



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Filosofia, Sociologia, Pedagogia e Psicologia Applicata

Corso di Laurea in Scienze Psicologiche Sociali e del Lavoro

Tesi di Laurea Triennale

Akrasia e compliance: un'indagine pilota sulle dinamiche del Sé nei percorsi di miglioramento dello stile di vita

Akrasia and compliance: a pilot study of the dynamics of the Self in lifestyle improvement pathways

Relatore: Prof. Diego Romaioli

Laureanda: Anna Carniato
Matricola: 2049286
Anno Accademico 2023/2024

Indice

Introduzione.....	5
Capitolo 1. Akrasia e compliance.....	6
1.1 Definizione di akrasia.....	6
1.2 Breve excursus storico sull'akrasia.....	8
1.3 La compliance.....	10
1.4 Akrasia come bassa compliance.....	12
Capitolo 2. La cornice teorica.....	13
2.1 La metateoria socio costruzionista.....	13
2.2 La teoria del sé dialogico.....	15
2.3 Akrasia e posizioni del Sé.....	18
Capitolo 3. Metodo.....	20
3.1 Domande di ricerca.....	20
3.2 Partecipanti.....	23
3.3 Il questionario.....	23
3.4 Analisi dei dati.....	29
Capitolo 4. Risultati e discussione	31
4.1 Risultati.....	31

4.2 Discussione.....	43
Capitolo 6 Conclusioni.....	44
6.1 Limiti della ricerca.....	44
6.2 Prospettive future.....	45
Riferimenti bibliografici.....	46
Appendice.....	48

Abstract

Il presente lavoro propone un'indagine focalizzata sul tema dell'"akrasia" (o debolezza di volontà), qui studiata come forma di mancata compliance al trattamento, ovvero quando un individuo esprime il buon proposito di mantenersi aderente alle prescrizioni di un professionista, ma non lo fa. Nel contesto della psicologia socio-costruzionista (Gergen, 2022), l'akrasia è compresa come una particolare dinamica relativa alla natura molteplice e dialogica del Sé, con alcune parti dell'individuo che sostengono il buon proposito, mentre altre parti possono contrastarlo (Romaoli, 2023). Lo studio si è svolto con partecipanti che hanno intrapreso un percorso nutrizionale al fine di migliorare il proprio stile di vita e devono quindi seguire le prescrizioni di un professionista. L'obiettivo è comprendere come si organizzano le diverse parti di Sé e quali dinamiche relazionali sviluppano tra loro, confrontando nello specifico partecipanti ad alta compliance rispetto a coloro che falliscono nel mantenersi aderenti alle prescrizioni del curante. Il metodo utilizzato è un questionario appositamente costruito per indagare le posizioni del Sé in linea con la teoria del Sé dialogico (Hermans, 2001), mentre i dati sono stati analizzati con il software SPSS. I principali risultati mostrano come i partecipanti a bassa compliance (cioè akratici) esprimono un maggior numero o una dominanza di posizioni-Sé che contrastano il perseguimento del miglior giudizio, mentre i partecipanti virtuosi esprimono posizioni-Sé più coalizzate e favorevoli al buon proposito di seguire il nuovo regime nutrizionale impostato.

Capitolo 1. Akrasia e compliance

1.1 Definizione di Akrasia

Il termine “Akrasia” deriva dal greco antico *akràteia* e a sua volta l’etimologia della parola è “a-kratos” ossia letteralmente “mancanza di forza”. Fu a lungo oggetto di studio all’interno della Filosofia, infatti Aristotele fu il primo pensatore greco che utilizzò questa espressione per indicare in particolare l’assenza di “forza etica”. Nella sua accezione più moderna la parola è traducibile con “impotenza, debolezza, incontinenza, intemperanza, mancanza di controllo o forza” (Frattoni, Romaioli & Ravasio, 2010). Solo di recente questo concetto viene inglobato e approfondito dalla sfera psicologica (Kalis et al., 2008) per descrivere una condizione in cui un individuo agisce intenzionalmente contro il proprio miglior giudizio (Davidson, 2001). È importante sottolineare che l’agente è pienamente consapevole di trovarsi di fronte ad un ventaglio di azioni possibili tra cui quella che ritiene essere la migliore per sé stesso, ma ciò nonostante egli sceglie di agire diversamente o addirittura in direzione opposta al proprio miglior giudizio. Questa dinamica viene messa in luce da Davidson (1980, p.64) che per primo fornisce una definizione precisa e schematica dell’akrasia o “debolezza di volontà” secondo la quale “nel fare x un agente agisce in modo akratice se e solo se:

