuola, per accreditare la sua incapacità di fare per le colpe altrui, sarebbe stato vano)

Finché il giovane spera di poter costringere il padre a soddisfare le sue pretese, ha tutto l'interesse a non prendere coscienza del gioco scorretto fatto fino ad ora dal suo sistema emozionale cercando un fallimento voluto.

**Cosa pretende dal padre?** Probabilmente vorrebbe che il padre dirigente gli procurasse un buon lavoro, e pensa che egli cederà per eliminare a se stesso il dispiacere e il disonore di avere un figlio fallito.

**Cosa pretende dallo psicologo?** Vorrebbe una patente di fallito incurabile per indurre il padre a cedere al suo ricatto.

Più di quello che può ottenere, però, conta il fatto di riuscire a ottenerlo, che lo fa sentire una persona che ha il **potere** di ottenere da chiunque (dal padre, dallo psicologo e dai professori) ogni cosa che chiede. Questo potere, al limite dell'**onnipotenza**, è solo una impressione o è reale?

L'impotenza esibita agli altri dalla persona negativa è finta, mentre il **potere della persona negativa è reale** perché effettivamente è in grado di far star male col proprio star male chi non può evitarne la presenza (se questi non sa che tale star male è finto e serve per ricattarlo) e perché non si può fermarla facendogli del male, cosa che alimenta la sua negatività alimentando il suo vittimismo.

**Finalità dell'intervento**

**Rendere cosciente l'atteggiamento inconscio**

Non sono un fallito... ma faccio il fallito!!

Cosa può fare lo psicologo per questo giovane in atteggiamento negativo? Sia quando aggredisce lo psicologo sia quando lamenta con lui di stare male, il giovane vuole **costringerlo** ad accettare la sua versione dei fatti: che egli non è in grado di far bene-star bene. Quello che lo psicologo può fare è di **rifiutare questa versione**.

Di fronte allo psicologo **che non cede**, il giovane capisce che i successi ottenuti in passato coi professori a scuola e coi genitori a casa **non** dipendevano dalla sua bravura nel costringere gli altri ma dal fatto che questi avevano **preferito** non vedere le cose come stavano.

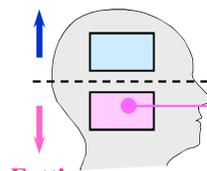
Di fronte a questa sconfitta, l'**onnipotenza dell'atteggiamento negativo si rivela un'illusione** con tutte le persone che non hanno interesse ad essere negative anche loro. Un atteggiamento negativo che non procura vantaggi tende ad essere abbandonato e il giovane sarà tentato dallo **smettere la parte del fallito** davanti allo psicologo. Il 1° incontro ha successo se il **cliente accetta un 2° incontro pur sapendo che lo psicologo non accetta la sua versione dei fatti**: è nata una **relazione positiva** che, in quanto tale, (1) **finirà col dare un risultato (una nuova versione dei fatti non imposta ma condivisa)** e (2) **sarà piacevole per entrambi**.

Tornando alla sua vita, il giovane può tornare a fare il fallito, **ma ora sa che è una scelta**. Adesso gli sarà più difficile convincere se stesso e gli altri che non può fare meglio di come fa oggi. Se già prima era in difficoltà nel convincere il padre (fallimento della collusione che l'aveva portato dallo psicologo) ora lo sarà di più.

Se non ci riesce, ha un ottimo motivo per **preferire l'atteggiamento positivo**, ponendo fine ai problemi **finti** per affrontare quelli **veri**.

fine dei problemi "psicologici"

**Parole**



Nel frattempo il sistema razionale giustifica quello che non fa con le brutte emozioni che prova e **pretende di avere** (un lavoro, un diploma, un aiuto dal padre, buone amicizie) **senza dare/fare nulla**. Le ragioni sono "false" (**pseudo ragioni**)

**Fatti**

**Atteggiamento emozionale negativo è:**

- definizione 1: quando il sistema emozionale si propone come **obbiettivo finale il fallimento** anziché il successo e lo **stare male** anziché lo star bene

- definizione 2: quando le **emozioni provate non sono giustificate dalla situazione ma volute dal sistema emozionale** del soggetto, che interviene sulla situazione per renderla adatta a **provocare le emozioni** che lui aveva scelto di provare

Le emozioni sono "false" (**pseudo emozioni**)

**Fa sentire onnipotenti**

La capacità d'imporre (**il potere**) è vero!

Nel caso del ventenne diplomato al professionale:

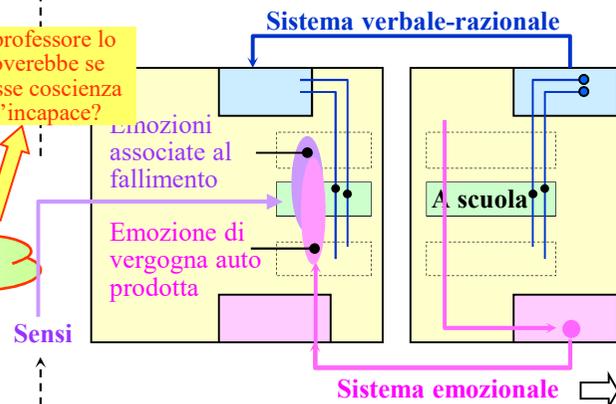
L'impotenza è finta

- Egli ha scelto di fare il fallito sul lavoro
- Egli ha scelto di essere un cattivo studente
- Egli ha scelto di essere il figlio che non combina niente
- Egli ha scelto di non avere buoni rapporti con gli amici

- Il sentirsi non apprezzato sul lavoro è voluto (provocato)
- Lo star male a scuola è voluto (provocato)
- Il sentirsi passivo e succube del padre è voluto (provocato)
- Il sentirsi rifiutato dagli amici è voluto (provocato)

Sta male a scuola e si sente male quando prova a studiare

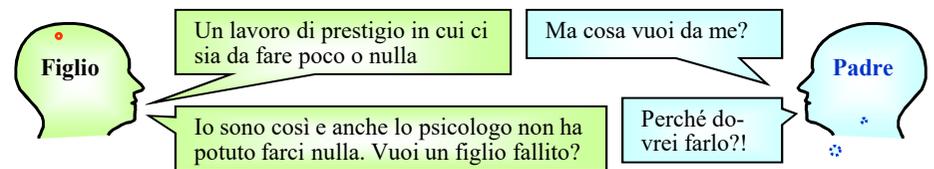
Quale professore lo promuoverebbe se prendesse coscienza che fa l'incapace?



Pensa che non impara perché non ci sono le condizioni per imparare.

Sembra vero, ma quelle condizioni non ci sono perché lui ha impedito che ci fossero

Crea le condizioni per non imparare a scuola perché ha scelto di fare il fallito sul lavoro

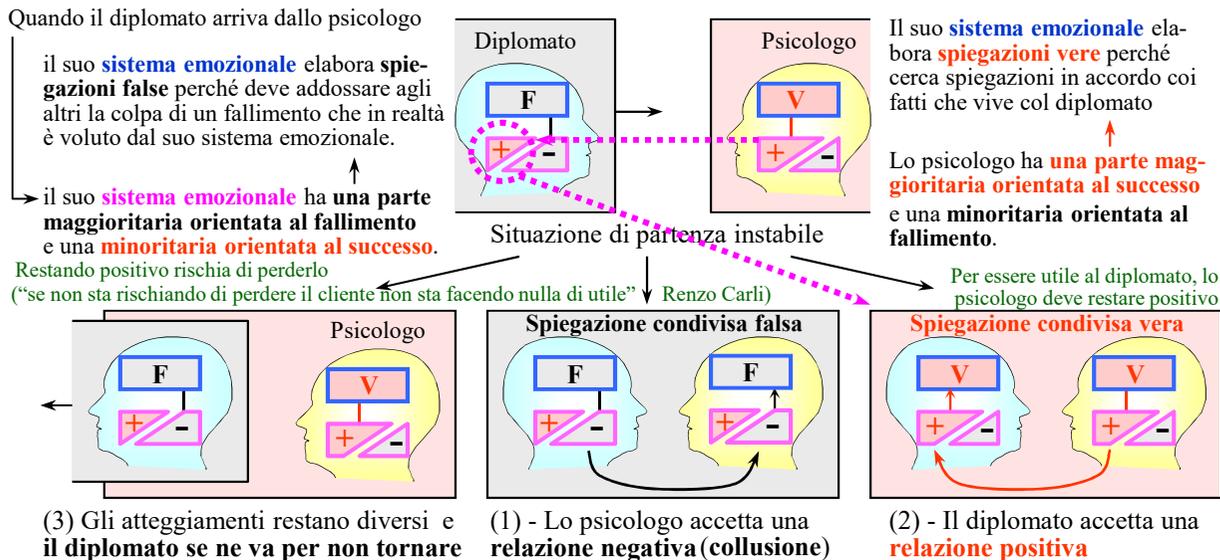


**Motivo per colludere:** il padre potrebbe sentirsi importante se il figlio aspetta lui per risolvere i suoi problemi di lavoro (cosa che lo fa sentire un dirigente anche a casa, mettendo lui e non la moglie al centro dell'attenzione)

**Il diplomato al professionale - parte III:  
come arrivare a una relazione positiva e commento  
al caso di Carli/Paniccia**

Poiché le emozioni sono necessariamente condivise essendo veicolate da un non-verbale che "non può non parlare" gli assetti emozionali maggioritari non possono restare a lungo diversi e:

- (1) – o il sistema emozionale dello psicologo accetta la versione emozionale del diplomato passando anche lui ad un atteggiamento negativo (collusione a danno di terzi, qui a danno del padre colpevolizzato ingiustamente a partire da una colpa vera: la collusione)
- (2) – o il sistema emozionale del diplomato accetta la versione emozionale dello psicologo accettando di riflettere insieme a lui sui fatti e passando di fatto ad un atteggiamento positivo
- (3) – o il gruppo non si forma perché il collante di un gruppo sono le emozioni condivise e non si possono condividere emozioni fino a che gli atteggiamenti emozionali maggioritari restano opposti. Ognuno resta con le sue emozioni e quindi anche con le sue spiegazioni. Il diplomato se ne può andare subito o allo scadere del tempo, ma di certo non tornerà per un secondo incontro.



**Commento al caso di Carli/Paniccia (pagg. 137-143 di "Casi clinici")**

Lo psicologo aggredito prova rabbia e voglia di aggredire a sua volta.

Se lo facesse, però, si comporterebbe come il padre, giustificando le fantasie di persecuzione della parte del ragazzo che ha un atteggiamento non orientato al prodotto (al successo scolastico prima e lavorativo ora). Può resistere a questa tentazione pensando che il giovane voleva provocare (chiamare avanti) proprio questa reazione.

Calmandosi immediatamente dopo un attimo di inevitabile rabbia, lo psicologo comunica **sul piano emozionale** il suo **non credere alla versione emozionale vittimistica** e il suo credere che **esiste un'altra versione molto più gratificante** e molto più aderente ai fatti.

Il giovane ci sta a cercare una nuova versione dei fatti, **accettando sul piano emozionale una relazione positiva, se accetta di riflettere insieme allo psicologo sulle sue emozioni attuali**, accettando ad esempio di provarsi a rispondere alla domanda: **- Perché prova vergogna?**

Dopo aver aspettato la risposta del giovane (che sarà il punto di partenza della riflessione successiva), lo psicologo può **proporre** che (forse) **si vergogna di proporre un'immagine di se assolutamente falsa e anche un'immagine falsa del padre**, sia che lo aggredisce (perché aggredisce dopo essere stato aggredito e la responsabilità è di chi aggredisce per primo) sia che non lo aggredisca (nel qual caso sarebbe falso il resoconto fatto allo psicologo).

Se il padre c'è stato a rispondere aggredendo il figlio, non è difficile capirne il motivo:

- (1) perché ciò lo rassicura sul fatto di comandare a casa così come comanda sul lavoro;
- (2) perché ciò allontana da lui la colpa di avere un figlio fallimentare invece che di successo.

Prima di proporre le ragioni per cui ha accettato di colludere il padre, lo psicologo deve esporre le ragioni per cui non ha accettato di farlo lui, perché queste può difenderle se il giovane dovesse negare e questo è un buon deterrente alla tentazione del giovane di negare.

Un modo di portare il giovane a riflettere su questo è di chiedergli: **- Perché voleva che io l'aggredissi? Perché voleva essere maltrattato da me?**

Se il giovane risponde, tornerà per il secondo incontro perché a prendere il comando nella relazione con lo psicologo è la parte positiva del ragazzo, incoraggiata da uno psicologo interessato al successo più del padre (che per un verso lo desidera e per un altro lo teme)

Un bell'obiettivo è **arrivare a ridere insieme al ragazzo dell'aggressione iniziale**, per es. presentandola in modo ironico.

**Questo successo effettivamente nel caso in esame (raccontano Carli/Paniccia)**

Carli/Paniccia sconsigliano di provarsi a riflettere sulle emozioni del giovane (e a maggior ragione sconsigliano di riflettere sul loro essere vere/false) **prima che cominci lui a farlo**. Per resistere a questa deleteria tentazione è utile per lo psicologo pensare che **il vero problema non sono le emozioni inadeguate alle situazioni, ma l'incapacità di rifletterci sopra chiedendosi se sono adeguate o meno** (è chiaro che tale allergia a riflettere sulle proprie emozioni deriva dal saperle false, ma conviene pensare che ci sia una parte positiva minoritaria che vorrebbe smascherare tale falsità senza riuscirci, **per rivolgersi ad essa e proporle quell'alleanza che è la condizione necessaria e sufficiente per il successo dell'intervento**)

Cosa aggiunge la clinica C a questo commento al caso fatto da Carli/Paniccia?

Nulla sulle conclusioni, su quello insomma che può fare lo psicologo con questo giovane.

È il modo di arrivare a queste conclusioni che è diverso: quello di Carli/Paniccia è basato su una tecnica clinica nata dall'esperienza sul campo degli autori, che gli studenti sono invitati ad imitare prima di svilupparne una propria basata sulle proprie esperienze; la clinica C ricava le stesse conclusioni a partire da un modello del cervello che prevede due orientamenti possibili del sistema emozionale.

, facilmente riconoscibili da una serie di sintomi prevedibili teoricamente) e che puntano a due conclusioni ben precise, delle quali sono noti pregi e difetti (il pregio dell'atteggiamento negativo è la possibilità di avere senza dare e il difetto è lo star male, necessario per giustificare il rifiuto di fare).

Inoltre la clinica C ha qualcosa d'importante da dire sui rapporti tra uomini e donne, sulla scuola e sulla società, permettendo allo psicologo di capire perché il padre ha tollerato questo atteggiamento del figlio in casa, perché i professori a scuola non lo hanno combattuto e perché il giovane ha più prospettive di avere successo nella nostra società non facendo che facendo. Anche in questo caso l'esperienza professionale dello psicologo può sopporre all'assenza di un modello teorico, ma tale competenza professionale è alla portata di pochi, mentre tutti possono usare la clinica C aiutando il giovane a decidere se insistere sulla strada di ora orientata al fallimento finale o se preferire la strada orientata al successo finale.

La conclusione è che l'analisi della domanda è una tecnica per psicologi mentre la clinica C è una prospettiva che mette chiunque lo voglia in condizione di capirsi e di capire gli altri, anche gli psicologi ma non solo loro.

# La provocazione aggressiva del diplomato al professionista

(31)

1'35"

**Titolo del caso nel libro: La paura genera violenza**

5 anni passati a disprezzare tutto

Si rivolge allo psicologo clinico in un servizio per l'adolescenza un giovane di vent'anni, V., da poco diplomato in una scuola professionale per meccanici. Il giovane propone, sin dalle prime battute del colloquio, un atteggiamento aggressivo ed arrogante nei confronti dello psicologo: gli dice che è già stato da altri suoi colleghi, senza trovare aiuto e soluzione ai suoi problemi. Propone una sorta di sfida allo psicologo: vediamo se tu sei capace di fare qualcosa di utile per me! Si sente dominato da un padre violento; si è sentito, per anni, passivo e succube dei voleri del padre. Gli sembra che tutti, quando sta per strada ed in mezzo alla gente, si accorgano della sua passività e della sua propensione a farsi dominare. Prova vergogna, una immensa vergogna. Per questo motivo non riesce a farsi degli amici, non riesce a frequentare gruppi di coetanei o singoli amici, sia ragazzi che ragazze. Sente montare, infatti, una rabbia molto forte, che lo induce a proporsi come minacciante ed intollerante degli altri. E' solo, per la maggior parte del tempo, e questo lo fa sentire ancor più rabbioso ed impotente. Vorrebbe imparare a stare con gli altri, vorrebbe che gli passasse la paura di mostrarsi passivo e succube del padre. Sottolinea anche che, a scuola, ha stentatamente raggiunto il diploma della scuola professionale. Ha tentato qualche lavoretto, ma senza successo, senza ottenere la stima di chi gli ha offerto un lavoro. Ricorda, di contro, che il padre è un uomo di successo; dirigente d'azienda, si è fatto da solo partendo dalla gavetta come operaio. Ora ha incarichi di prestigio e, a detta del ragazzo, irride l'inettitudine del figlio e la sua incapacità di farsi stimare.»

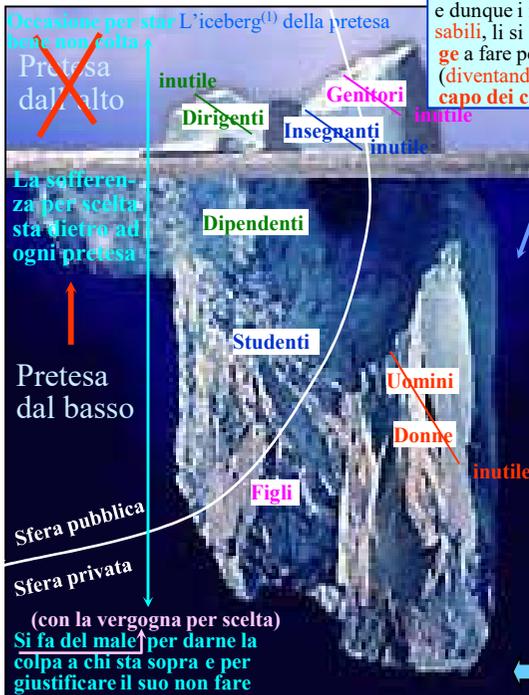
(1) R. Carli e R. M. Paniccia, *Casi clinici, Il mulino, 2005, pag. 136*

(Pag. 137 di 1) «Molti studenti [ai quali era stato proposto il caso] hanno dichiarato di aver provato emozioni di rabbia nei confronti di V. per la "provocazione" fatta allo psicologo, con cui gli studenti si sono identificati. [...] Emozioni che implicano la fantasia di poter aggredire il ragazzo, "metterlo a posto" rispetto al suo provocare, reazioni del tipo "lei non sa chi sono io!" o del tipo "Adesso ti faccio vedere!" Reazioni, quindi, volte a evocare in V. la stessa risposta di sottomissione che il ragazzo riferisce di vivere nei confronti del padre. Perché allora non pensare che V. voglia provocare nello psicologo proprio queste reazioni? Si può ipotizzare che il ragazzo trovi, nella ripetizione pedissequa della sua relazione col padre, una soluzione al proprio problema di identità e di confronto sociale. Una sorta di "cifra" con cui egli può affrontare tutte le situazioni difficili, che implicano il rischio di mettere in gioco le proprie risorse e la propria competenza [?]: "nessun problema", se trovo qualcuno che mi sottomette non dovrò fare alcuno sforzo per riuscire e al contempo potrò ribadire il mio ruolo di vittima designata del padre. Si può ipotizzare che V. con una parte di sé non sia per nulla contento di questa "soluzione" collusiva al problema di darsi un'identità, di proporre un suo modo di vivere entro il contesto sociale.» [?]

V si sente perseguitato dal successo del padre perché teme di non riuscire a ripeterne il successo. «È quindi l'emozione competitiva, elaborata nei confronti del padre, che funge da freno per il suo sviluppo e da motivo per lo stabilirsi di fantasie persecutorie.» (pag. 142) Nessuna diversità tra questa clinica e le altre.

Strada 1: ignorare le pretese dal basso  
C'è già  
Clinica bella quanto inutile

Strada 2: combattere tutte le pretese  
Da costruire  
In grado di cambiare dalle radici la società



(1) da <http://it.wikipedia.org/wiki/Iceberg>

Per usare l'analisi della domanda servono ben poche conoscenze di psicologia ma non sono mai abbastanza le conoscenze dei contesti in cui operano i propri clienti e tutti (come disprezza un tossicodipendenteo uno formato nella "scuola" delle periferie di Napoli di Gomorra)

Liceo  
ITI (Istituto Tecnico Industriale)  
IPPSIA (Istituto Professionale Statale x Industria e Artigianato)  
FP (Formazione Professionale)

La guerra contro le pretese persa da prof e studenti migliori

Diploma

Cosa pretende il diplomato dallo psicologo? Non si sconfigge il Sistema che condanna tutti quelli che ha intorno (se non vuole che dica di lui quello che dice degli altri psicologi) combattendo i vertici ma esplicitando la pretesa dal basso dei sottoposti

Tali pretese non sono espresse affatto e questo succede sempre nella pretesa dal basso, "muta" perché non legittimata da un ruolo di comando; Ma possiamo e dobbiamo pensarlo perché: 1) si può solo puntare al successo o al fallimento; 2) V. non punta al successo e dunque punta al fallimento; 3) il solo motivo noto per puntare al fallimento è pretendere di darne la colpa agli altri

Il diplomato è venuto dallo psicologo per essere aiutato a pentirsi assumendo su di sé le colpe che finora ha dato agli altri o è venuto a pretendere che lo psicologo condanni il padre e tutti gli altri?



La provocazione è continua nella pretesa dal basso, essendo l'unico strumento che ha per condizionare un superiore

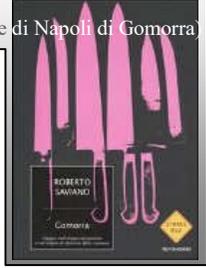
Vorrei che mi passasse la paura di mostrarmi passivo e succube di mio padre. Per far emergere questo conflitto si potrebbe chiedergli «perché voglia essere maltrattato dallo psicologo, provocandone la reazione»

- 1) Lo psicologo lo maltratta => padre assolto e... figlio che si autoassolve ("io sono fatto così")
- 2) Lo psicologo non lo aggredisce => il padre si è comportato male colludendo col figlio a danno della madre e... il figlio pure.

Davanti alla mancata aggressione dello psicologo, il figlio si gode la soddisfazione di aver colto in fallo il padre ed è un momento propizio per chiedergli "perché si vergogna" o "perché voleva essere aggredito dallo psicologo" potendo ammettere le sue provocazioni dando al padre la colpa di averle incoraggiate. Se risponde accettando con questo di riflettere su quello che ha fatto con lo psicologo, la strada è in discesa.

Aver chiaro che la vergogna è falsa in quanto voluta per pretendere e che il giovane aggredisce per poi dichiararsi aggredito dalla reazione naturalmente risentita del vero aggredito, lo psicologo qui e il padre a casa, è un punto di partenza per lo psicologo perché gli serve sia per non rispondere aggressivamente alla provocazione aggressiva che per non rispondere seduttivamente alla provocazione seduttiva che chiede di trattarsi per la sua vergogna. Per il giovane invece è un punto di arrivo, mentre il punto di partenza è l'accettare di riflettere sulle sue emozioni o sul suo comportamento.

Nel commento si dice il giovane accettò la versione ironica e sdrammatizzante del suo volersi far aggredire proposta dallo psicologo e che si stabilì una buona alleanza, ma non si dice come andò a finire. Il pretendere degli adolescenti spesso cessa quando entrano nella loro vita e quando ciò succede diremo che il pretendere era benigno. La pretesa di questo ragazzo non ha l'aria di essere benigna, perché i danni provocati dalla sua scelta di frequentare il professionista sono gravi e tendenzialmente permanenti. Un modo per recuperarli tuttavia c'è ed è quello di iscriversi all'università.



Cosa posso fare per lei?

(Pag. 138) «... di partire da un vissuto, dal sentimento di vergogna che V. denuncia. Perché vergogna? Potrebbe essere vergogna per il falso che egli propone...»

La vergogna è un'emozione per scelta, una sofferenza autoinflitta per poi darne la colpa al padre in base al principio che nessuno si farebbe del male da solo se potesse evitarlo,

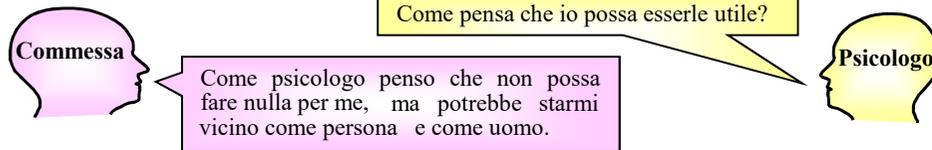


6'+5'

## La commessa - parte I: analisi della domanda

1'30''

«Si presenta allo psicologo clinico, che lavora in un Servizio di Igiene Mentale, una giovane signora, sposata senza figli, commessa in un negozio di abbigliamento. La signora chiede "aiuto" disperata: non si sa dar pace da quando ha "estorto" il matrimonio al marito, a suo dire poco incline a sposarsi. La signora è fortemente preoccupata che il marito possa avere un incidente d'auto e morire tra i rottami della sua macchina; questo pensiero, che definisce ossessivo, la perseguita giorno e notte, le riempie la mente, senza che lei riesca a liberarsene. Nel parlare di questo, la signora sostiene che la sua paura è giustificata, visto che il marito guida in modo disinvolto ed imprudente. Lei non sopporterebbe che il marito venisse meno in un incidente. È presa dall'idea, a suo stesso dire violenta ma giustificata dall'emergenza, di impedire al marito di guidare, di fargli cambiare mestiere e di indurlo ad accettare un lavoro meno pericoloso, che lui possa raggiungere in tram, con i "mezzi". E' anche disposta a rinunciare a vacanze che implicino l'uso dell'automobile: insomma, vuole impedire, con ogni mezzo, che il marito usi quel mezzo di trasporto pericoloso e, per lui, ne è sicura, fatale. Lo psicologo chiede: "come pensa che io possa esserle utile?". La signora non sa, pensa che per il marito non ci sia nulla da fare...al contempo si propone in modo seduttivo con lo psicologo, quasi a voler portare il rapporto con lui ad un livello d'intimità; dice che, sicuramente, lo psicologo non potrà aiutarla professionalmente; magari potrà starle vicino nei momenti di difficoltà, potrà capirla e consolarla.



Fare l'analisi di questa domanda è chiedersi se davvero la signora non vuole nulla o se invece vuole qualcosa che non confessa allo psicologo e neppure a se stessa (finalità inconscia nascosta dietro a quella cosciente) perché si tratta di una richiesta illegittima (=> pretendere).

### Sistema verbale-razionale (conscio) che gestisce le parole e le ragioni



### Sistema emozionale corticale (inconscio) che gestisce le azioni e le emozioni

Se il sistema emozionale della signora ha un atteggiamento negativo, allora **sceglie come obiettivo lo star male** (=> Definizione 1 di atteggiamento negativo) e lo realizza **facendosi venire la preoccupazione ossessiva** che il marito rischia di morire in un incidente d'auto.

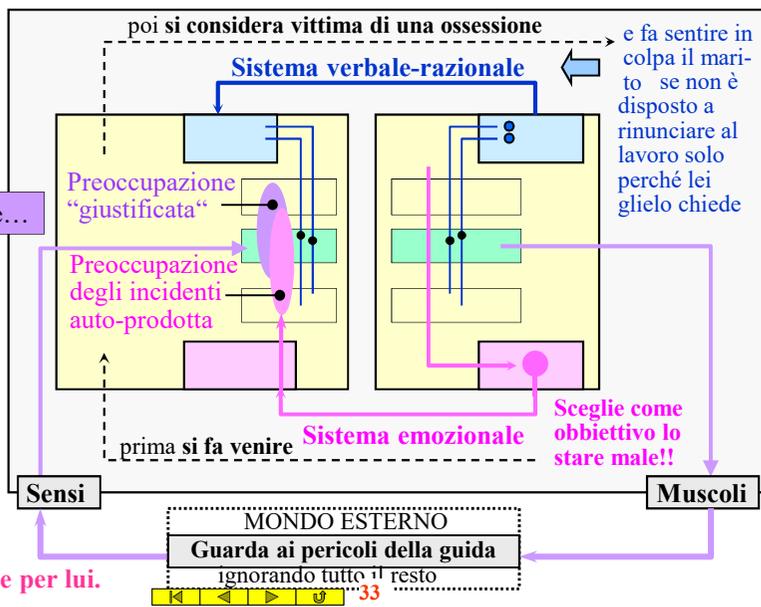
Dopo essersi fatta venire l'ossessione, la signora **si considera vittima di una ossessione**.

Lo scopo di tutto questo è di **far sentire in colpa il marito se non allevia i suoi dolori cedendo ad ogni sua richiesta facendola così sentire importante per lui.**

Ipotizziamo che la signora abbia un **atteggiamento emozionale negativo**

Le fantasie...

35''



### L'aggressore si presenta come vittima

La scelta di star male si rivela alla fine un ottimo investimento.

«Io mi preoccupo così tanto di te da farmene un'ossessione e tu non vorresti preoccuparti di me che ho questa brutta ossessione?»

Il meccanismo è semplice quanto geniale: **se io mi preoccupo per te... tu mi devi qualcosa.**

E se io non smetto mai di preoccuparmi tu resti sempre in debito con me, anche se non faccio nulla di utile per te

Le preoccupazioni della signora V

Lo scopo dell'atteggiamento negativo, che è quello di avere (in questo caso attenzione) senza dare è raggiunto.

C'è qualcosa che può dimostrare, al di là di ogni ragionevole dubbio, che le cose stanno in questo modo e che la signora la sua ossessione se la fa venire per **pretendere** attenzione dal marito?

35''

**Sedurre** (dal latino seducere, composto di *se(d)*, via, e *ducere*, condurre) è condurre a sé, costringere una persona a prendere una certa strada non con la forza ma allettandola con lusinghe e promesse. La seduzione è una delle due forme che può prendere la provocazione (**provocazione seduttiva**, essendo l'altra forma la **provocazione aggressiva**), che **abbiamo già visto parlando delle pretese** della persona negativa perché pretendere è costringere e tale costrizione è realizzata appunto tramite la provocazione (**aggressiva nel caso del diplomato** e seduttiva in questo della commessa).

C'è, ed è il fatto che **la signora chiede anche allo psicologo quello che chiede al marito**, cioè di **lasciare il suo lavoro** non facendo il lavoro di psicologo con lei ma l'amico o magari l'amante, e solo perché lei glielo chiede. Non potendo essere preoccupata per uno psicologo che conosce affatto, **non** è per la preoccupazione degli incidenti d'auto che chiede al marito di lasciare il lavoro. **Questa preoccupazione è uno strumento di pressione, per costringere il marito a darle ciò che gli chiede.** E tanto più sono assurde le richieste, tanto più lei afferma il suo potere su di lui se riesce a ottenerle.

Una seconda prova che le ossessioni sono volute è che lei **non chiede come farsele passare. Usa la preoccupazione ossessiva per chiedere "vicinanza nei momenti di difficoltà"**, una richiesta che è quasi una confessione del fatto che i problemi psicologici servono a chiedere questa vicinanza, allo psicologo qui come al marito a casa.

Come interpretare il suo **"non darsi pace da quando ha estorto il matrimonio al marito"**? Visto l'atteggiamento seduttivo verso lo psicologo, e anche il settore in cui lavora, possiamo pensare che l'**estorsione** sia consistita nell'usare la sua **seduttività** di donna. Lei si propone in modo seduttivo, lui ci sta a farsi sedurre e i due si sposano. Finita la fase delle promesse, lei deve scegliere tra il farsi apprezzare per quello che fa (atteggiamento positivo, orientato al fare) o il farsi notare per quello che non fa (atteggiamento negativo, orientato al non fare). Lei sceglie di **imporsi all'attenzione del marito per i problemi che gli crea.** L'attenzione la ottiene, ma il marito non è certo entusiasta di lei. Invece di attribuire questa insoddisfazione al suo comportamento orientato a creare problemi, lei preferisce pensare che il marito fosse **un tipo "poco incline a sposarsi"**. Probabilmente, se lo psicologo, preso atto che lei non ha nulla da chiedergli, gli dicesse che non può dargli nulla perché non può dare nulla a chi non gli chiede nulla, lei direbbe che è **un tipo "poco incline a fare lo psicologo"**.



Mentre la gravità di una provocazione aggressiva (come quella del **diplomato**) è immediatamente percepibile dal suo effetto sgradevole, quella di una provocazione seduttiva (come quella della **commessa**) potrebbe essere sottostimata visto che la persona seduttiva punta a piacere.

■ **Sedurre** è avvicinare a se una persona attraendola con la promessa che si cercherà di farla stare bene.

■ Se a **sedurre** è una persona che punta a star bene (in atteggiamento **positivo**), tale promessa è **vera** perché **per star bene con una persona è necessario lo star bene altrui**.

Cercare veramente di far star bene qualcuno è un atto di **apprezzamento** verso di lui.

■ Se a **sedurre** è una persona che punta a stare male (in atteggiamento **negativo**) per averne dei vantaggi, tale promessa è **falsa** perché **non cercherà certo lo star bene altrui se non cerca il proprio star bene**.

Fingere di voler far stare bene, mentre in realtà si cerca di far star male, è un atto di **disprezzo**.



Immagine di repertorio

Vediamo le **scorrettezze** implicite nella seduttiva della giovane signora commessa in un negozio di abbigliamento, nell'ipotesi che lei abbia un atteggiamento negativo.

**1** Lei chiede allo psicologo di diventare il suo amante, come a suo marito di cambiare lavoro, **non per ottenere davvero questi risultati** ma per dimostrare a se stessa che ha più potere di quanto ne ricavano loro dal lavoro e dal relativo stato sociale.

Se lo psicologo fosse così sprovveduto da mostrare interesse alla proposta della donna, lei probabilmente farebbe subito **marcia indietro** rifiutando una tale amicizia, avendo però ottenuto di **aumentare la propria autostima mentre distruggeva quella dello psicologo**.

In modo analogo, possiamo pensare che lei non voglia davvero che il marito cambi lavoro, ma solo che si dica disponibile a farlo. Il che non è poco sul piano emotivo, perché lui dovrebbe considerare il suo lavoro meno di quel niente che sono le ossessioni inventate dalla moglie.

