

Cause o ragioni? L'influenza del bisogno di controllo e di struttura nella spiegazione del comportamento interpersonale

*Sabrina Melosi**

RIASSUNTO Il primo obiettivo di questa ricerca è di studiare se il tipo di inferenza usata nello spiegare il comportamento degli altri, attribuendolo a cause o a ragioni e intenzioni, sia influenzata dal bisogno personale di struttura e di controllo. Tale attesa parte dalla convinzione teorica che i soggetti con alto bisogno di struttura tendano maggiormente a spiegare le azioni degli altri attraverso cause, mentre coloro che hanno un basso bisogno di struttura tenderebbero a spiegarle attraverso le intenzioni di chi agisce. Si è poi ipotizzato che chi svolge un ruolo professionale con compiti prevalentemente di controllo rispetto a ruoli prevalentemente di cambiamento sia a) influenzato da bisogni di struttura; b) e conseguentemente più portato a ricorrere a spiegazioni causali. Si è altresì voluto esplorare se la forma mentis influenzata da un certo tipo di studi e di propensione intellettuale influiscano sui propri bisogni cognitivi. Il secondo obiettivo è di osservare il tipo di inferenza esplicativa. È stata costruita una scala atta a rilevare che tipo di inferenza esplicativa potesse essere fatta da un osservatore (l'intervistato) posto di fronte ad una serie di comportamenti quotidiani possibili ma apparentemente inspiegabili. L'indagine è stata condotta su 164 soggetti appartenenti a diversi gruppi professionali e di studenti universitari di varie facoltà. Le ipotesi sono state confermate solo in parte. Il bisogno di struttura non sembra influenzare il tipo di inferenza usata, mentre per quanto riguarda le differenze tra i vari gruppi professionali si sono evidenziati alcuni risultati interessanti.

SUMMARY The first aim of this research was to see whether the type of deduction used to explain the behaviour of others, putting it down to causes or reasons and intentions was influenced by a personal need for structure and control. Such expectation was based on the theoretical conviction that subjects with a greater need for structure tend to explain the actions of others more by causes, while those with a lesser need for structure tend to explain the behaviour of others by their intentions. It was then hypothesised that someone whose professional role involved duties that were, prevalently, of control with respect to professions involved in change, was a) influenced by the need for structure, and, consequently b) more likely to give a causal explanation. The research also tried to explore whether the "mental type", influenced by certain kinds of studies and intellectual inclinations, contributed to an individual's personal cognitive needs. The second objective was to observe what type of explanatory deduction was involved. A scale was constructed, designed to determine what type of explanatory deduction could be made by an observer (the person interviewed) in the face of a series of possible daily behaviour patterns but which were, apparently, inexplicable. The investigation was carried out on 164 subjects belonging to different professional groups and university students from various faculties. The hypotheses were only in part, confirmed. The need for structure did not seem to influence the type of deduction used, although the differences between the various professional groups gave some interesting results.

Parole Chiave

Comportamento, struttura, controllo, intenzioni

Key Word

Behaviour, structure, control, intentions

* Psicologa, Psicoterapeuta.

Premessa teorica

E noto che l'uso di schemi implica la ricerca di una coerenza nel comportamento delle altre persone. Come la letteratura ha ampiamente messo in luce ciò porta l'osservatore a commettere errori nella percezione, spiegazione e interpretazione del comportamento umano, a deformare le informazioni, le inferenze categoriali, causali e strutturali, senza considerare la loro accuratezza¹ (Leyens, 1988; Wortman, 1976). Tali deformazioni vengono definite da Gurnek Bains (1983) biases di controllo, e sembra che vengano commessi più frequentemente da coloro che hanno un maggior bisogno di controllare l'ambiente. Se - come si afferma - "conoscenza è potere", allora l'ambiguità e l'incertezza sono opposte al bisogno di controllo. E uno dei modi migliori per preservare il senso di controllo predittivo sulla realtà è probabilmente il conoscere sempre le cause dei fatti e averne la certezza. La categorizzazione e quindi P "approccio tassonomico"² - così utili al senso comune, come alla scienza - hanno la funzione di "tenere sotto controllo" la percezione del mondo e degli altri, per poterne prevedere eventi e comportamenti futuri. E non solo: mettono in evidenza i valori e i costrutti adottati dall'osservatore nei processi cognitivi. Ogni conoscenza infatti non è altro che il riflesso di quella realtà che i nostri sistemi categoriali e classificatori ci permettono di costruire. Come afferma George Kelly (1955), l'uomo non percepisce il mondo così com'è, ma nei termini delle categorie che possiede per descriverlo. E per questo che ciò che vede è sempre una verità parziale intenzionalmente costruita.

Volendo dare una definizione semplice della categorizzazione possiamo dire che è un processo cognitivo che ci permette, attraverso i limiti della nostra percezione sensoriale, di cogliere le informazioni potenzialmente rilevanti, di selezionarle e sistematizzarle in classi, utilizzando analogie e differenze, secondo un criterio di omogeneità, tenendo quindi fuori quegli eventi che non rispondono a tale criterio. Raggruppare gli eventi in categorie, attribuendo loro dei nomi, delle etichette, crea e rispecchia allo stesso tempo l'organizzazione, la strutturazione del mondo così come noi lo percepiamo.

1.1 Strutturazione cognitiva

I nostri processi cognitivi nella valutazione interpersonale tendono sempre a cercare conferma nella direzione della stabilità, prevedibilità e della regolarità del comportamento (Salvini, 1995; Snyder, 1980; Wortman, 1976). Essi funzionano quindi in base ad una qualche strutturazione cognitiva gerarchica³. Per strutturazione cognitiva intendiamo la costruzione e l'utilizzo, sulla base di esperienze precedenti, di schemi, tassonomie, prototipi, stereotipi, scripts, e narrazioni.