- a) “L’agente compie x intenzionalmente”
- b) “L’agente crede ci sia un’azione alternativa y a lui aperta; e”
- c) “L’agente giudica che, considerando tutto, sarebbe meglio compiere y rispetto a compiere x ”

Ecco che quindi si arriva ad una condizione paradossale poiché comunemente un individuo agisce intenzionalmente per perseguire uno scopo a lui favorevole, un obiettivo immaginato in precedenza (Davidson, 2001).

L'akrasia è un certamente un fenomeno complesso, ma ritrae delle dinamiche molto diffuse nella nostra vita quotidiana. Elster (2008) ha cercato di fornire un ampio ventaglio di azioni akratiche dividendole in categorie tra cui: azioni legate al procrastinare, azioni dettate da forti emozioni, azioni legate ad abitudini rigide, azioni legate all'impazienza, azioni legate all'inosservanza oppure azioni legate a stati di dipendenza. Per fare un esempio pratico di azione akratica, si pensi a coloro che decidono di praticare dell'esercizio fisico per migliorare la propria salute, ma si ritrovano di giorno in giorno a rinviare costantemente l'attività. Oppure una persona che è consapevole che sarebbe meglio in quell'istante non controllare le notifiche del telefono o le emails di lavoro, ma comunque decide di leggerle (Elster, 2008). O ancora, coloro che sono coscienti della pericolosità del fumo e vorrebbero smettere per tutelare la propria salute, ma spesso si ritrovano con la sigaretta tra le dita. Alcuni studiosi hanno cercato di spiegare i meccanismi che entrano in gioco in queste situazioni dal punto di vista cognitivo, come ad esempio Festinger nel 1962 attraverso la teoria della dissonanza cognitiva. Quest'ultima cerca di spiegare ciò che avviene in tali circostanze e come le persone inconsciamente "risolvono" questa contraddizione interna (Romaioli, 2023). Riprendendo l'esempio sopra riportato, secondo Festinger un fumatore abituale, consapevole della pericolosità del fumo per la propria salute, sperimenta una dissonanza tra ciò che pensa e ciò che fa. Per ridurre questo disagio egli può percorrere due vie alternative: cambiare il proprio comportamento (quindi smette di fumare) o modificare le proprie credenze riguardo gli effetti negativi del fumo (ad esempio trascurando o sminuendo i possibili rischi, oppure focalizzandosi maggiormente sugli effetti "benefici" di una sigaretta). Dunque la teoria della dissonanza cognitiva cerca di fare chiarezza sui meccanismi compensatori che entrano in gioco in tali circostanze. Essa però non è sufficiente a spiegare le dinamiche che si innescano quando gli individui agiscono volutamente contro il proprio miglior giudizio (Romaioli, 2023). Pertanto l'akrasia si differenzia dal fenomeno di dissonanza cognitiva poiché la persona non cerca in qualche modo di "giustificare" il proprio comportamento, anzi è

consapevole di agire contro i propri interessi e spesso successivamente all'azione prova un senso di rimorso.

Ecco che quindi ciò che si propone di fare in questo è osservare il fenomeno, oltre che dal punto di vista interiore, anche dal punto di vista psicosociale per comprendere al meglio quali sono le dinamiche interattive che concorrono a generare episodi akratici.