**2** La signora sembra andare dallo psicologo perché la sua ossessione la fa tanto soffrire, ma tale sofferenza è falsa se è vero che l'ossessione è una sua scelta (anche se inconscia). Come l'ossessione gli permette di andare dallo psicologo, **ufficialmente perché lei soffre tanto ma in realtà per chiedere attenzione in quanto donna**, così essa gli permette di andare dal marito, chiedendo che si occupi di lei visto che lei si preoccupa tanto di lui da non riuscire a pensare ad altro.

Lei preferisce pensare di non aver nulla da dare al marito, oltre alle sue preoccupazioni, non perché non ce l'abbia ma **perché non vuole dargli nulla in cambio dell'attenzione che gli chiede**. Questo spiega perché, pur avendo già tutta l'attenzione dello psicologo come sua cliente, gli chiede attenzione come donna: lo psicologo va pagato, mentre **lei non dovrebbe nulla ad un uomo che apprezza la sua vicinanza** e anzi sarebbe lui a dovergli qualcosa.

Analogamente si può pensare che lei potrebbe avere le attenzioni di suo marito come moglie, ma preferisce chiederle con la sua sofferenza (arbitrariamente attribuita all'imprudenza di lui nella guida), **per non dovergli nulla in cambio**.

**3** La richiesta di non fare nulla come psicologo è la scorrettezza più grave di tutte, perché **gli chiede di considerare inutile e senza valore il suo lavoro**. Lei non fa la sua parte di moglie col marito, come non fa quella di utilizzatrice della psicologia con lo psicologo. Se anche loro smettessero di fare, valorizzerebbero il suo non fare e si metterebbero sul suo stesso livello. Ma si tratta di un livello che disprezza tutto non facendo nulla, come se nulla avesse abbastanza valore da meritare di essere fatto.

Il diplomato del caso precedente, con la sua richiesta impossibile, chiedeva allo psicologo di non fare nulla di utile, insomma di far finta di fare. La signora non chiede neanche di far finta. Può sembrare più comodo, ma la rinuncia in partenza è ancora più triste perché attacca alle radici il valore attribuito dallo psicologo al suo lavoro e alle persone che ha davanti.

**4** Dicendo allo psicologo che "sicuramente non potrà aiutarla professionalmente", lei non solo gli dà dell'incapace (tanto quanto il diplomato che dice di non aver avuto alcun aiuto dagli psicologi consultati finora), ma gli impone di non far nulla. Mentre gli dice che "non può" farci nulla, gli dice anche che "non deve" farci nulla. Se lo psicologo provasse a levargli la sua ossessione, infatti, lei potrebbe dirgli: chi l'ha autorizzato a farlo, visto che io non le ho chiesto nulla in tal senso? (La stessa cosa che gli direbbe, con tutta probabilità, se lo psicologo prendesse sul serio la sua offerta di una maggiore intimità).

### Terapia

Cosa può fare lo psicologo per la signora?

Non sono preoccupata...  
ma faccio la preoccupata?

Commessa

**Non credere affatto alle sue sofferenze e quindi neppure alle sue offerte di intimità è necessario ma non sufficiente**, perché a metterle in dubbio sono buoni tutti.

La competenza dello psicologo viene fuori invece mostrando alla signora **quanto sia evidente che le sofferenze lamentate sono false** e che **la richiesta di una relazione con la persona e non con lo psicologo è un atto di disprezzo** e non di apprezzamento.

Non c'è che l'imbarazzo della scelta, perché la persona negativa pur mescolando abilmente il vero e il falso **tende ad esibire e non a nascondere la falsità delle sue emozioni** (la sua soddisfazione è infatti tutta nel far accettare come vere cose evidentemente false, perché questo le permette di **disprezzare** l'altro, qui lo psicologo e a casa il marito).

Sono esibizioni, ad esempio:

- la descrizione molto vaga della sua preoccupazione ossessiva, della quale non viene detto quando c'è e quando no, quando viene e quando va via, come si manifesta, etc etc.
- l'assenza di fatti precisi che la possano giustificare; **Se la vaghezza è un sintomo clinico, lo psicologo non deve aiutarla ad essere più precisa!**
- la richiesta di una cosa impossibile (cambiare lavoro);
- la piccolezza di ciò che offre in cambio (la rinuncia di lei alle vacanze in auto);
- la vaghezza del concetto di "matrimonio estorto" al marito;
- il pretendere dal marito "inclinazione al matrimonio" indipendentemente dalla bontà o meno della relazione stabilita col matrimonio;
- l'apprezzare la vicinanza dello psicologo prima che lui abbia potuto in qualsivoglia modo meritare tale apprezzamento, quindi in modo palesemente gratuito;

Mostrandole quanto sia evidente che le sue preoccupazioni sono false, lo psicologo rende evidente che se il marito le crede **non è perché lei è brava a fare la preoccupata ma perché lui vuole credergli**. Mostrandole quanto sia evidente che la sua provocazione seduttiva è da rifiutare, lo psicologo le fa capire che se il marito vi è caduto **non è perché lei è irresistibile ma perché lui vi voleva cadere**.

Tornando a casa, la signora tornerà a fare la preoccupata, ma **crederà meno a se stessa dopo che lo psicologo, fatti alla mano, non gli ha creduto**. Se il marito era poco convinto anche prima (fallimento della collusione che aveva portato lei dallo psicologo), adesso lo sarà anche meno. **Se fallisce il rapporto basato sulle preoccupazioni, c'è spazio per un rapporto migliore**.



6'+3'

## Il 24-enne che resta a letto - parte I: l'analisi della domanda

1'35"

«Si rivolge allo Psicologo Clinico di un'ASL laziale un giovane di 24 anni; il suo problema è di non riuscire ad avviare la sua vita professionale: grazie all'aiuto della madre il giovane ha rilevato la concessione di vendita di libri, per conto di un'importante Casa Editrice, nella provincia di Roma.

Non riesce ad andare dai clienti che il concessionario, operativo prima di lui, aveva individuati e resi fedeli all'acquisto periodico di volumi della Casa Editrice. Non riesce nemmeno ad avvicinare nuovi clienti. Non sa il motivo di questa sua passività impotente. Al mattino non si alza, resta a letto, senza dormire, per lunghe ore, angosciato per il suo non riuscire a lavorare. La madre sa di tutto questo, e lo ha spinto ad andare dallo psicologo per affrontare e risolvere il problema. Lui spera molto nell'intervento dello psicologo.

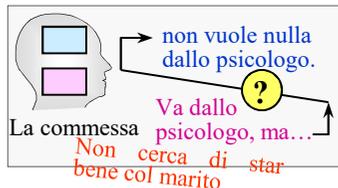
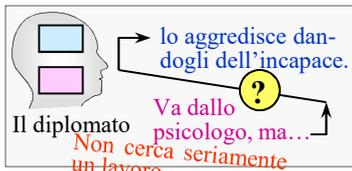
Ricorda che da ragazzo, quando andava alla scuola media, per un lungo periodo datato dai 12 anni ai 18, era preso da fantasie di esibire il proprio corpo, di mostrarsi forte e dotato fisicamente: aveva fatto anche molta palestra per accrescere la propria muscolatura.

Contemporaneamente aveva anche paura delle aggressioni dei compagni; timore di essere battuto, nelle gare sportive, di sentirsi sottomesso al più forte.

Vive con la madre, separata dal padre, assieme ad un fratello più grande.

Racconta allo psicologo queste vicende, molti eventi della sua vita, ma non sa esprimere emozioni nel colloquio d'analisi della domanda. Sembra rassegnato all'incapacità di lavorare, di intraprendere iniziative atte a sviluppare l'attività commerciale iniziata grazie al contributo economico della madre.

Chiede allo psicologo cosa può fare per risolvere questa sua situazione insostenibile: spera nei consigli dello psicologo, nei suggerimenti che lo aiutino a fare qualcosa di utile.

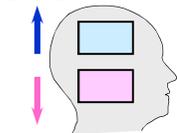


Pensiamo ad un atteggiamento negativo perché i fatti (sistema emozionale) sono in conflitto con le parole (sistema razionale)



Nel 24-enne, che è venuto dallo psicologo e dice di sperare molto in lui, c'è accordo tra fatti e parole? No, perché dice che non è venuto di sua iniziativa ma perché è stato spinto a venire da sua madre!

Parole



Le caratteristiche fondamentali dell'atteggiamento emozionale negativo sono:

Fatti

- caratteristica 0: parole (e pensieri) in conflitto coi fatti palesemente e cronicamente

- caratteristica 1: il sistema emozionale si dà come obiettivo finale il fallimento anziché il successo e, se necessario, lo stare male anziché lo star bene;

- caratteristica 2: le emozioni provate non sono giustificate dalla situazione ma prodotte o comunque provocate dal sistema emozionale;

- caratteristica 3: il comportamento è caratterizzato da ciò che il soggetto potrebbe fare ma non fa.

Sintomi di atteggi. negativo:

- Se era tanto fiducioso nei consigli dello psicologo, perché non è venuto spontaneamente?
- Se ora spera in lui perché rimarca che è stato spinto a venire?
- Non andando dai clienti farà certamente fallire la sua attività.
- Il parlare senza esprimere emozioni => sta recitando una parte.
- L'angoscia che prova per il fatto di non alzarsi è un'emozione voluta per nascondere che il suo non fare è una scelta
- Non alzarsi la mattina è un modo sicuro per non fare nulla.

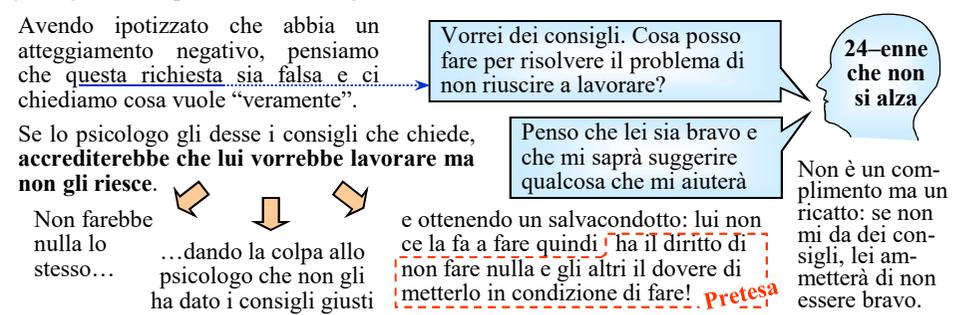
1'30"

Una relazione negativa nasce quando una parte propone un atteggiamento negativo e l'altra lo accetta. Chiamerò **negatività primaria** quella di chi propone l'atteggiamento negativo e **negatività secondaria** quella di chi non lo rifiuta (ufficialmente perché non può, ma in realtà perché non vuole pensando, a ragione ma più spesso a torto, di guadagnarci).

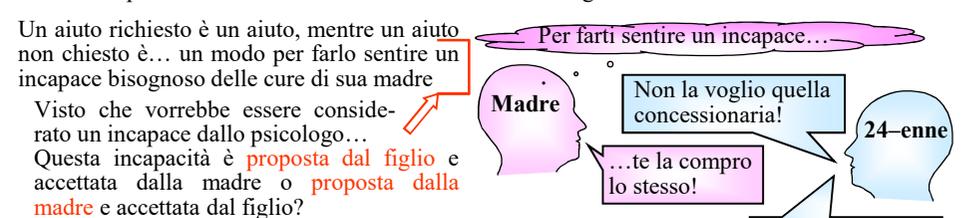
La persona che ha una negatività primaria è quella che aggredisce per prima per avere senza dare, ma tale aggressione è vera solo se l'altra persona resta positiva mentre è falsa se l'altra persona accetta di diventare negativa (e serve a spacciare per obbligata un'adesione libera).

La persona che ha uno status di valore inferiore in un dato settore ha interesse a proporre la negatività (per cui spesso ha una negatività primaria) per pretendere con la forza di essere riconosciuta di pari valore. La persona che ha una maggiore importanza può anche prendere l'iniziativa ma più spesso aderisce a quella altrui (negatività secondaria) svendendo la sua maggiore importanza in quel settore per dichiararsi vittima e aumentare immeritabilmente la sua importanza verso terze persone o verso quella stessa persona ma in un settore diverso.

La persona che ha una negatività primaria si oppone attivamente alla cessazione di un rapporto negativo perché ci guadagna valore e importanza. Anche la persona che ha una negatività secondaria è poco interessata alla cessazione del rapporto negativo perché ha compensato il danno in un settore con un guadagno illecito in un altro, ma fa poco o nulla per riprendere il rapporto nel caso venisse meno perché sostanzialmente pensa più di andarci in pari che di guadagnare con quella relazione negativa.



Se lo psicologo desse dei consigli su come fare a uno che non vuol fare, farebbe come la madre che ha comprato la concessione di vendita dei libri ad un figlio che non voleva vendere libri.



Probabilmente a proporre la negatività è la madre, perché è lei che teme di essere lasciata dai figli come dal marito (come probabilmente era primaria la negatività della commessa, che temeva di essere lasciata dal marito e quella del diplomato, che temeva di essere lasciato al suo destino dal padre dirigente)

L'atteggiamento negativo del 24-enne che non si alza la mattina punta evidentemente al fallimento del lavoro... ma sarebbe un fallimento utile se puntasse a far fallire un progetto materno dannoso che puntava a farlo sentire incapace di fare qualcosa di suo per assicurarsi la sua dipendenza!

Non si può dare per scontato che i figli vogliano il successo (!), che le mogli vogliano il bene dei mariti (!!) e che le madri vogliano il bene dei figli (!?)



**Il 24-enne che resta a letto - parte II:  
l'atteggiamento terapeutico e i motivi per averlo**

(8)

Per intervenire utilmente lo psicologo non ha bisogno di scoprire se la negatività del 24-enne è una risposta alla negatività materna o una scelta del giovane (ed è una fortuna...)

**Terapia**

La terapia consiste essenzialmente nel **non credere all'incapacità del giovane di andare a lavorare**, considerandola invece **una scelta fatta dal sistema emozionale per convenienza e non per incapacità** di fare diversamente.

Se il giovane fosse interessato a saperlo, lo psicologo **potrebbe spiegargli come funziona l'atteggiamento negativo**. Capire tale atteggiamento gli *interesserà se la vittima è lui*, mentre *sarà l'ultimo dei suoi desideri se è sua madre ad essere la vittima* della sua negatività.

Comunque vada, tornerà a casa sapendo che **secondo lo psicologo lui non è incapace di fare**.

Questa informazione gli permetterà di **contrastare meglio la negatività materna**, se è la madre che l'ha spinto a fare l'incapace, o **la propria negatività**, se l'iniziativa di fare l'incapace parte da lui.

Compito dello psicologo è dirgli, coi fatti e a richiesta con le parole, che **non è un incapace**. Cosa farsene di quest'informazione spetta a lui e solo a lui.

Anche se cercasse di dimenticarla, perché a lui va bene di fare l'incapace e sua madre pure, avrà difficoltà a farlo perché i fatti danno continuamente ragione allo psicologo.



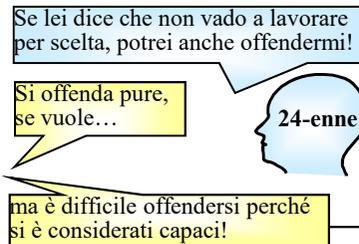
**La clinica C può dispiacere...**

La clinica C può dispiacere perché evidenzia le scorrettezze, o del 24-enne o di sua madre o di entrambi, ma è una psicologia fondamentalmente positiva perché suppone che le persone si possano comportare molto meglio di come si comportano.

Accettare l'incapacità del 24-enne a lavorare, come quella del diplomato a trovarsi un lavoro o quella della commessa a non preoccuparsi, può dare un sollievo temporaneo ma condanna i protagonisti ad un futuro gramo e ricco di sofferenza.

Dicendo loro che si stanno comportando male, lo psicologo si espone evidentemente al rischio che il cliente scappi. Mandando però un messaggio molto positivo, che il cliente si porterà dentro anche se decidesse di rifiutare la spiegazione di quello psicologo.

Che scappi o che resti, il cliente non dimenticherà facilmente che secondo quello psicologo lui era capace di star bene e di far star bene, se il suo sistema emozionale sceglieva l'atteggiamento positivo invece di quello negativo, la stima invece del disprezzo...

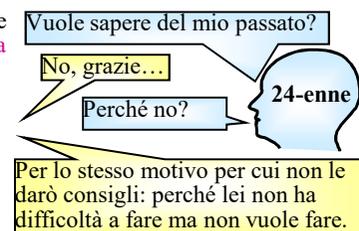


**La clinica C non scava nel passato**

La clinica C non va a scavare nel passato perché pensa che **quello che non fa il soggetto oggi sia una sua libera scelta e non la conseguenza di quello che è avvenuto ieri**.

Il 24-enne che parla del suo passato sta cercando una giustificazione per quello che non fa oggi. Lo psicologo non lo segue su questa strada perché queste spiegazioni basate sul passato sono scuse, se è vero che **l'atteggiamento negativo è preferito per i vantaggi che offre e non per l'incapacità ad averne uno positivo**.

Ascoltare la storia del 24-enne significa...

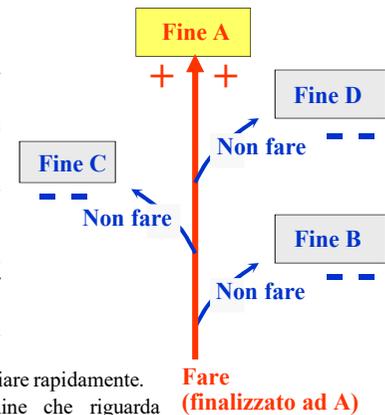


**L'orientamento negativo come inibitore dell'azione**

Perché il non fare si accompagna tanto regolarmente all'atteggiamento negativo?

Cominciamo con l'osservare che anche **chi fa per arrivare ad un risultato deve non fare molte cose**, scartando tutte le attività disponibili in quel momento ma che non portano al risultato voluto.

Per arrivare al fine A, allora, bisogna sia **attribuire ad A un valore positivo**, apprezzando quel fine per motivarsi a raggiungerlo (**orientamento emozionale positivo verso A**) sia **attribuire a tutti gli altri fini possibili in quel momento un valore negativo**, disprezzandoli per non fare qualcosa in quella direzione (**orientamento emozionale negativo** verso tutti gli altri fini possibili in quel momento)



L'orientamento è una direzione di marcia che può cambiare rapidamente.

L'atteggiamento è un orientamento a lungo termine che riguarda l'intenzione di raggiungere o di fallire il fine ultimo di una serie di attività.

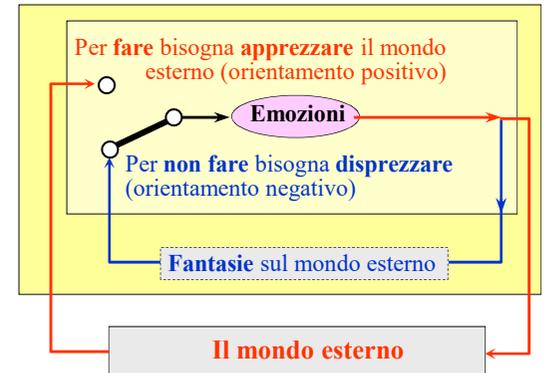
Se questa ipotesi è vera, **la sofferenza cercata quando il sistema emozionale ha un orientamento negativo** non sarebbe affatto una stranezza da masochisti che godono a farsi del male, ma uno strumento essenziale per mantenere la rotta che porta all'obiettivo voluto.

Questi due orientamenti, **il positivo che apprezza quel che si vuol fare** sviluppando emozioni positive e **il negativo che disprezza quello che non si vuol fare** sviluppando emozioni negative, sarebbero entrambi necessari e presenti insieme (un po' come le cariche positive e negative presenti nella materia).

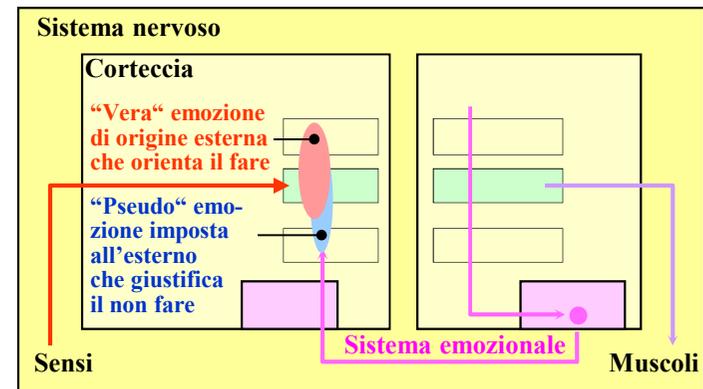
Finché questi due orientamenti si presentano insieme, nelle dosi richieste per fare qualcosa evitando distrazioni, **l'atteggiamento della persona è neutro**.

Si parla invece di **atteggiamento positivo o negativo** quando una componente prevale sull'altra (come si parla di corpo carico quando le cariche di un segno prevalgono su quelle dell'altro segno).

Se l'**orientamento negativo è un inibitore del fare**, **l'atteggiamento negativo è un inibitore del successo finale**.



Sfruttando un meccanismo fisico necessario per evitare distrazioni rispetto alla meta, si può **inibire il successo finale per darne la colpa agli altri e ottenere da essi un risarcimento, pretendendo di avere tutto senza dare/fare nulla**.



## La negatività giustificata con la proiezione (8)

Se la psicologia dualista chiama proposta quella che lo psicologo offre al suo utente, la psicologia clinica C preferisce chiamarla **diagnosi** e non equipararla a quella dell'utente (che a questo punto torna ad essere il **paziente**, dovendo accettare come migliore l'opinione tecnica di qualcuno che ne sa più di lui sul cervello).

*Es.: ieri come professore dicevo che molti dei miei studenti non avevano voglia di studiare. Oggi dico la stessa cosa come psicologo, ma intendendo con essa una cosa diversa (mancanza di voglia = impostazione negativa nel senso spiegato qui). Per molti dei miei colleghi l'opinione dello psicologo non vale più di quella del professore. La psicologia attuale non si offende ma arriva perfino ad applaudire tale equiparazione. Io, invece, sostengo che la posizione dello psicologo è una diagnosi e quella del professore un esercizio abusivo della professione medica (lecito quando non c'è una figura professionale specifica quanto dannoso in sua presenza).*

*Il motivo è che io oggi conosco tutti i segni clinici di un certo modo di lavorare del cervello, mentre gli altri professori ne conoscono solo alcuni. Come psicologo, inoltre, io propongo una terapia (comportamento non collusivo) in grado di risolvere il problema. Anche loro, come professori, ma non avendo chiaro dove nasce la negatività e cosa la alimenta, non ottengono il risultato di motivare gli studenti ma quello opposto (come dimostrano gli ultimi 15 anni di costante peggioramento dell'atteggiamento degli studenti). E' la terapia del medico che funziona e del suo paziente che non funziona a rendere l'opinione del medico una diagnosi da non omologare all'auto diagnosi, e non una scelta a priori di passività del paziente.*

*E al collega che da questo orecchio non ci vuole sentire, io dico che sta facendo con me esattamente la stessa cosa che fanno gli studenti negativi/scorretti con lui. Posso dimostrare tale affermazione con precisi segni clinici (inquadri sullo sfondo di una teoria compatibile con quanto si sa oggi sul cervello da un lato e sui comportamenti dall'altro) e lo faccio come intervento sul professore che appoggia di fatto quell'atteggiamento negativo degli studenti che a parole combatte. Intervendendo sul professore negativo in questo modo io sto usando il paradigma relazionale, ma la psicologia tradizionale direbbe che sto utilizzando il meccanismo del transfert.*

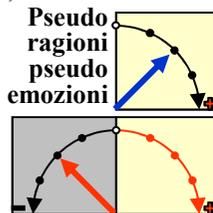
Come mai un soggetto negativo è tale anche con lo psicologo, al punto che questi può utilizzare la relazione con lui (=> [analisi della domanda](#)) per dimostrare che è negativo pure il suo rapporto con gli altri?

La risposta tradizionale si chiama **proiezione** e sostiene che quando c'è qualcosa che non va (ovvero un funzionamento negativo) questo verrà proiettato. Il **transfert** è riproporre nella relazione con lo psicologo il funzionamento negativo usato in altre relazioni. Ieri si diceva che il transfert è una proiezione patologica tendente a distorcere i rapporti attuali portando in essi problematiche non risolte negli altri rapporti. Oggi si preferisce dire che ogni cosa che non riesce a diventare cosciente impedisce di vedere la relazione attuale e lo psicologo per come è, trasferendo in tale relazione più che una patologia una tendenza inconscia.

Le due posizioni s'incontrano se si pensa che patologia è funzionamento discorde tra sistema razionale/conscio e sistema emozionale/inconscio. Proiettare la patologia (tesi di ieri) significa allora proiettare l'inconscio sempre (tesi di oggi), ma con effetti visibili solo quando la sua posizione è diversa da quella conscia (ovvero nel funzionamento negativo/patologico).

Il motivo fondamentale perché la persona negativa resta tale anche nel rapporto con lo psicologo è che il **funzionamento negativo ignora l'ambiente**. La persona negativa, non vedendo quello che dice/fa realmente lo psicologo perché ignora l'esterno, distorce la figura dello psicologo e il rapporto con lui trasferendo in tale relazione modalità relazionali nate altrove (transfert).

*E' quasi incredibile vedere professori, apparentemente (ovvero coscientemente) impegnatissimi a combattere il funzionamento negativo dei loro studenti, comportarsi come loro nel rapporto con lo psicologo!*



*Solo che per vedere questo occorre conoscere quello che c'è dietro, perché i sintomi manifestati dal professore negativo sono simili ma non identici a quelli dello studente. Per questo occorre mantenere le distanze medico-paziente, non confondendo la psicologia dello psicologo con la psicologia comune, che ogni persona usa per decidere come far fronte alle sue situazioni in mancanza dello specialista.*

L'importanza di guardare a cosa fa il soggetto "qui e ora" è fondamentale per la pratica clinica e interessante sul piano teorico. Al riguardo è interessante osservare che la persona negativa usa un

[funzionamento normale](#), in cui vede quel che s'aspetta di vedere, sente quel che si aspetta di sentire e via dicendo. Lo psicologo nell'esercizio delle sue funzioni adotta invece un [funzionamento in stato nascente](#), accantonando le sue aspettative per vedere quello che il cliente fa qui e ora.

Se il cliente è normale: 1) perché classifichiamo come negativo il suo funzionamento? 2) Come si colloca tale negatività all'interno del discorso che i tre cicli possibili sul piano fisico sono il normale, quello in incubazione e quello in stato nascente?

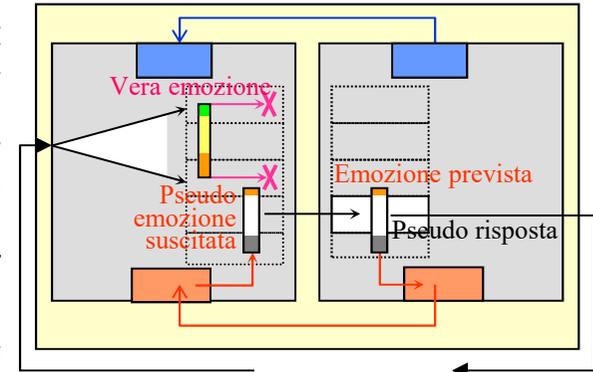
Parliamo di negatività quando il funzionamento normale si accompagna ad una richiesta di cambiamento. Se il soggetto viene dallo psicologo ma non è disponibile a guardare i fatti come sono, per poterli cambiare se può e vuole o per adattarsi ad essi altrimenti, chiede una cosa (stato nascente) e ne fa un'altra (stato normale).

Poiché non si è mai sempre in stato nascente o sempre in stato normale, per essere precisi bisognerebbe dire che la **negatività** è *funzionamento in stato normale senza la fisiologica presenza di una certa dose di funzionamento in incubazione (se si è soli) o in stato nascente (se si è in due con l'altra persona disponibile ad uno stato nascente)*

Per diagnosticare una negatività non basta allora osservare l'insensibilità del soggetto all'ambiente qui e ora, ma *bisogna rilevare anche la presenza di emozioni*. Un funzionamento puramente normale è infatti a personalità data e dovrebbe essere privo di emozioni durature nel tempo perché le emozioni servono a scegliere una personalità (=> [definizione di emozione](#)). Tale scelta può durare a lungo giustificando la presenza di emozioni durature solo se la personalità è in costruzione (incubazione) o nella sua prima messa in uso (stato nascente). Se il soggetto esibisce emozioni stabili in funzionamento normale mostra con questo sia la falsità delle emozioni (=> [pseudo emozioni](#)) che il loro uso strumentale (=> [pretendere tutto senza dare nulla](#)).

Un funzionamento normale cessa di esserlo diventando un normale negativo quando il soggetto si lamenta della situazione senza essere disponibile a cambiarla. Diciamo allora che è lui a volere una situazione insoddisfacente.

Quando un soggetto ignora l'ambiente si dice che ha un insufficiente **criterio di realtà**. In alternativa si può dire che considera reali quelle che in realtà sono sue **fantasie**, non essendo confermate dai fatti. Per evidenziare le fantasie ovvero lo scarso esame di realtà, bisogna guardare al qui e ora, ovviamente se lo psicologo sta funzionando in modo attivo/disponibile e il suo utente ha avuto tempo e modo di notarlo (o, come si dice, se c'è un **setting adeguato**, ovvero una messa in scena chiara ed evidente del funzionamento in stato nascente dello psicologo). Se così non è, infatti, il permanere in stato normale dell'utente non dimostra la sua indisponibilità allo stato nascente, non essendoci le condizioni perché uno stato nascente sia possibile.





## Stili di domanda e negatività secondaria (9)

*Chi si rivolge allo psicologo?* Individui, ma anche scuole, organizzazioni produttive, strutture sociali/sanitarie, carceri...

*Per ottenere cosa?* Si può essere interessati ad una psicoterapia, ma anche a una consulenza attorno a temi vari (gravidanza, aborto, adolescenza, sessualità, tossicodipendenza, malati terminali...).

Anche se gli psicologi cercano ad ogni occasione di distinguere il loro lavoro da quello dei medici, io continuo a non vedere nessuna differenza qualitativa.

Al medico come allo psicologo può rivolgersi tanto un individuo quanto una organizzazione, perché la massima salute del corpo e del cervello interessa il singolo ma ancora di più i gruppi di persone (dove un malfunzionamento fisico può propagarsi agli altri e uno psicologico sicuramente lo fa).

Anche chi si rivolge al medico chiede innanzitutto una consulenza. Se non è una persona sanissima che aspira allo status di malato per averne i benefici (il che capita spesso in psicologia ma è tutt'altro che infrequente anche in medicina), l'utente del medico non ha alcuna voglia di diventare un paziente e di sottoporsi ad una terapia. Anche se una cura viene consigliata, non è implicita nella richiesta di consulenza iniziale che il cliente la faccia.

La passività dell'utente non piace neppure al medico, anche se allo psicologo piace decisamente di meno perché un problema di funzionamento negativo è essenzialmente un problema di passività.

Il soggetto, secondo la classificazione tradizionale, può avere 3 stili di domanda:

**1) Pensare che il problema nasca da errori suoi.** L'atteggiamento del soggetto sembra positivo, e lo è se ascolta la consulenza dello psicologo cercando veramente di capire dove sbaglia. Se invece prima chiede informazioni e poi non le ascolta, allora si attribuisce errori per buttarsi giù di morale, giustificando poi con tale abbattimento il suo non fare nulla per cercare di stare (e far stare) bene. Egli non vuole risolvere il problema che denuncia ma solo dimostrare che neppure lo psicologo può farci nulla. Come si è visto analizzando i casi clinici di Carli, se lo psicologo gli mostra che si attribuisce errori per giustificare il suo non fare potrà essergli molto utile.

**2) Pensare che il problema sia nell'ambiente esterno.** L'ambiente è determinante per portare a buon fine uno stato nascente e anche per instaurare un comportamento negativo stabile. Se il problema è nell'ambiente negativo e non si tratta di una scusa per non fare, lo psicologo diventa importante perché può neutralizzare la negatività dell'ambiente spiegando di cosa si tratta. Una volta che il soggetto sa come funziona il comportamento negativo abbastanza da evitare di restarvi impigliato, può infatti essere positivo anche in un contesto negativo. Non riuscirà a portare al successo pieno le sue iniziative fino a che non coinvolge altri nel suo atteggiamento positivo, ma sarà più stimolato che depresso dalle difficoltà che gli vengono dall'ambiente.

**3) Pur non avendo particolari problemi, l'utente vuol migliorare se stesso per raggiungere con meno fatica gli stessi risultati, o per arrivare più lontano con gli stessi sforzi.** Non c'è solo il bianco e il nero (funzionamento positivo e il funzionamento negativo) ma anche tutte le sfumature intermedie. Un soggetto informato su tali funzionamenti, e anche sugli altri grandi aspetti del cervello, avrà più categorie per classificare i suoi e gli altrui comportamenti, potrà dare senso in modo più soddisfacente alle situazioni che incontra e agire in modo più efficace per raggiungere i suoi scopi.

Visto che compito dello psicologo è fornire all'utente nuove e migliori categorie per inquadrare la sua situazione, potrebbe suggerire di abbandonare la classica domanda "E' colpa mia o dell'ambiente in cui opero?", perché un problema dipende sempre da entrambe le parti, perché un problema è sempre di relazione e mai del singolo, dal momento che il funzionamento singolo del cervello non esiste.

La domanda utile da porsi è invece: "La mia negatività è proposta da me all'ambiente o indotta dalla negatività altrui? Sono aggressore o vittima?"

Se è vero che il senso del funzionamento negativo è quello di far proprio senza merito il valore altrui, essa è un furto e non si deve omologare chi lo mette in atto e chi lo subisce (anche se quest'ultimo finisce per rubare anche lui quando si fa complice, più o meno inconsapevole, della richiesta di funzionamento negativo).

*Es.1. Un funzionamento negativo di una classe scolastica prevede una maggioranza di studenti che chiede di passare senza merito e una maggioranza di professori che accetta di fatto tale richiesta. Non sono sullo stesso piano, anche se non saprei dire chi è più colpevole perché se gli studenti sono quelli che ci "guadagnano", dovrebbe essere la parte che ci rimette a contrastare la naturale tendenza a fare il meno possibile.*

La mia proposta è di definire **negatività proposta o primaria** quella del **soggetto che ha uno status di valore inferiore in quella situazione** e **negatività subita o secondaria** quella di **chi ha uno status di valore superiore**.