¹ Si pensi solo all'errore fondamentale di attribuzione, alla correlazione illusoria, alla ricerca di conferma, sia nel senso comune che nel contesto clinico.

² Questo "approccio tassonomico" anche se utile, ha come conseguenza "l'errore fondamentale di attribuzione" che porta ad utilizzare i dati nosografici, descrittivi come causali, esplicativi.

³ Chi forse per primo ha teorizzato i tipi cognitivi di mentalità è stato Rokeach. Egli ha distinto i bisogni cognitivi, tipici delle mentalità aperte, e i bisogni di evitare aspetti della realtà ansiosi, minacciosi per la concezione che il soggetto ha di sé, del mondo e degli altri (quindi ego-difensivi), tipici delle mentalità chiuse. I bisogni cognitivi sono tutte quelle spinte a esplorare l'ambiente, a comprenderlo, per modificarlo o adattarsi ad esso; è la necessità di disegnare una mappa che rispecchi il territorio nel modo più adeguato possibile. Quanto più quindi questi bisogni sono forti, tanto più si è aperti a situazioni e a scelte diverse, e soprattutto ad approfondire le proprie conoscenze. I bisogni ego-difensivi sono invece quelle spinte a tenere sotto controllo l'ambiente per poterlo prevedere e controllare, e ricondurlo quindi ad un unico schema rigido, definitivo, stabile e riduttivo, valido per ogni situazione.

Tali rappresentazioni non sono certamente infallibili, e non hanno valore assoluto, ma permettono comunque agli individui di mantenere una capacità discriminativa adattiva, di rispondere, cioè, in modo adeguato all'ambiente e agli altri e di mantenere modalità cognitive efficaci. Ciò vuol dire che comprendere la strutturazione cognitiva di un individuo significa sapere qualcosa di più su come egli si costruisce il proprio mondo e interagisce con esso.

In anni recenti Kruglanski, Baldwin e Towson (1983) hanno concettualizzato il bisogno di struttura come il desiderio di possedere alcune conoscenze stabili, definite, che consentano all'individuo di orientarsi in una data situazione, escludendo così da essa incertezze e ambiguità. Gli individui differiscono tra loro nel grado in cui presentano questo bisogno, nel desiderio di strutture semplici, e queste differenze possono influenzare il modo in cui esperiscono, spiegano, comprendono e interagiscono con il loro mondo, implicando così importanti processi socio-cognitivi e comportamentali.

Quando si parla di modalità di spiegare gli eventi e i comportamenti, di capire il come e il perché del loro verificarsi, ci si riferisce al fenomeno dell'attribuzione, molto studiato in psicologia sociale e attualmente in psicologia della personalità e clinica.

1.2 Spiegare e comprendere

Prima di affrontare il discorso sull'attribuzione ci sembra necessario fare una chiara distinzione tra i termini spiegare e interpretare, che vengono comunemente confusi. A seconda dell'interesse e delle finalità dell'osservatore il tipo di osservazione sarà diversa, di conseguenza lo sarà anche l'attribuzione. Comprendere significa dare un senso all'agire sociale, ricercare quindi i significati soggettivamente elaborati dall'attore, considerando le sue ragioni e intenzioni e il contesto in cui agisce (Weber, 1922). Utilizzare il termine 'spiegare' porta invece a ricercare una qualche regolarità nei fenomeni, delle leggi generali, assolute, dei legami causali, indipendenti dai sistemi semantici e simbolici di riferimento, indipendenti dal 'soggettivo' e dal 'situazionale'. Spiegare è quindi sempre riduzione, mentre comprendere è descrizione, integrazione e costruzione. Questi diversi atteggiamenti sono chiari negli studiosi di teorie diverse, che seguono paradigmi differenti ma sono probabilmente rintracciabili anche nell'epistemologia profana. Come afferma Peirone (1985, p.135) "spiegare vuol dire stabilire connessioni logiche tra eventi, leggi e condizioni fattuali rilevanti... La spiegazione appartiene indubbiamente al mondo dell'empiria, legandosi all'indagine della 'realtà oggettiva'. Interpretare vuol dire stabilire connessioni logiche di ordine semiotico, decodificando il significato a partire dal significante... L'interpretazione appartiene indubbiamente al mondo della 'significazione', legandosi all'indagine della realtà soggettiva".

1.3 Teoria dell'attribuzione

La teoria dell'attribuzione si occupa della ricerca di modelli di spiegazioni dei giudizi del senso comune, cerca cioè di capire il come e il perché gli individui spieghino gli eventi nella vita quotidiana.

Un problema per noi interessante da approfondire è se le attribuzioni, nell'epistemologia del senso comune, siano sempre espresse in termini di spiegazioni e sempre in forma causale. Si è visto infatti che le persone nel cercare di comprendere un comportamento, non vanno sempre alla ricerca di una causa, ma si chiedono anche "per quale ragione?", mostrando quindi un interesse per l'intenzionalità dell'attore e per gli scopi che vuol raggiungere (prendendo in considerazione quindi le attese soggettive, le regole della situazione e i significati sociali delle azioni).

Quando si parla di attribuzione ci si riferisce quindi al tentativo degli individui di spiegare e capire gli eventi, i comportamenti, i fenomeni che li circondano. Questo atteggiamento non serve ad altro che ad orientarci nel mondo, cioè a comprendere (e a prevedere) cosa avviene intorno a noi. A questo scopo utilizziamo l'approccio tassonomico (vedi nota 1). Anche l'attribuzione ha quindi una funzione di controllo⁴. E come le categorizzazioni, le attribuzioni non servono solo a spiegare qualcosa, esse mettono in evidenza i valori adottati dall'osservatore nel valutare le informazioni e nel conoscere, nel rapportarsi al mondo e agli altri. Esse non descrivono semplicemente il comportamento di un attore, ma ci dicono molto di più sull'osservatore, evidenziandone i costrutti, gli schemi cognitivi e conoscitivi, le aspettative. Ciò che un osservatore percepisce è funzione dei suoi schemi anticipatori, delle sue attese, del suo punto di vista.