1.2 Breve excursus storico sull'akrasia

Fin dall'antichità il tema dell'akrasia ha suscitato interesse in ambito filosofico, per poi svilupparsi nelle diverse epoche storiche, fino ad attirare più recentemente anche l'attenzione del mondo psicologico. Nel *Protagora*, celebre dialogo dedicato al tema della virtù, Platone si serve della figura di Socrate e quella di altri sofisti per discutere, tra i vari argomenti, sulle circostanze in cui si agisce contro il proprio miglior giudizio. Egli propone due ipotesi principali che lo conducono ad affermare che l'"akrasia" in sé non esiste. La prima ipotesi si focalizza sulla dimensione valutativa del desiderare, mentre la seconda è che gli individui non possono avere delle preferenze, delle intenzioni opposte nello stesso momento. Perciò, secondo Platone, un individuo non può pensare in un determinato momento t_1 che l'azione a è migliore dell'azione b e poi pensare in un altro momento t_2 che invece b è meglio di a ; di conseguenza è impossibile fare ciò che si ritiene sbagliato (Morris, 2006). Pertanto, chi compie un'azione sconveniente o problematica, agisce per ignoranza ossia non conosce cosa sia il "Bene", che cosa sia più giusto più vantaggioso per sé stesso (Romaioli, 2023). Inoltre, chi ha preferenze contraddittorie non è razionale, ma viene sopraffatto dalla "passione", quindi spesso questi episodi implicano la capacità o meno di riuscire a controllare la sfera emotiva. Tuttavia è interessante sottolineare che in opera successiva, la "Repubblica", Platone propone una visione molto differente della natura umana che lo condurrà a mettere in discussione e respingere la seconda ipotesi soprariportata (vedi cap. 2, par. 2).

D'altro canto, secondo Aristotele, colui che conia il termine "akrasia" nel suo trattato "*Etica Nicomachea*", il fenomeno esiste ed è molto comune tra le persone. Tuttavia gli individui decidono di commettere un'azione inopportuna non per ignoranza, ma perché sono troppo deboli per fare ciò che ritengono essere giusto. Perciò la causa di questi episodi akratici è la "debolezza di volontà" o la "mancanza di controllo". Questi tratti sono tipici di alcune persone e sono opposti, secondo Aristotele, all'autocontrollo, al dominio di sé e alla fermezza nel carattere. Egli scrive infatti "L'individuo che possiede il dominio di Sé sembra attenersi ai suoi calcoli, mentre colui a cui manca l'autocontrollo sembra allontanarsi dai suoi piani" (Aristotele, *Nicomachean ethics*. VII, 1145b-10).

In seguito il tema dell'akrasia riemerge in epoca Medievale e viene ripreso da diversi teologi e filosofi come Tommaso D'Aquino che però prediligono il termine "*incontinentia*" e si focalizzano maggiormente sulla condizione di conflitto e disagio interiore generata da una volontà discordante (Fedriga, 2017).

Da qui in poi l'attenzione per questo concetto viene meno, fino ad arrivare agli anni '60 in cui Davidson riesce a riaccendere nuovamente il dibattito sul tema della debolezza di volontà e a fornire poi una definizione sistematica del termine "akrasia" nel suo trattato. La sua spiegazione riesce a superare il dualismo che caratterizzava le prime prospettive classiche in cui da una parte vi era la sfera razionale e dall'altra la sfera emotiva (Romaioli, 2023). L'autore inoltre suddivide il miglior giudizio in due tipologie: giudizi assoluti e giudizi condizionali. I primi sono giudizi incondizionati che rappresentano ciò che, assumendo una visione razionale, sarebbe auspicabile fare e si ritiene che questa sia l'idea corretta da avere. I secondi invece sono giudizi che derivano da una prima impressione, quindi a prima vista, considerando delle ragioni circostanziali, si desidererebbe intraprendere una determinata azione. La debolezza di volontà emerge proprio quando si decide di non assumere la prospettiva "incondizionata" ma ci si attiene ai giudizi condizionali (Stout, 2021). Ad ogni modo il fenomeno viene inserito all'interno della categoria "irrazionalità motivate" poiché riflette appunto una condizione paradossale.