*La situazione a scuola vede uno studente privo di valore nel campo X e un professore che è lì perché portatore, sempre nel campo X, di un valore da trasmettere alla prossima generazione. Nella proposta di fare solo finta di studiare lo studente si innalza aumentando il suo valore (apparente) e il professore si abbassa diminuendolo. Pertanto lo studente è quello che propone la negatività e il professore è quello che la subisce. E' lo studente che aggredisce il professore, il quale può avere la colpa del non sapersi difendere ma è pur sempre una vittima essendo quello che più ci rimette.*

*Es. 2 Più intricata è la negatività di una coppia, dove la donna è portatrice di un maggior valore in ambito privato e l'uomo di un maggiore valore sociale. Se lei cerca di avere quello che può dargli lui non trattandolo bene ma proponendosi come il soggetto debole a cui tutto è dovuto senza che dia nulla in cambio, è negatività primaria. Ma lei può anche essere la vittima di un marito che cerca di avere i suoi favori di donna comprandoli o, peggio ancora, imponendoli. Anche questa è negatività, in quanto pretesa ingiustificata, e negatività primaria, perché lui ci guadagna e lei ci rimette. Se entrambi sono scorretti è un bel guaio sul piano psicologico proprio perché non è chiaro chi è l'aggressore e chi è la vittima.*

La differenza principale tra le due situazioni è che una negatività secondaria tende a scomparire da sola una volta rimossa quella primaria, mentre quella primaria tende a rimanere. Il soggetto negativo che all'inizio della relazione ha più valore è qualcuno che in passato ha avuto un funzionamento positivo e ora non lo ha più. La terapia psicologica è relativamente facile perché può riallacciarsi ad una fiducia in se stessi che c'era, anche se ora non c'è più. Il soggetto negativo che ha meno valore, invece, è portatore di una sfiducia in se stesso emersa durante il suo sviluppo e mai smentita. Convincerlo che può essere positivo è difficile e tende a vivere la separazione dalla sua vittima come un'ulteriore sconfitta.

A parole entrambi i soggetti di un rapporto negativo dicono che starebbero meglio senza l'altro, e il soggetto portatore di una negatività primaria lo dice anche a voce più alta. Se si indaga su cosa ha fatto *in concreto* per realizzare tale separazione, però, si scopre che egli non vuole affatto evitare l'altra persona.

Al negativo secondario si può suggerire intanto di separarsi da chi gli propone un funzionamento negativo. Perché questo fa bene a lui e anche al partner negativo, che ha molte più possibilità di passare ad un funzionamento positivo se la sua negatività non viene più tollerata. Una volta messi in questa idea, può anche restare se ha la capacità di essere positivo pure in condizioni avverse. Se resta non è più la stessa persona come non lo sarebbe chi è andato via e poi tornato, per stare bene anche lì.

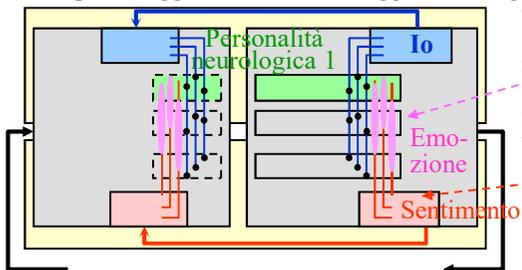
Al negativo primario va invece fatto capire quanto si perde col suo atteggiamento. Non con le parole, ma proponendogli un rapporto positivo e facendogli vedere sia che è perfettamente in grado di essere positivo pure lui sia che è un rapporto molto più soddisfacente di quello negativo. Se l'operazione ha successo, sarà lui stesso a spiegare al partner la scorrettezza fatta in passato a suo danno e a chiedergli di cacciarlo se ricade nel funzionamento negativo. Cosa che succederà senz'altro se continua ad averne dei vantaggi perché il partner non ha capito il suo gioco e lo tratta meglio quando si comporta negativamente. L'intervento psicologico determina invece un successo duraturo se convince il negativo primario ad esplicitare col suo partner il senso del suo comportamento scorretto.

## Io e identità secondo Ruggieri

La domanda iniziale posta da Vezio Ruggieri in "L'identità in psicologia e teatro" è se "l'attore si identifichi o meno col suo personaggio" (p. 16). I personaggi diversi che una stessa persona può interpretare durante la sua giornata io le ho chiamate personalità e mi è sembrato ragionevole ipotizzare che mentre il soggetto interpreta un dato personaggio sia attiva una struttura fisica (che ho chiamato personalità neurologica) diversa rispetto a quando interpreta un altro personaggio.

Per rispondere, continua Ruggieri, bisogna capire cosa sia l'**identità** e come si possa assumere l'identità di un altro (**identificazione**). Se è vero, come io suppongo, che un soggetto può interpretare diverse persone nell'arco della sua giornata, cosa gli fa pensare di essere sempre lui? Ho affidato questa integrazione ad una serie di "collegamenti" ( $\Rightarrow$ ) trasversali che ho chiamato sistema verbale (**sistema razionale**) e ad una seconda serie di essi che ho chiamato sistema non verbale (**sistema emozionale**). Occupandosi di attori che possono essere una persona o l'altra, anche Ruggieri ammette implicitamente che una persona abbia una identità ma anche "diverse **subidentità**" (p. 402). Se esse vengono fuse in una identità cosciente che permette al soggetto di dire "io faccio/provo..." attraverso il sistema verbale, allora ritroviamo quanto **già suggerito**, ovvero un **Io prodotto dal sistema verbale/razionale**. Ma non c'è solo la parte cosciente, per cui andiamo a vedere l'altro versante con le emozioni.

Per essere credibile l'attore deve suscitare nel pubblico le emozioni che produrrebbe il suo personaggio, ma come? Ruggieri distingue tra **emozione** (processo fisico) e **sentimento** (effetto psicologico del processo fisico emozione). Nel mio modello l'emozione (nella sua parte corticale) sarebbe questa e il sentimento sarebbe il riassunto che di essa viene fatto qui



C'è un buon motivo per partire dal sistema emozionale e non da quello razionale: possiamo discutere se prima un soggetto pensa una parola e poi la dice o viceversa ( $\Rightarrow$ ), ma se ci mettiamo nei panni dell'attore scopriamo ben presto che egli non è in grado di pensare prima il sentimento da esprimere poi con le sue azioni e se percorre questa strada risulta essere un pessimo attore. La giustificazione teorica di questa impossibilità a creare un sentimento col pensiero è che il pensare presuppone una struttura attiva mentre emozione significa interessamento contemporaneo di diverse strutture.

Se l'attore deve provare un dato sentimento, perché solo in sua presenza l'azione esprime credibilmente quel sentimento, ma non può attivarlo col pensiero deve per forza attivarlo facendo delle azioni. Azione emozionata ed emozione viaggiano insieme, *ma prima c'è l'azione e poi l'emozione*.

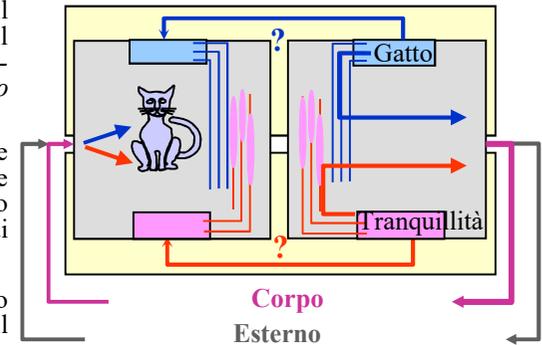
La conclusione di Ruggieri è che non conviene partire dalle *emozioni* (come in fondo fa la **psicologia clinica di Carli**) e neppure dall'*immaginazione* che permette di anticipare il futuro preparandosi a farvi fronte (come faccio io supponendo che il cervello sia un **sistema per sognare**) ma dall'*azione*. Per recepire tale indicazione, però, non c'è bisogno di modificare il modello già presentato, ma basta raffinarlo.

L'idea che basti attivare la parola "gatto" per immaginare un gatto attivando attraverso il collegamento all'indietro del sistema verbale quasi le stesse cose attivate vedendo il gatto reale non è fisicamente credibile. Ancora meno lo è che, desiderando la tranquillità, si possa attivare le condizioni per esserlo attraverso il collegamento all'indietro del sistema emozionale.



L'idea base di Ruggieri è che sia il volere *immaginare* qualcosa sia il desiderio di provare una data *emozione* siano realizzate *comandando una opportuna azione al corpo*.

Affermare che la comunicazione all'indietro mostrata dalle due frecce a fianco è realizzata passando dal corpo ha una lunga serie di importanti conseguenze:



1) Si può intervenire sul cervello intervenendo su quello che fa il corpo (**clinica a ideologia corporea**) e, viceversa, intervenire sul corpo intervenendo su quello che fa il cervello ("**clinica a ideologia non corporea**", p. 127). Ogni volta che una persona cerca di stare meglio facendo o evitando qualcosa, adotta la prospettiva suggerita da Ruggieri, perché cerca di modificare un parametro del cervello (il piacere provato) usando in un dato modo il suo corpo.

2) Dove sono memorizzate le informazioni che fanno sentire una persona sempre uguale a se stessa nonostante i continui cambiamenti, a volte anche molto vistosi? Il sistema trasversale (verbale e non verbale) sembra adatto a gestire i cambiamenti ma non a memorizzare la situazione di riferimento. Dove risiede allora la parte costante dell'io? Forse dove risiedono i programmi motori di base, ovvero nel cervelletto ( $\Rightarrow$  **apprendimento implicito**). In quest'ottica, il sistema verbale non sarebbe l'io ma il sistema gestionale dell'io.

3) Le azioni fatte dal corpo di una persona non si limitano a riflettere la sua situazione emotiva e la sua situazione razionale, ma le determinano. Non ci sono due piani, uno mentale che decide e uno fisico che esegue più o meno fedelmente tale decisione, ma un solo sistema psicofisico che ha una parte interna al sistema nervoso (sistema psichico) e una esterna (sistema fisico). Studiando la **postura** (l'atteggiamento abituale di un animale determinato dalla contrazione abituale dei muscoli che si oppongono alla gravità) possiamo conoscere la *situazione emotiva di base* e studiando le sue variazioni in un dato istante possiamo prevedere le emozioni sperimentate in quel momento.

Il punto 1 permette di affrontare in modo nuovo la terapia dei problemi fisici collegati a problemi psicologici (e non a caso il prof. Ruggieri insegna psicologia clinica nel corso di laurea in Riabilitazione motoria alla facoltà di medicina).

Il punto 3 ribadisce l'importanza del saper decodificare il linguaggio non verbale.

Altre applicazioni del modello di Ruggieri in campo psicologico potranno essere messe a punto in futuro, perché la scoperta del ruolo di mediazione che ha il corpo è paragonabile alla scoperta dei mediatori chimici nella comunicazione tra i neuroni.

In questa sede, però, interessa soprattutto il fatto che le proposte di Ruggieri rendono **più credibile sul piano fisico il modello che io sto usando qui**, il quale supporta in modo completo la psicologia clinica proposta da Carli e da un senso fisico al concetto di **difesa**, a tutt'oggi il punto chiave della maggior parte delle terapie psicologiche. E' in questo senso che il sottotitolo di questo lavoro è "la clinica di Renzo Carli innestata sulla teoria di Vezio Ruggieri". Questi due professori tengono infatti lo stesso corso (psicologia clinica). Carli propone concetti molto spendibili nella pratica, ma con una teoria debole. Ruggieri propone una gran bella teoria, che al momento però non arriva a supportare la pratica psicologica ordinaria. Mettere insieme la pratica di

Carli con la teoria di Ruggieri non è operazione banale ma, se riuscisse, darebbe uno strumento formidabile in mano ai futuri psicologi!



## Motivati al successo e motivati all'insuccesso

(11')

=> MI

Se una persona *cerca di stare bene (funzionamento emozionale positivo)* ci può riuscire o no. Se insiste, però, *alla fine* ci riesce sempre. Essa è **motivata al successo**.

1+) Il soggetto è **centrato su se stesso**, non guarda quel che fanno gli altri ma porta avanti il suo progetto. Prima fissa il suo obiettivo e solo dopo esamina la posizione degli altri (=> 1a). In base allo scopo *attuale* e a come si comportano *realmente* gli altri, sceglie di volta in volta amici e nemici. Pensa che il successo finale dipende solo da lui e che il piacere che ne avrà è proporzionale alle difficoltà da superare.

2+) Il soggetto è **attento al presente**, perché è sul presente che può agire e deve agire se vuole cambiare la situazione nella direzione che desidera (=> 8a). Non pensa al passato perché, buono o cattivo che sia, riduce la voglia di nuovi valori. Il futuro è nei suoi sogni, ma li manifesta cercando al presente qualcosa che vada da quella parte.

3+) Il soggetto ha una **autostima alta**, perché è convinto di poter riuscire se trova la strada e la troverà di sicuro, prima o poi, se continua a desiderare la sua meta.

4+) Il soggetto si **propone mete realistiche**, perché vuole raggiungerle.

5+) Il soggetto **persegue il successo**, perché ha dei desideri da realizzare.

6+) Il soggetto **ama la competizione**, perché essa guida chi crea il nuovo permettendogli di capire quando fa bene e quando sbaglia e perché ci sarebbe poco gusto a raggiungere una meta senza lottare (poca difficoltà = poco valore aggiunto).

7+) Il soggetto **evita pianificazioni rigide**, perché non ha paura di un insuccesso (che prepara il successo seguente) e perché apprezza le emozioni vere, che non si provano sul previsto ma sull'imprevisto (se sono negative, dietro vi vede già le emozioni positive che arriveranno in futuro).

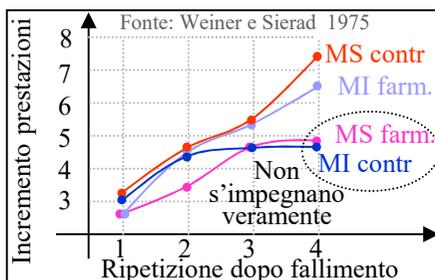
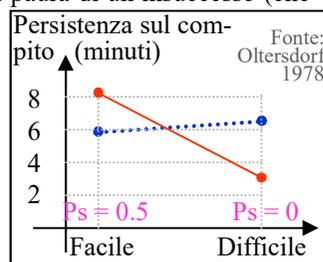
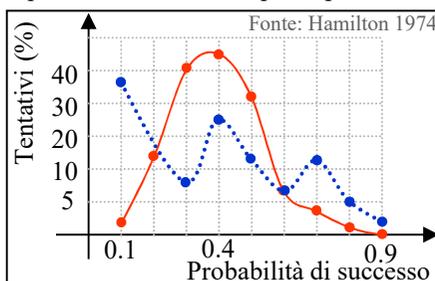
8+) Il soggetto **accetta condizioni avverse**, perché sa di poterle superare se vorrà farlo.

9+) Il soggetto **sa attendere**, perché il successo arriverà e non importa se è prima o dopo (dal momento che quello tardivo è anche il più soddisfacente).

10+) Il soggetto **sfrutta anche l'insuccesso, che attribuisce al suo scarso impegno**.

Di fronte alle difficoltà e all'insuccesso si sente più motivato, rimane concentrato sul compito, "ce la mette tutta", aumenta l'impegno e il rendimento migliora.

11+) **A scuola ha come obiettivo la padronanza** Studia per aumentare le proprie conoscenze, acquisire nuove capacità, capire cose nuove. Desidera migliorare perché vuole arrivare a destinazione e arrivarci dipende solo da lui. L'importanza della concentrazione dell'attenzione sul compito è stata sottolineata dalla psicologia volizionale, ma non ve ne era bisogno perché chi lascia il compito per dedicarsi alle emozioni (negative) lo fa giusto perché non vuole portarlo a termine!



Il **motivato all'insuccesso** non è chi fallisce mentre cerca il successo, ma chi *cerca l'insuccesso!* Egli vuole fallire e anche starci male, attuando quello che chiameremo **funzionamento emozionale negativo**. Ma è scemo?! No, e la sua arte non sta nel fallire ma *nel farlo in un modo tale da costringere gli altri ad aiutarlo*. Così facendo **non crea valori**, ma in compenso può **pretendere** di avere quelli creati dagli altri.

1-) Il soggetto è **centrato sugli altri**. Se fa qualcosa presta più attenzione a quello che fanno gli altri che a quello che fa lui, non attribuendo valore a quello che fa ma solo a quello che potrebbe ricevere. Quindi non s'impegna a riuscire, ma si dichiara dispiaciuto del fallimento, così può pretendere dagli altri. Il soggetto è interessato agli altri nel senso che sta studiando come dare loro una fregatura.

2-) Il soggetto è **attento al passato/futuro**, perché non si propone di agire ora. Trovando buono il passato (*culto dei ricordi*), inoltre, giustifica il fatto di non fare nulla per cambiare al presente. Trovando incerto il futuro, che davvero lo è per chi non si attiva per crearlo, giustifica con lo scoraggiamento la rinuncia a costruirlo.

3-) Il soggetto ha un'**autostima bassa o incostante**, perché deve giustificare anche a se stesso il suo non fare e non può ammettere che è una scelta. Quando vuol fare finta di provarci sceglie obiettivi ambiziosi (apparendo troppo sicuro), per giustificare il loro non raggiungimento. Poi si deprime e si dichiara sfiduciato, pretendendo aiuto.

4-) Il soggetto si **propone mete irrazionali o confuse**, perché non le vuole raggiungere. Si dà obiettivi chiaramente superiori o inferiori rispetto ai livelli già raggiunti.

5-) Il soggetto **appare preoccupato di evitare l'insuccesso**, perché la preoccupazione giustifica il fare poco e vuole minimizzare gli effetti negativi dell'insuccesso voluto.

6-) Il soggetto **teme la competizione**, perché essa evidenzia impietosamente che sta solo facendo finta di fare bene.

7-) Il soggetto **pre-pianifica tutto** e questo è talmente tipico che ho chiamato pseudo emozioni le emozioni previste. Le emozioni devono essere quelle previste perché non è aperto al nuovo, che teme sia quando è negativo sia quando è positivo (essendosi attrezzato per risultati negativi, una eventuale sorpresa positiva lo metterebbe in crisi più di una negativa).

8-) Il soggetto **esagera l'importanza delle condizioni avverse**, perché deve dare all'esterno la colpa di un insuccesso (che ci sarà perché lui lo vuole)

9-) Il soggetto si **"arrende" troppo presto**, mostrando in tal modo che le sue intenzioni di avere successo non erano vere.

10-) Il soggetto si **deprime a causa dell'insuccesso, che attribuisce alle sue scarse capacità**. Di fronte alle difficoltà e all'insuccesso evita la sfida e va in crisi, denigra la propria intelligenza, ha stati d'animo negativi, minore persistenza, "si sente di non farcela" e il rendimento peggiora. Attribuire a sé i successi e alla sfortuna o al poco impegno gli insuccessi come fanno i MaS è un modo per non starci male, e i MaI non lo fanno perché vogliono starci male (dopo di che anche il rendimento peggiora).

11-) **A scuola ha come obiettivo la prestazione**. Studia per ottenere giudizi positivi, vuole mostrare agli altri di essere capace. Desidera piacere agli altri perché vuole avere da loro tutto quello che chiede.

Una lunga serie di fallimenti non trasformerà un MaS in un MaI e viceversa. Per ottenere cambiamenti, secondo alcuni, bisogna impedire che i negativi ci restino male quando falliscono (visto che 1 successo è preceduto da molti fallimenti). Secondo il Prof. Carli e secondo me basta invece non credere alle loro bugie quando dicono di averci provato, perché vogliono fallire per dire che non ce la fanno e pretendere tutto senza dare nulla. Scorretti? No, str.

## I motivati all'insuccesso

(12)

Per proteggersi dal funzionamento negativo altrui (ma anche dal proprio!), è importante capire la tecnica utilizzata per attribuire agli altri la responsabilità del fallimento voluto.

1) Mentre il **soggetto positivo è centrato su quello che fa lui** perché vuole portare avanti il suo progetto, **quello negativo è centrato su quello che fanno gli altri**. Sembra che dia valore agli altri, ma in realtà vuole solo giustificare il suo insuccesso coi loro insuccessi e sminuire quello che fanno di buono per giustificare il suo rifiuto di farlo.

Egli non fa alcun progresso nel suo compito perché guarda a tutto meno che a quello che potrebbe fare lui. Non può riuscire perché non ci prova neppure, in compenso si dichiara tanto dispiaciuto del suo fallimento, così può pretendere un risarcimento dagli altri.

2) Mentre il **soggetto positivo è attento al presente** perché è sul presente che può agire per raggiungere i suoi obiettivi, **quello negativo è attento al passato/futuro** per distrarre l'attenzione dal presente.

3) Il **soggetto negativo ha un'autostima bassa**, perché con la sfiducia in se stesso vuole giustificare il suo non fare. Per creare la sfiducia desiderata sceglie obiettivi che non può raggiungere, dichiarandosi poi tanto dispiaciuto per il loro mancato raggiungimento (Fig. 3). Il **soggetto positivo ha un'autostima alta** perché vuole motivarsi ad agire e la crea scegliendo obiettivi raggiungibili e perseverando fino a raggiungerli.

4) Mentre il **soggetto positivo si propone mete realistiche**, **quello negativo si propone mete irrazionali o confuse**, più adatte per litigare che per essere raggiunte. Così lo studente negativo vorrebbe "tutta un'altra scuola", quello positivo una spiegazione migliore da questo professore o una valutazione più precisa da quest'altro. La fig. 1 documenta numericamente la diversità 3-4.

5) Mentre il **soggetto positivo persegue il successo**, **quello negativo è preoccupato di evitare l'insuccesso** perché il successo non gli interessa e perché con tale preoccupazione vuole giustificare il suo non fare (Fig. 2).

6) Mentre il **soggetto positivo ama la competizione**, **quello negativo teme la competizione** perché il confronto diretto evidenzerebbe che lui non s'impegna affatto per raggiungere l'obiettivo che a parole persegue.

Un esempio di **soggetto centrato su quello che fanno gli altri** (e non su quello che fa lui) è lo studente negativo, che *non guarda agli errori del suo brutto compito ma a quelli dei compiti altrui*, cercando ogni appiglio per pretendere un voto migliore. Trovato impreparato, egli *non guarda al suo mancato studio ma a quello degli altri*. In classe *non cerca di seguire la spiegazione ma di non farla seguire agli altri*. Analogamente, *la madre negativa non guarderà alle sue mancanze, ma a quelle del marito, del figlio o del mondo*

Un esempio di **soggetto attento al passato/futuro** (e non al presente) è lo studente che parla dei problemi che ha avuto, *evitando i problemi che ha ora perché questi si potrebbero affrontare e risolvere*. Promette un impegno futuro ma *non un impegno attuale, perché questo sarebbe controllabile e ne smaschererebbe le reali intenzioni di non fare nulla*. Se si dichiara dispiaciuto del passato, dice che ora non può fare perché troppo abbattuto; se si dichiara soddisfatto del passato, dice che ora non fa perché non ha motivo di fare. Tali dispiaceri o soddisfazioni sono false, risultando pseudo emozioni create ad arte per giustificare il non fare al presente, perché sia un vero dispiacere che una vera soddisfazione sono motivi per agire.

Un **soggetto che punta a costruirsi una fama di incapace** è lo studente che aspetta l'ultimo minuto prima dell'interrogazione o del compito, poi cerca di fare tutto il capitolo in un solo pomeriggio, senza lasciarsi il tempo di chiedere chiarimenti. Poi si lamenta di non farcela a capire e chiede un voto positivo per l'impegno (evidentemente falso).

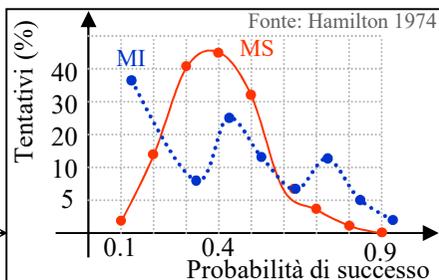
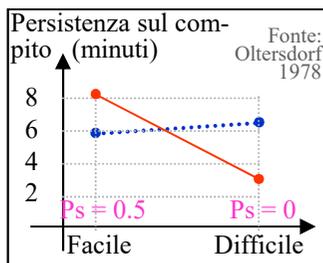
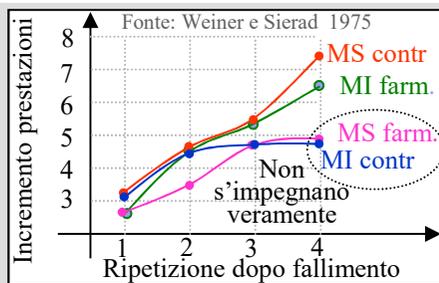


Fig. 1 - I motivati al successo (MS) concentrano i loro tentativi su compiti con probabilità soggettiva di successo media evitando quelli troppo banali o troppo difficili. I motivati all'insuccesso (MI) preferiscono invece i compiti impossibili (probabilità di successo quasi zero) o disperdono i loro sforzi su tutta la scala.



Un compito irrisolvibile era presentato a volte come facile e a volte come difficile. Dopo il primo insuccesso, alla presentazione facile veniva attribuita una probabilità soggettiva media ( $P_s = 0.5$ ) e a quella difficile una probabilità bassa ( $P_s = 0$ ). Come previsto, i **motivati al successo (MS)** persistevano a lungo sul compito ritenuto fattibile e poco su quello difficile. I **motivati all'insuccesso (MI)** avevano la prevista preferenza per il compito difficile, ma più che altro ignoravano la difficoltà mostrando una persistenza più collegata al bisogno di far vedere che ci avevano provato che alla speranza di arrivare al risultato.



Se fossero le emozioni negative a peggiorare le prestazioni, perché peggiorano quelle dei **MS col farmaco**? O sono loro adesso a non impegnarsi, sapendo che un fallimento sarebbe scusato?

7) Un **soggetto positivo evita pianificazioni rigide**, perché non ha paura di un insuccesso, che prepara il successo seguente, e perché apprezza le emozioni vere, che non si provano sul previsto ma sull'imprevisto (se esse sono negative, dietro vi vede già le emozioni positive che arriveranno in futuro).

Il **soggetto negativo pre-pianifica tutto** perché non vuole adattarsi alle situazioni ma imporsi e si impone giusto imponendo delle emozioni scelte a priori e creando le condizioni ambientali che le giustificano.

8) Mentre un **soggetto positivo accetta le condizioni avverse**, che lo stimolano a far meglio, **quello negativo esagera l'importanza delle condizioni avverse**, per dare all'esterno la colpa di un insuccesso che è lui a volere.

9) Mentre il **soggetto che punta al risultato persiste fino a ottenerlo**, **quello che non lo vuole si "arrende" troppo presto**, perché faceva solo finta di volerlo raggiungere.

10) Il **soggetto negativo si deprime a causa dell'insuccesso, che attribuisce alle sue scarse capacità**. Ogni tentativo di modificare questa conclusione è vano, a scuola come in psicologia. Raggiunto tale scopo, il suo rendimento peggiora, non perché è tanto depresso, come sostiene, ma perché ora può pretendere tutto senza fare nulla. Il **motivato al successo attribuisce a sé i successi e alla sfortuna o al poco impegno gli insuccessi**, godendo dei risultati e non soffrendo dei fallimenti. Attribuendo a scarso impegno l'insuccesso, la persona positiva si costringe ad aumentare il suo impegno e migliora il suo rendimento. Attribuendolo a scarse capacità, il negativo costringe gli altri a fare per lui, riuscendoci perché il suo star male fa stare male anche loro.

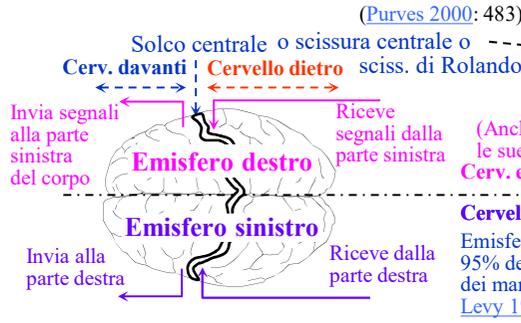
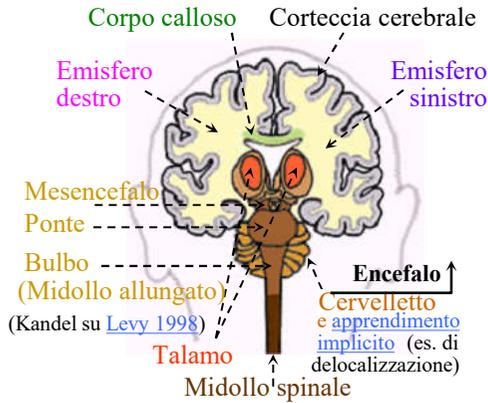
11) La **persona positiva lavora per avere soddisfazioni, quella negativa per evitare i dispiaceri**. A scuola il positivo lavora per imparare, il negativo trama per avere una valutazione positiva (meglio se immeritata!)

**Come rendere positiva una persona negativa?** Secondo alcuni, impedendo che ci resti male quando fallisce.

Secondo la clinica C derivata dall'analisi della domanda di R. Carli, non credendo alle sue bugie quando dice di averci provato ed evidenziando che vuol fallire per restarci male e pretendere tutto senza dare nulla.



# 16 Introduzione al cervello: area di Broca e di Wernicke

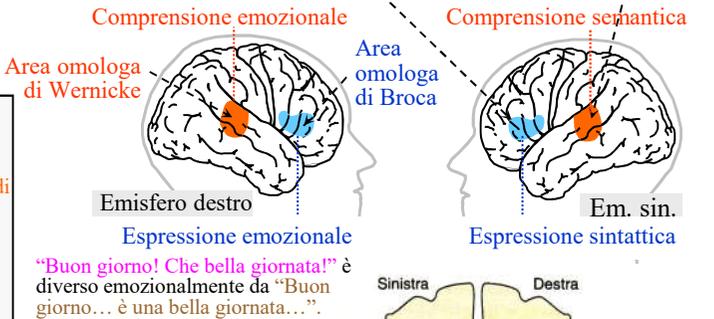
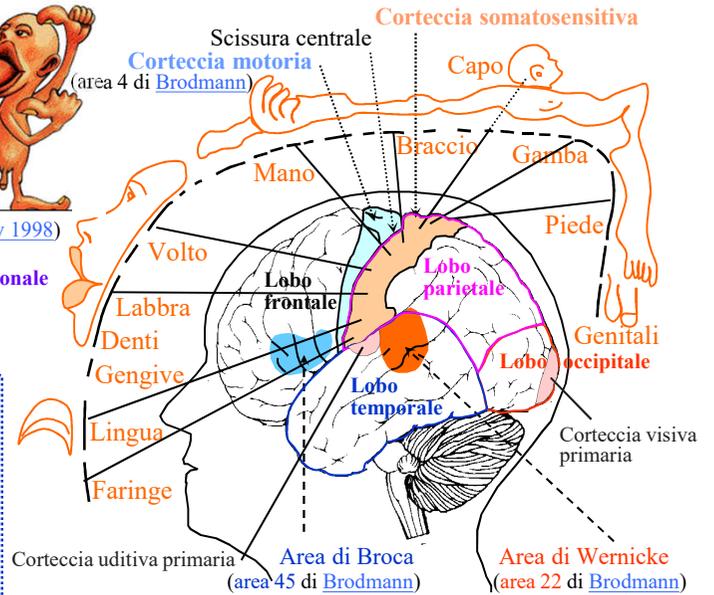
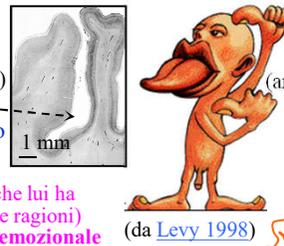


(Purves 2000: 483)

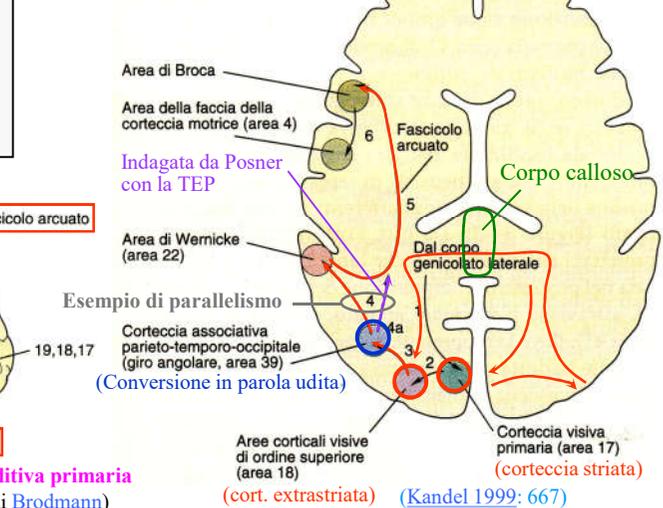
(Anche lui ha le sue ragioni)  
**Cerv. emozionale**

**Cervello razionale ed emozionale**  
Emisfero che parla nel 95% dei destri e nel 70% dei mancini (Kandel su Levy 1998) (15%+15%)

Il **cervello** è la parte più in alto del **sistema nervoso centrale** (SNC) ed è composto dai due **emisferi cerebrali** e dal **diencefalo** (costituito dal **talamo** e dall'**ipotalamo**)

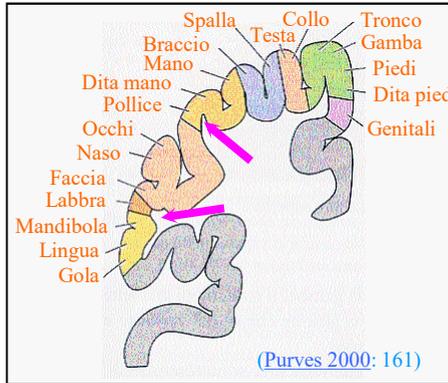


“Buon giorno! Che bella giornata!” è diverso emozionalmente da “Buon giorno... è una bella giornata...”