1.4 La distinzione tra cause e ragioni e l'importanza del concetto di intenzionalità

Ci sembra qui necessario fare una distinzione chiara tra i concetti di causa e di ragione, in quanto viene spesso attribuito all'intenzionalità un potere causale-deterministico che non ha. L'intenzionalità non è una forza astratta a sé stante, ma appartiene sempre ad un soggetto, ad una mente in interazione con altri, situata in un contesto e diretta ad uno scopo. Ed è in relazione a tutto questo che orienta e costruisce la propria azione. Come afferma Harré (1995, p. 24) "non esiste qualcosa che possiamo individuare come una produzione individuale di atti intenzionali poiché essi sono tutti prodotti collettivamente". Così il legame che c'è tra l'intenzione e l'azione non è lo stesso che esiste tra una causa e il suo effetto. Come diversi sono i rapporti mezzo-fine e fatto-conseguenza. L'intenzione di compiere un'azione non porta necessariamente alla messa in atto del comportamento previsto. Si parla quindi di una relazione logica e non causale, comprensibile soltanto valutando le 'regole del gioco', l'ordine simbolico e i significati soggettivi.

⁴ D.R. Forsyth (1980) descrive quattro funzioni delle attribuzioni: le attribuzioni esplicative, che facilitano la comprensione del mondo sociale, le attribuzioni predittive, che sviluppano le aspettative sugli eventi futuri, le attribuzioni egocentriche, che soddisfano i bisogni personali riducendo pericoli e minacce, potremmo quindi chiamarle egodifensive, infine le attribuzioni interpersonali, che facilitano la comunicazione dell'identità sociale agli altri. Le prime due - spiegazione e predizione - sono funzioni di controllo. Generalmente infatti, individuare la causa di un comportamento o di un evento - anche se sbagliata - rafforza il senso di controllo personale e di stabilità del mondo, in quanto fornisce una spiegazione plausibile di ciò che è avvenuto e facilita la predizione di eventi simili. Tali spiegazioni causali condividono con lo scienziato - come afferma Heider - un approccio deterministico, che esclude la casualità e quindi l'imprevedibilità dalla realtà quotidiana. Le attribuzioni egocentriche sono quelle che servono a difendere e mantenere le proprie credenze su se stessi e sul mondo, ad evitare le situazioni ansiogene, di minaccia alla auto ed etero- percezione. Le attribuzioni interpersonali si riferiscono alla necessità di descrivere le ragioni delle proprie azioni agli altri, di negoziare quindi con gli altri il significato sociale del proprio comportamento. Possiamo associare queste funzioni attribuzionali alla distinzione cause/ragioni, infatti le funzioni del controllo si riferiscono alle attribuzioni tipicamente causali, mentre quelle egodifensive e interpersonali sono teleologiche, si riferiscono cioè a intenzioni rilevanti dal punto di vista personale o dal punto di vista sociale. E' chiaro quindi che l'uomo della strada, in quanto ricercatore ingenuo, utilizza esso stesso modalità conoscitive che si rifanno ai due diversi approcci paradigmatici, per cui se vogliamo studiare l'epistemologia profana dobbiamo riconoscere la realtà di entrambe le posizioni.

Se voglio capire il comportamento di un militare in caserma o di un vigile ad un semaforo o di un avvocato in un'aula di tribunale, sarà più utile fare riferimento alle norme che regolano il suo ruolo che non ricercando delle cause nelle sue caratteristiche di personalità. Per cui quando si parla di azioni umane ha più senso utilizzare un approccio ermeneutico al fine di raggiungere una comprensione adeguata delle ragioni e intenzioni dell'individuo.

1.5 L'importanza del ruolo nella categorizzazione e nell'attribuzione

Come esseri in situazione e in interazione con altri rivestiamo continuamente ruoli diversi. Ed è proprio rivestendo una particolare posizione nei confronti degli altri che entriamo a far parte del mondo: "ricopro dei ruoli" (siano essi psicologici o sociologici), "l'individuo partecipa a un mondo sociale; interiorizzandoli, egli fa sì che lo stesso mondo diventi soggettivamente reale per lui" (Berger, Luckmann, 1966, p.108). Nel momento in cui un individuo ricopre un ruolo deve conoscere non solo le norme che regolano la sua posizione, ma anche i valori, gli atteggiamenti e le espressioni ritenute appropriate per quel ruolo. Questo non significa che le nostre azioni possano essere spiegate semplicisticamente attraverso il ruolo, esso non determina il nostro comportamento, ma è indubbio che esso ci descrive, e descrive i nostri comportamenti, i nostri atteggiamenti, le nostre attese, rendendoli in qualche modo più comprensibili, più facili da categorizzare, più facili da analizzare all'interno di un contesto non più solo individuale ma anche sociale, interpersonale. Il ruolo indica "un insieme di attributi e di prescrizioni generati dall'interazione sociale e capaci di vincolare i modi d'essere e d'agire delle persone ad un contesto relazionale. Dal punto di vista normativo il ruolo è un sistema di obblighi, di aspettative e di caratteri impersonati da individui che interagiscono attraverso regole esplicite o implicite. Dal punto di vista interattivo e quindi comunicativo, il ruolo è un insieme coerente di atti dotati di un significato attraverso i quali gli individui definiscono il tipo di relazione e di situazione cui danno vita" (Salvini, 1993). Pur non essendo il ruolo un concetto esplicativo, ma solo descrittivo, il senso comune trova utile considerarlo in questo modo per accrescere la propria conoscenza. Se, come crediamo, la spiegazione è legata alla conoscenza sociale dell'individuo, e il ruolo dà accesso ad un certo ambito di conoscenza, dovrebbe essere vero che si impara a conoscere il mondo e l'altro in base a strumenti e processi conoscitivi propri di quel ruolo. In ambito clinico diverse ricerche hanno dimostrato come psicoterapeuti e studenti dell'ultimo anno di psicologia percepissero i problemi di uno pseudo-paziente più in termini disposizionali rispetto agli studenti dei primi anni (Batson, 1975). Anche Plous e Zimbardo (1986) hanno dimostrato che i terapeuti psicoanalitici utilizzano prevalentemente attribuzioni di tipo disposizionale mentre gli psicoterapeuti comportamentisti fanno attribuzioni situazionali. Fornendo un bagaglio di conoscenze, di comportamenti, di regole, il ruolo prescrive certi comportamenti, delinea ciò che è appropriato e ciò che non lo è, condiziona quindi l'azione di chi lo riveste, ma influenza anche il modo di percepire le cose. A seconda del tipo di struttura del ruolo che un individuo riveste ci sarà una autopercezione e percezione degli altri diversa. Quanto più il suo sistema normativo, di obblighi, di attese è definito tanto meno sarà possibile modificare il repertorio di azioni, per cui le caratteristiche, le regole, le prescrizioni del ruolo influenzeranno le rappresentazioni di sé, le attribuzioni e la gamma di azioni possibili.