Successivamente nel 2008 Elster tentò di sciogliere tale incongruenza all'interno dell'opera "*La volontà debole*" con lo scopo di perfezionare la prospettiva di Davidson. Egli definisce così l'akrasia:

- a) "L'agente ha delle motivazioni per fare x"
- b) "L'agente ha delle motivazioni per fare y"
- c) "In un momento di calma e serenità l'agente ritiene che le motivazioni per fare x siano più forti di quelle per fare y"
- d) "L'agente fa y"

(Elster. *La volontà debole*, p. 12)

Vediamo che in questo caso viene enfatizzata la dimensione temporale e viene resa più saliente la distinzione tra la fase dell'azione e il momento in cui viene formulato il giudizio (Romaioli, 2023). Pertanto, riprendendo l'esempio sopraindicato, l'individuo ha l'opzione *y* che è disponibile all'istante t_1 e l'opzione *x* che è disponibile all'istante t_2 . L'opzione *y* è maggiormente disponibile ma è l'opzione meno vantaggiosa rispetto a *x*. In un primo momento l'agente sceglie *y*, ma poi analizzando meglio tutte le motivazioni, decide che sarebbe stato meglio scegliere l'opzione *x*. Facendo un esempio pratico, la vista di un pacchetto di sigarette potrebbe attivare maggiormente il desiderio di fumare, anche se si è consapevoli dell'erroneità della scelta. Ecco che quindi l'akrasia viene delineata come un processo di "inversione delle preferenze" che si origina, secondo Elster, a partire da tre meccanismi:

- lo sconto iperbolico del futuro
- meccanismi di attivazione cognitivi, percettivi o interni
- influenze viscerali di tipo emozionale

Attraverso questa definizione l'autore è riuscito a descrivere in modo chiaro le dinamiche akratiche da un punto di vista principalmente cognitivo. Più avanti in questo elaborato si cercherà di fornire un'ulteriore lettura del fenomeno a partire da una prospettiva psicosociale.

1.3 La compliance

Il termine “compliance” deriva dal verbo inglese “to comply” che può essere tradotto con obbedire, accondiscendere, adattarsi, essere conformi. In ambito sanitario indica “le modalità adottate dal paziente nell’eseguire le prescrizioni del medico” (Treccani, 2024). Essenzialmente quindi esprime il grado di aderenza di un individuo ad un trattamento imposto. Nel Dizionario di Psicologia dell’APA il primo significato di “compliance” tocca l’area sociale ed è sinonimo di “conformità” poiché esprime la sottomissione a richieste, desideri o suggerimenti degli altri (American Psychological Association, 2018, “compliance”). Le voci successive invece applicano alla sfera psicologica la connotazione proveniente per lo più dall’ambito medico proponendo per l’appunto il sinonimo di “aderenza”. Il regime di trattamento prescritto può essere di tipo farmacologico o comportamentale. Per quanto riguarda i fattori che possono influenzare la compliance, una ricerca qualitativa condotta nel 2008 su più di 100 studi contenuti nella National Library Of Medicine’s ha dimostrato che essi possono essere correlati al paziente, alla terapia in sé, al tipo di patologia, al contesto sociale ed economico o al sistema sanitario.

Nonostante l’aderenza al trattamento sia spesso il principale ostacolo al successo di una terapia, fino a qualche decennio fa il problema è stato largamente ignorato. Negli ultimi anni invece è aumentata la consapevolezza sull’importanza della questione e di conseguenza sono cresciuti notevolmente gli studi a riguardo (Vrijens et. al, 2012). Dunque ricercatori e clinici hanno preso in considerazione diversi metodi per misurare la compliance, anche se si può dire che nessuna misurazione viene considerata il gold standard data la complessità delle variabili in gioco e i molteplici settori che sono coinvolti (Farmer, 1999). Le modalità di rilevazione possono essere suddivise in dirette e indirette. Tra i principali metodi diretti utilizzati abbiamo le analisi farmacologiche che permettono di individuare i livelli di una sostanza nel sangue o nelle urine attraverso l’uso di marcatori farmacologici oppure l’osservazione del paziente. Tra i metodi indiretti invece abbiamo il conteggio delle pillole, la consultazione di registri farmaceutici per verificare il ritiro dei farmaci prescritti. Tuttavia poiché i pazienti devono portare le confezioni