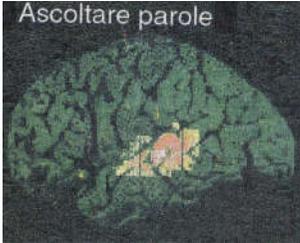


Broca nel 1861 descrisse una **afasia** (un problema linguistico conseguenza di un danno neurologico, spesso dovuto ad un ictus), nella quale il paziente *comprendeva perfettamente il linguaggio, ma non riusciva a dire frasi compiute e nemmeno a scriverle*. L'autopsia scoprì che aveva un danno alla corteccia. Questo e altri otto pazienti che Broca studiò dopo avevano tutti una lesione in una zona che oggi chiamiamo **area di Broca**. Le lesioni erano sempre nell'emisfero sinistro e Broca concluse che **“parliamo con il nostro emisfero sinistro”**

Nel 1870, una ferita di guerra scopercò il cervello di un soldato e il suo medico si accorse che stimolando certe zone con una debole corrente elettrica si producevano movimenti muscolari nella parte opposta del corpo. Si scoprì così che stimolando zone della **corteccia motoria** si producevano movimenti in zone ben precise del corpo. Stimolando elettricamente una zona della **corteccia somatosensitiva** si producevano sensazioni in ben precise aree del corpo. Si scoprì così che ogni parte del corpo è mappata sia sulla corteccia motoria che su quella sensitiva e che due zone della corteccia vicine ricevono sensazioni da due zone del corpo vicine (rappresentazione corticale **somatotopica**)



Nel 1876 il neurologo tedesco Wernicke studiò e descrisse un paziente che aveva un difetto simmetrico a quello del paziente di Broca: era in grado di esprimersi ma non capiva niente, neppure le sue stesse parole, per cui quello che diceva aveva ben poco senso.



(Kandel 1999: 17)



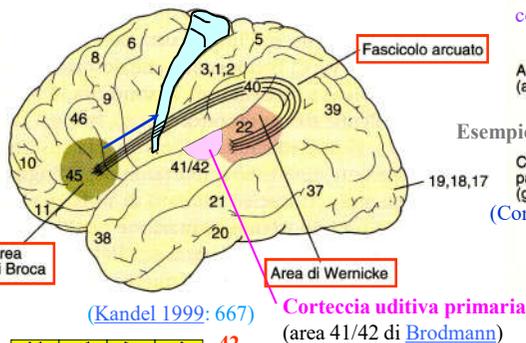
«Ora ci si deve chiedere [...] qual è il ruolo dell'emisfero destro nel momento in cui il sinistro è impegnato nel linguaggio?»

Qualche anno dopo Broca e Wernicke sono state fatte altre due scoperte interessanti.

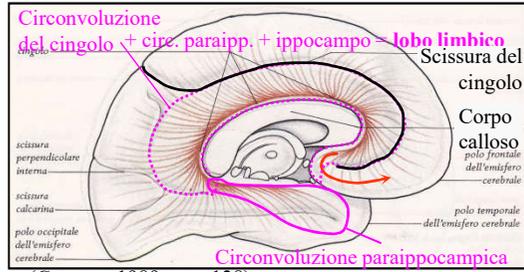
La prima è che esistono aree omologhe nell'emisfero destro, e la seconda è che queste aree sono di fatto specializzate nell'espressione emozionale del linguaggio.

[...] Il cervello è in grado di recepire le intonazioni emozionali, e le aree che percepiscono queste intonazioni sono localizzate nel lato destro, in una regione omologa all'aria di Wernicke.

[...] Il loro ruolo [delle omologhe] è quello di elaborare [...] la componente emozionale del linguaggio.» (Kandel su Levy 1998)

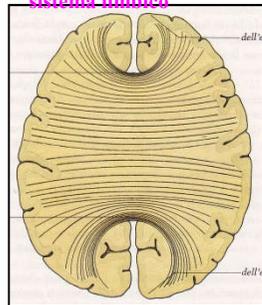


**Le principali aree corticali secondo il Kandel**

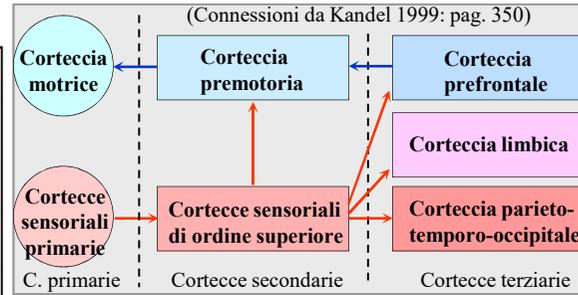


(Cattaneo 1989, pag. 128)

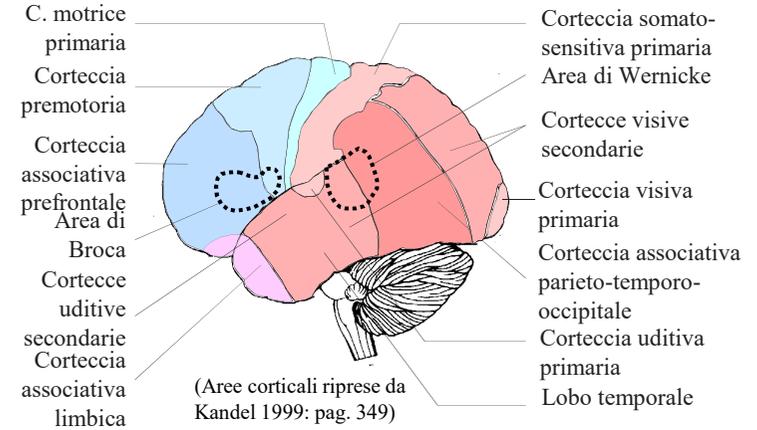
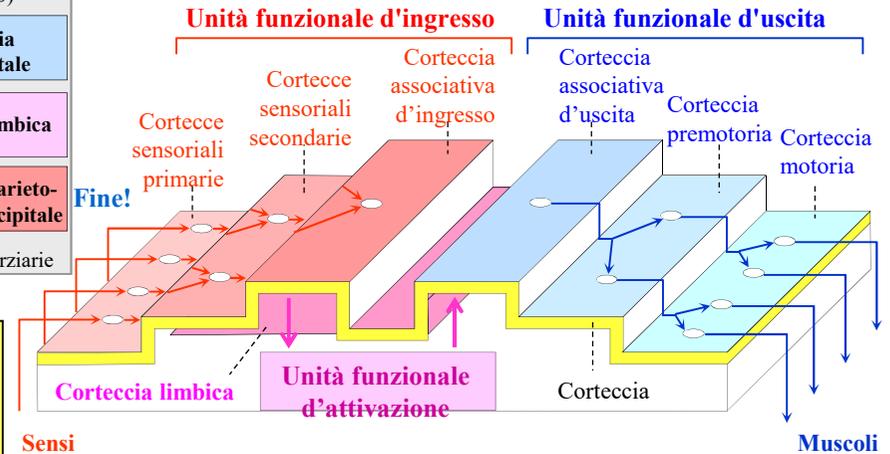
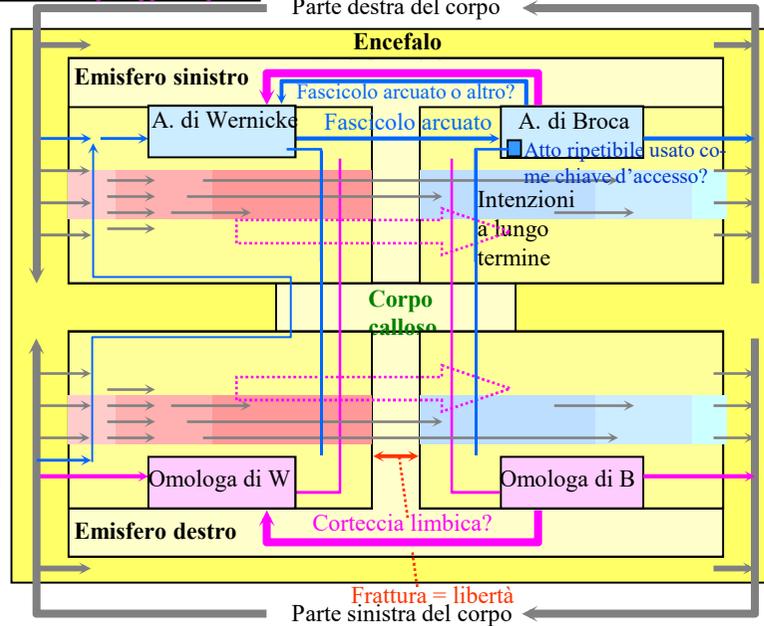
lobo limbico + alcune strutture sottocorticali rispetto alla **corteccia limbica** (altro nome per corteccia del cingolo) = **sistema limbico**



(Cattaneo 1989, pag. 128)

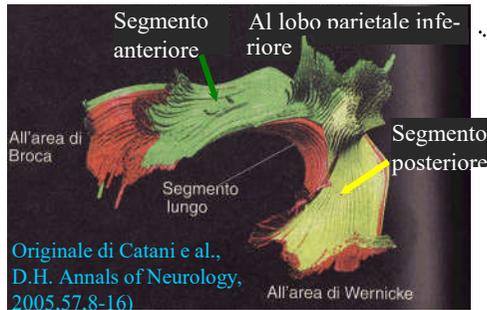


Parte destra del corpo ←



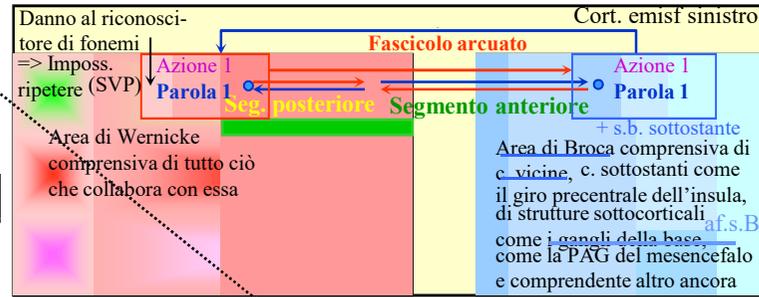
# Le aree corticali secondo il Carson

«4% dei destrimani, 15% degli ambidestri e 27% dei mancini... **circa il 10% della popolazione**» (p. 508) ha la **dominanza a destra**

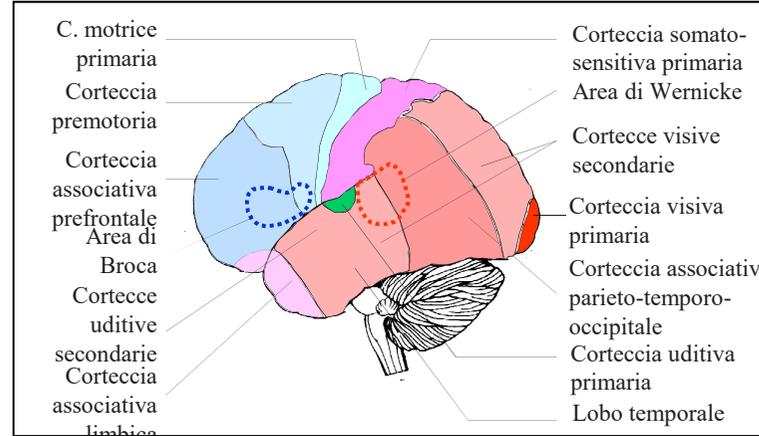
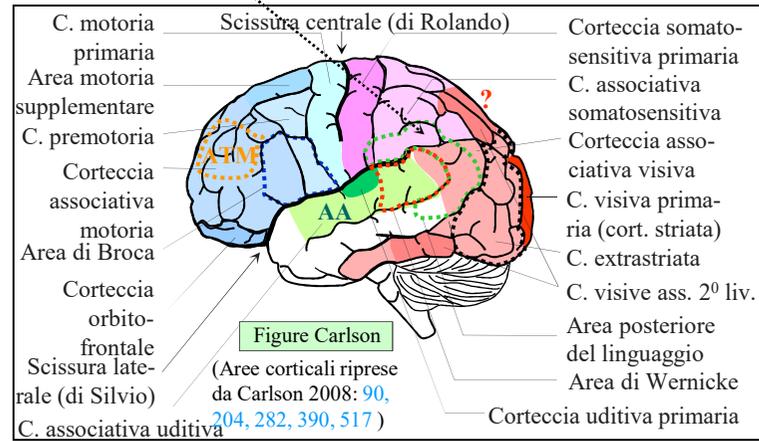


Originale di Catani e al., D.H. Annals of Neurology, 2005, 57, 8-16

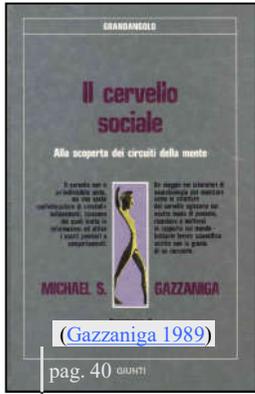
«Immaginare se stessi mentre si dice la parola attiva la regione dell'area di Broca, mentre **immaginare che la si stia ascoltando attiva l'area associativa uditiva del lobo temporale**. Queste due aree, connesse tramite il fascicolo arcuato, (che contiene assoni che viaggiano in **entrambe le direzioni**), fanno circolare le informazioni avanti e indietro, mantenendo attiva la memoria a breve termine.» (Carlson 2008:522)



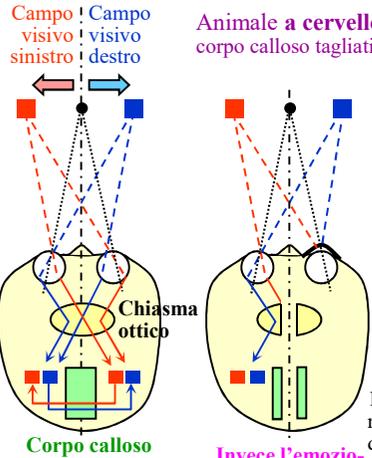
(se ha problemi col sinistro)



# Cervelli divisi e interprete razionale di Gazzaniga integr



Allora (primi anni 60) Roger W. Sperry era "il più famoso neurobiologo vivente", "eccezzuato forse Sir John Eccles [che nel '63 ebbe il Nobel per i suoi studi sui meccanismi di stimolo e di inibizione delle cellule nervose]"



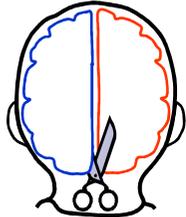
Animale a cervello diviso (a chiasma ottico e corpo calloso tagliati e con un occhio bendato)

Gli esperimenti sui cervelli divisi animali furono fatti nei primi anni 50 da Sperry e Ronald Meyers.

Se l'animale con l'occhio destro bendato imparava che spingendo una leva otteneva il cibo, quando era bendato l'occhio sinistro non sapeva nulla della leva da premere come se l'apprendimento precedente fosse stato fatto da un altro cervello.

- 1) Il resto dell'encefalo unito non conta e si hanno due cervelli distinti se i due emisferi sono divisi (=> cervello = emisferi)
- 2) Gli apprendimenti avvengono sugli emisferi (sulla corteccia);

Invece l'emozione passa anche col corpo calloso interrotto!



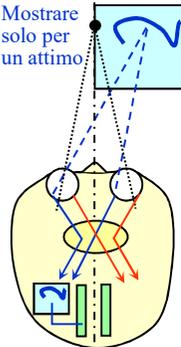
Si ha una crisi epilettica «quando un vasto numero di neuroni scaricano patologicamente in modo sincrono» (Kandel 1988: 678). Essa può partire da un punto (epilessia focale) o nascere già generalizzata, ma «quando l'attività epilettica diffonde all'altro emisfero si ha perdita di coscienza» (id.), per un attimo (piccolo male) o per un periodo (grande male), dove ci sono anche fasi drammatiche di contrazioni muscolari seguite 1 o 2 minuti dopo da fasi di decontrazione col soggetto che alla fine appare confuso e si addormenta.

L'epilessia è curata comunemente con farmaci anticonvulsivi. Una piccola parte di casi non risponde ai farmaci e allora si può rimuovere chirurgicamente l'area malata da cui parte la crisi.

Se ve ne è più di una o essa è in zone critiche, allora si prende in considerazione il taglio del corpo calloso.

Dal '40 al '60 W. Van Wagenen aveva tagliato a 26 epilettici il corpo calloso e a volte anche la commissura anteriore («i principali sistemi di fibre che interconnettono i due emisferi»), Kandel 1988: 720). Essi furono seguiti e descritti da un giovane neurologo, Andrew Akelaitis, che li trovò sostanzialmente normali, cioè uguali a prima dell'intervento.

Mostrare solo per un attimo:



Evidentemente l'emisfero sinistro aveva visto il martello e benché W.J. non fosse cosciente di aver visto qualcosa il suo mezzo cervello destro poteva tranquillamente usare tale informazione per comandare un comportamento adeguato.

Nel 1960 Bogen riprende a fare tali interventi e Sperry affida a Gazzaniga il compito di studiarli. Il primo caso è W. J. Egli diceva il nome delle cose mostrate all'emisfero sinistro mentre restava in silenzio davanti a quelle inviate al destro.

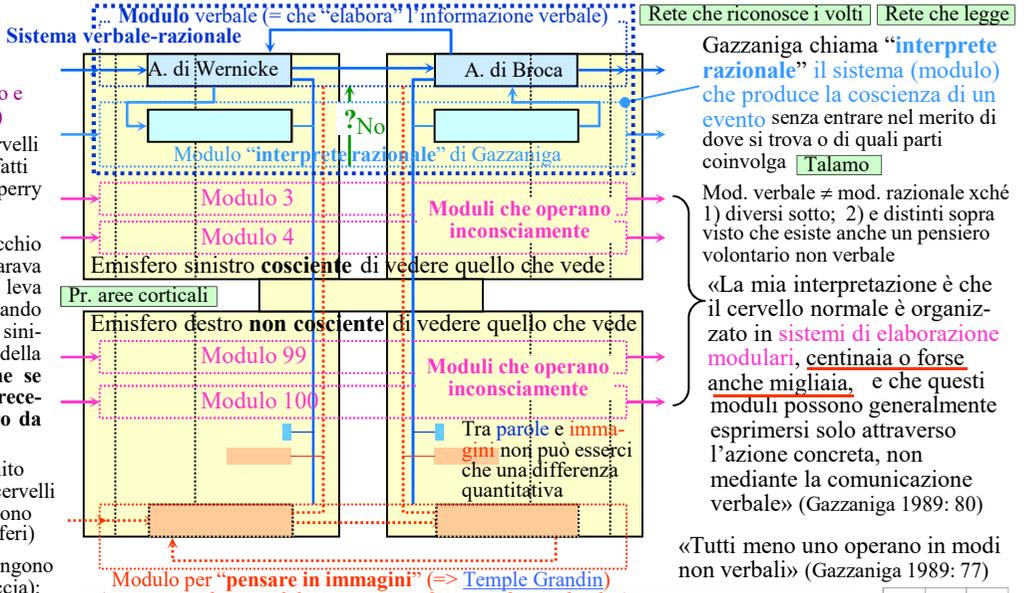
Sperimentatore

Anche se non hai visto nulla, prova a indicare con la mano sinistra cosa hai visto scegliendo tra questi disegni



W. J.

Lo stesso succedeva se l'oggetto era tastato con una delle mani anziché visto



Rete che riconosce i volti Rete che legge

Gazzaniga chiama "interprete razionale" il sistema (modulo) che produce la coscienza di un evento senza entrare nel merito di dove si trova o di quali parti coinvolga Talamo

Mod. verbale ≠ mod. razionale xché 1) diversi sotto; 2) e distinti sopra visto che esiste anche un pensiero volontario non verbale

«La mia interpretazione è che il cervello normale è organizzato in sistemi di elaborazione modulari, centinaia o forse anche migliaia, e che questi moduli possono generalmente esprimersi solo attraverso l'azione concreta, non mediante la comunicazione verbale» (Gazzaniga 1989: 80)

«Tutti meno uno operano in modi non verbali» (Gazzaniga 1989: 77)

Se il 99% dell'uscita non è decisa dal sistema razionale (!!) ma dagli altri moduli, le spiegazioni razionali di quel comportamento sono congetture di dubbia affidabilità.

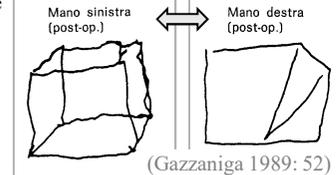
Gazzaniga: c'è un modulo specializzato nel gestire le forme, a destra in W.J.. Secondo Sperry e altri il destro era specializzato nei processi olistici e il sinistro in quelli analitici e logici



"Paul, perché hai fatto così?" "Ah, è facile. La zampa di gallina va con la gallina e ci vuole una pala per pulire il pollaio"

Formulare spiegazioni e credere ad esse... è un bell'aiuto al prevedere il futuro per sopprimere alla lentezza del SN, previsione molto difficile con le persone.

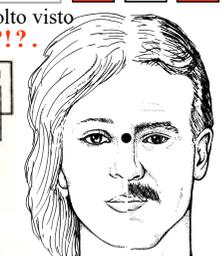
Una spiegazione razionale è confezionata dopo l'inizio dell'azione che spiega e non è il pensiero che avvia l'azionema l'azione avviata a far nascere dei pensieri (forse x spingere l'azione futura verso direzioni gradite)



(Gazzaniga 1989: 52)

Il soggetto ritrovava più spesso il volto visto con l'emisfero destro. \*\*\* 4 \*\* ? ! .

=> Antropologia, Le visioni del mondo P. S. - V. P. - J. W. capiscono le parole anche col destro (per loro un emisfero che diremo dominante parla molto meglio dell'altro)



P.S.: Ann viene in città oggi. E: Nient'altro? P.S.: Su una nave. E: Chi? P.S.: Mamma. E: Che altro? P.S.: A visitare. E: E poi? P.S.: A trovare Mary Ann. E: Ora ripeta tutta la storia. P.S.: Mamma dovrebbe venire in città, oggi a visitare Mary Ann sulla barca.

Completamento arbitrario dell'informazione: mostrando al destro di V.P. uno che salta gli ostacoli, lei era cosciente di aver visto un giocatore di pallacanestro perché... Ricostruzione retroattiva: - Ah, si, era un cucchiaino!

## Cosa caratterizza il cervello umano

In cosa gli uomini differiscono dagli altri animali? Un'intera disciplina, l'**antropologia**, cerca la risposta a questa importante domanda, studiando cosa fanno gli uomini appunto per capire in cosa differiscono dagli altri animali.

L'antropologia non dà una risposta ma ne lascia intendere chiaramente 3:

1) E' **caratteristico dell'uomo il fatto che di non avere una ma tante culture**

Questa è la mia 1<sup>o</sup> ipotesi sul cervello: l'uomo è l'unico animale a poter costruire nuove culture attraverso la costruzione di nuove strutture cerebrali (personalità neur.) Manca la 2<sup>o</sup> ipotesi (quella che nella veglia è disponibile una sola struttura per volta perché attivandosi due o più insieme il soggetto si addormenta) ed è un peccato ... L'imponenza della cultura umana dipende dal fatto che l'uomo può costruire nuove culture o modificare le vecchie ma anche dal fatto che *le novità sono comunicabili ridefinendo i significati delle parole* (gli altri animali...)

2) Il fatto che il **linguaggio umano sia aperto** (capace di veicolare nuovi significati)

=>il **significato** di una parola dipende dalla struttura-cultura attiva in quel momento

3) Il **pensiero umano è aperto** => 1 cultura 1 visione del mondo. => cervello come sistema per sognare

Ci sono diverse antropologie, ma la più importante di esse è l'**antropologia culturale**, che si occupa di culture ipotizzando che il tratto distintivo dell'uomo sia quello di poter costruire sempre nuove culture

Il **patrimonio culturale** (la cultura) di una specie è l'insieme delle conoscenze che una generazione trasmette a quella successiva *non attraverso i geni* (ciò che un genitore insegna ad un figlio, che gli insegnanti insegnano agli studenti, o che s'impara senza che te l'insegnino esplicitamente).

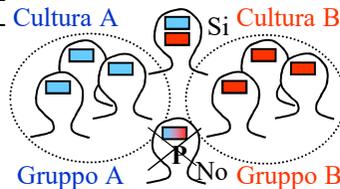
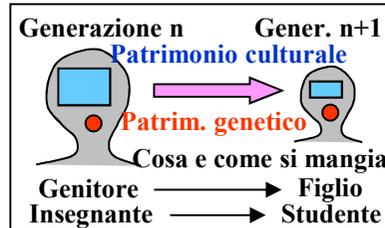
Da una generazione a quella successiva passano allora due insiemi di informazioni: 1) quelle del **patrimonio culturale** e 2) quelle del **patrimonio genetico**. Il fatto che la cultura sia appresa ha un'altra conseguenza: una conoscenza insegnata è **condivisa** tra chi la insegna e chi l'apprende. La condivisione è ancora + importante nelle culture create ex novo perché.. La cultura del gruppo A è ciò che condividono i suoi membri, la cultura B è ciò che condividono i membri di B.

Se il gruppo A sono le persone di religione cristiana e il gruppo B quelle di religione musulmana, una persona dovrà scegliere di quale far parte.

Se, però, il gruppo B è quello delle persone che condividono un certo approccio alle cose perché fanno la stessa professione (ad es. il medico), allora una stessa persona P può far parte di entrambi i gruppi. In tal caso si possono ipotizzare due situazioni: 1) P ha una cultura mista, che potremmo chiamare "il modo di fare il medico di una persona cristiana"; 2) P ha un sistema che usa quando è in gioco la religione e un secondo sistema, distinto dal primo a parte qualche lieve contaminazione, che usa sul lavoro.

Secondo le ipotesi delle personalità neurologiche, l'ipotesi giusta è la seconda

L'**antropologia linguistica** si occupa delle molte lingue reciprocamente incomprensibili parlate dagli uomini (allo stato attuale sono circa 3.000). Studiando la contestualizzazione della comunicazione verbale, gli antropologi arrivano al concetto di **eteroglossia** (Bakhtin, 1981): *"Poiché tutti noi partecipiamo a più sottogruppi, diventiamo inevitabilmente multilingui, anche se conosciamo una lingua sola"*



Evidentemente qui si sta dicendo che ad una parola possono essere associati diversi significati e che due gruppi possono parlare due lingue diverse pur parlando entrambi la lingua italiana.

## Eteroglossia

Non c'è un gatto che miagola in italiano e uno che lo fa in francese, per cui la molteplicità delle lingue umane è un fenomeno tutto umano.

Appurato che un uomo può costruire una lingua diversa da quelle che trova alla sua nascita, però, sarebbe decisamente riduttivo pensare che tale possibilità sia sfruttata solo per passare, ad esempio, dal latino all'italiano.

Io penso che sia il caso di distinguere tra la **Lingua italiana** e le **lingue dei gruppi** che *pur parlando tutti l'italiano danno alle loro parole significati diversi che solo i membri dello stesso gruppo capiscono pienamente*. Per evitare confusioni definisco l'italiano, un sistema di simboli coi significati riportati nel vocabolario italiano e un sistema di regole codificato nella grammatica italiana, una **lingua il senso lato**.

Già nel vocabolario troviamo diversi significati per uno stesso vocabolo usato in ambiti diversi: **pòlo** - dal gr. polos 'perno, asse (della terra)' - in astronomia è "ciascuno dei due punti estremi dell'asse sul quale la terra ruota" (Zanichelli); in geografia è una delle due regioni estreme della terra; in fisica il polo nord di un magnete è l'*estremità del corpo* da cui escono le linee di flusso del campo magnetico generato da esso; in economia con polo industriale s'intende l'*insieme delle aree geografiche con alta densità di un certo tipo di attività*; in politica il polo delle libertà è un *gruppo di partiti*; in matematica il polo di un sistema di coordinate polari è un *punto* usato come riferimento; in elettronica un polo è un valore di *frequenza*.

Tutti questi significati ruotano intorno al concetto di punto, nel senso di piccola regione di un qualche tipo in cui si addensa una certa proprietà, ma è punto (della terra) ≠ regione ≠ estremità di un corpo magnetico ≠ insieme di aree geografiche ≠ gruppo di partiti ≠ punto (della matematica) ≠ frequenza. Una stessa parola dell'italiano in senso lato acquista significati diversi all'interno di particolari gruppi di italiani (qui astronomi, geografi, fisici, economisti, politici, matematici, elettronici).

All'interno di gruppi diversi determinate parole italiane acquistano significati tanto diversi da poter dire che **ogni gruppo parla la sua lingua in senso stretto**. I linguisti non sono molto propensi a riconoscere come 'vere lingue' le lingue dei gruppi, perché vocaboli, grammatica (regole generali di una lingua) e sintassi (parte della grammatica che contiene le regole che stabiliscono come si combinano tra loro le parole per formare le frasi) sono le stesse. Dietro alla lingua italiana, però, non ci sono vocaboli comuni ma anche una visione del mondo condivisa da tutti gli italiani, leggermente diversa da quella dei cugini francesi e molto diversa da quella degli arabi. Ma che dire della differenza tra un matematico e un politico? Una persona che da 50 anni guarda al mondo con occhi da matematico non è diversa da una persona che lo guarda con occhi da politico almeno quanto diversa è la visione del mondo italiana da quella araba? Possiamo allora dire che **ci sono 3000 lingue in senso lato**, diverse per visione del mondo e per vocabolario/grammatica, e **tante lingue in senso stretto quanti sono i gruppi stabili** con diversa visione delle cose e vocabolario/grammatica comune ad un gruppo più ampio. Due italiani di gruppi diversi **condividono parole e grammatica ma non condividono la cosa più importante, ovvero i significati**. Se è vero che il polo dei politici non è il polo degli elettronici, si tratta di due parole diverse che si pronunciano allo stesso modo, ovvero di due parole semantiche che usano la stessa parola fonetica. E' ragionevole pensare che un gruppo che operi in un contesto ben preciso possa usare per scopi propri una parola foneticamente uguale a quella di un altro gruppo senza confusioni. Allora adotta una sua lingua in senso stretto, *condividendo solo un "vocabolario" semantico*. Se sono possibili confusioni, invece, cambierà pure le parole fonetiche e si darà una lingua in senso lato, *condividendo un vocabolario fonetico e uno semantico*.

Di regola le lingue in senso stretto non sopravvivono al gruppo specifico che le usa.

Quando però veicolano un punto di vista utile ai figli quanto ai loro padri, allora diventano le **materie** insegnate a scuola, lingue stabili quanto e più di quelle nazionali

Al termine di questa escursione nell'antropologia prendiamo atto che le strutture cerebrali condivise ipotizzate da me potrebbero essere le culture condivise da quanti appartengono alla stessa cultura e che ogni sottocultura italiana ha la sua lingua anche se apparentemente tutte parlano l'italiano.

## Le due ipotesi delle "personalità neurologiche"

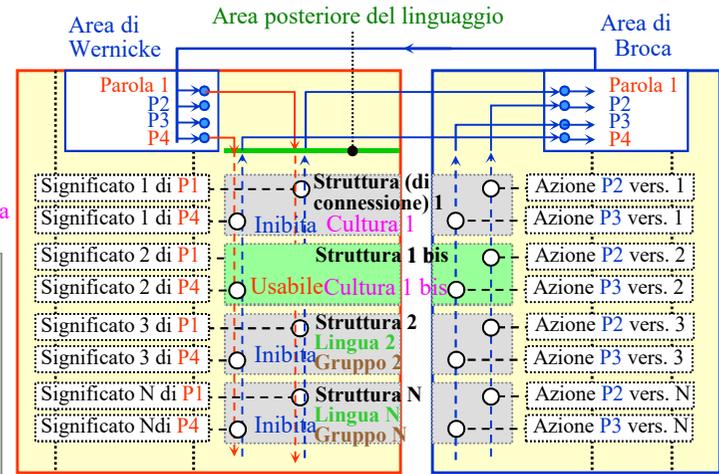
L'antropologia culturale avvalsa queste due specificità umane: 1) l'uomo è l'unico animale che usa un linguaggio "aperto" nel quale alla stessa **parola** (o alla stessa **azione**) possono essere collegati significati diversi; 2) l'uomo è l'unico animale capace di costruire nuove culture da affiancare alle culture già esistenti e di usare culture diverse in gruppi diversi.

Chiamata "**struttura di connessione**" la struttura che in qualche modo "collega" le parole in senso fonetico riconosciute sull'area di Wernicke coi loro "significati" distribuiti nel resto della corteccia dietro al solco centrale, le due ipotesi delle "personalità neurologiche" sono:

**Ipotesi 1:** Solo l'uomo è in grado di **costruire una nuova "struttura di connessione"** alternativa ad una già esistente (usando la quale le parole acquistano nuovi significati) **condividendola con almeno un'altra persona** (la quale per questo motivo **parla la stessa lingua in senso semantico**, ovvero dando gli stessi significati alle stesse parole) perché solo l'uomo ha imparato a spostare alla veglia l'attività svolta dal cervello durante il sonno REM (perché **solo l'uomo ha imparato a "sognare da sveglio"**) !

**Ipotesi 2:** Nella veglia **una sola delle strutture di connessioni disponibili è usabile, essendo tutte le altre inibite dall'unità funzionale di attivazione** (centrata sulla formazione reticolare). Qualora siano usabili (non inibite) **due o più di tali strutture di connessione**, il soggetto perde coscienza e **si addormenta**.

Nuova struttura => nuova cultura



Ho chiamato tali strutture di connessione "**personalità neurologiche**" (da cui il nome di ipotesi delle personalità neurologiche dato alle due ipotesi suddette) perché quando è "attiva" (usabile) una struttura il soggetto parla, pensa e si comporta in modo diverso rispetto a quando è "attiva" un'altra struttura, mostrando una personalità diversa rispetto a quella che ha quando usa un'altra struttura.

Visto che la creazione di **una nuova struttura di connessione** condivisa con altre persone definisce **una nuova lingua in senso semantico** pienamente compresa da tutte le persone che hanno quella struttura, essa crea **un nuovo gruppo di persone** unite dal fatto di potersi capire a parole. Se tale gruppo non si limita ad accordarsi sul significato delle parole ma anche sul senso e sul valore delle principali azioni che fanno, nasce **una nuova cultura** che è la cultura condivisa dalle persone di quel gruppo.

L'esistenza di **molte** strutture di connessione (personalità neurologiche) supposta dall'ipotesi 1 consente una definizione semplice ed elegante di **emozione corticale** (l'emozione non trattata in nessun libro di neuroscienze).

In generale **l'arrivo di un ingresso** dai sensi (o da un'altra regione della corteccia) attiva qualcosa su strutture diverse e tende a far uscire dall'inibizione le strutture attualmente inibite. Un ingresso che tende ad ampliare la corteccia coinvolta nelle operazioni a quell'istante viene vissuto come "emozionante".

Definirò "**emozione in senso corticale**" un'attivazione che interessa diverse strutture di connessione.