1.6 Ruoli di controllo e ruoli di cambiamento

Osservando i diversi tipi di ruolo, abbiamo ritenuto necessario fare una distinzione tra ruoli di controllo e ruoli di cambiamento (Bains, 1983).

Con il termine controllo si intende comunemente la capacità di anticipare, prevedere, manovrare e monitorare il comportamento proprio o altrui o gli eventi. Ora la distinzione che vogliamo fare è, proprio all'interno di questa concezione, tra la previsione di un evento, di un comportamento e il cambiamento dello stesso⁵. Riteniamo infatti che esistano dei ruoli che hanno come compito, come fine principale dovuto alla loro struttura e alle loro regole, quello di prevedere gli eventi e i comportamenti delle persone, quindi focalizzeranno la loro attenzione su quelle che considerano le cause dei fenomeni o delle azioni dell'altro; altri ruoli invece hanno il compito di modificare gli eventi o gli altri, di cambiare i comportamenti, gli atteggiamenti, i bisogni degli altri o di ristrutturarli cognitivamente; in questo senso saranno interessati ad agire sulle intenzioni degli individui e saranno più propensi a percepire delle ragioni alle loro azioni, faranno quindi più probabilmente attribuzioni di tipo teleologico, riducendo quelle di tipo disposizionale. Bains (1983) cita a questo proposito uno studio di Robinson (1978), che ha mostrato come gli assistenti sociali facciano maggiori attribuzioni situazionali, mentre i medici attribuiscono prevalentemente disposizioni.

Tale risultato può essere facilmente spiegato anche attraverso il concetto di complementarità di ruolo, secondo il quale l'osservatore tende ad utilizzare nella spiegazione del comportamento umano ciò che gli schemi propri del ruolo che riveste gli permettono di leggere. In altre parole il ruolo che rivestiamo ci permette di vedere l'altro in funzione della nostra posizione, per cui la rappresentazione che ne abbiamo è legata alla nostra autopercezione, percezione sempre legata all'altro e ad esso complementare.

2. Obiettivi della ricerca

La ricerca che vogliamo presentare si inserisce all'interno degli studi sull'attribuzione di cause o di ragioni ai comportamenti quotidiani degli individui, con particolare attenzione alla possibile influenza di una variabile cognitivo-motivazionale quale il bisogno di struttura e di controllo, che si riferisce al desiderio di strutture semplici, definite, non ambigue.

La nostra ipotesi è che gli individui con a) un alto bisogno di struttura tendano a categorizzare il proprio mondo in modo più rigido e stabile e quindi anche ad utilizzare più frequentemente spiegazioni causali, rispetto a chi invece ha b) un basso bisogno di struttura; riteniamo infatti che questi ultimi preferiscano approfondire la conoscenza degli eventi, considerando maggiori alternative e quindi valutando anche l'intenzionalità delle persone.

Vorremmo poi dare uno sguardo ad altre due variabili che pensiamo possano avere una certa relazione con la modalità esplicativa adottata: a) il ruolo professionale rivestito, e b) il tipo di studi svolto, quindi quello che abbiamo definito ambito mentale, presupponendo che l'acquisizione di certi modelli, di certi paradigmi possa modificare la struttura cognitiva, la forma mentis, di conseguenza la percezione del mondo.

⁵ Ci sembra importante specificare che per controllo di un comportamento intendiamo in particolar modo la previsione dello stesso. Riteniamo che questo possa avere importanti implicazioni nell'epistemologia del senso comune, nella modalità di spiegare gli eventi e le azioni degli individui, nell'utilizzo quindi più frequente di spiegazioni causali o finalistiche. Un tale bisogno dovrebbe infatti portare i soggetti a preferire situazioni stabili e prevedibili, a ricercare legami lineari, diretti e strutture semplici, quindi a costruirsi un ambiente dove regnino la determinazione e i legami causali. Quegli individui che hanno invece minor bisogno di struttura e di controllo non si pongono nei confronti degli altri con la necessità di prevedere le loro mosse, ma tendono invece più facilmente a cambiare gli eventi o il comportamento degli altri; è probabile che questi soggetti si costruiscano organizzazioni più complesse e siano più flessibili e più accurati nell'interpretare gli eventi e più disposti ad accettare la variabilità e imprevedibilità delle intenzioni degli individui.