con i farmaci che non hanno assunto, alcuni potrebbero deliberatamente non restituire alcune scatole, sapendo qual è lo scopo del conteggio (Farmer, 1999). Altre modalità di misurazione indirette sono il monitoraggio attraverso dispositivi elettronici come ad esempio applicazioni per smartphone in grado di fornire dati in tempo reale. Infine la compliance può essere rilevata indirettamente attraverso questionari self-report, interviste strutturate oppure l'utilizzo di diari da parte del paziente. Ovviamente questa tipologia di rilevazione, a differenza delle misure dirette, può essere soggetta a bias del soggetto, quindi è molto importante il modo in cui vengono poste le domande o gli item.

1.4 Akrasia come bassa compliance

Per “bassa compliance” si intende una scarsa aderenza al trattamento prescritto. Secondo quanto riporta il report “Adherence to long-term therapies” dell’OMS, questo è un problema di enorme portata che riguarda tutta la popolazione mondiale poichè è evidente che molti pazienti abbiano difficoltà a seguire le prescrizioni dei professionisti. La questione riguarda sia coloro che sono affetti da malattie croniche sia coloro che attraversano difficoltà di tipo psicologico e hanno bisogno di supporto. Se l’aderenza al trattamento nei paesi sviluppati è in media del 50%, nei paesi in via di sviluppo il tasso diminuisce drasticamente (World Health Organization, [WHO], 2003). Chiaramente una bassa compliance implica delle conseguenze sia in termini di scarsi risultati del trattamento sia in termini di aumento dei costi dell’assistenza sanitaria. Oltretutto specialmente nei trattamenti che richiedono un’autogestione da parte dell’individuo, ad esempio nei casi in cui è necessario un cambiamento dello stile di vita, aumentare la compliance diventa fondamentale anche per tutelare la salute e la sicurezza della persona interessata.

L’akrasia può essere intesa come una forma di bassa compliance quindi una bassa aderenza al trattamento. Già Elster nel 2008 aveva delineato tra le varie tipologie di azioni akratiche, come riportato nel capitolo precedente, i comportamenti legati all’inosservanza o alla “*non compliance*” come ad esempio coloro che non seguono le indicazioni del medico.

In questo elaborato si prenderà in esame l'andamento terapeutico di alcuni individui che hanno scelto di intraprendere un percorso nutrizionale al fine di migliorare il proprio stile di vita.

Riferendoci a questa situazione, se una persona ritiene opportuno per la propria salute seguire una determinata dieta rivolgendosi per questo motivo ad un professionista, ma poi non riesce a seguire la tabella alimentare o i consigli che gli vengono forniti, essa sta manifestando una condotta akratica. Perciò per fare un esempio pratico adoperando la definizione fornita da Davidson (2001):

1. L'agente compie intenzionalmente l'azione x ossia mangiare un pacchetto di patatine fritte
2. L'agente è consapevole che ci sia per lui un'opzione alternativa y come ad esempio mangiare un cibo meno calorico e più nutriente
3. L'agente, valutando tutto quanto, crede che sarebbe meglio per la propria salute l'opzione y , rispetto all'opzione x

Di conseguenza si può dedurre come l'akrasia, quindi l'incapacità di adottare un certo comportamento richiesto dal professionista, corrisponda di fatto ad un'inadempienza nel seguire il trattamento e dunque riveli una bassa compliance.