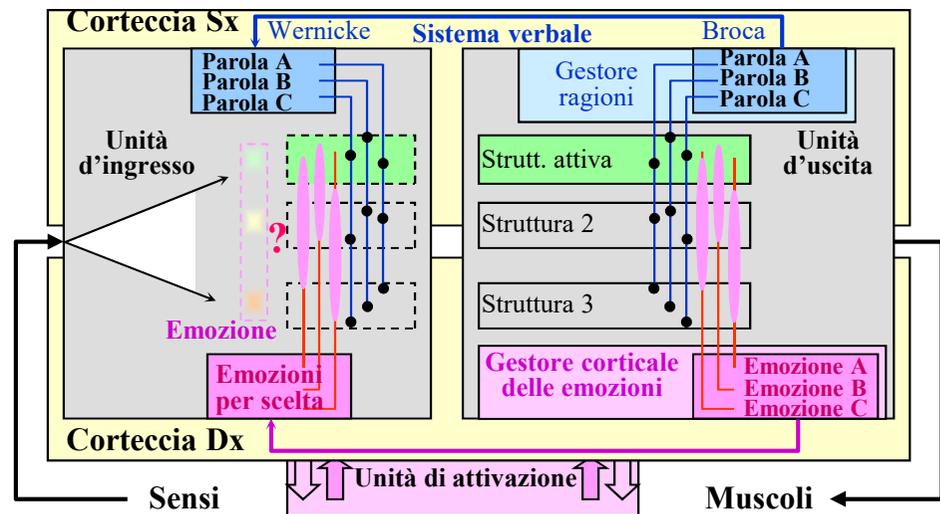
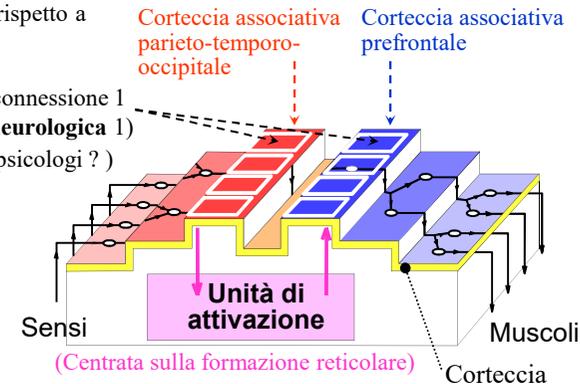
In presenza di un ingresso emozionante si pone il seguente problema: a quale delle strutture coinvolte da esso affidare la gestione di quell'ingresso? **Tale scelta è a carico dell'unità di attivazione** e condiziona il proseguimento dell'azione, perché affidarla ad una struttura significa dargli un senso e affidarla ad un'altra un senso diverso, con risposte comportamentali diverse.

**È a questo punto che diventa importante il gestore corticale delle emozioni** (che ho disegnato supponendo che funzioni in modo analogo al sistema verbale, solo gestendo delle **attivazioni estese che riguardano più strutture**, che poi sono quelle attivazioni che sto chiamando "emozioni corticali"). Esso, potendo influire sulla emozione provata aggiungendo "emozioni per scelta" volute dallo stesso soggetto, può influire sul comportamento del soggetto perché l'emozione provata determina cosa è più o meno importante da fare.

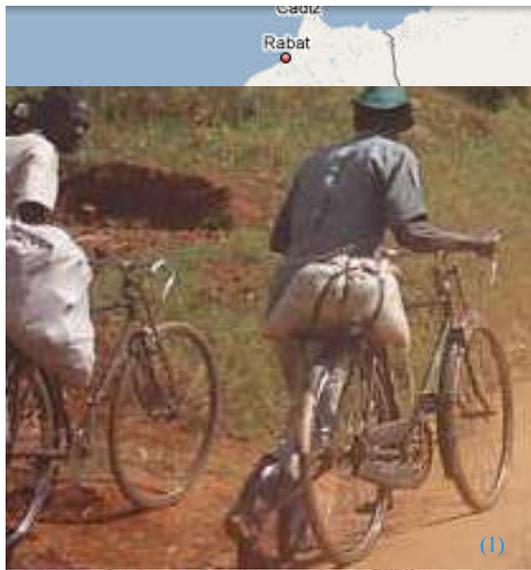
Provare **un'emozione troppo forte** provoca incapacità di agire se il coinvolgimento di molte strutture rende difficile l'affermarsi di una struttura con inibizione delle altre, perché strutture diverse comandano azioni diverse e il soggetto non sa più cosa fare

Situazioni importanti per la sopravvivenza, come la paura davanti ad un pericolo, hanno una gestione che punta a rispondere nel minor tempo possibile, il che vuol dire che la decisione su cosa fare viene presa prima che il segnale arrivi alla corteccia (**sequestro emozionale**).

Struttura di connessione 1 (personalità neurologica 1) (Il "Sé" degli psicologi ?)



# Visioni del mondo con spiegazioni molto diverse



**Magia** per la restituzione dei beni rubati

fratello di Amadou

Perché non ce lo hai detto?

«voi bianchi non ci credete e ci avreste preso in giro»

Che succede al ladro?

Comincerà a dolergli lo stomaco e [...] morirà

La magia fu fatta e la voce si sparse per Guider, ma la bicicletta non riapparve.

Troppo tardi... e poi è in Nigeria!

Magia per la restituzione dei beni che si attenua col tempo e con la distanza

Informatore

Antropologo

La spiegazione dell'informatore: Fluido magico (semplicità alta, generalizzabilità scarsa)

La spiegazione dell'antropologo: Credenze (semplicità bassa, generalizzab. alta)

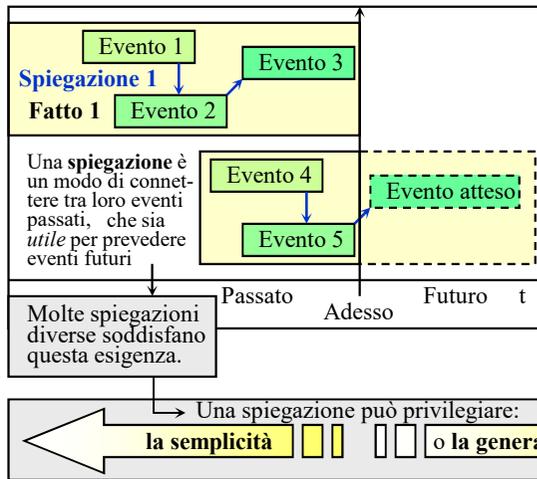
La magia non esiste, ma esiste per chi ci crede!

Perché a volte ha funzionato?

Non la magia, ma la notizia della magia non è arrivata al ladro



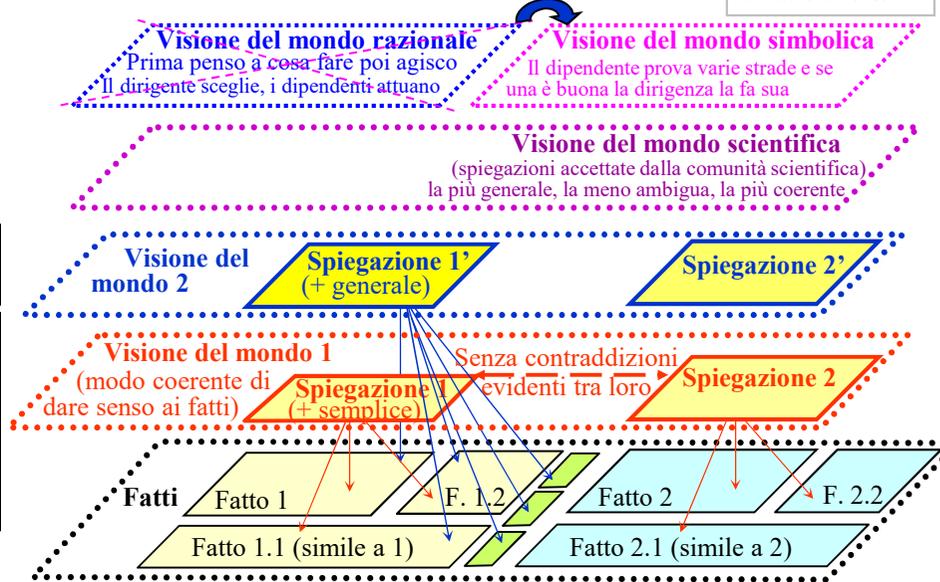
L'antropologia culturale (la disciplina che studia le molte culture umane) si interessa al fenomeno per cui persone di culture diverse danno spiegazioni diverse dello stesso fatto.



La generalizzabilità non fa miracoli, però, e fatti molto diversi possono richiedere spiegazioni diverse, per una interpretazione che sia al contempo semplice e precisa. Alla spiegazione 2 usata per dare un senso ai fatti di tipo 2 non si richiede solo di adattarsi ad essi, ma anche di non contraddire gli assunti chiave della spiegazione 1.

Una serie di spiegazioni diverse, capaci di coprire tutte le situazioni che possono presentarsi e coerenti tra loro (senza macroscopiche contraddizioni interne), costituisce una **visione del mondo**

Visioni del mondo diverse sono modi diversi di spiegare gli stessi fatti in culture diverse



Gli abitanti di Guider fanno le magie per la restituzione dei beni rubati perché credono nella magia o credono nella magia perché hanno visto che funzionava?

Come il dirigente nella prospettiva simbolica, i camerunensi che hanno visto funzionare la magia razionalizzano l'accaduto pensando che la magia funziona.

# Stregoneria Zande: spiegazioni diverse ma azioni simili

Ogni animale può avere nuovi comportamenti ma solo l'uomo può razionalizzare ("la magia per la restituzione dei beni funziona perché..."), *condividere* con altri i suoi motivi per usare un nuovo comportamento e *tramandarlo* perché solo l'uomo ha un linguaggio aperto. Quello che le persone fanno *non* varia molto (davanti ad un furto non si può che cercare l'aiuto degli altri), ma ogni gruppo chiama diversamente e gestisce diversamente un dato comportamento. Il risultato è che si creano miliardi di culture, ognuna con le sue credenze condivise, anche se i comportamenti comandati dal sistema emozionale e le relative emozioni sono sostanzialmente molto simili tra di loro. Come 2° esempio di visione del mondo diversa vediamo azioni e credenze degli Azandi, tribù dello Zaire, Africa centrale.



<http://www.recensionifilosofiche.it/crono/2002-07/pritchard.htm>

Gli **Azandi** credono che la *stregoneria* sia una sostanza che si trova nel corpo degli stregoni, generalmente localizzata sotto lo sterno. La sostanza stregante si sviluppa di pari passo con l'organismo di cui fa parte, per cui uno stregone vecchio ha una stregoneria più potente. La stregoneria è ereditaria, ma la sostanza stregante non usata si raffredda e diventa inattiva. Stregoni possono essere sia gli uomini che le donne, ma gli uomini attaccano altri uomini e le donne altre donne.

La stregoneria agisce asportando l'anima di un organo della vittima e causa una malattia che consuma lentamente, per cui una tale infermità è stregoneria. La morte è sempre dovuta alla stregoneria e si deve vendicare con la *magia*. Le si attribuiscono di solito anche le altre disgrazie, se non si è violato tabù, norme e se non si è comunque responsabili dei propri problemi.

Una stregoneria è dunque un'azione malvagia compiuta da una persona dotata di un potere non umano, a volte usato deliberatamente ma più spesso inconsapevolmente.

Una magia è un insieme di credenze-pratiche che mirano a controllare il mondo visibile-invisibile (= inconscio) per raggiungere lo scopo di stare meglio.

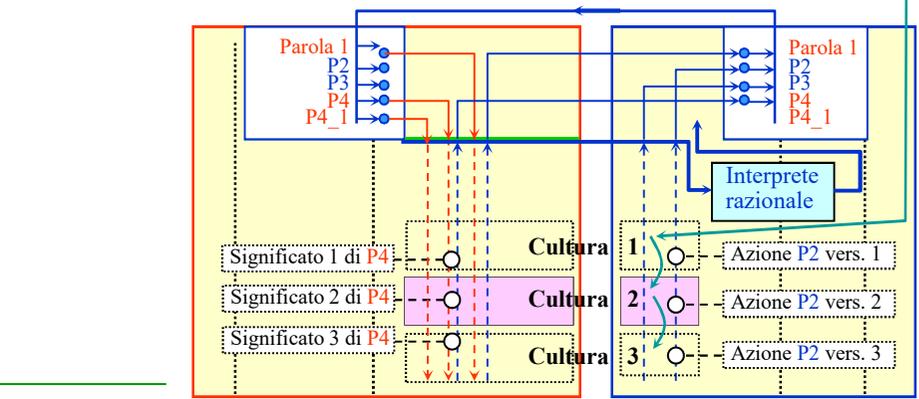
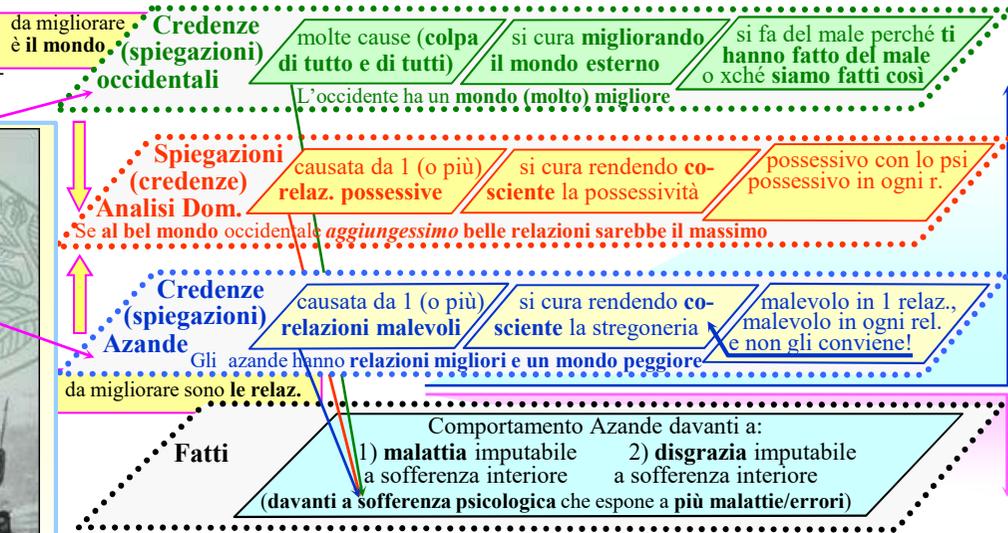
«Gli Azande...» pag. 1 di E. E. Evans-Pritchard distinguono nettamente tra gli stregoni, che arrecano danno senza volerlo consciamente, e i fattucchieri, che invece se lo propongono.

Se un granaio crolla perché le termiti hanno rosato i legni su cui stava è un fatto naturale. Se crollando uccide qualcuno che si riparava dal sole alla sua ombra, però, è stregoneria. Perché, altrimenti, avrebbe dovuto cadere proprio quando ci stava sotto il signor X?

Come smascherare lo stregone? Gli Azande usano gli **oracoli**: *forze invisibili* alle quali pongono quesiti e *i cui responsi sono ritenuti veritieri*. L'oracolo principale è l'**oracolo del veleno**.

Per individuare lo stregone, si restringe la rosa dei candidati ad un numero ristretto di nomi, generalmente vicini perché i vicini sono i soli che vi conoscono abbastanza bene da volervi bene o male. Poi un parente della vittima va nel bosco con uno specialista del veleno ed un certo numero di polli. Mentre lo specialista somministra una dose di veleno ad un pollo, il parente chiede all'oracolo di farlo morire se il sospettato X è lo stregone. Se muore, fa una controprova somministrando la stessa dose ad un altro pollo e chiedendo di risparmiarlo se X è lo stregone !!

Identificato lo stregone, si stacca l'ala del pollo morto per individuarlo e la si invia al presunto stregone per mezzo di un messaggero. Lo stregone risponde garbatamente di non essere cosciente di arrecare del male a nessuno, che se è vero che ha fatto del male all'uomo in questione ne è molto dispiaciuto e che se a tormentarlo è solo lui allora sicuramente l'uomo guarirà poiché dal profondo del cuore egli gli augura salute e felicità. Beve un sorso d'acqua da una zucca e poi la spruzza sull'ala dicendo a voce alta, perché il messaggero oda e riferisca, che se è uno stregone non è conscio di esserlo e che non sta nuocendo al malato intenzionalmente. Si rivolge alla stregoneria che ha nel petto, implorandola di diventare fredda, e conclude di fare appello con il cuore, non solo con le labbra. Chi è accusato di stregoneria di solito resta sbalordito, perché nessuno si crede uno stregone. Ma la fede Azande nella stregoneria e negli oracoli è così forte che se il responso è positivo il tal dei tali è uno stregone. L'accusato è riconoscente alla famiglia dell'ammalato per essere stato messo in guardia, perché altrimenti avrebbe rischiato a sua insaputa di assassinare la vittima e di essere a sua volta ucciso dalla vendetta magica. Figurare tra gli indiziati di stregoneria significa non avere un comportamento accettabile.



Preso atto che l'intervento per la risoluzione dei problemi relazionali degli Azandi è sostanzialmente conforme all'intervento clinico basato sull'analisi della domanda, notiamo che entrambi vanno in direzione diametralmente opposta alla direzione del resto della psicologia occidentale.

## L'uomo sociale e il sistema verbale

5

Le due **unità funzionali di Luria**, viste come due cervelli autonomi, sono promettenti anche per la psicologia sociale. Il cervello dietro riceve informazioni dall'ambiente infatti, ma non può agire su di esso che attraverso il cervello davanti. Questo può agire sull'ambiente ma può avere informazioni su di esso solo passando attraverso il cervello dietro. Per un'azione che tenga conto dell'ambiente *ognuno dei due cervelli ha bisogno dell'altro*. Il comportamento sociale nasce a questo punto e serve a **far comunicare e a far collaborare i due cervelli di uno stesso individuo**.

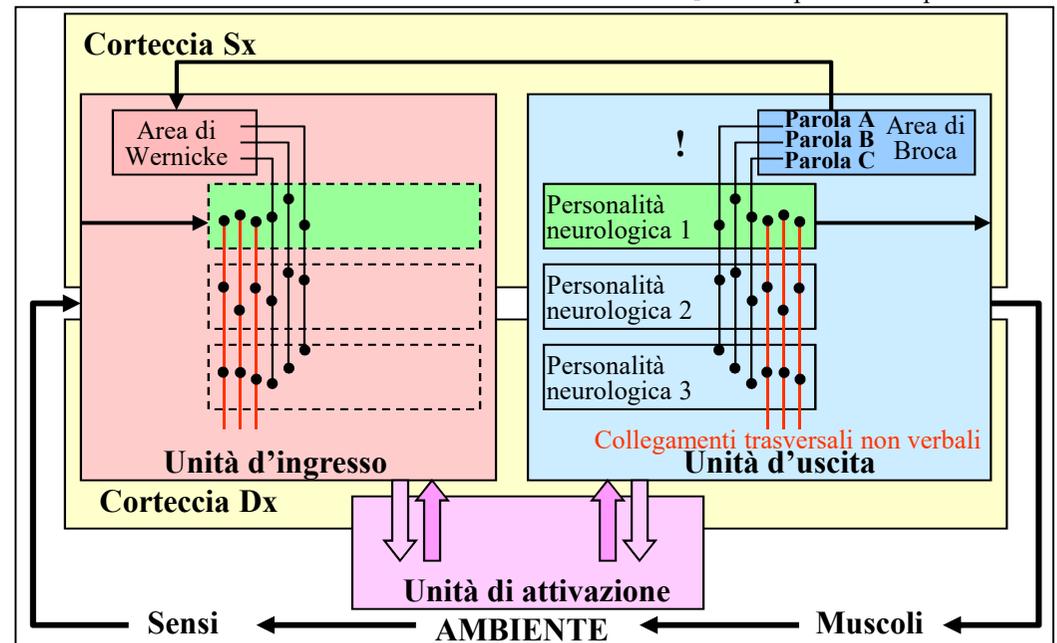
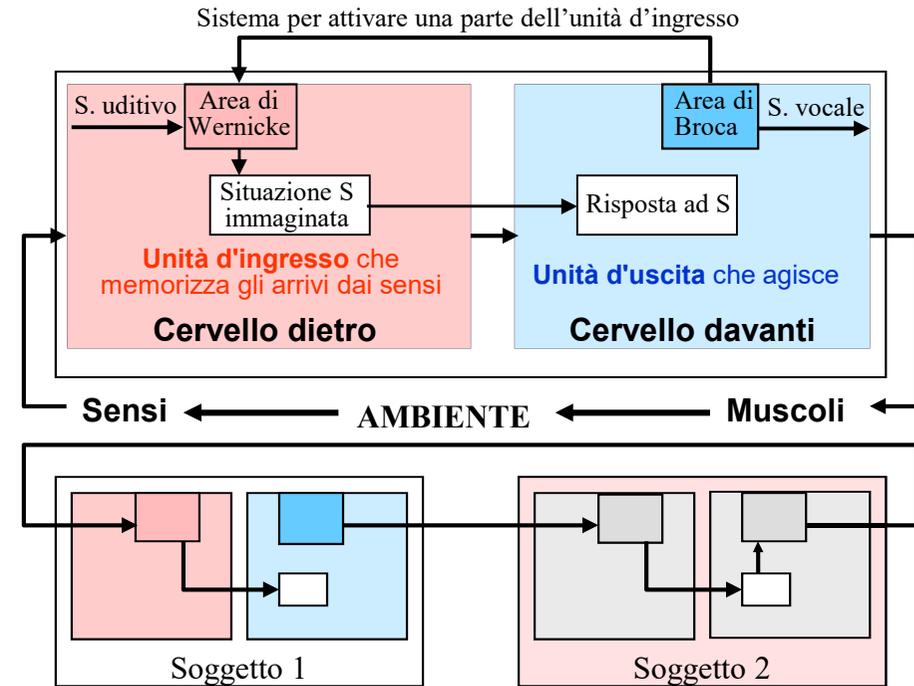
Questa organizzazione in due cervelli servirebbe a risolvere il **problema della lentezza**. In pratica il cervello davanti userebbe le fasi di pausa dalle attività impegnative per attivare, con un sistema che chiameremo *sistema per pensare*, una situazione nuova a partire da quelle già incontrate e memorizzate nell'unità d'ingresso. La situazione pensata è come se fosse realmente presente, e il resto del cervello si attiva per ottimizzare la risposta da dare ad essa. Le soluzioni preparate non vengono però utilizzate subito ma registrate nel cervello davanti, pronte all'uso.

Dopo aver imparato a comunicare col proprio cervello dietro, s'impara a comunicare anche col cervello dietro di un individuo *diverso*. Per questa estensione serve un sistema per trasmettere all'esterno una parte dei segnali inviati al cervello dietro (area di Broca + il sistema per parlare), e uno per ricevere tali segnali (sistema uditivo + area di Wernicke). Il segnale prima inviato al proprio cervello dietro ora arriva al cervello dietro del soggetto 2. Se questi risponde, attiva qualcosa sul suo cervello davanti e la spedisce al cervello dietro del suo interlocutore. L'approdo finale è il cervello dietro come prima quando parlava da solo. La strada è più lunga, ma ciò che arriva ora potrebbe contenere una risposta bella e pronta disponibile nel secondo soggetto. Non resterebbe che portarla nel proprio cervello davanti e memorizzarla per eventuali usi futuri. Il cervello del 2° soggetto entra a far parte del cervello del primo come *estensione del proprio cervello dietro*.

Se le prime due unità funzionali di Luria sono interessanti, la 3° unità, quella di attivazione, non è da meno. Se c'è un'unità di attivazione (e c'è perché c'è un sistema che predispone al sonno e alla veglia), non c'è motivo per cui essa debba attivare tutta la corteccia o niente. Potrebbe benissimo attivarne solo una parte. L'ipotesi delle personalità neurologiche è una riformulazione di questo concetto: ipotizza infatti che ci siano diverse strutture in grado di comandare il comportamento e che l'attivazione di una di esse nella veglia presupponga la non attivazione delle altre.

**Corollario 1 o delle parole a significato ridefinibile** (La superiorità del linguaggio umano è qui)

Tra le molte conseguenze di questa ipotesi ne emerge una. Nelle situazioni di tipo 1 si attiva la struttura 1 e il soggetto ha la personalità 1, nella situazione di tipo 2 si attiva la struttura di tipo 2 e il soggetto ha la personalità 2. In ogni situazione il soggetto può parlare e le parole che utilizza sono sempre le stesse (a parte qualche parola specialistica utilizzata solo in una data situazione). E' pertanto necessario ammettere che il sistema verbale sia collegato in modo trasversale rispetto alle strutture ipotizzate. E questa trasversalità vale sia per il sistema di produzione verbale che fa capo all'area di Broca, sia per quello di ricezione verbale che fa capo all'area di Wernicke. Una conseguenza estremamente importante è che **una parola A acquista significati diversi se detta o ascoltata nella situazione di tipo 1 invece che nella situazione di tipo 2 perché nelle due situazioni è collegata a parti diverse del cervello**.



Una **parola** di un linguaggio è una **breve azione** vocale o gestuale ripetibile immutata e riconoscibile

(Carlson 2008: 518) «**Che cos'è il significato** [di una parola]?»

«Le parole si riferiscono ad oggetti, azioni o relazioni col mondo. Il significato di una parola, quindi, è definito dalle memorie particolari ad essa associate. Per esempio conoscere il significato della parola *gatto* significa essere capaci di immaginare le caratteristiche fisiche dei gatti: come sono fatti, il suono che fanno quando miagolano, che hanno il pelo e altre notizie che li riguardano, cosa mangiano, quanti anni vivono e via dicendo

«Queste memorie non sono immagazzinate nell'area primaria del linguaggio ma in altre parti del cervello, soprattutto nelle aree associative.

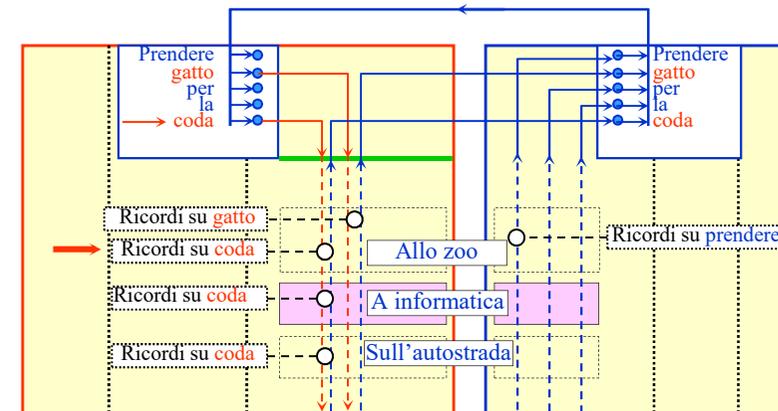
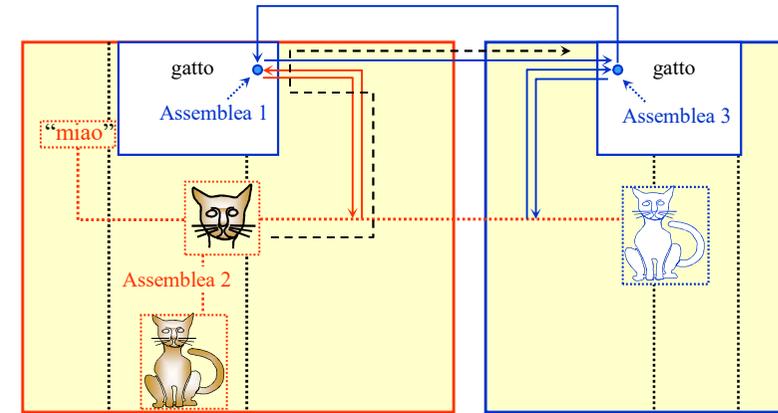
Diverse categorie di memorie possono essere immagazzinate in regioni differenti del cervello, ma in qualche modo sono legate le une alle altre, cosicché ascoltare la parola "gatto" le attiva tutte

«La regola di Hebb dice che quando neuroni interconnessi si attivano ripetutamente nello stesso momento, le connessioni sinaptiche tra di essi si rafforzano [...] e divengono un'assemblea cellulare: un'assemblea di neuroni interconnessi.»

«Le assemblee cellulari nell'area di Wernicke costituiscono la memoria del suono della parola, mentre le assemblee cellulari nella corteccia visiva associativa costituiscono la memoria del gatto. Poiché queste due assemblee cellulari si attivano nel contempo, divengono collegate attraverso assoni che connettono le due regioni in questione.»

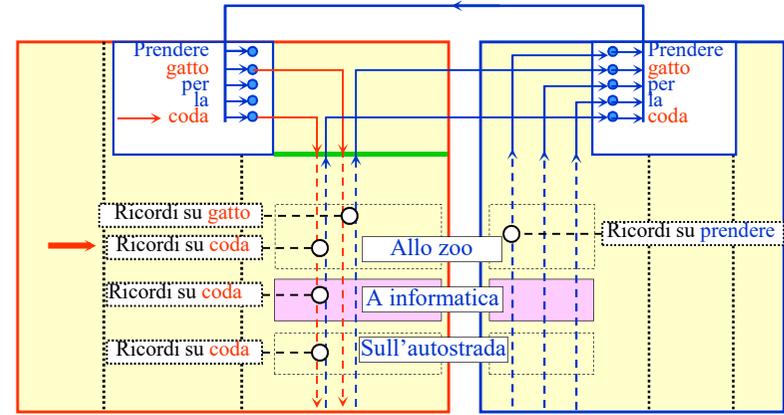
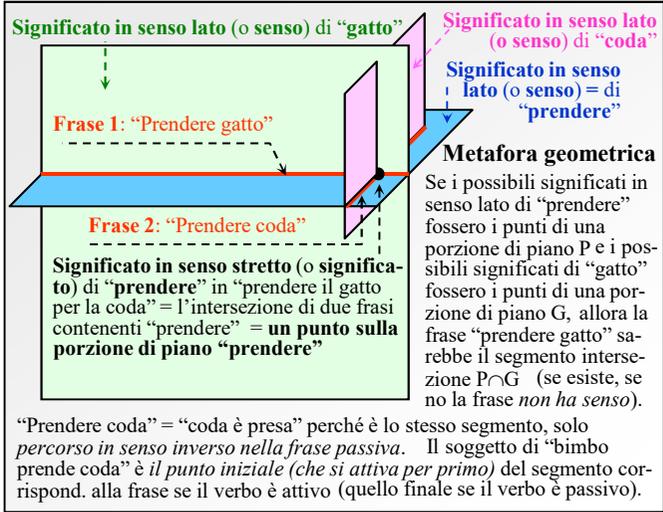
«Se il bambino riesce a ripetere la parola gatto, si sviluppa una terza assemblea cellulare nell'area di Broca e si formano interconnessioni tra tutte e tre le aree.»

«Il processo è invertito quando si descrivono verbalmente i propri pensieri: corteccia associativa => area post. linguaggio => Broca, dove si compone la frase grammaticalmente corretta e la si fa pron.»



3 **Metafora geometrica per senso e significato**

Su **senso** e **significato** => Pensiero e linguaggio secondo Vygostky



## Richiami animali chiusi e linguaggio umano aperto

(16')

Partiamo da questa figura, presentata in “**Parole e significati**” e utilizzata per spiegare le mappe concettuali di cui parla Weick nella sua creazione di senso (=> “**Costruzione sociale realtà e creazione di senso**”)

Cominciamo col chiamare **sistemi di richiamo** i sistemi di comunicazione vocali tra animali della stessa specie, perché si preferisce non chiamarli “linguaggi” vista la notevole differenza rispetto al linguaggio umano (Thompson 1997: 272) «Le scimmie sono, nella maggior parte dei casi, animali sociali che vivono in gruppo e che producono suoni che hanno significati diversi e precisi per i vari membri della comunità»

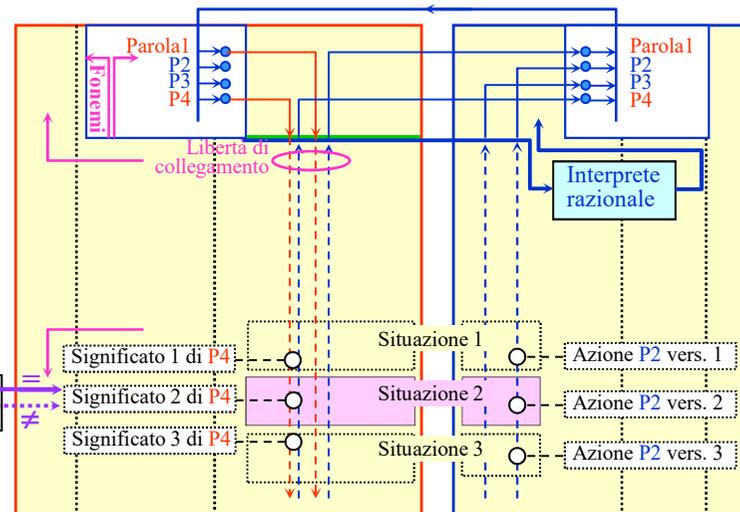
Es.: Le scimmie studiate da Pete Marler gridano per dare l'allarme all'avvicinarsi di un predatore: leopardo, aquila, pitone. \* <http://it.wikipedia.org/wiki/File:Bonobo.jpg>

Al suono d'allarme per il leopardo, tutte le scimmie che si trovano a terra si precipitano sugli alberi. Al suono d'allarme per l'aquila, di solito alzano gli occhi al cielo e poi si disperdono nei cespugli al suolo. Al suono d'allarme per il pitone, le scimmie tendono ad osservare attentamente il terreno restando sugli alberi. È sufficiente registrare questi suoni, continua il Thompson, e riprodurli anche ad un animale solitario per ottenere sempre lo stesso risultato.

Mentre gli allarmi degli adulti sono molto specifici e non vengono mai emessi alla vista di almeno cento altre specie di mammiferi, uccelli e rettili, i piccoli gridano anche per un piccione o una foglia cadente. Riconoscono però le categorie, perché emettono l'allarme per il leopardo alla vista di animali terrestri, quello per le aquile alla vista di uccelli e quello per i pitoni alla vista di serpenti o anche di oggetti lunghi e sottili. Crescendo le scimmie imparano ad essere sempre più selettive nell'usare questo sistema di comunicazione verbale.