Vogliamo osservare se i sistemi normativi propri di certi ruoli o l'organizzazione di certi studi che richiedono al singolo di "controllare" e di strutturare, di categorizzare in modo semplice e chiaro il proprio mondo e gli altri (ruoli diretti al controllo), siano assimilabili ad approcci teorici basati su modelli deterministici e legami causali; e se il permanere all'interno di tali ruoli possa portare gli individui a spiegare i comportamenti umani più frequentemente in modo causale. Invece, la familiarità con ruoli diretti al cambiamento, aperti ad una conoscenza maggiore e più approfondita dell'altro, quindi con modelli strutturati in modo più complesso, non deterministici, fondati su legami logici potrebbe influenzare i processi cognitivi delle persone nel senso di un utilizzo più frequente di costrutti teleologici e di una modalità di spiegare i comportamenti per ragioni, per intenzioni. Ci si aspetta che le modalità esplicative usate dai ruoli di cambiamento porti i soggetti ad una maggior apertura cognitiva, ad evitare un certo riduttivismo e una certa rigidità per cercare di interpretare e di comprendere più che di spiegare i fenomeni quotidiani. Ovvero di ricercare relazioni logico-psicologiche⁶ del tipo premessa-conseguenza, più che relazioni empiriche del tipo causa-effetto. Si potrà osservare così se gli individui si siano impadroniti o meno degli schemi interpretativi propri ai rispettivi ruoli applicandoli anche nella vita quotidiana.

Dall'osservazione delle situazioni quotidiane e dallo studio della letteratura, riteniamo di poter individuare nell'ambito delle azioni umane due modalità esplicative: causalistiche e teleologiche. Le prime prendono in considerazione un qualcosa o un qualcuno che ha "determinato" il comportamento di un attore, le seconde descrivono la sua intenzione di raggiungere un certo fine.

Rendendoci conto che le spiegazioni causali utilizzate dal senso comune sono di tipo diverso, abbiamo voluto considerare anche l'eventuale differenza di importanza e di peso nei riguardi delle ragioni sia delle cause empiriche (o meglio percepite come tali) - sono quelle che rispondono ad una relazione causale diretta, deterministica tra gli eventi; sia di cause interne riferite a tratti di personalità, a disposizioni, sia di cause esterne riferite a influenze socio-culturali - si riferiscono ad una causa solo percepita come tale, un'esigenza di rispondere a certe norme dell'ambiente, del contesto, del ruolo. All'altro polo stanno sempre delle ragioni, cioè intenzioni del soggetto di raggiungere un certo scopo, pragmatico o espressivo, una certa meta rilevante dal punto di vista personale (ragioni personali) oppure sociale (ragioni contestuali).

3. Metodo

3.1. soggetti

Il campione utilizzato consisteva in 164 soggetti di cui 107 studenti universitari di Scienze dell'Educazione, Psicologia, Giurisprudenza e Filosofia, e 57 professionisti, tra Agenti di commercio, Avvocati e Insegnanti. Coscienti del fatto che non potevamo affermare a priori se un ruolo fosse di controllo o di cambiamento, ci aspettavamo comunque che le diverse esigenze, le diverse norme legate ai differenti ruoli e ambiti mentali evidenziassero delle differenze significative sia nel bisogno di struttura che nella modalità esplicativa prevalentemente utilizzata.

Ci aspettavamo in particolar modo che i due strumenti evidenziassero atteggiamenti e bisogni diversi tra studenti di Legge e Avvocati (probabilmente più centrati sulle intenzioni degli individui) da un lato e studenti di Psicologia e Insegnanti (più focalizzati sulla categorizzazione e il controllo) dall'altro.

⁶ Parliamo di relazioni logico-psicologiche per contrapporle a quelle logico-empiriche o causali. Le prime infatti non si riferiscono a legami causa-effetto ma seguono una logica soggettiva, interpretabile solo all'interno del sistema di costrutti di colui che agisce.

Il campione totale è formato da 98 Femmine e 66 Maschi, il 63% proveniente dal Nord Italia mentre il restante 37% dal Centro.

3.2 Gli strumenti

1. Il bisogno di struttura (P.N.S.). Per valutare il bisogno di struttura abbiamo ripreso, tradotto e validato la scala Personal Needfor Structure di Thompson, Naccarato e Parker (1989) nella versione presentata da Neuberg e Newsom (1993). Il questionario è strutturato secondo il metodo Likert che consiste in affermazioni seguite da una scala di accordo/disaccordo, in questo caso a sei punti (1 =molto in disaccordo, 2=abbastanza in disaccordo, 3=poco in disaccordo, 4=poco d'accordo, 5=abbastanza d'accordo, 6=molto d'accordo).

2. Il tipo di inferenza esplicativa (T.I.E.). Si è proceduto poi alla costruzione di uno strumento atto a rilevare la tendenza a spiegare per cause o per ragioni. Il questionario è composto da una serie di brevi episodi che descrivono il comportamento di una persona tratto dalla vita quotidiana. I soggetti sono invitati a dire perché secondo il loro punto di vista la persona ha agito o reagito in quel modo; si chiede non di immedesimarsi nell'attore dell'episodio, ma solo di immaginarsi osservatori, spettatori della scena e scegliere tra le alternative, quella ritenuta più probabile. Riportiamo tre episodi a scopo esemplificativo:

1. Il giorno della discussione della sua tesi, un laureando si presenta davanti alla commissione esaminatrice vestito in modo insolito e trascurato. Perché?

- E una persona anticonformista
- Vuol sfidare le formalità accademiche

10. Dopo le mille raccomandazioni dei genitori, un ragazzo torna a casa molto dopo l'orario di rientro consentitogli, nonostante le promesse fatte per rispettarlo. Perché?