Capitolo 2. La cornice teorica

2.1 La metateoria socio-costruzionista

La tradizione psicologica del costruzionismo sociale nasce negli Stati Uniti a partire dagli anni '80 sulla scia di altre correnti storiche come l'interazionismo simbolico, il pragmatismo americano, la sociologia della conoscenza e l'antropologia culturale. Alcuni dei principali esponenti sono Gergen, Harrè, McNamee, Bruner. Uno degli assunti principali considera la conoscenza come una costruzione sociale (Gergen, 2015). Tuttavia nella lettura dell'akrasia proposta in questo elaborato, la prospettiva socio-costruzionista viene abbracciata solamente a livello metateorico. Questo sguardo ci consente innanzitutto di considerare qualsiasi forma di

conoscenza, compresa la teoria costruttivista stessa, come una costruzione sociale poiché ogni prospettiva nasce all'interno di una tradizione culturale e privilegia determinati valori e visioni della realtà (McNamee & Hosking, 2012). Infatti ogni tradizione psicologica poggia su delle metafore dominanti che vengono assunte per vere e consentono di spiegare alcuni fenomeni, di stabilire la propria realtà (Romaioli, 2012). Ad esempio il comportamentismo valorizza l'apprendimento, la psicanalisi dà importanza al concetto di energia, di inconscio, mentre il cognitivismo evidenzia l'informazione e la sua elaborazione. Dunque l'invito a livello metateorico è quello di mantenere un pensiero critico su ciò che si conosce e su come si conosce, senza dare nulla "per scontato". Il fenomeno dell'akrasia è stato ampiamente ignorato inizialmente dalla psicologia poiché di fatto descrive una situazione paradossale che è in netto contrasto con i tentativi delle tradizioni post positiviste di vedere la mente e i suoi processi come lineari e causali (Romaioli, 2023). Autori come Davidson ed Elster sono riusciti a descrivere in maniera efficace le dinamiche che entrano in gioco negli episodi akratici dal punto di vista principalmente cognitivo. Tuttavia queste spiegazioni rispecchiano un approccio individualistico e una concezione deterministica dei processi psicologici, poiché presuppongono il fatto che ci sia un'intenzione antecedente a cui consegue un'azione in maniera causale (Romaioli et al., 2008). Viene messa in luce l'idea che anche i giudizi e le credenze si basino su ragionamenti logico-deduttivi e che le scelte vengano attuate in maniera razionale soppesando i pro e i contro delle opzioni disponibili. Qui invece si cercherà di sottolineare l'influenza del contesto d'azione e delle dinamiche relazionali sulle scelte dell'individuo.

Inoltre la cornice metateorica socio-costruzionista ci consente di analizzare l'akrasia non come un fenomeno illogico e anomalo, ma come una dinamica plausibile e resa possibile dalla natura molteplice e dialogica del nostro Sé (Gergen, 2009). Come afferma Gergen, le relazioni interpersonali costituiscono la base su cui si forma la nostra identità e la nostra esperienza. Perciò la percezione della propria identità dipende anche dalle altre persone e dalle situazioni in cui ci

si trova. Di conseguenza il nostro comportamento, il modo in cui agiamo cambia a seconda del contesto e delle interazioni che abbiamo.

2.2 La teoria del sé dialogico

Il concetto di sé ha da sempre interessato la psicologia e nel corso degli anni viene descritto in maniera differente in base alle diverse tradizioni teoriche che si sono diffuse. Inizialmente il sé è visto come una struttura, un'entità piuttosto stabile nel tempo, mentre successivamente viene delineato come un qualcosa di fluido, mutevole e molteplice. Queste ultime prospettive enfatizzano una dimensione più sociale e relazionale del sé infatti sottolineano l'idea che per definirsi sia necessario partire dal punto di vista degli altri. Ecco che quindi nascono alcune teorie come quella del posizionamento secondo la quale nel momento in cui interagiamo veniamo costantemente "posizionati" dalle altre persone e contemporaneamente anche noi "posizioniamo" gli altri (Harré & Lagenhove, 1998). Ciò vuol dire che nell'interazione l'individuo assume determinati "ruoli", versioni di sé, posizioni identitarie che sono mutevoli e dinamiche. Nella teoria del Sé Dialogico Hermans riprende il costrutto del posizionamento e l'idea relazionale del Sé con l'intento di sistematizzare e chiarire queste molteplici "posizioni" identitarie. In una delle sue ultime pubblicazioni egli afferma che: *"[...] il sé dialogico si basa sul presupposto che esistano diverse posizioni I che possono essere occupate dalla stessa persona"* (Hermans, 2001, p. 249). Come spiega attraverso la figura successiva il Sé è composto da posizioni interne e posizioni esterne in continuo dialogo tra loro.