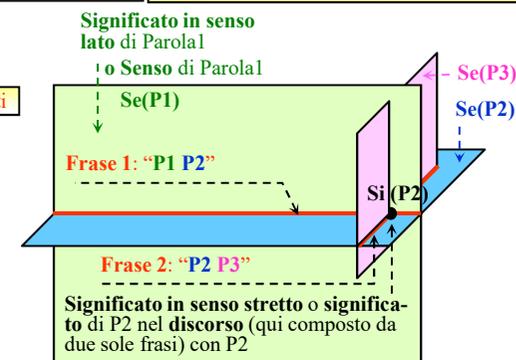
Mondo esterno



Il linguaggio (umano) è aperto = capace di veicolare ogni significato

1) una parola può avere più significati

2) le frasi possono creare nuovi significati



In generale i richiami tra animali, oltre ad essere in numero limitato, non vengono prodotti se l'animale non si trova nella situazione appropriata (possiamo dire che ogni richiamo ha un significato ben preciso perché esso non viene emesso se l'animale non si trova in una situazione ben precisa). La libertà che hanno gli animali è, al più, di non lanciare il richiamo nelle circostanze che normalmente lo farebbero scattare, facendo finta di non aver visto che erano in una situazione da comunicare agli altri del gruppo (come fanno pure tanti umani ma, a differenza di questi ultimi, senza giustificare il loro silenzio con una interpretazione di comodo della situazione)

Inoltre i primati non umani non emettono segnali che abbiano certi caratteri di un richiamo e certi di un altro. Se, per esempio, l'animale si trova davanti ad un pericolo e al cibo nello stesso momento, avrà la precedenza uno dei due richiami.

Per tali ragioni i sistemi di richiamo dei primati non umani si dicono **chiusi**

(1)

Se la frase serve ad estrarre un significato da una parola che può averne diversi allora è comprensibile che gli animali non fanno frasi coi loro sistemi di richiamo, non avendo il problema di specificare il significato di un richiamo se esso ha un solo significato possibile.

(2)

(Pag. 80) «Nel 1946 l'antropologo e linguista Charles Hockett elencava 16 caratteri formali che, a suo giudizio, distinguono il linguaggio umano dalle altre forme di comunicazione animale. Sei sembrano particolarmente utili...»

(pag. 80) «L'apertura, probabilmente il carattere più importante, mette in rilievo [...] il linguaggio umano è creativo» (1). «I parlanti sono in grado non solo di enunciare ma anche di capire nuovi messaggi [nuove frasi o nuovi significati o entrambe le cose?]. Ma avendo già visto (1) e (2) nuove frasi che definiscono nuovi significati, per esprimere i quali servono poi nuove frasi»

«L'apertura si potrebbe definire anche come "la capacità di comprendere la stessa cosa da diversi punti di vista (Ortony A., *Metaphor: a multidimensional problem*, 1979: 14)». Un secondo punto di vista dà solo l'impressione di vedere una cosa diversa o crea effettivamente un evento diverso? Vedremo che i significati sono attribuiti dalle persone, per cui punti di vista diversi attribuiscono significati diversi

- 1) apertura
- 2) dislocazione
- 3) arbitrarietà
- 4) dualità di configurazione
- 5) semanticità
- 6) prevaricazione
- ...
- 16) ...

La dualità di configurazione di Hockett afferma che «la lingua è organizzata in due livelli distinti: suono e significato». «Nei sistemi di richiamo animali non ci sono livelli multipli (Wallman, *Aping language*, 1992)»

«L'arbitrarietà è l'assenza di un legame necessario tra un certo suono e un certo significato». «Nei sistemi di richiamo dei primati il legame tra suono e significato sembra fisso e direttamente regolato dalla biologia»

«La dislocazione è la capacità del linguaggio umano di parlare di oggetti assenti o inesistenti, di accadimenti passati e futuri» ?!

(pag. 81) «La semanticità è l'associazione dei segnali linguistici con aspetti del mondo sociale, culturale e fisico di una comunità linguistica.»

«Forse la prevaricazione rappresenta la conseguenza più stupefacente della natura aperta e arbitraria del linguaggio». Al riguardo Hockett scrive che «i messaggi linguistici possono essere falsi e privi di significato per il logico». Gli animali invece non mentono mai, perché un sistema verbale chiuso non consente di mentire visto che il significato di un richiamo non si sceglie e quando emetterlo nemmeno (!)

E non si usa la possibilità di mentire del verbale solo per mentire agli altri ma anche per mentire a se stessi (pag. 82) «Charles Hockett e Robert Asher ipotizzano che la svolta principale dell'evoluzione umana coincida con l'apertura dei sistemi di richiamo chiusi delle scimmie antropomorfe nostri antenati»

## Pensiero e linguaggio secondo Vygotskij

(13\*)

Vygotskij (che morì nel 1934 a soli 38 anni), il padre della scuola storico-culturale, si è occupato dell'evoluzione dal bambino all'adulto **proponendo che prima esista il bimbo sociale e dopo quello individuale** (visione del tutto opposta a quella di Piaget secondo cui c'è prima l'individuo isolato e dopo quello sociale).

Secondo Vygotskij, durante il primo anno e mezzo di vita c'è un pensiero prelinguistico (comune ad uomini ed animali). A due anni il bimbo scopre che ogni cosa ha il suo nome e che può maneggiare i contenuti del cervello che riguardano le cose usando le parole, se stabilisce un legame tra le parole e i contenuti del suo cervello. Collegare una **parola in senso fonetico** a determinati contenuti del cervello significa dare ad essa un significato. Cui significati nasce la **parola in senso semantico**, che è **pensiero (verbale)** quando si accede al contenuto usando le parole in senso fonetico e **parola (per comunicare)** quando si va dal contenuto all'esterno. Il punto di partenza di Vygotskij è l'ipotesi che **parola e pensiero s'incontrino nella parola in senso semantico**, ovvero sui contenuti.

**Pensare** è maneggiare i contenuti del cervello. Si può farlo anche senza usare le parole: lo si fa nei primi anni e lo si continua a fare anche dopo. Si può farlo maneggiando le parole in senso fonetico ed è così comodo da rendere questa parte del pensiero tanto prevalente nei più da indurre qualche autore a considerarla coincidente col pensare. **Usare le parole per pensare** è chiamato da Vygotskij **linguaggio interiore**.

Pensare a parole, però, non è un parlare con se stessi senza pronunciare le parole. È vero che usano gli stessi oggetti (le parole in senso fonetico), ma sono due processi che seguono leggi diverse e addirittura leggi opposte. La diversità è che il punto di partenza del **parlare** è la parola come significato in senso stretto (un punto sul quadro nella nostra metafora geometrica) e il punto di arrivo è la frase (ovvero una serie di punti verbalizzati in sequenza per comunicare a chi ascolta i contenuti di una porzione del quadro), per cui si va **dalla parte al tutto**.

Il punto di partenza del **pensare**, invece, è il sistema collegato ad una parola (ovvero il quadro a cui si accede pensando a quella parola) e il suo punto di arrivo è un pensiero specifico collegato all'attivazione di una parte circoscritta di tale sistema (un punto sul piano). Il pensare fa la strada inversa del parlare, perché va **dal tutto alla parte**. Inversa come percorso interno ma anche inversa in senso matematico, perché man mano che un bimbo pensa in modo più specifico diventa meno incline ad esprimersi con poche parole, mostrando che **un sistema cerebrale più circoscritto va espresso con un sistema verbale più esteso**.

Come studiare il linguaggio interiore (il pensare a parole)? Informazioni su di esso ci vengono dal linguaggio dei bimbi tra i 3 e i 6 anni che Piaget chiamò **egocentrico** perché chi parla si disinteressa al fatto di essere ascoltato o meno, e che secondo Vygotsky è invece un pensare a parole verbalizzato all'esterno. Esso parte con caratteristiche simili a quello esteriore, ma evolvendo assume sempre di più quelle del linguaggio interiore, diventando sempre più incomprensibile. La verbalizzazione scompare ad un certo punto non perché il bimbo è diventato sociale, che lo era anche prima e pure di più, ma perché gli risulta impossibile accordare le caratteristiche del linguaggio interiore (pensare a p.) con quelle del linguaggio per comunicare.

Man mano che il linguaggio egocentrico tende al linguaggio interiore, aumenta la sua frammentarietà, la sua tendenza all'abbreviazione. Ne deduciamo che il **linguaggio interiore è privo di soggetto e si riduce al predicato**, cioè a ciò che viene detto del soggetto. Il soggetto è assente. Poiché il soggetto è il punto del quadro da cui inizia la frase, la sua assenza nel pensare conferma quanto detto sopra ovvero che *il pensiero non parte da un punto del quadro ma dal quadro intero*.

La predicazione assoluta (omissione del soggetto) può essere usata anche nel linguaggio esteriore ma non da luogo ad errori solo quando le due persone **hanno in mente lo stesso pensiero di partenza, ovvero lo stesso soggetto**. L'omissione del soggetto si fa nel linguaggio orale assai più che in quello scritto, perché per parlarsi due persone devono essere nello stesso luogo e impegnate su qualcosa di comune mentre la comunicazione scritta coinvolge persone lontane occupate a pensare cose diverse. Se il lettore non si sincronizza con l'autore attivando in se lo stesso soggetto che aveva in mente l'autore (**soggetto che quindi deve essere specificato**), il testo diventa incapace di trasmettere **collegamenti tra neuroni presenti nel quadro dello scrittore e assenti in quello del lettore**. Senza un soggetto comune, chi legge non capisce chi scrive.

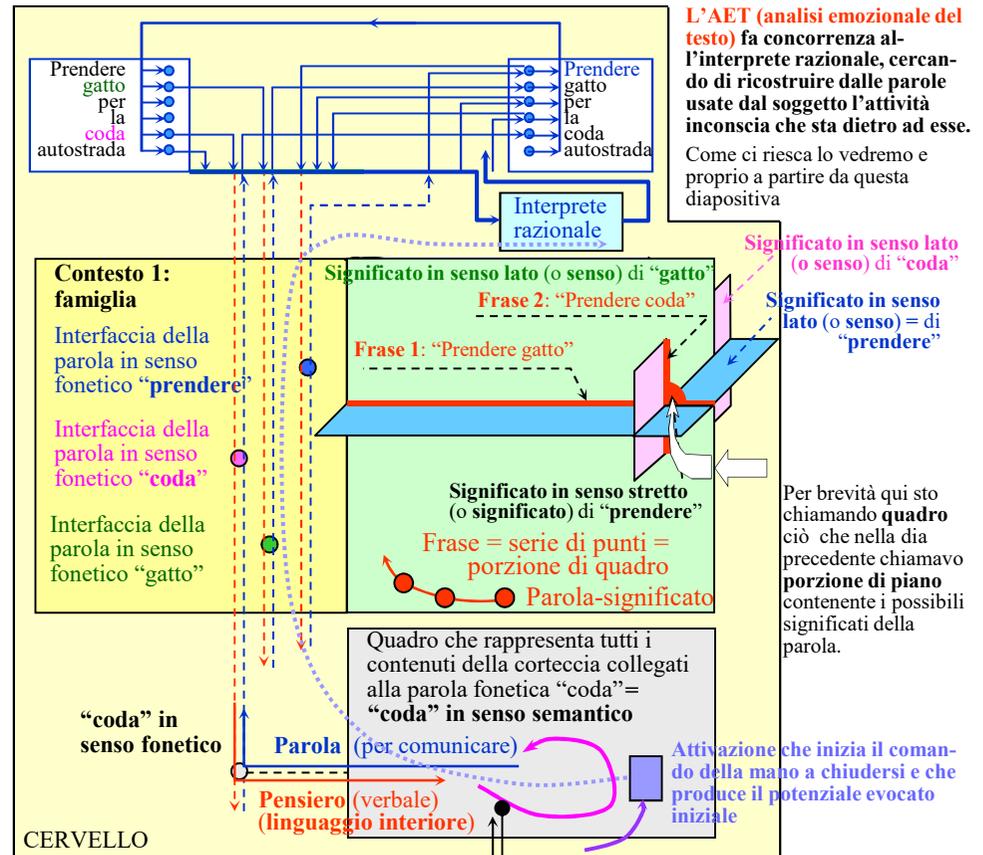
Le conseguenze di questa osservazione sono due:

1) Il linguaggio parlato è molto più simile del linguaggio scritto al linguaggio interiore, come se si collocasse a mezza strada. Possiamo pertanto fare previsioni sul linguaggio interiore:

- estremizzando le differenze che si hanno passando dal linguaggio scritto a quello parlato;
- oltre che osservando l'evoluzione del linguaggio egocentrico che sta andando dal linguaggio comunicativo a quello interiore.

2) Il linguaggio parlato ha caratteristiche opposte rispetto al linguaggio scritto !!

«Un miglioramento significativo della nostra comprensione della natura della coscienza è stato fornito da alcuni eccezionali esperimenti condotti da Benjamin Libet...» (Thompson 1997: 290)



Le differenze principali sono allora le seguenti:

**Nel linguaggio interiore:**

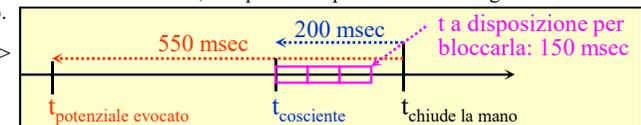
- Si omette il soggetto (predicazione assoluta)
- Si cura l'aspetto semantico (i contenuti)
- La parola è collegata al **sens**o (ovvero ad un'attivazione corticale vasta) pensando a tutti i possibili contenuti che la riguardano. Più si pensa a quella singola parola, più l'attivazione corticale corrispondente si allarga (**generalizzazione**)

**Nel linguaggio scritto:**

Si specifica esattamente il soggetto  
Si cura l'aspetto fonetico (quali parole usare)  
La parola è collegata al **significato** (ovvero ad un'attivazione corticale circoscritta) pensandola non da sola ma inserita in una frase.  
Pensando ad altre frasi che contengono quella parola, il significato della parola si precisa e la parte attiva della corteccia si riduce

La vastità dell'attivazione rende difficile pensare che un **pensiero verbale** possa essere **cosciente**: si può essere coscienti del suo inizio (della parola che avvia il pensiero), ma il seguito è sommerso e tutto ciò che sappiamo di esso è qualche attivazione circoscritta qua e là, portata in superficie dalle parole per comunicare. Probabilmente l'**interprete razionale di Gazzaniga** legge il verbale in transito verso le cortecce associative e da esse a Broca, se è vero che "coscienza e capacità di comunicare sembrano andare a braccetto" (Carlson 2008: 4). Di coscienza parlano poco i libri di neuroscienze, ma quando ne parlano collocano guardo caso l'argomento nel cap. del linguaggio.

Risultati di Libet =>



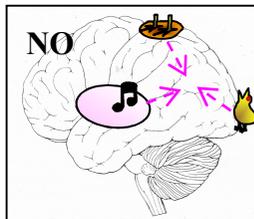
8 **Significato e senso di una parola** secondo le ipotesi delle personalità neurologiche

Vediamo un semplice ma funzionante modello che collega i significati delle parole alla cultura del gruppo che le usa (cultura del gruppo = personalità neurologica condivisa dai suoi membri).

Una parola in senso fonetico ha una via finale comune, dovendo attivare sempre più o meno allo stesso modo l'apparato fonatorio per essere pronunciata. Supponiamo che tale convergenza avvenga nell'area di Broca e rappresentiamo con un punto il sistema neuronale finale relativo ad una parola (o ad un morfema, piccolo sistema di parole memorizzate insieme per una reperibilità più veloce visto che sono usate spesso insieme).

Una persona ha tante personalità neurologiche. Per poter utilizzare una parola in ogni situazione, la sua radice sull'area di Broca deve essere collegata a tutte le personalità neurologiche disponibili. Comunque sia realizzato il collegamento su una personalità, rappresentiamolo con un punto.

Parlando di talamo abbiamo visto che sulla corteccia associativa d'ingresso non esiste il cosiddetto "neurone della nonna", ovvero uno o più neuroni che riconoscono la presenza sotto i sensi di una data situazione. Perché allora dovrebbe esserci qualcosa di simile nella corteccia associativa d'uscita? C'è una differenza fondamentale: le situazioni diverse che possiamo incontrare sono infinite, mentre è finito (e assai limitato) il numero di parole che compongono il vocabolario di una persona. Il fatto che una mappatura delle parole in senso fonetico su una struttura (tutta o in parte) corticale sia possibile, non prova che essa ci sia veramente, ma basta per poter proporre un modello che la supponga.



Chiamerò **parola in senso fonetico** il sistema che comprende la parte dell'area di Broca attiva quando essa viene pronunciata e gli ipotizzati collegamenti (tramite opportuni pesi sinaptici) tra quest'area su Broca e un'area su ognuna delle personalità neurologiche in cui quella parola è usabile.

Ho chiamato **quadro** l'insieme dei neuroni che ricevono afferenze dal sistema che interfaccia una singola parola o un morfema in senso fonetico. L'attivazione del punto di contatto invia neurotrasmettitori al quadro collegato, preattivando i relativi neuroni senza riuscire ad attivarli. C'è un quadro associato ad una parola (morfema) su ogni personalità.

Il quadro preattivato dal morfema CON TE cambia al cambiare della personalità neurologica attiva.

Poiché la proposta di fare qualcosa CON TE acquista un senso ben diverso se ci stiamo rivolgendo ad una persona sul lavoro o ad una amica attraente, chiameremo **senso** di CON TE nella situazione X il quadro preattivato dal morfema CON TE (detto o anche solo pensato) quando è attiva la personalità neurologica utilizzata nelle situazioni di tipo X.

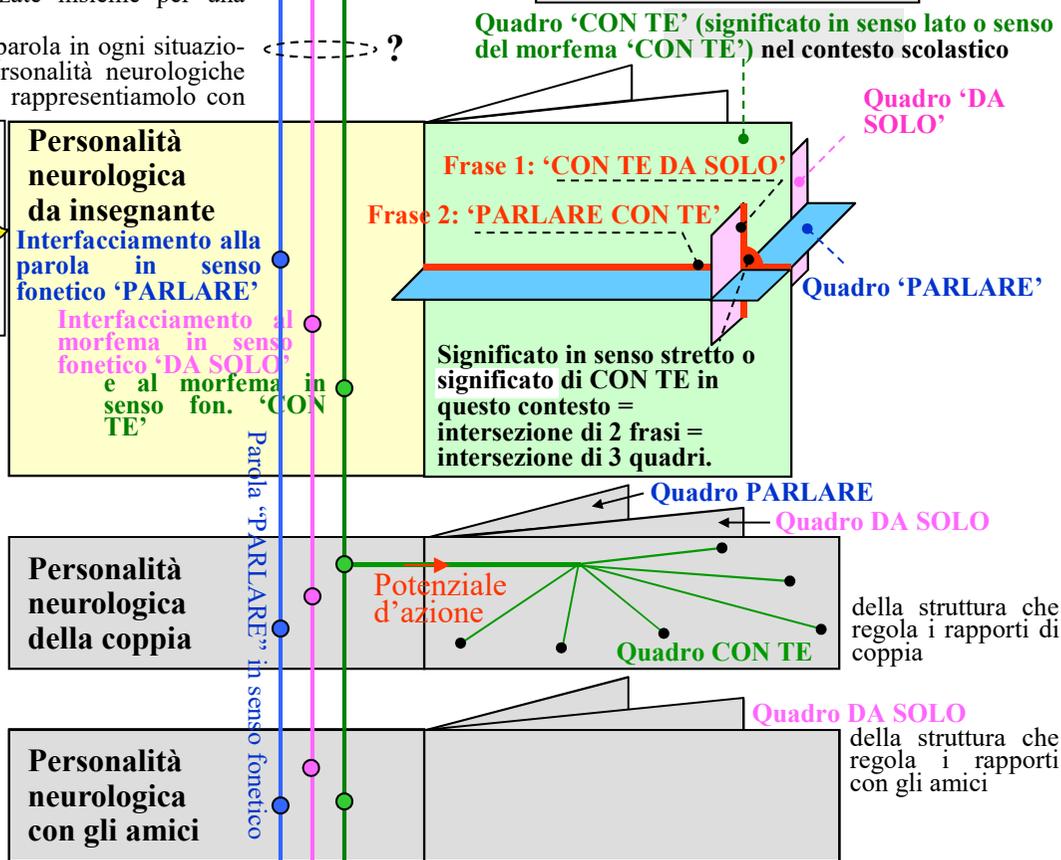
I neuroni in qualche modo collegati con una parola sono molti, se la usiamo spesso, e per questo il senso di una parola non è affatto univoco anche all'interno di una situazione che attiva una (e una sola) di tali personalità.

Per precisarne il significato procediamo come farebbe un vocabolario, che definisce una parola usando alcune frasi che la contengono.

Una **frase**, essendo costituita da almeno due parole ognuna delle quali tende ad attivare un quadro, attiva in modo più marcato un sottoinsieme del quadro, quello a comune tra i quadri attivati (linea rossa in figura).

Per selezionare un punto su un quadro dobbiamo intersecare tra loro due frasi sullo stesso quadro, che insieme attivano in modo ancora più marcato un singolo punto (il più piccolo sistema neuronale attivabile col pensiero). Chiameremo tale punto **significato in senso stretto** (o **significato**) della parola comune alle due frasi che lo individuano. **Alcune domande**

**Cosa è una parola?** Un atto ripetibile (quello verbale è il più economico ma non il solo possibile) usato come chiave per accedere a aree corticali.



**Cosa è il significato?** Ciò a cui si accede. Si noti che una parola in senso fonetico non accede all'area più piccola (punto) ma alla più grande (quadro): il significato di una parola è vago.

Per circoscriverlo ad una linea si usano più parole (una frase) e per ridurlo ancora servono più frasi (discorso). L'unità più piccola in senso semantico è il discorso, seguito dalla frase e dalla parola, l'unità minima in senso fonetico ma massima in senso semantico. L'accesso (il significato) dipende dalla situazione (dalla personalità attiva nel momento in cui si parla).

**Come si costruisce una frase sensata?** Non è detto che ogni frase di due parole attivi due quadri aventi una intersezione, e se un'intersezione non esiste allora quella frase non ha senso per quel soggetto in quel momento ("dormire aria" non ha senso = quadro dormire e quad. aria non si intersecano). Le frasi sensate preesistono e sono i sottoinsiemi attivabili verbalmente di un quadro: non si confezionano lì per lì ma si reperiscono. La ricerca di quali regole segue il cervello per costruire frasi sensate con le parole è vana: non segue alcuna regola perché le frasi sensate sono sottoinsiemi di strutture costruite quando si è deciso che azione fare in una certa situazione. Ciò è fatto prima dell'azione e le frasi non vengono costruite mentre si parla.

**Cosa sono le regole grammaticali e sintattiche?** I modi in cui si può/deve accedere al quadro (es.: il soggetto di una frase è il punto d'inizio di una linea, percorsa in un verso nella frase attiva e nel verso opposto nella frase passiva).

“Hockett e Asher (1964) ipotizzano che la svolta principale dell’evoluzione umana coincida con l’apertura dei sistemi di richiamo chiusi delle scimmie antropomorfe nostri antenati”

Se la superiorità dell’uomo è in gran parte collegabile alla superiorità del suo linguaggio, infatti, l’evoluzione della comunicazione non è una delle molte evoluzioni che compongono l’evoluzione che approda all’uomo ma la più importante di esse. **Basandoci sull’idea che la differenza del linguaggio umano sia la ridefinibilità dei significati (l’apertura), possiamo ipotizzare che la comunicazione abbia attraversato queste 5 grandi fasi:**

**1) Fase della COMUNICAZIONE INTERNA (nasce il pensiero)** Nella sua 1<sup>0</sup> versione il 'sistema per comunicare' è un **ciclo interno** che mette in comunicazione l’unità d’ingresso (cervello dietro) con l’unità d’uscita (cervello davanti) (per ovviare alla sua lentezza il cervello si organizza in 2 unità, e nella fasi di pausa quella d’uscita attiva su quella d’ingresso una situazione incontrata in precedenza usando il ciclo interno (che chiameremo **sistema per pensare**); la situazione pensata è come se fosse presente e si cerca la risposta da dargli, che viene memorizzata nell’unità d’uscita).

**2) FASE UNO della comunicazione esterna: comun. est. a significato fisso (nasce la parola parlata)** La parola parlata nasce quando, invece di inviare il messaggio al proprio cervello dietro, li invia al cervello dietro di un altro individuo "abbastanza simile a lui". La risposta arriva lo stesso al cervello davanti, solo facendo un giro più lungo. Una parte del sistema per pensare, arricchita della parte per mandare all'esterno i segnali da inviare al cervello dietro di un'altro individuo (area di Broca) e della parte per ricevere dall'esterno i segnali di risposta da mandare al proprio cervello dietro (area di Wernicke), diventa il **sistema per parlare**.

L'estensione del cervello legata all'accessibilità di altri cervelli è notevole, ma restano fuori le persone più interessanti: quelle diverse. Esse sarebbero preziose, perché portatrici di informazioni nuove, ma il segnale di ritorno è incomprensibile. Così se una persona scopre qualcosa di rilevante, cessa di essere comprensibile per gli altri ed è **costretta a portarsi la sua scoperta importante nella tomba!** E' questo il limite fondamentale della comunicazione tra gli animali, quello che l'uomo riuscirà ad infrangere, con le conseguenze che sono sotto gli occhi di tutti.

**3) Fase uno POTENZIATA: l'uomo abbassa la laringe e amplia il suo vocabolario**

La fase uno è comune ad uomini ed animali e la prima differenziazione è quantitativa. Nell'uomo, che comunicava più degli altri presumibilmente per ovviare alle sue modeste risorse offensive e difensive, circa **500 mila anni fa**, la laringe si abbassa con un aumento della faringe. Compare così una camera faringea, inesistente negli altri mammiferi, che gli consente di modulare meglio i suoni. La laringe comincia ad abbassarsi prima, ma è con **l'Homo sapiens**, circa **300 mila anni fa**, che compare per la prima volta un apparato fonatorio completo. Il maggior numero di suoni disponibili consente una trasmissione più fine, ma è solo un miglioramento quantitativo.

**4) FASE DUE o fase della comunicazione esterna a significato ridefinibile (il linguaggio si apre e nasce l'uomo)**

La svolta qualitativa comincia circa **100 mila anni fa**, quando uno dei due rami derivati dall'homo sapiens, "impara a parlare", dando origine all'**homo sapiens sapiens**, che si afferma rapidamente sul cugino **homo sapiens di Neanderthal**, che non avendo imparato a parlare si estingue del tutto circa 30 mila anni fa.

Ma cosa vuol dire "imparare a parlare" se già parlava, come tutti gli altri animali, dalla notte dei tempi (e da 200 mila anni anche in modo abbastanza fine)? **La mia IPOTESI** è che l'uomo impara a costruire nuove personalità neurologiche in grado di affiancarsi a quelle già esistenti. *Poiché le stesse parole acquistano significati diversi attivando personalità diverse*, una nuova personalità aumenta il numero delle parole disponibili, anche se le parole diverse in senso fonetico restano le stesse. Se il soggetto vuol parlare con la persona di tipo 2, basta che ne impari la lingua costruendo in se stesso una personalità neurologica simile alla sua. Ora ogni persona è raggiungibile, se si ha voglia. E' superato il limite dell'ambiente comune (chiamiamolo *limite spaziale*), ma resta il limite del poco tempo che una vita mette a disposizione, reso ancora più grave dal fatto che bisogna lasciarsi il tempo di ritrasmettere quanto si è appreso (a figli o discepoli), oppure è inutile apprenderlo. Come ovviare a tale *limite temporale*, che riduce di molto la rete effettivamente usabile. L'idea vincente è questa: visto che il contenuto del cervello è portato fuori per comunicarlo ad un'altra persona, perché non memorizzarlo fuori?

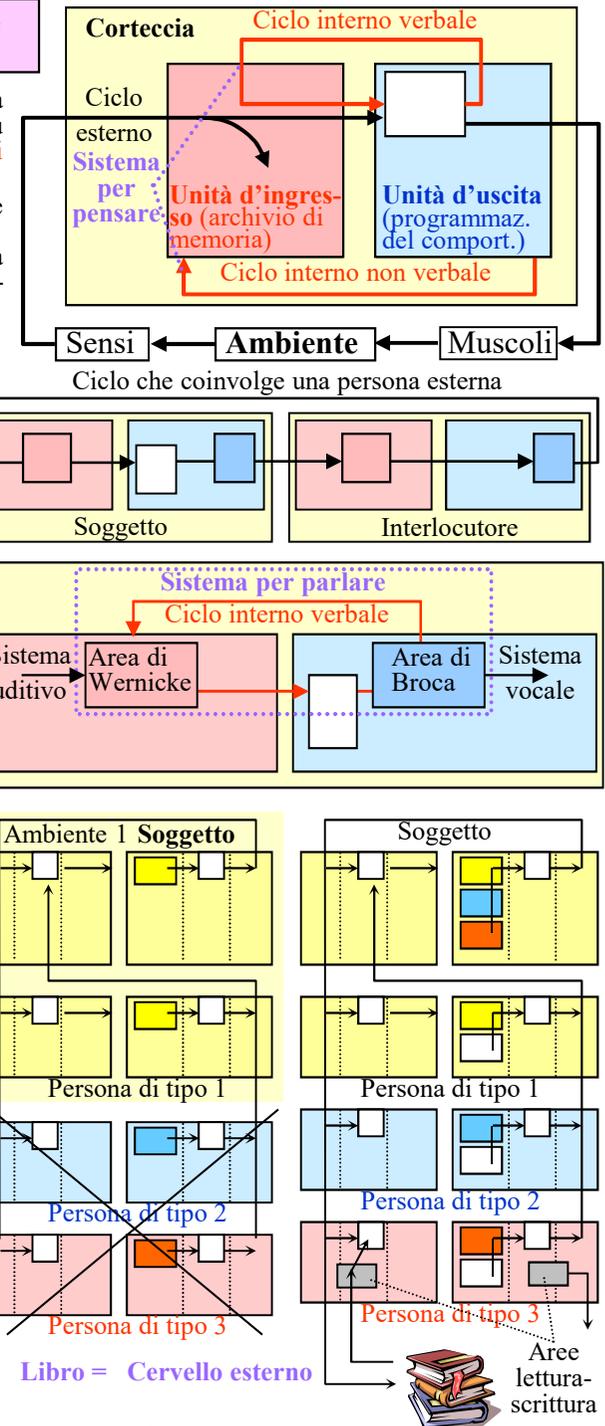
**5) FASE TRE o fase della memorizzazione esterna al cervello (nasce la parola scritta e la storia).**

L'estensione richiesta al sistema è minima: basta aggiungere un'area di lettura, che trasformi in parole 'sentite' le parole lette, e un'area di scrittura, che contenga le abilità per scrivere un libro comprensibile anche a chi non conosce nulla di quell'argomento. I vantaggi, invece, sono molti e importanti: 1) Il cervello accessibile non è più solo quello delle persone effettivamente presenti, ma quello di ogni persona che ha scritto un libro, ovunque essa sia, anche vissuta mille anni prima; 2) chi ha qualcosa da dire non è costretto a cercarsi una persona cerebralmente compatibile e interessata ad esso, se scrive un libro; 3) se un autore vende 100 mila copie, "parla" con migliaia di persone contemporaneamente. 4) **le conoscenze possono essere accumulate** (poiché più conoscenze si hanno e più è facile scoprirne di nuove, il patrimonio culturale dell'umanità cresce sempre più velocemente).

5) Si accede ad un'informazione quando serve, evitando il rifiuto opposto dal cervello al nuovo non voluto.

## Evoluzione della comunicazione

come riassunto del modello P



## La comunicazione verbale orale

Le informazioni sono memorizzate nel cervello sotto forma di collegamenti tra i neuroni. Io so che 'due più tre fa cinque' perché i collegamenti tra i miei neuroni sono tali che, se eccito i neuroni associativi 'due' 'più', 'tre' e 'fa', il primo neurone associativo che si eccita è 'cinque'. Allora copiare le informazioni in possesso di un altro cervello significa copiare i collegamenti tra i suoi neuroni.

Perché una persona possa copiare un'altra occorre prima che esse si avvicinino tra loro, fisicamente e mentalmente. Se ciò riesce, se si stabilisce una relazione, allora si possono trasmettere i legami tra neuroni, con più o meno successo. In ognuna di queste due fasi, ricerca di una relazione ed effettuazione di una trasmissione di dati, c'è uno scambio di informazioni. Chiamando *comunicazione in senso lato* ogni scambio di informazioni si può dire che in ognuna di queste fasi c'è comunicazione in senso lato. Chiamando poi *comunicazione in senso stretto* (o *comunicazione*) lo scambio riuscito di un collegamento tra neuroni, allora solo la seconda fase è comunicazione, quando riesce, mentre la ricerca di una relazione è solo la preparazione ad una comunicazione. La psicologia attuale non distingue tra comunicazione in senso lato e comunicazione vera e propria, creando un mucchio di confusione, perché la prima è comunicazione prevalentemente non verbale effettuata in Stato Nascente, la seconda è comunicazione prevalentemente verbale effettuata in stato normale. Perché, come vedremo meglio oltre, c'è un abisso tra il comportamento normale e quello in Stato Nascente, diventa impossibile stabilire le regole di una buona comunicazione se non si esaminano separatamente queste due situazioni.

Esaminiamo qui la vera comunicazione, ovvero l'operazione di trasmissione dei collegamenti tra neuroni, limitatamente ad un argomento. Se il destinatario della comunicazione stabilisce collegamenti identici a quelli della sorgente di informazione, certamente essi daranno risposte identiche agli stessi ingressi. In pratica la comunicazione si considera riuscita anche se i collegamenti sono diversi, purché essi siano tali da dare sostanzialmente le stesse risposte sugli stessi ingressi nei casi di interesse pratico (identità funzionale delle connessioni). Capire il messaggio significa registrare le giuste connessioni nell'unità di ingresso e ciò non va confuso con l'accettarlo, condizione che richiede la modifica delle connessioni nell'unità di uscita.

Per realizzare una comunicazione viene usato uno dei cicli chiusi disponibili, e ci sono tanti tipi di comunicazione quanti sono gli anelli disponibili (fig. 30). Il modo di lavorare del cervello è sempre lo stesso, ma la qualità della trasmissione cambia considerevolmente.

In una comunicazione tramite esperienze condivise il ricevente vive delle situazioni reali insieme al trasmittente e risponde ad esse imitando la risposta dell'altro, di modo che entrambi hanno la stessa uscita sullo stesso ingresso (come mostrato in fig. 31).