- C'era un incidente sulla strada che lo ha bloccato
- Non voleva interrompere la serata e il divertimento

23. Un giovane che è stato appena arrestato dalla polizia si rifiuta di rispondere a qualsiasi domanda gli venga posta. Perché?

- Il ruolo del gruppo a cui appartiene gli impone il silenzio e l'omertà
- Non vuole accettare di aver fallito

3.3 Procedure e risultati statistici

PNS. Per quanto riguarda l'analisi fattoriale, è stato possibile individuare due fattori che spiegano una varianza totale del 49.8%, rispettivamente 39,2% il Fattore 1 e 10.6% il Fattore 2. Riportiamo in tabella 1 le saturazioni maggiori di .40 per entrambi i fattori (Tab. 1).

La correlazione tra i due fattori è poco elevata ($r = .43$) sottolineando la correttezza della scelta del modello a due fattori. Il primo fattore è saturato dagli items 2, 5, 6, 8, 9, 10, 11 e riguarda il disagio di fronte all'imprevedibilità; il secondo fattore dagli items 1, 3, 4, 7, 12 e si riferisce al bisogno di ordine e di chiarezza. La correlazione tra i due fattori e la scala totale risulta essere molto buona sia per il primo fattore, $r = .88$ sia per il secondo, $r = .80$.

Per valutare l'attendibilità dello strumento abbiamo proceduto alla verifica della coerenza interna, cioè della correlazione tra gli items della scala, che risulta molto elevata, con un alfa di Cronbach di .85.

Abbiamo valutato poi la coerenza interna di entrambi i fattori: il Fattore 1 ha un coefficiente di consistenza interna di .79, mentre il Fattore 2 di .78.

Il t-test di Student ha evidenziato una differenza significativa tra Maschi e Femmine nel loro bisogno di struttura (tab.2).

FATTORE 1: DISAGIO DI FRONTE ALL'IMPREVEDIBILITA'

ITEM	SATURAZIONE
2	0,601
5	0,620
6	0,714
8	0,484
9	0,570
10	0,658
11	0,678

FATTORE 2: BISOGNO DI ORDINE E DI CHIAREZZA

ITEM	SATURAZIONE
1	0,726
3	0,609
4	0,642
7	0,826
12	0,601

TABELLA 2: VARIABILE SESSO, T-TEST PER I FATTORI CON P SIGNIFICATIVO

FATTORI	MASCHI	FEMMINE	T	g.l.	p
	X	X			
Fattore 1	19,484	21,653	-2,33	160	0,021
Fattore 2	20,750	22,846	-2,86	160	0,005

TABELLA 3: VARIABILE RUOLO/AMBITO MENTALE, ANALISI DELLA VARIANZA (g.l. 6)

	Valore di F	Valore di p
Fattore 1	2,928	0,009
Fattore 2	8,522	0,531

TABELLA 4

ITEM	FUNC 1
27	-0,326
18	0,199
3	0,198
11	0,190
13	-0,178
25	0,173

TABELLA 5: VARIABILE BISOGNO DI STRUTTURA, ANALISI DISCRIMINANTE (P=0,04)

GRUPPI	N°CASI	BASSO PNS
BASSO PNS	41	36=87,8%
ALTO PNS	47	5=10,6%

Percentuale di casi classificati correttamente: 88,64%

Per mezzo dell'analisi della varianza abbiamo poi indagato in modo approfondito eventuali interazioni e differenze tra i diversi gruppi (tab. 3), ma solo il primo fattore risulta significativo. Dalle analisi post-hoc (Test di Student-Newman-Keuls) si rileva che gli Agenti di commercio hanno ottenuto una media di punteggi inferiore a tutti gli altri gruppi, in particolar modo rispetto agli Insegnanti (che ottengono invece un punteggio molto elevato) dimostrando quindi di non temere situazioni e persone imprevedibili e ambigue. La scala sembra così descrivere gli Agenti di commercio come gli individui che nel nostro campione dimostrano avere un grado minore di disagio davanti ad un mondo imprevedibile.

T.I.E. Abbiamo proceduto ad un'analisi descrittivo-qualitativa della scala atta a valutare il T.I.E. osservando le risposte scelte dai soggetti, facendo così una valutazione della frequenza con cui essi prediligono le spiegazioni per causa rispetto a quelle per ragioni nelle diverse dimensioni individuate. Risulta che di fronte alla possibilità di scegliere dei tratti di personalità come spiegazione di un comportamento, nessuno si lascia sfuggire questa occasione; infatti la maggioranza di tutti i gruppi utilizza attribuzioni causali. Di fronte alla scelta tra cause empiriche e intenzioni, invece tutti fanno prevalentemente attribuzioni di ragioni. L'unica dimensione in cui si evidenziano differenze tra i gruppi è quella delle influenze socioculturali. Tale dimensione sembra dividere gli studenti di Scienze dell'educazione, di Psicologia, di Filosofia e gli Avvocati da Insegnanti, Agenti di commercio e studenti di Legge. Il primo gruppo predilige spiegazioni causali mentre il secondo si focalizza sulle intenzioni dell'attore. Per quanto riguarda le dimensioni di intenzionalità, gli studenti di Legge e di Psicologia, gli Agenti di commercio e gli Insegnanti scelgono più spesso le ragioni, mentre gli studenti di Scienze dell'educazione e di Filosofia e gli Avvocati preferiscono la causalità.