4. Le posizioni interne possono essere considerate delle parti di sé stessi che spesso riflettono delle caratteristiche, dei modi di essere che la persona sperimenta in determinati contesti oppure dei ruoli sociali che occupa. "Io come lavoratore", "Io come madre", "Io come collega", "Io come persona timida", "Io come persona che si gode la

vita”, sono tutti possibili esempi di posizioni interne, che nella *Figura 1* sono rappresentate da i puntini contenuti nel cerchio più interno.

5. Le posizioni esterne rappresentano gli oggetti o le persone presenti nell’ambiente che sono rilevanti per l’individuo, o meglio, che sono importanti per una o più posizioni interne. Degli esempi possono essere: “Il mio collega”, “I miei figli”, “Il mio partner”, “La mia amica”, e così via.

Chiaramente allo stesso modo le posizioni interne ricevono il loro valore dalla relazione con una o più posizioni esterne (Esempio: mi sento una madre perché ho dei figli).

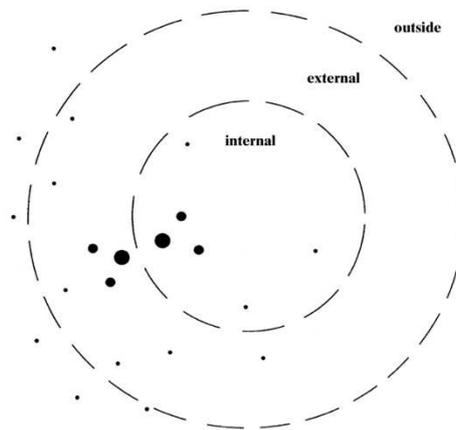


Figura 1. Posizioni nel Sé Dialogico (Hermans, 2001)

Si notano nell’immagine dei puntini più grandi: essi rappresentano le posizioni interne ed esterne che entrano in dialogo in una determinata situazione e diventano quindi più rilevanti per l’individuo in quel momento. Può essere utile pensare all’immagine di un’arena all’interno della quale le posizioni interne ed esterne sono in dialogo tra loro e vanno incontro a dinamiche di accordo, disaccordo, opposizione, cooperazione, negoziazione. Infatti si può notare come le circonferenze dei due cerchi siano aperte e permeabili a significare la possibilità di scambio tra posizioni interne, esterne ed ambiente circostante.

È interessante anche vedere come, secondo Hermans, due individui entrano in dialogo tra loro e riescano o meno a capirsi reciprocamente, ad entrare in sintonia l'uno con l'altro. Come illustrato nella Figura 2, si possono distinguere 5 aree:

- A) AREA A: *area di condivisione interna a due vie*, cioè il caso in cui avviene uno scambio di conoscenza basato su una comprensione comune delle proprie e altrui posizioni interne. Significa quindi che il primo individuo (x) sa qualcosa di sé stesso che anche il secondo (y) riconosce, e y a sua volta conosce qualcosa di sé stesso che x conosce ed entrambi sono consapevoli di ciò.
- B) AREA B: *area di condivisione interna a una via*, rappresenta il caso in cui una persona posiziona l'altra in un determinato modo e quest'ultima ne è consapevole. Quindi, semplificando, x conosce qualcosa riguardo sé stesso che anche y conosce. Nella realtà le dinamiche possono essere più complesse, ad esempio un insegnante ritiene che un suo studente sia poco capace e in qualche modo veicola questo messaggio in maniera verbale o non verbale; alla fine lo studente finisce per crederci.
- C) AREA C: *area di condivisione esterna*, cioè quando due individui posizionano qualcuno o qualcosa allo stesso modo e ne sono consapevoli. Quindi ad esempio x e y hanno un interesse comune oppure x e y disprezzano lo stesso gruppo di persone.
- D) AREA D: *area di non-condivisione interna*, ossia quando un individuo posiziona sé stesso in un certo modo, ma l'altro non ne è consapevole. Dunque x conosce un aspetto di sé stesso che y non conosce. Ad esempio il figlio ritiene di essere una persona estroversa, ma la madre non conosce questo aspetto e continua a vederlo come un ragazzo introverso.
- E) AREA E: *area di non-condivisione esterna*, significa che una persona posiziona qualcosa oppure altri individui in un determinato modo, ma il suo interlocutore non ne è consapevole. Perciò ad esempio x conosce qualcosa riguardo il mondo che y non conosce.