Il problema è che ci sono tanti modi di collegare i neuroni dando quell'uscita su quell'ingresso. Data la lunghezza del percorso coinvolto, che interessa l'intera corteccia, ci sono un'infinità di modi di raggiungere una data uscita seguendo però strade diverse da quelle seguite dal trasmittente. Le comunicazioni non verbali si caratterizzano per il fatto di essere *molto poco precise*. Se si vuole essere ottimisti si può dire che esse trasmettono tanta informazione, ma in realtà ne trasmettono poca perché lasciano ampi margini di discrezionalità al ricevente, che facilmente capisce una cosa per un'altra. La notevole imprecisione della comunicazione non verbale la rende *emozionante*, perché *c'è forte emozione* (positiva o negativa, nel qual caso si chiama *stress*) ogni volta che il cervello attiva molti neuroni perché non sa quali sono quelli giusti da attivare in quella situazione. Per lo stesso motivo una comunicazione tramite immagine è molto più emozionante di una verbale, perché è molto meno precisa.

Ecco allora che il vivere insieme esperienze concrete è un metodo insuperabile per imparare una specifica risposta, ma non appena si presenta un diverso problema emergono chiaramente le diversità di collegamenti tra l'esperto e l'apprendista (questa rigidità è un tratto tipico degli apprendimenti impliciti, ed infatti in questa comunicazione sono coinvolte soprattutto le cortece primarie e secondarie). E' noto infatti che per realizzare una sufficiente identità tra i collegamenti dell'apprendista e quelli dell'esperto servono molte esperienze condivise, il più possibile diverse tra loro (il bisogno di avere molte esperienze perché si stabilisca l'apprendimento è un altro tratto tipico degli [apprendimenti impliciti](#)).

Si capisce da questo discorso che la comunicazione comincia a diventare realmente in grado di trasmettere i collegamenti giusti tra i neuroni quando il ciclo si accorcia, ovvero quando si usa il ciclo che interessa le due cortece associative (comunicazione *verbale* o *esplicita*). Vedremo questa [comunicazione verbale](#), ma prima facciamo una pausa domandandoci cos'è il [significato](#) di una parola.

Vediamo come avviene la comunicazione verbale di una informazione nuova, ovvero di un collegamento tra due neuroni presente nel parlante e assente nell'ascoltatore. *Supponiamo che gli interlocutori posseggano la stessa personalità e lo stesso quadro, a parte la differenza sul collegamento tra i due neuroni oggetto della comunicazione*, e che essi siano posizionati inizialmente sullo stesso punto dello stesso quadro (*allineamento iniziale*).

Si è visto che una frase è un percorso su un quadro. Chiamando *soggetto* della frase il punto di partenza di tale percorso, allora la precisazione del soggetto da parte del parlante e la sua comprensione da parte dell'ascoltatore è essenziale per realizzare l'allineamento iniziale.

Il parlante muove il punto attivo sul quadro e comunica via via la sua posizione all'ascoltatore verbalizzando le chiavi attive in quel momento sulla sua personalità. L'ascoltatore riceve queste parole sull'unità di ingresso e le invia alla corteccia associativa d'uscita, dove esse provocano uno spostamento del punto

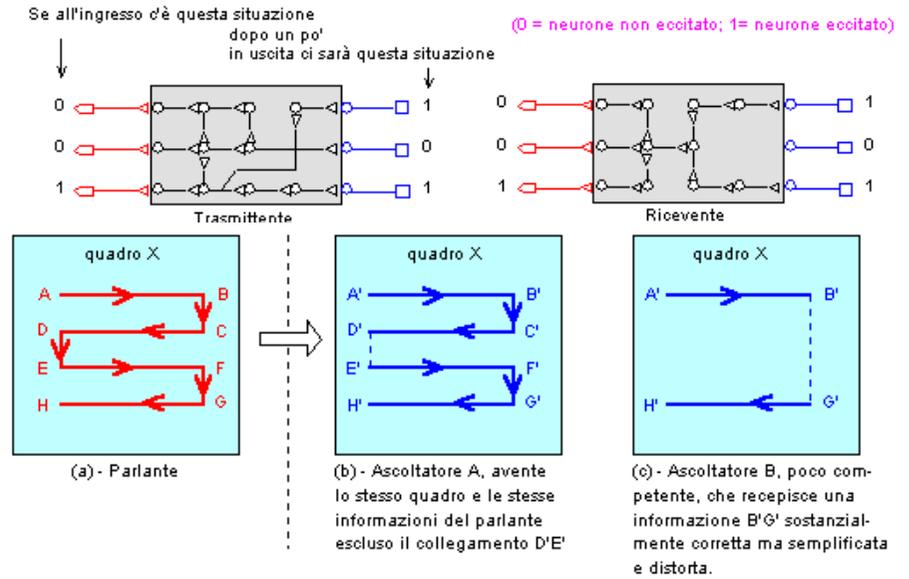


Fig. 10 - Comunicazione verbale orale del collegamento DE ad un ascoltatore competente (b) e del collegamento BG ad un ascoltatore poco competente.

di ingresso e le invia alla corteccia associativa d'uscita, dove esse provocano uno spostamento del punto attivo sul suo quadro, che segue gli spostamenti del punto attivo del trasmittente. Quando su un punto (D' in fig. 33b) il ricevente perde l'allineamento e poi lo ritrova (in E' in fig. 33b) allora i neuroni del suo quadro tendono a coprire il buco con un nuovo collegamento, riuscendoci se il salto è breve e se la nuova informazione persiste perché il ricevente ripassa quel percorso appena ricevuto (*accettazione provvisoria dell'informazione*).

Fig. 33 - Comunicazione verbale orale. Come già visto ( $\Rightarrow$ ) una frase semplice individua un punto su un *quadro*. Una complessa, invece, individua uno dei segmenti mostrati in figura. Un discorso è una sequenza di frasi complesse e quindi un percorso sul quadro. In quest'ottica il soggetto di una frase complessa è il punto di partenza del segmento e il verbo determina in quale direzione ci si sposta a partire da quel punto (in una frase attiva il soggetto è il punto di partenza del segmento, in una passiva è il punto di arrivo)

Questo nuovo collegamento (cioè la nuova informazione) in genere si stabilisce su un quadro d'ingresso, e non altera le azioni del ricevente finché egli non trasferisce il nuovo collegamento sull'unità d'uscita (durante un ciclo in incubazione seguito da un ciclo in Stato Nascente, fatti da svegli o più spesso durante il sonno) (*accettazione permanente dell'informazione*). Solo se c'è un accordo particolarmente forte tra parlante e ascoltatore il nuovo collegamento può nascere direttamente nel quadro di uscita, modificando da subito il comportamento dell'ascoltatore.

E' evidente che la comunicazione verbale orale può aver successo solo se l'ascoltatore ha la stessa personalità del parlante e anche un quadro, relativo all'argomento oggetto di comunicazione, non troppo diverso, per cui il *linguaggio parlato consente solo il perfezionamento di ciò che già si conosce*. La conclusione importante è che *risulta impossibile la comunicazione verbale orale se non si possiede la stessa identica personalità neurologica*.

Si dice che due persone parlano la stessa lingua se usano le stesse parole. Poiché usare le stesse parole non assicura affatto che si diano gli stessi significati alle stesse parole, occorre distinguere tra due persone che parlano la stessa lingua in senso lato, *condividendo le parole*, e due persone che parlano la stessa lingua in senso stretto, *condividendo anche i significati*. C'è piena comunicazione solo se si parla la stessa lingua in senso stretto, e ciò avviene se si condivide la stessa personalità. *Ogni professione, ogni coppia, ogni partito, insomma ogni gruppo stabile, hanno la loro lingua in senso stretto e danno alle loro parole dei significati apprezzabili pienamente solo dai membri del gruppo*.

Che non si ascolti con le orecchie ma con la personalità è ben evidenziato dal fenomeno dell'ascolto selettivo, dove un ascoltatore riesce a seguire il discorso del parlante 1, e a non prestare attenzione al parlante 2 sovrapposto al primo, non sentendo quasi nulla del suo discorso. Ciò è possibile, basta che l'ascoltatore usi la stessa personalità e lo stesso quadro di un ascoltatore. Automaticamente egli ascolta quella persona e non sente le altre.



# L'inconscio e le 2 logiche di Matte Blanco

Matte Blanco pres. da Pietro Bria

La psicologia scientifica non è mai stata molto amica dell'inconscio e gli stessi psicoanalisti che dovrebbero aiutare i pazienti aiutandoli a far emergere i contenuti inconsci hanno finito per emarginare il concetto di inconscio. "Si può paradossalmente dire che la psicoanalisi si è allontanata da se stessa", scriveva lo psicoanalista cileno che ha esercitato a Roma Ignacio Matte Blanco (pag. 13 di 0). "Credo risponda a verità dire che nel momento attuale gran parte degli analisti tende ad evitare la teorizzazione per concentrarsi, come frequentemente si sente dire, sui fatti clinici." (pag. 6 di 0). Purtroppo non si vede quello che si ha davanti ma solo quello che ci si aspetta di vedere (=> [il cervello come sistema per sognare](#) e [Kelly](#)) e i fatti che questi clinici possono vedere sono solo quelli che "le teorie cui aderiscono permettono loro di scoprire" (pag. 6 di 0). Chi evita le teorie nasconde i suoi riferimenti teorici, evitando così contestazioni teoriche sulla loro validità.

"Le teorie psicoanalitiche o i concetti fondamentali sono diventati chiaramente insufficienti. La psicoanalisi si è sviluppata all'interno di una cornice di tre concetti intimamente interconnessi: istinto, energia e spazio" (pag. 10 di 0), decisamente insoddisfacenti sul piano teorico. **L'istinto** confonde tra le parte "alte" del sistema nervoso, quelle che io sto supponendo lavorino anticipando gli eventi, con quelle basse dove le uscite si ottengono elaborando gli ingressi. **L'energia psichica**, la spinta a fare legata a desideri insoddisfatti, si accorda bene con un sistema nervoso basato sull'istinto, ma è questo modello a non andare d'accordo con la psicoanalisi.

**La concezione spaziale**, che prevede una superficie dell'apparato psichico e una profondità di esso, rimanda ad una concezione del cervello a strati e a un inconscio sottocorticale, che non pone problemi sul piano fisico ma è inutile sul piano clinico. Se questo sistema ha tanti problemi, come ha resistito, bene o male, per un secolo? Forse è solo perché ogni psicoanalista si sceglie le parti di essa che trova valide!

Dell'**inconscio** Freud ha dato due versioni diverse:

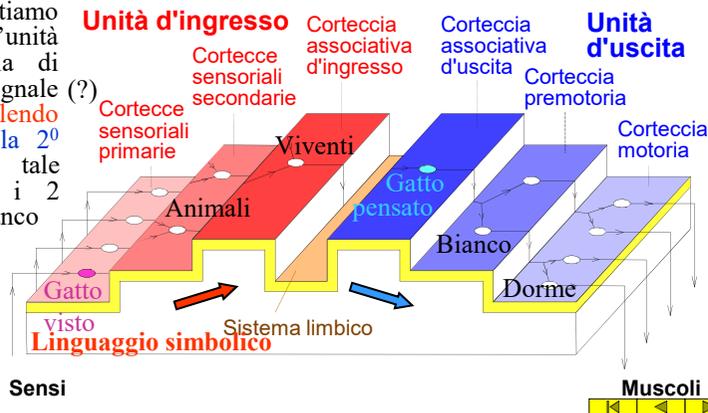
A) Nella **versione spaziale** è un **luogo inaccessibile alla coscienza** dove si trovano i desideri rimossi perché inaccettabili e dove valgono le stesse leggi del condensazione, a parte 5 aspetti strani: 1) assenza di contraddizione; 2) spostamento; 3) condensazione; 4) assenza di tempo; 5) sostituzione della realtà esterna con quella psichica.

B) Nella seconda versione **l'inconscio è una struttura diversa che segue una logica diversa** rispetto alla struttura conscia, il che lo rende caotico e incomprensibile.

Poi Freud passa all'Es/Io, e l'inconscio è una qualità dell'Es, ma in parte anche all'Io.

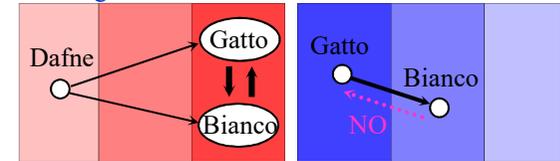
Matte Blanco riprende l'idea che ci siano due sistemi con due logiche diverse: la **logica classica** e la **logica simmetrica**, governata dal **principio di generalizzazione** e dal **principio di simmetria**, che caratterizza e definisce l'inconscio.

Prima di esporli, notiamo che la diversità tra l'unità d'ingresso e quella di uscita è che il segnale percorre **la 1° salendo** nella gerarchia e **la 2° scendendo**. Se tale **inversione** spiega i 2 principi di Matte Blanco ed essi spiegano tutte le qualità dell'inconscio, avremmo un ottimo motivo per pensare all'unità d'ingresso come all'inconscio.



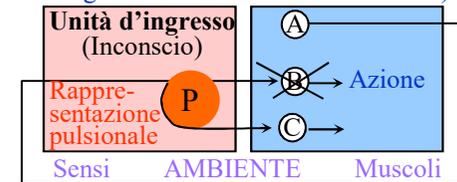
Vedendo un gatto penso agli animali e ai viventi, **generalizzando** il caso concreto perché **salendo** nella gerarchia si va verso una maggiore astrazione. **Principio di generalizzazione**: nell'inconscio da un membro si va ad una classe e da essa ad una classe più ampia). Se invece penso ad un gatto, posso immaginarlo nero o bianco, sveglio o che dorme, dettagliando anziché generalizzando.

Vedendo Dafne (la mia gatta bianca) in me si attivano le classi "bianco" e "gatto".



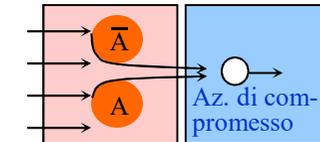
Essendo attive insieme **allo stesso livello** posso pensare "il gatto è bianco" ma anche "il bianco è gatto"!? **Principio di simmetria**: in un sistema che segue la logica simmetrica, ogni relazione è invertibile. Se penso al mio gatto bianco, invece, ho ancora due aspetti attivi ma non posso invertirli perché sono successivi e su 2 livelli gerarchici diversi (**asimmetria**, che caratterizza la logica normale o dell'unità d'uscita).

Vediamo come queste due leggi spiegano le 5 stranezze dell'inconscio freudiano, supponendo che il ritorno dai sensi sull'azione iniziata in A, dopo essere transitato nell'unità d'ingresso, concorra a determinare l'azione futura B.

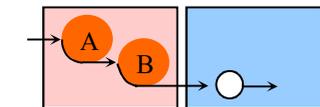


Se l'inconscio non ci fosse o fosse vuoto, a influire sull'azione futura sarebbe solo il segnale in arrivo dai sensi. Il segnale in transito modifica il suo percorso, invece, se incontra il materiale P memorizzato nell'inconscio. Questa influenza dell'inconscio, che porta a fare l'azione c invece che quella b, è spiegata da Freud con l'esistenza di rappresentazioni pulsionali. Una **rappresentazione pulsionale** è allora una modifica in una regione dell'unità d'ingresso prodotto da precedenti esperienze e la **pulsione** è il suo contributo nel determinare il flusso del segnale in transito.

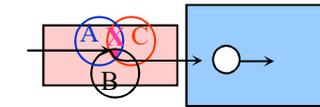
1) L'attivazione contemporanea di 2 rappresentazioni opposte A e  $\bar{A}$  (come cercare/evitare le donne) è possibile (**assenza di contraddizioni**) e porta semplicemente ad una azione di compromesso.



2) Una rappresentazione A può esercitare la sua influenza attivando una seconda rappresentazione B (**spostamento**)



3) L'influenza sull'azione di X, intersezione di A - B e C, può essere pari alla somma dell'influenza di A, di quella di B e di quella di C (**condensazione**). (Un punto d'intersezione di moltissime esperienze è carico di energia e si candida ad essere un **archetipo** di Jung)



4) Il tempo per il cervello è associato all'azione e l'azione è uno spostamento della zona attiva (es.: il tempo di un caffè potrebbe essere quello che passa tra l'attivazione del pensiero "entrare al bar" e quella del pensiero "uscire dal bar"). Nell'unità d'ingresso ci sono "foto" di azioni, statiche al passare del tempo (**assenza di tempo**). Il coinvolgimento di queste foto è un'attività e avviene nel tempo, ma è un tempo interno diverso da quello esterno (così le foto delle azioni di una vita,  $t_{\text{esterno}}$ , possono essere richiamate in pochi minuti,  $t_{\text{interno}}$ ).



5) C'è la persona A e la mia idea di A. Se diverse, quale è la vera A? Quella esterna, in presenza di A. Quella interna in sua assenza. Ma... Se... **sostituzio-** della realtà esterna con quella interna.



## Selezione di Darwin e intenzioni attribuite ai viventi

Il meccanismo della selezione naturale secondo Darwin nasce da 4 osservazioni:

- 1) **Sovraproduzione.** Ciascuna specie produce più individui di quanti ne arrivino alla maturità. Darwin calcolò che se tutti i nati da una coppia di elefanti (6 figli nei suoi 90 anni di vita) sopravvivessero, dopo 750 anni una coppia avrebbe dato origine a 19 milioni di elefanti.
- 2) **Limiti alla crescita della popolazione.** Ogni popolazione ha a disposizione una quantità limitata di risorse (cibo, acqua, spazio...) per crescere. C'è quindi una competizione per l'accesso ad esse, "una lotta per la sopravvivenza".
- 3) **Variabilità.** Gli individui di una popolazione mostrano una grande variabilità nelle loro caratteristiche (genetiche). Alcune di esse migliorano la possibilità (di sopravvivenza e) di riproduzione; altre no
- 4) **Differente successo riproduttivo.** Gli individui che hanno le combinazioni di caratteri più favorevoli per (la sopravvivenza e) la riproduzione si riproducono di più trasmettendo più degli altri i loro caratteri favorevoli.

Visto che sia i viventi (es. una cellula) sia i non viventi (es. un sasso) sono fatti di atomi, perché li consideriamo tanto diversi tra di loro?

Queste variazioni sono dovute al caso (non c'è da meravigliarsi più di tanto, quindi, se dovessimo scoprire che anche dietro alla creatività del cervello umano c'è un'attività del tutto casuale).

Non c'è una "forza creatrice" (divina o terrena che sia). Non c'è una tendenza incoscia dell'organismo vivente (e se non c'è una tendenza non può esserci a maggior ragione una tendenza a migliorarsi).

Le variazioni non hanno né scopo né direzione, ma **possono essere più o meno utili all'organismo (per la sua sopravvivenza e) per la sua riproduzione.**

Se trovate utile pensare che dietro all'evoluzione ci sia uno scopo, pensatelo, ma poi non venite a chiedere come fa un insieme di atomi ad avere uno scopo, perché non c'è l'ha. E' l'osservatore ad attribuirglielo.

Se mai la domanda è: perché gli osservatori **attribuiscono scopi agli esseri viventi, mentre non ne attribuiscono ai sistemi non viventi?**

Io un'idea ce l'avrei, ma per ora è solo un'opinione personale



Consideriamo una cellula (sistema vivente base di ogni sistema vivente comunque complesso) e un sasso (esempio di sistema inanimato). Dopo un tempo T, da una cellula si originano 2 cellule, mentre il sasso resta unico. Dopo un tempo 2T le cellule sono 4 e il sasso è sempre uno. Come si vede, al passare del tempo il sistema vivente **si afferma numericamente sul non vivente.**

La riproduzione dipende da una serie di reazioni chimiche che non potrebbero non avvenire, e una cellula di *E. coli* probabilmente **non ha più intenzione di riprodursi di quanta ne ha un sasso di cadere quando viene lasciato in aria.** Un osservatore umano, però, non attribuisce al sasso l'intenzione di cadere, mentre trova utile immaginare che *E. coli* ha l'intenzione di riprodursi. Perché questa disparità di trattamento? **Io penso che sia perché l'uomo ha bisogno di prevedere il futuro per prepararsi a farvi fronte in modo veloce nonostante la lentezza del suo cervello.**

La previsione sul cosa sarà diventato il sasso tra un po' di tempo è facile, perché esso non cambia. Inoltre il sasso non rischia di risultare invasivo. Per entrambi tali motivi, l'osservatore umano non trova utile attribuirgli alcuna intenzione. Il sistema vivente ha un'evoluzione più complessa e più pericolosa. Per capire dove andrà a parare l'osservatore trova utile immaginare che una cellula di *E. coli* abbia uno **scopo: quello di sopravvivere alla sua morte facendo figli**

Tra due cellule di cui una dotata di un sistema per evitare un ostacolo alla sua riproduzione e una priva di esso, si riproduce evidentemente meglio quella più adatta alla riproduzione. Tramandando ai figli le sue caratteristiche vantaggiose, tale cellula realizza un **adattamento all'ambiente.**

L'adattamento avviene perché **non potrebbe non avvenire, come la riproduzione, ma l'osservatore, coerentemente con l'idea della cellula che mira a sopravvivere, pensa che essa si adatta con lo scopo di sopravvivere meglio**

La vita evolve verso una organizzazione sempre maggiore. L'universo, però, tende alla disorganizzazione dal momento che in ogni trasformazione c'è produzione di calore e quindi aumento di entropia. Come spiegare tale incongruenza? Non c'è alcuna incongruenza perché non è vero che il mondo tende all'organizzazione. E' vero solo che i sistemi viventi si riproducono meglio se si organizzano meglio, separando il disordine fuori della cellula dall'ordine che regna dentro. E succede come nel frigorifero, che per far freddo dentro produce caldo fuori e produce più caldo che freddo.

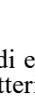
1 : 1



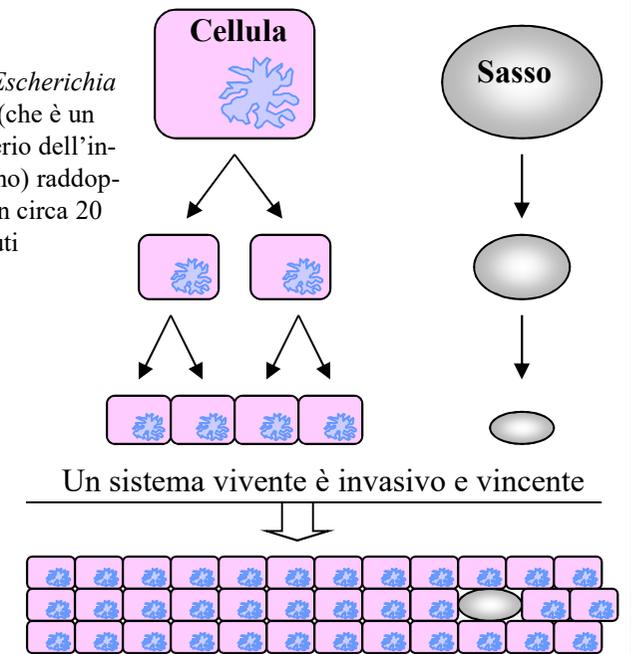
2 : 1



4 : 1



Un *Escherichia coli* (che è un batterio dell'intestino) raddoppia in circa 20 minuti

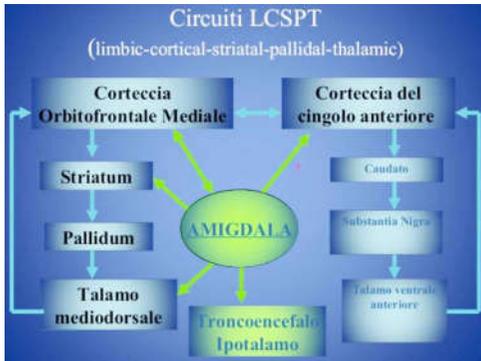


# Il sistema emozionale corticale

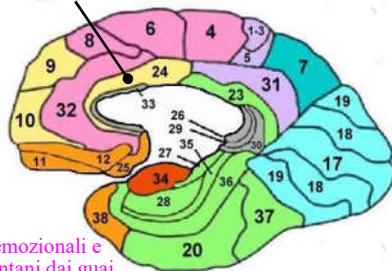
10 Dall'ipotesi del doppio alle ricerche sul Marcatore somatico di Antonio Damasio

Fin dalla sua nascita (circa nel 1994) il modello P ipotizza che ci sia un sistema emozionale corticale e che esso funzioni come il sistema verbale a parte che gestisce attivazioni estese invece che circoscritte ("ipotesi del doppio sistema gestionale"). L'idea è che il sistema verbale sia la parte del sistema trasversale che si specializza per gestire le parole, per cui essi sarebbero organizzati allo stesso modo.

Solo nel 2015 scopro che l'ipotesi del marcatore somatico di Antonio Damasio (L'errore di Cartesio, 1994) trova un posto e una funzione alle emozioni sulla corteccia. Ipotizziamo che una Emozione attivatrice corticale dello Stato somatico 1 + una Emozione che richiama gli effetti corticali dello Ss1 sia il marcatore dello stato somatico 1 di Damasio e che il collegamento tra l'emozione (o marcatore) di uscita e l'emozione (o marcatore) di ingresso sia il circuito "come se" di Damasio, poi vediamo nella prossima diapositiva se e in che misura tornano le descrizioni fornite da Damasio.



Un altro punto d'incontro tra emozioni e ragioni  
Corteccia cingolata anteriore (area 24 di Brodmann)

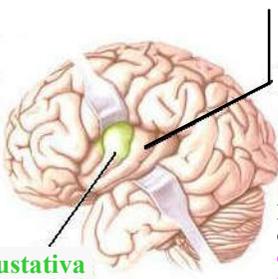


Il cingolato anteriore valuta l'importanza di informazioni emozionali e motivazionali ed è una specie di sesto senso che ci tiene lontani dai guai

Da neurofisiologia.unige di Rodriguez G., Brugnolo A. e Girtler N.



Insula di Reil

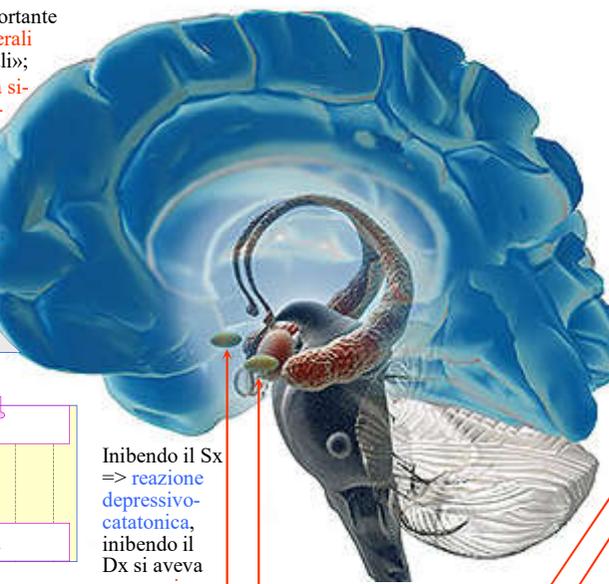
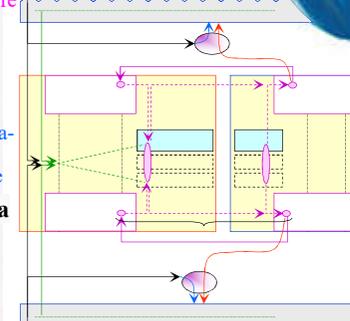
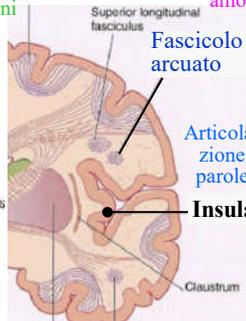
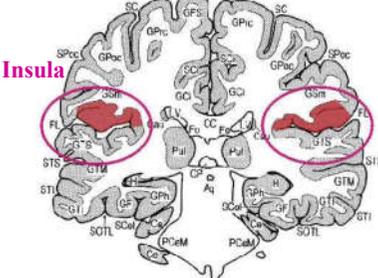


Si ritiene che l'insula: 1) sia importante nella «mappatura degli stati viscerali associati ad esperienze emozionali»; 2) partecipi alla valutazione della significatività di sensazioni entero-cettive (provenienti dall'interno del corpo) emozionali.

L'insula riceve e integra molti segnali somatici interni costruendo la rappresentazione interna del sé corporeo.

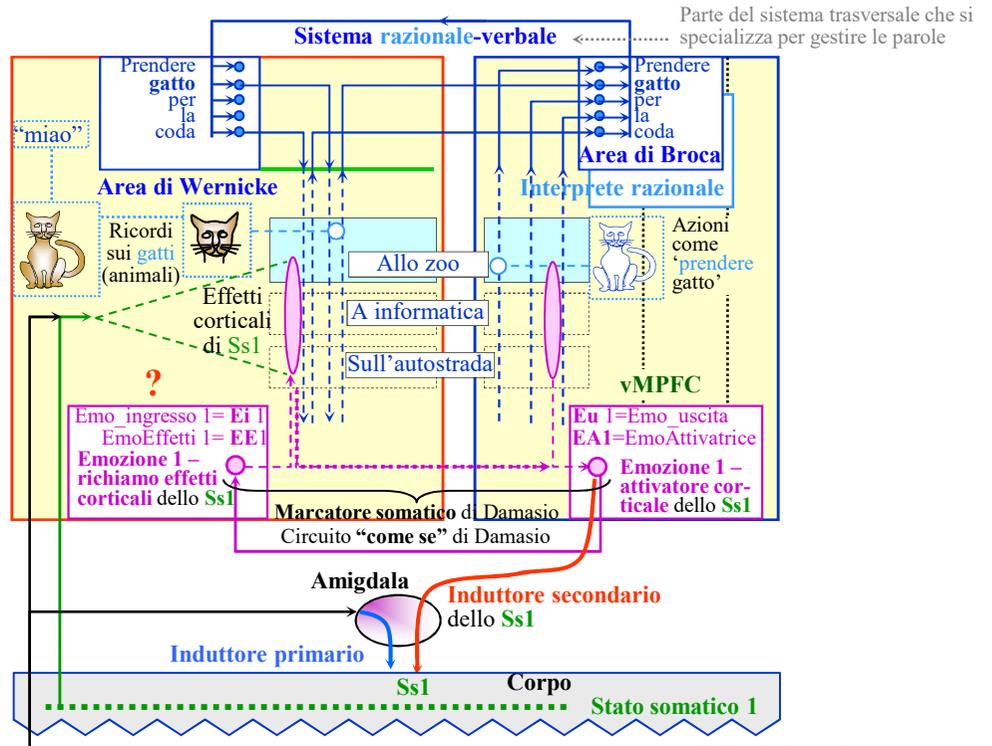
Rileva tristezza, disagio, disgusto e le emo sociali come sensi di colpa, imbarazzo, timidezza, amore

Corteccia gustativa (integrazione tra gusto, olfatto e sensazioni tattili, come solletico e carezze sensuali)



Inibendo il Sx => reazione depressivo-catatonica, inibendo il Dx si aveva una reazione euforico-maniacale ma non sembra che sul destro ci sia un centro che spinge verso le emo- e sul sinistro verso le emo+

Attenzione. Nausea-fame-sete. Empatia. Integrazione tra emozioni e ragioni.



Parte del sistema trasversale che si specializza per gestire le parole



## L'utilità dei marcatori somatici nel processo di scelta secondo Damasio

Concetti e citazioni tratti da "L'ERRORE DI CARTESIO Emozione, ragione e cervello umano" di Antonio R. Damasio, Adelphi, 1995 Parte II (Spiegazione), Paragrafo 8.1: **RAGIONAMENTO E DECISIONE**

Si parte (pag. 235) notando la «virtuale non esistenza del presente» del cervello, tutto impegnato a «usare il passato per pianificare ciò che verrà poi, tra un momento o in un futuro lontano».

«Lo scopo del **ragionamento** è decidere» e «l'essenza del **decidere** è scegliere una possibile risposta [...] tra le molte disponibili al momento».

Chi ragiona/decide deve conoscere: a) la situazione che richiede una decisione; b) le risposte possibili; c) le conseguenze immediate e future di ogni risposta. Come utilizza tale conoscenze per fare una scelta?

Consideriamo tre casi:

1) «gli zuccheri nel sangue si abbassano e i neuroni dell'ipotalamo rilevano questo calo. Vi è una situazione che richiede un'azione». L'ipotalamo in tale situazione è predisposto per chiedere al resto del cervello di selezionare una risposta che sia percepita come fame dal soggetto. Quando il soggetto diventa cosciente di avere fame può scegliere come soddisfarla, ma rispondere con la fame non è stata una scelta del soggetto.

2) Un oggetto duro ci sta cadendo addosso e si fa un movimento brusco per evitarlo. La prima volta che ci è caduto addosso qualcosa di duro si è appreso che evitarla è meglio che esserne feriti. Le esperienze successive hanno confermato tale apprendimento accoppiando saldamente questo stimolo con la miglior risposta ad esso. Anche qui non c'è scelta perché c'è una sola risposta possibile, ma non innata come nella risposta al calo di zuccheri con la fame bensì appresa.

3) Esempi di scelte tra molte risposte complesse raggruppabili in due tipi: 3a) scegliere una carriera, una persona da amare, chi votare, come investire i propri risparmi, se perdonare o meno una persona;

3b) progettare una nuova macchina o una nuova casa, comporre un brano musicale o scrivere un libro, proporre una nuova legge che si accordi con la lettera o lo spirito di un articolo della Costituzione.

Alcune scelte sono più personali (devono star bene a me) e altre son più oggettive (devono star bene a molti)

Il caso 3 è molto diverso dai casi 1 e 2, perché:

- c'è una ampiezza molto maggiore degli stimoli che spingono a prendere una decisione;

- le risposte possibili sono molto più numerose;

- una scelta ha molte conseguenze ramificate e le conseguenze a breve possono essere di segno opposto rispetto alle conseguenze a lungo termine.

Trovare la scelta migliore non è affatto facile e il ragionamento si perde per strada con la miriade di opzioni ed esiti possibili. Inoltre i casi clinici sembrano avvallare l'ipotesi che le scelte più personali siano più complesse rispetto alle scelte più oggettive, per cui la ragione si perde per strada ancora di più.