Relazioni tra i due strumenti. Il bisogno di struttura non sembra influenzare la modalità esplicativa prevalentemente utilizzata. Non sembra esserci, infatti, molta differenza tra chi ha un punteggio elevato al PNS e chi ha un basso PNS nella scelta di cause o di ragioni. Le loro attribuzioni sono molto simili: entrambi i gruppi infatti generalmente preferiscono focalizzare la loro attenzione sulle intenzioni dell'attore, ed entrambi di fronte ai tratti di personalità scelgono le spiegazioni causali.

Abbiamo deciso di utilizzare una tecnica statistica adeguata per l'analisi dei questionari, l'analisi discriminante, al fine di valutare se gli items del questionario sono in qualche modo predittivi dell'appartenenza dei soggetti al gruppo con alto bisogno di struttura o al gruppo con basso bisogno di struttura. Questo tipo di analisi infatti individua una funzione discriminante e dà le correlazioni di ogni variabile con questa funzione, ciò permette di valutare quali item siano maggiormente predittivi dell'appartenenza di un caso ad uno o all'altro gruppo (in questo caso il gruppo ad alto e il gruppo a basso bisogno di struttura, individuati considerando il 25° e il 75° percentile). La funzione, per essere ottimale, dovrebbe fornire le regole di una classificazione che minimizzi la probabilità di attribuire i casi al gruppo sbagliato. L'analisi discriminante sul punteggio totale al PNS dà una buona correlazione canonica, significativa a .04; tale correlazione indica il grado di associazione tra i punteggi discriminanti e i gruppi. Tale funzione ha indicato negli items 27, 18, 3, 11, 13, 25 del questionario le variabili che contribuiscono maggiormente alla significatività di questa distinzione tra i due gruppi (tab.4). Essa permette di classificare correttamente all'interno dei due gruppi una buona percentuale di casi, P88.64%; al primo gruppo vengono attribuiti correttamente l'87.8% dei casi e al secondo gruppo l'89.4% (tab.5).

4. Interpretazione dei risultati

Lo studio svolto attraverso la scala PNS ci è servito per discriminare in modo valido e attendibile gli individui con alto bisogno di struttura da quelli che lo presentano in basso grado. Tale costrutto cognitivo-motivazionale si è dimostrato quindi efficace nell'evidenziare differenze individuali. A parziale conferma di questo, si evidenzia l'importanza riscontrata nell'analisi dei dati della variabile sesso. I soggetti di sesso femminile nel nostro campione, infatti, sono apparsi provare maggior disagio di fronte all'imprevedibilità delle situazioni e avere un più alto bisogno di ordine, di chiarezza e di struttura rispetto ai maschi. Più che in termini di differenza sessuale, riteniamo più adeguatamente interpretabile tale risultato in funzione di un'interazione tra le variabili "sesso" e "ruolo", dal momento che i maschi appartengono prevalentemente ai gruppi Avvocati, studenti di Legge e Agenti di commercio, mentre le femmine a studenti di Psicologia e Scienze dell'educazione e agli Insegnanti.

Per quanto riguarda il ruolo, il PNS sembra differenziare in modo significativo tra gli Agenti di commercio e gli altri gruppi, soprattutto gli Insegnanti. I primi infatti, potrebbero considerarsi appartenenti a quei ruoli di cambiamento di cui abbiamo parlato precedentemente. Il loro lavoro consiste infatti nel cercare di convincere il cliente ad acquistare i propri prodotti, quindi a modificare la sua posizione e le sue opinioni. Per questo non si lasciano impressionare dalle situazioni imprevedibili. Gli Insegnanti invece si dimostrano gli individui che soffrono il maggior disagio di fronte all'imprevedibilità, probabilmente perché il loro lavoro li porta alla necessità di controllare gli altri, di mantenere la situazione in classe più tranquilla e stabile possibile.

Tale risultato ci porta a pensare che, nonostante il bisogno di struttura sia una variabile personale, possa comunque risentire di influenze esterne, nel senso che le esigenze di ruolo e di "copione" possono portare gli individui a modificare anche le esigenze personali. Quindi come è vero che il bisogno di controllare il mondo può portare a vedere il mondo come controllabile, può anche essere vero che la 'necessità' di controllare gli eventi e gli altri, porti ad accrescere il proprio bisogno di controllo e di struttura. Riteniamo però che se questo avviene, sia in gran parte in funzione del grado di identificazione del soggetto con la propria posizione sociale.

5. Conclusioni

I dati osservati per mezzo del nostro questionario ci hanno dato la possibilità di fare alcune importanti considerazioni. Come afferma una delle teorie classiche dell'attribuzione, generalmente quando gli individui si trovano a dover dare una spiegazione all'azione di un altro tendono a fare attribuzioni disposizionali, a cercare cioè la causa del comportamento nei tratti di personalità, nel "carattere" dell'attore (Jones e Nisbett, 1971; Harvey, Harris, Barns, 1975). Ciò che evidenziano i risultati della ricerca è in qualche modo collegato a questa considerazione: i soggetti del nostro campione, osservatori di episodi diversi, nel momento in cui si trovano di fronte alla scelta tra tratti di personalità e intenzioni preferiscono sempre attribuire i primi. Di fronte alle cause empiriche invece gli individui sembrano prediligere le attribuzioni di ragioni. Analizzando in modo più approfondito gli item in questione possiamo notare che gli episodi descritti all'interno della dimensione presentano come cause delle alternative che potremmo definire moralistiche, da interpretare come scuse, giustificazioni di fronte agli altri di un comportamento strano o poco desiderabile. In queste situazioni i nostri osservatori non "perdonano" gli attori e utilizzano attribuzioni di ragioni, ricercando in qualche modo la responsabilità dell'individuo.