Non dovrebbe meravigliare allora che i meccanismi cerebrali per fare queste scelte di tipo 3 sono molto diversi anche nell'implementazione neuronale del sistema che assiste la scelta rispetto ai meccanismi neuronali che devono gestire scelte con poca o nessuna scelta del tipo 1 o 2

Supponiamo che siate il proprietario di un'impresa che sta per incontrare un cliente che potrebbe farvi concludere un buon affare, ma che è anche acerrimo nemico del vostro miglior amico. **Come decidere** tra l'incontro forse vantaggioso ma che potrebbe mettere a rischio un'amicizia preziosa per voi o la rinuncia a esso?

**1) Con la ragione.** I differenti scenari sono esaminati uno alla volta, valutando i costi e i benefici.

Avendo in mente l'utilità soggettiva attesa, si deduce per via logica cosa è buono e cosa no. Si valutano le conseguenze di una scelta in momenti diversi del futuro previsto e si pesano guadagni e perdite che ne conseguirebbero. La maggior parte dei problemi ha ben più che due alternative come il nostro, ma anche lui non è semplice perché bisogna valutare l'andamento nel tempo sia del guadagno che dell'amicizia interrotta, stimandone il tasso di deprezzamento. Epoche immaginarie diverse e risultati di varia natura debbono essere tutti ricondotti a una unica moneta, perché abbia senso confrontarli. Ogni sviluppo deve essere immaginato ma anche verbalizzato, per consentire di gestirlo con ragionamenti fatti di parole.

«Quello che voglio sostenere ora è che, se questa strategia è l'unica possibile, la razionalità descritta in precedenza non può funzionare. Nel migliore dei casi la decisione richiederà un tempo troppo lungo, assai più lungo di quanto si possa accettare se nella medesima giornata si deve fare qualcos'altro; nel peggiore, poi, non si arriverà ad alcuna decisione, ma ci si troverà smarriti nel labirinto dei calcoli.» Perché non è facile tenere a memoria i molteplici livelli di guadagni e perdite da confrontare, coi passi intermedi che semplicemente scompaiono perché attenzione e memoria hanno capacità limitate. L'esperienza fatta con pazienti che conservavano intatta questa capacità di ragionare conferma l'enorme lunghezza o il non arrivare a decidere nulla.

## L'IPOTESI DEL MARCATORE SOMATICO

2) l'ipotesi alternativa è quella di **usare i marcatori somatici**. Supponiamo che l'evocazione di uno scenario provochi, prima ancora di cominciare a ragionare su di esso e quindi prima di una qualsiasi analisi costi/benefici, una sensazione spiacevole alla bocca dello stomaco. «Dato che ciò riguarda il corpo, ho definito il fenomeno con il termine tecnico di stato somatico; e dato che esso "contrassegna" una immagine l'ho chiamato *marcatore*.» Dopo aver provato uno stato somatico spiacevole appena è stata coinvolta (anche non coscientemente) una data ipotesi, essa viene automaticamente scartata permettendo «di scegliere tra un numero minore di alternative». Dopo che il passo automatizzato ha ridotto drasticamente il numero di opzioni, se c'è ancora da scegliere interviene il ragionamento e l'analisi costi/benefici. La conclusione è che la presenza di marcatori somatici rende di molto più efficiente e preciso il processo di decisione.

I marcatori somatici producono emozioni e sentimenti secondari, ovvero appresi.

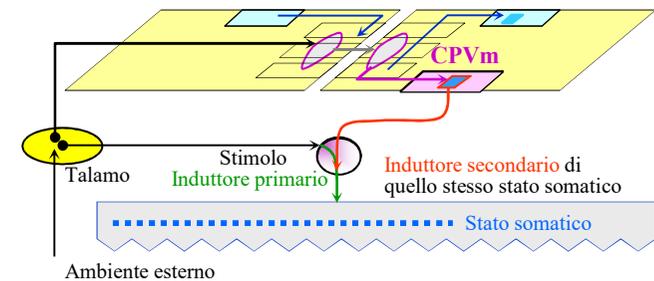
«All'occorrenza i marcatori somatici possono operare celati (cioè senza emergere alla coscienza) e possono utilizzare un anello "come se". «Essi non deliberano per noi, ma assistono il processo eliminando dall'analisi successiva alcune opzioni (pericolose o promettenti [e qui Damasio ipotizza di fatto che anche il piacere può essere considerato da evitare]). I marcatori somatici attribuiscono un segno alle situazioni [ma un segno non può prescindere da un modulo, perché positivo o negativo può essere uno stato più o meno grande come entità]. Per scegliere una strada oggi spiacevole che promette di avere esiti piacevoli domani non basta la pura forza di volontà, ma bisogna creare un marcatore somatico positivo associato al futuro più grande del marcatore somatico negativo associato al presente. Tali marcatori consentono alla forza di volare.

Es. dell'altruismo: l'idea di non aver rischiato la propria vita per salvare quella di un figlio vi fa sentire molto peggio dell'idea di rischiare la propria vita per farlo, col risultato che si ha un comportamento altruista. Conoscere la base fisica non sminuisce il valore e la bellezza dell'atto altruistico, perché ci dice solo cosa guarda il cervello prima di prendere questa decisione. I marcatori usati per soppesare le due possibilità li ha costruiti lo stesso soggetto, meritando il plauso non per l'atto altruistico ma per la scelta di mettere in memoria questi marcatori con preferenza per la scelta altruistica.

### Da dove provengono i marcatori somatici?

«... siamo nati con l'armamentario neurale occorrente per generare stati somatici in risposta a certe classi di stimoli» in grado di produrre una o più emozioni primarie.

Si può marcare qualunque stato somatico collegando una rappresentazione corticale della situazione attuale (prodotta da noi e da chi interagisce con noi)



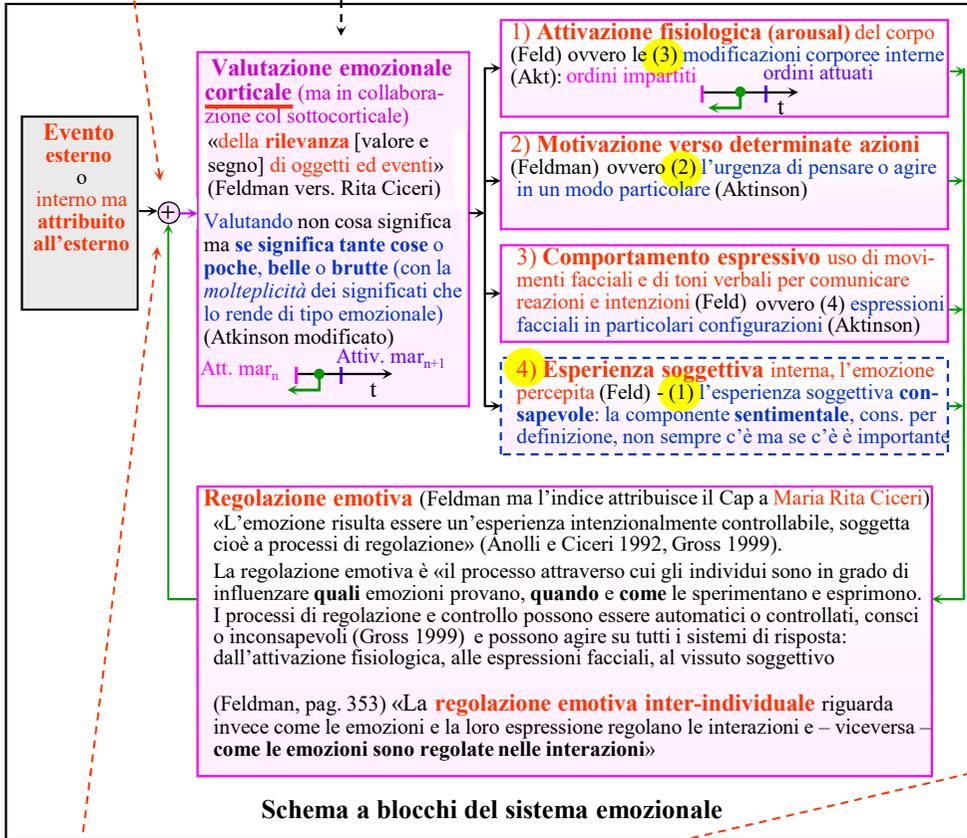
# Sistema emozionale corticale e valutazione emozionale



Per la prima volta dopo almeno 836 ore passate a studiare i libri di psicologia sociale e generale, quel che dicono i libri va benissimo così come è :-)

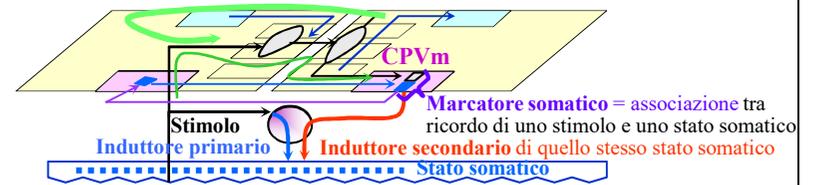
Valutazione cognitiva (appraisal)???

Sommatore

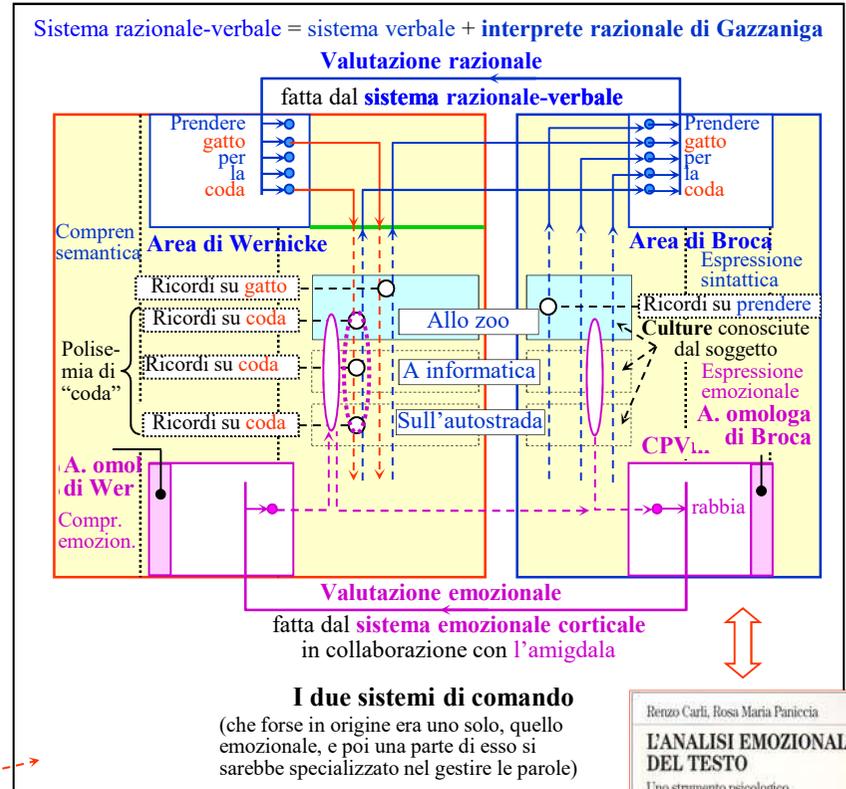


Accettando l'ipotesi del marcatore somatico di Damasio ci sono due tipi di emozioni:

- 1) Emozioni attivate da induttori primari (o emoz. di origine esterna)
- 2) Emozioni attivate da marcatori via induttori secondari (o emozioni di origine interna)



I tre livelli del sistema emozionale dopo aver accettato l'ipotesi dei marcatori somatici di Damasio



C'era una volta la 1<sup>o</sup> delle due ipotesi della clinica fondata sull'analisi della domanda che diceva: oltre alle **emozioni di origine esterna** ci sono le **emozioni liberamente scelte dal soggetto** e l'emozione provata è la **somma delle due componenti**

Invece di usare **nomi diversi** (sentim, affetti, umori) per emozioni durature, **ieri** | **domani** | **è più utile** chiedersi **perché** vengono fatte durare e **da chi**: Dal sistema emozionale corticale? Dal sistema razionale? Da un dato assetto del corpo? Da un dato assetto ambientale (dove vivo)? Da un dato assetto relazionale (con chi ho relazioni)? C'è solo l'imbarazzo della scelta!

## Le emozioni sulla corteccia cerebrale

(7)

Se le parole che si possono dire ad un'altra persona o ascoltare da lei sono importanti ancora di più lo sono le emozioni che si prova in sua presenza, perché *la si cerca/ci si parla solo se la sua presenza fa provare emozioni positive* (le sue parole sono infatti attendibili solo in tale stato emozionale).

Mentre una ragione è *sempre* positiva perché deve giustificare un'azione fatta/da fare (faccio l'azione A per la buona ragione R), una emozione può avere *segno positivo o negativo*.

Il **segno** dell'emozione dice *se la situazione è da cercare o da evitare*. L'**intensità** dell'emozione stabilisce il **valore attribuito** da quel cervello a quella situazione.

Per apprezzare il ruolo delle emozioni bisogna capire che la realtà ha due facce: c'è il **senso (o contenuto) della situazione 1** e il **valore della situazione 1**.

Un soggetto che non provasse emozioni non farebbe nulla, con effetti disastrosi sul lavoro come in privato, perché nulla sarebbe importante (positivamente o negativamente) per lui.

La rinuncia a costruire valori di un soggetto in funzionamento emozionale negativo è la rinuncia a provare *vere emozioni* e lo porta a vivere in un mondo piatto, senza veri piaceri e vere sofferenze. Rinunciando alle vere emozioni egli non ha veramente voglia di fare nulla perché nulla gli dà un vero piacere, essendo questo legato alla presenza di vere emozioni positive.

Senza valori non potrebbe però vivere, e per questo si trova nella necessità di far propri i valori altrui. Per farlo deve costringere delle persone che hanno dei valori ad avere relazione con lui. In questa relazione forzata prova delle emozioni non legate a quello che succede ma impostate dal suo sistema emozionale che chiamerò *pseudo emozioni*. Per capire meglio sia le vere emozioni che le false emozioni, chiediamoci cosa sono fisicamente le emozioni.

Cominciamo con l'osservare che il senso di una cosa non appartiene alla cosa stessa, nel qual caso sarebbe fisso e immutabile, ma viene *attribuito* alla cosa dal soggetto. La prova di questo è che persone di culture diverse danno sensi diversi alle stesse cose (=> antropologia culturale). Ma anche due persone della stessa cultura possono dare sensi diversi alla stessa cosa (due italiani di partiti diversi o che fanno professioni diverse hanno una diversa visione delle cose). Il senso delle cose dipende dal contesto, ma non necessariamente dal contesto fisico in cui ci si trova. Un professore può ragionare da professore anche a casa con la moglie, o da uomo anche a scuola con gli studenti. Il contesto che conta non è allora quello fisico ma quello mentale presente nel cervello di quella persona in quel momento. Possiamo allora pensare che una persona abbia nel suo cervello diverse strutture mentali e che usi una struttura o l'altra a secondo della situazione presente realmente o anche solo pensata in quel momento.

In ogni situazione può parlare e le parole che usa sono sempre le stesse, anche se hanno sensi diversi in situazioni diverse. Per spiegare questo fatto è necessario pensare che il **sistema verbale** sia trasversale rispetto alle strutture e che una stessa parola si colleghi a diverse strutture acquistando sensi diversi a secondo della struttura attiva in quel momento.

Il **gestore delle ragioni** è associato al sistema verbale.

Un **sentimento** non è un'emozione ma è *ciò che si prova* in presenza di determinate emozioni

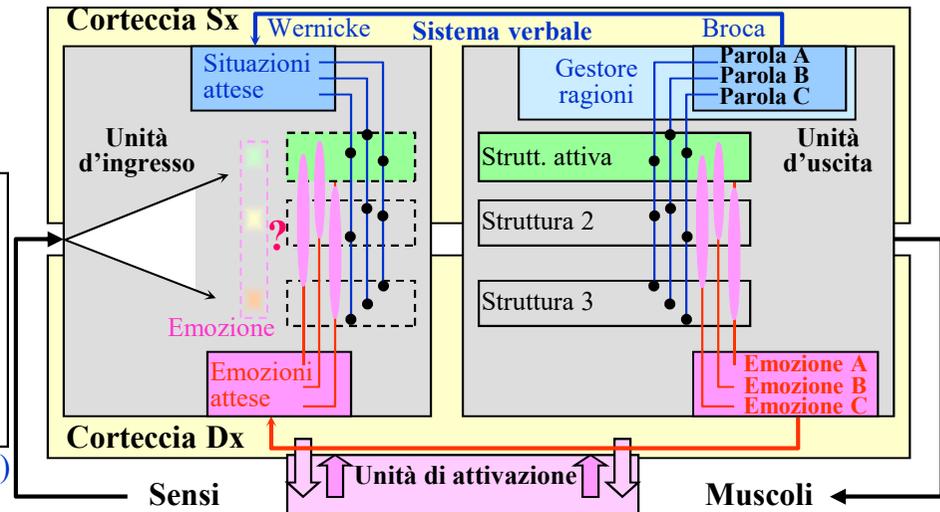
Provare **affetto** per una persona significa *provare emozioni tanto positive nei suoi confronti da indurmi a interagire regolarmente con lei*.

Di regola io userò *sentimenti e affetti* come sinonimi di *emozioni*

**Senso (contenuto) della situazione 1**



**Valore della situazione 1**



L'arrivo di un ingresso dai sensi attiva qualcosa su tutte le strutture, anche se il coinvolgimento di una può essere superiore a quello di un'altra. Chiamerò **emozione** una attivazione che interessa diverse strutture (vago quindi emozionante!) Una emozione è più forte se coinvolge più strutture di un'altra o ne coinvolge parti più grandi

*Si prova emozione quando il coinvolgimento di più strutture pone il seguente problema: a quale di esse affidare la gestione di quell'ingresso?* Tale scelta, operata fisicamente dall'unità di attivazione, condiziona il proseguimento dell'azione, perché affidarla ad una struttura significa dargli un senso e affidarla ad un'altra un senso diverso, con risposte comportamentali diverse.

Provare un'emozione troppo forte può comportare l'incapacità di gestire l'evento perché non si sa a chi affidarne la gestione. Anche un'emozione troppo debole, però, pone dei problemi se nessuna struttura è abbastanza da coinvolta da prendere stabilmente in mano il comando delle operazioni (in tal caso il soggetto può rispondere ora in un modo e subito dopo in modo opposto, evidenziando un basso coinvolgimento emozionale e una sostanziale indifferenza a quello che sta succedendo).

Va anche detto che situazioni importanti per la sopravvivenza, come la paura davanti ad un pericolo, hanno una gestione che punta a rispondere nel minor tempo possibile, il che vuol dire che la decisione su cosa fare viene presa prima che il segnale arrivi alla corteccia e può non essere affatto razionale (*sequestro emozionale*).

L'unità d'ingresso non riceve solo i segnali in arrivo dai sensi ma anche e soprattutto i segnali in arrivo da altre parti del cervello. In particolare quelli in arrivo dall'unità d'uscita, che cerca di prevedere le situazioni future e di tenere pronte le risposte da dare ad esse. Un dato senso attribuito ad una situazione permette di ipotizzare un dato svolgimento futuro e attraverso tali aspettative condiziona il futuro. Tale influenza viene esercitata con i segnali che l'unità d'uscita invia a quella d'ingresso attraverso il sistema verbale/razionale.

Un **sistema emozionale** analogo a quello razionale è presente sull'altro emisfero e serve a gestire le emozioni attese in futuro. L'unica differenza è che mentre i significati attesi riguardano aspetti circoscritti ad una struttura, una emozione attesa coinvolge più strutture. Una importante conseguenza di ciò è che le emozioni risultano *non verbalizzabili* perché per verbalizzare occorre adottare il linguaggio di una struttura. Il sistema emozionale è pertanto *inconscio*.



(Pag. 16) «In questo libro intendo affrontare due interrogativi. In 1° luogo: **come fa il cervello a costruire una mente?** E in 2° luogo: **come fa il cervello a dotare quella mente di coscienza?»**

(P. 13) «Quando mi sono svegliato, stavamo scendendo. Avevo dormito a lungo: abbastanza da perdersi gli annunci su atterraggio e condizioni meteo, inconsapevole di me st. e dell'ambiente circostante. Incosciente»  
 «Quando mi sono svegliato [...] io sapevo [...] che quello lì seduto su un aeroplano ero io»

(P. 14) «Il risveglio ha implicato che **la mia mente, dopo la sua temporanea assenza, tornasse a presentarsi.**»

(p. 19) «Se in una mente manca **il sé**, vuol dire che quella mente non è cosciente. Questa è la situazione in cui si trovano gli esseri umani il cui processo del sé sia sospeso da un sonno senza sogni, dall'anestesia o da una patologia cerebrale. Definire **il processo del sé**, che io considero così indispensabile per la coscienza, è tuttavia cosa più facile a dirsi che a farsi. [...] Esiste davvero un sé, o non esiste? E in caso affermativo, è presente ogni qualvolta siamo coscienti, oppure no?»

Le risposte sono inequivocabili. **Un sé esiste davvero, tuttavia si tratta di un processo, non di una cosa;** e il processo è sempre presente quando si presume che noi siamo coscienti.»

(p. 20) «James pensava che il **sé oggetto**, il mio **sé materiale**, fosse la somma di tutto ciò che un uomo può chiamare suo: 'non solo il corpo e le facoltà psichiche, ma anche i vestiti, la moglie e i figli, gli antenati e gli amici, la reputazione e le opere, le terre e i cavalli, lo yacht e il conto in banca'. Damasio si dice d'accordo e ancora più d'accordo sulla tesi di James che «se la mente può sapere che tali domini – il corpo, la mente, il passato, il presente e tutto il resto – esistono e appartengono al suo stesso proprietario è perché la percezione di ciascuna di queste cose genera emozioni e sentimenti e, a loro volta, i sentimenti realizzano la separazione tra i contenuti che appartengono al sé e quelli che non gli appartengono»

Damasio chiama **sé soggetto** il sé cosciente di se stesso, quello che può dire "Io faccio questo" e lo considera una evoluzione del sé oggetto, in pratica un nuovo strato di processi neurali che si aggiungono ai processi che fanno esistere il sé e che danno origine «a un ulteriore strato di elaborazione mentale»

La coscienza del sé (il sé cosciente di sé stesso) o della mente (la mente cosciente della mente) è, per Damasio, la base fisica di un grosso passo in avanti: (p. 26) «Si può affermare che **le culture e le civiltà non sarebbero mai comparse in assenza di coscienza**»

(p. 47) È ben noto «che molto prima di possedere una mente gli esseri viventi presentavano già comportamenti efficienti e adattivi che ricordano in tutto e per tutto quelli che emergono nelle creature dotate di mente e coscienza. Nel loro caso, però, quei comportamenti **non** potevano essere indotti dalla mente e meno che mai dalla coscienza. In breve, non è vero soltanto che i processi consci e inconsci coesistono: è vero anche che i processi inconsci importanti ai fini del mantenimento della vita possono esistere senza essere accompagnati da processi coscienti.»

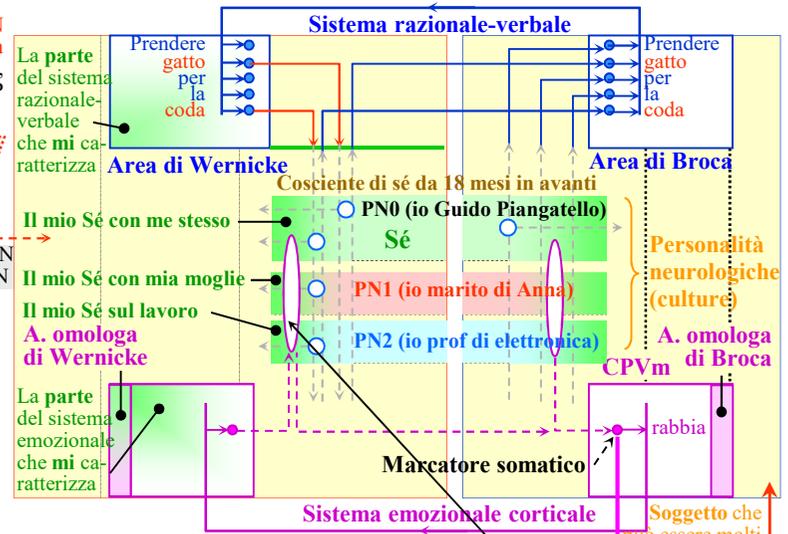
(p. 48) «Per quanto riguarda la mente e la coscienza, l'evoluzione ha dato origine a cervelli di tipo diverso. Vi sono quelli che producono comportamento ma non sembrano possedere una mente e una coscienza: un esempio è il sistema nervoso di Aplysia californica, la lumaca marina divenuta famosa nel laboratorio del neurobiologo Eric Kandel. Un altro tipo di cervello produce invece l'intera gamma di fenomeni: comportamento, mente e coscienza; come è ovvio, il cervello umano è l'esempio principale. Vi è poi un terzo tipo di cervello che produce senza dubbio il comportamento e con buone probabilità anche una mente, ma non è altrettanto chiaro se generi pure una coscienza, nel senso discusso qui: è questo il caso degli insetti»  
 Le **singole cellule** sono ovviamente prive di un sistema nervoso, ma sembrano avere lo stesso «una ferma e incrollabile determinazione a restare vive, fintanto che i geni all'interno del loro microscopico nucleo ordinavano di farlo. Il governo della loro vita comprendeva una testarda insistenza a persistere, resistere e prevalere fino a quando alcuni dei geni presenti nel nucleo non avessero sospeso la volontà di vivere, permettendo loro di morire» (p. 51). Se tutto funziona anche senza neuroni, **a cosa servono i neuroni dei sistemi nervosi** nei viventi dotati di movimento che si dotano di un sistema nervoso?

Secondo Damasio i neuroni fanno una **rappresentazione neuronale** del corpo, che è un **doppione** del corpo sul quale **si può valutare cosa accadrebbe facendo una scelta prima che la scelta venga fatta realmente** dal corpo reale.

Una PN (personalità neurologica), secondo il mod. P

Chi sta parlando? La mia mente, secondo Damasio

Veglia: funzionamento mono-PN  
 Sonno: funzionamento multi-PN



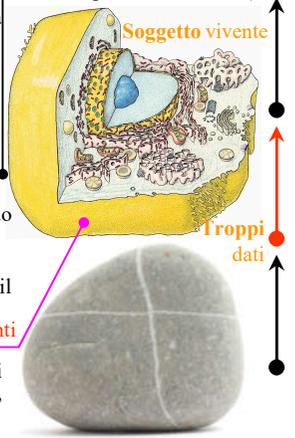
PN1 è condivisa con Anna (cioè lei ha una PN uguale)  
 PN2 è condivisa con gli altri prof di elettronica  
 PN0 è condivisa con le altre mie PN (è ciò di me che non cambia quando cambio PN)

Il modello P inverte la causa con l'effetto: è la comparsa delle culture (al plurale negli umani capaci di costruire nuove culture) ad aver **complicato** talmente la gestione cerebrale dei dati da richiedere un **soggetto cosciente di se stesso**.

La non coscienza nel sonno ci dice che **per la coscienza serve un funzionamento con una sola PN 'attiva'** (= non inibita). Questo implica che **è non cosciente un'emozione** se essa è abbastanza forte da coinvolgere più PN, nell'attesa che si selezionino la PN che prenderà il comando in esclusiva inibendo tutte le altre PN e ripristinando lo stato di coscienza

I **delfini** sono altri animali che hanno portato alla veglia il sonno REM per cui possono costruire nuove PN. Ma superano il test allo specchio anche **primati ed elefanti**

La risposta di Damasio (recepita dal modello P) è che i **neuroni non fanno nulla di nuovo** per il sistema vivente, ma **aiutano le altre cellule del vivente a fare delle scelte**.



Il cervello come **sistema per sognare** del modello P è il **sistema di simulazione** che aiuta a scegliere di Damasio, perché sia sognare che simulare è immaginare di vivere una situazione prima di viverla

## Sistema razionale, sistema emozionale ed esperimento di Libet

In presenza di problemi relazionali è importante sapere: 1) che **non** è il sistema razionale il motore primo dell'azione; 2) e che rivolgersi al sistema razionale rende il problema irrisolvibile, se è vera la tesi della clinica basata sull'analisi della domanda che un problema relazionale dipende dall'impostazione emozionale di quella relazione

Con **sistema razionale** intendo la parte del cervello che **gestisce il senso** (attribuendo un senso ad una situazione secondo la prospettiva simbolica o riconoscendo il senso che essa ha di suo secondo la prospettiva modernista).

Con **sistema emozionale** intenderò la parte del cervello che **gestisce le emozioni** (attribuendo o riconoscendo il **valore** di quella situazione, grande o piccolo in base all'entità delle emozioni, positivo se le emozioni sono piacevoli e negativo altrimenti).

Il **sistema razionale** può esprimersi a parole e dunque ha accesso al sistema verbale (per cui parlerò a volte di **sistema razionale-verbale**, sistema somma dei due sistemi) e la sua attività risulta **cosciente**.

Il **sistema emozionale** può "parlare" solo con quello che comanda di fare o di non fare (il forte legame tra emozione ed azione è implicito nella parola emozione, che deriva dal francese *emotion*, derivato di *emouvoir* 'mettere in moto' 'eccitare')

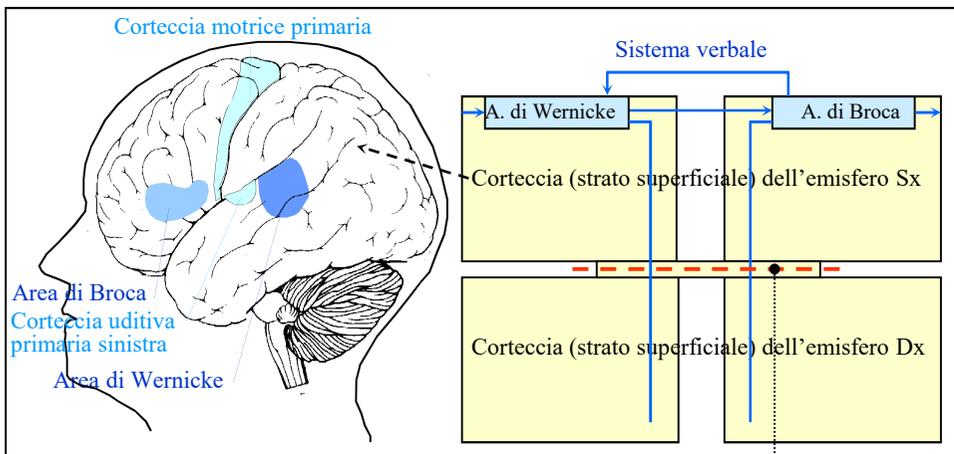
Poiché ad un'azione si può dare molti sensi diversi prima che il sistema razionale ne scelga uno, l'attività emozionale è **inconscia**

**Sist. razionale**  
(parla a parole ed è cosciente)

**Sistema emozionale**  
("parla" con le azioni ed è inconscio)



**Valore della situazione**



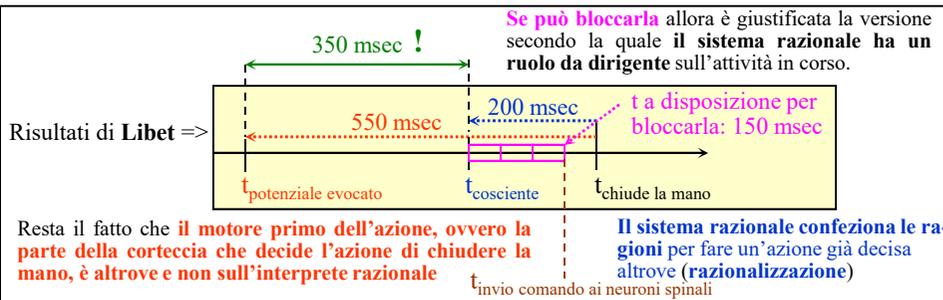
Con persone a **cervello diviso** s'intendono le persone alle quali è stato tagliato il fascio di neuroni che collega tra loro i due emisferi cerebrali (il corpo calloso) come rimedio estremo per una epilessia che non rispondeva ai farmaci e che non era trattabile con interventi chirurgici più circoscritti. Gli **esperimenti di Gazzaniga sulle persone a cervello diviso** mostrano chiaramente che il **cervello** di una persona è perfettamente in grado di utilizzare informazioni che **non è cosciente di aver ricevuto senza che sia cosciente che le sta utilizzando**

Taglio subito dalle persone a cervello diviso

È difficile accettare l'idea che la volontà cosciente di fare un'azione non preceda ma segua l'inizio dell'azione, perché questo implica che **non** facciamo quello che abbiamo deciso di fare coscientemente ma quello che "ha deciso" di fare una parte di noi di cui **non** siamo coscienti

(8') Il risultato stupefacente ottenuto da Libet negli anni '80 è che se un soggetto fa un movimento, ad esempio quello di chiudere la mano, a quest'istante, sulla sua corteccia compare un'attività elettrica nota come potenziale evocato **550 millisecondi** prima di quando chiude la mano.

Il soggetto diventa consapevole di avere l'intenzione di chiudere la mano, però, solo **200 msec** prima di quando chiude la mano.



La decisione di chiudere la mano non la prende certamente **l'interprete razionale**, perché **l'azione è già avviata da 350 msec** quando tale interprete si rende conto che essa sta per compiersi, ma qualche altra parte del cervello dell'attività della quale il soggetto non è consapevole nel momento in cui essa decide di ordinare la chiusura della mano, ovvero nel momento in cui compare il potenziale evocato. **350 msec** è evidentemente il tempo necessario perché l'attivazione inconscia che dà inizio al comando elettrico da inviare alla mano produca sull'interprete razionale un'attività che rende cosciente l'azione già in corso di svolgimento. In compenso all'interprete razionale restano 150 msec di tempo per bloccarla, perché 50 msec prima dell'atto motorio il comando viene inviato ai neuroni spinali e a questo punto esso non si può bloccare più.

La possibilità del **sistema razionale** di bloccare il proseguo dell'attività cerebrale già in corso di svolgimento per far chiudere la mano **può giustificare la versione secondo la quale il sistema razionale ha un ruolo da dirigente sull'attività in corso.**

Resta però il fatto che il motore primo dell'azione, ovvero la parte della corteccia che decide l'azione di chiudere la mano, è altrove e non sull'interprete razionale.

Il **sistema razionale** è uno spettatore di azioni decise e avviate da altri, ma uno spettatore importante perché può approvare un'azione trovando delle ragioni per farla, attività nota come **razionalizzazione** che non gode di buona fama ma che secondo la prospettiva simbolico-interpretativa è giusto quello che fa un dirigente