La funzione di questo atteggiamento è la stessa dell'attribuzione di tratti in quanto ciò che si vuol ottenere è di ricercare l'origine del comportamento nell'attore e non nella situazione, nell'esterno. Di fronte alle influenze socio-culturali non si evidenziano informazioni degne di nota. In realtà questa è poi l'unica dimensione che dimostra avere un'interazione significativa con la variabile ruolo/ambito mentale. Sembra infatti che mentre gli studenti di Legge, gli Agenti di commercio e gli Insegnanti non ritengano valido giustificare il comportamento degli individui per mezzo delle influenze socio-culturali, ma attribuiscono loro delle intenzioni, e quindi delle responsabilità, gli studenti di Scienze dell'educazione, di Filosofia e di Psicologia sembrano preferire ricercare le cause proprio all'esterno. Dobbiamo notare che gli Avvocati non hanno risposto in modo coerente alle nostre aspettative, ma riteniamo che ciò possa dipendere dall'esiguo numero di soggetti osservati e dalla poca disponibilità degli stessi nel rispondere al questionario.

Uno dei nostri propositi era quello di individuare relazioni tra il bisogno di struttura e le modalità attribuzionali individuali. Sulle singole dimensioni non si sono in realtà evidenziate importanti relazioni fatta eccezione per il bisogno di ordine e di chiarezza, che è risultato interagire in modo significativo con la dimensione dei tratti di personalità. Per cui chi ha un elevato bisogno di ordine e di chiarezza attribuisce più spesso dei tratti di personalità, delle disposizioni interne, piuttosto che delle intenzioni. L'analisi discriminante ci ha però confermato che esiste una relazione tra il bisogno di struttura e le attribuzioni di cause o di ragioni al comportamento degli altri, e ci ha anche indicato quali sono gli items maggiormente significativi in questo senso.

Dando uno sguardo al comportamento degli individui all'interno dei diversi ruoli o ambiti mentali, possiamo fare alcune considerazioni che possono rivelarsi utili per lo sviluppo ed una nuova elaborazione della ricerca. Abbiamo notato che nel gruppo degli Agenti di commercio la maggioranza dei soggetti utilizza attribuzioni di ragioni ed ha un basso bisogno di struttura; la maggior parte degli studenti di Filosofia al contrario predilige le cause ed ha un alto bisogno di struttura, mentre la maggioranza degli Insegnanti ha un alto bisogno di struttura ma utilizza prevalentemente attribuzioni di intenzioni. Il questionario T.I.E. comunque sottolinea il fatto che non considerano gli individui come determinati da qualche causa ma attribuiscono loro intenzioni e responsabilità.

Riferimenti Bibliografici

- Bains G.S. (1983) Explanations and need for control, in M. Hewstone, Attribution theory. Social and functional extensions, Oxford, Basil Blackwell Publisher (tr. it. Spiegazioni e bisogno di controllo, in Hewstone M., Teoria dell'attribuzione, Il Mulino, Bologna, 1989).
- Batson C.D. (1975), Attribution as a mediator of bias in helping, *Journal of personality and social psychology*, 32, 455-466.
- Berger P.L., Luckmann T. (1966), *The social construction of reality*, Garden City, New York, (tr. it. La realtà come costruzione sociale, Il Mulino, Bologna, 1969).
- Bianchi (a cura di), *Nuove prospettive in psicoterapia e modelli interattivo-cognitivi*, Angeli, Milano.
- Forsyth D.R. (1980), The function of attribution, *Social Psychology Quarterly*, 43, 184-189.
- Harré R.(1995), Emozioni e memoria: la seconda rivoluzione cognitiva, in G. Pagliaro, M. Cesa-Harvey J.H., Harris B., Barns R.D. (1975) Actor-observer differences in the perception of responsibility and freedom, *Journal of personality and social psychology*, 32, 22-38.
- Hewstone M. (a cura di) (1983), *Attribution theory. Social and functional extensions*, Oxford, Basil Blackwell Publisher (tr. it. Teoria dell'attribuzione, Il Mulino, Bologna, 1989).

- Jones R.A., Nisbett R.E. (1971) The actor and the observer: divergent perception of the causes of behavior. In E.E. Jones, D.E. Kanouse, H.H.Kelley, R.E. Nisbett, S. Valins, B. Weiner, Attribution: perceiving the cause of behavior, Morristown, N.J. General Learning Press
- Kelly G.A. (1955), The psychology of personal constructs, Norton, New York
- Kruglanski A.W., Baldwin M.W., Towson S.M.J.(1989) tr. it. L'epistemologia profana del processo attributivo, in M. Hewstone, Teoria dell' attribuzione, Il Mulino, Bologna
- Leyens J.P. (1986) Sommes-nous des psychologues?, Pierre Mardaga, Bruxelles-Liège, (tr. it. Psicologia del senso comune e personalità, Giuffrè, Milano, 1988)
- Neuberg, S.L., Newsom, J.T., (1993), PNS: individual differences in the desire for simple structure, Journal of personalità and social psychology, vol. 65 (1)
- Peirone L. (1985), La spiegazione e l'interpretazione in psicoanalisi, in A. Salvini, T. Verbitz (a cura di), *Il pensiero antinómico*, Franco Angeli, Milano.
- Pious S., Zimbardo P.G. (1986) Attributional biases among clinicians: a comparison of psychoanalysts and behavior therapists, Journal of consulting and clinical psychology, 54, 812-820.
- Proust M. (1923), La prisonnière, Parigi, NRF, (tr. it. La prigioniera, Einaudi, 1950)
- Rokeach (1960) The open and closed mind: investigations into the nature of belief systems and personality systems, New York, Basic Books.
- Salvini A.(1993), Personalità femminile e riproduzione umana, Lombardo Editore
- Weber M., Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, Tübingen, Mohr; (tr. it. Il metodo delle scienze storico-sociali, Einaudi, Torino, 1961)
- Wortman C.B. (1976) Causal attributions and personal control, Journal of personality and social psychology, 31, pp.282-294.