Oppure il caso in cui un uomo sposato ha una relazione extraconiugale, ma sua moglie con cui sta interagendo non ne è a conoscenza.

Le situazioni in cui avvengono delle incomprensioni a livello interattivo si hanno nel momento in cui c'è una discrepanza tra le aree dialogiche in cui gli interlocutori collocano sé stessi e l'altra persona e non sono consapevoli di questa discordanza. Ad esempio l'individuo x crede di essere amato dalla persona y e non è consapevole che in realtà y non lo ama. Di conseguenza x crederà di interagire con y all'interno dell'area A, mentre y si relazionerà con x sulla base dell'area D. Dunque x crede di condividere qualcosa con y, ma in realtà non è così.

In sostanza l'ipotesi centrale è che le aree che condividiamo o non condividiamo con le altre persone siano molto dinamiche e possano aumentare o diminuire sulla base della frequenza e del contenuto delle relazioni dialogiche. Certamente nell'interazione con una persona, saranno sempre presenti delle aree che non condividiamo per il semplice fatto che entriamo in relazione anche con altri individui, i quali introducono a loro volta nel nostro "cerchio" del sé delle nuove posizioni. Tuttavia queste aree di non-condivisione si riducono se si condivide con la prima persona ad esempio le esperienze che si hanno con gli altri.

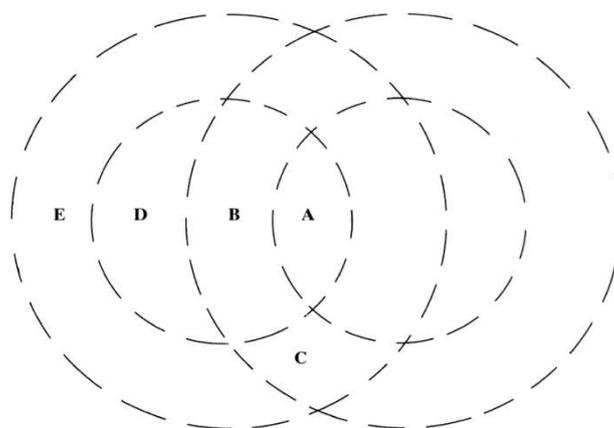


Figura 2. Due persone in interazione dialogica (Hermans, 2001)

2.3 Akrasia e posizioni del Sé

Si cercherà ora di illustrare il fenomeno dell'akrasia sfruttando la prospettiva del Sé Dialogico. Hermans (2001) afferma che *“una posizione I può essere in accordo, in disaccordo, può capire, fraintendere, opporsi, contraddire, mettere in discussione o persino ridicolizzare un'altra posizione P”* (Hermans, 2001, p. 249). Perciò ogni posizione sostiene una specifica forma di intenzionalità. Ciò che affermiamo essere il nostro miglior giudizio in una certa situazione, non è altro che il riflesso di una voce tra molte (Harré & Gillett, 1994). Come afferma Hermans, *“le voci funzionano come dei personaggi di una storia che interagiscono tra loro. Ognuno di essi racconta la propria esperienza dalla propria posizione e insieme si scambiano informazioni”* (p. 428). Ogni voce del Sé si posiziona rispetto a un'azione specifica, predilige alcune scelte. Perciò le intenzioni degli individui possono cambiare a seconda dei diversi significati che vengono risvegliati tra le varie voci dal contesto o dall'interazione dialogica. Mantenendo quest'ottica l'akrasia può essere descritta come un'inversione di preferenza derivante da diverse posizioni alternative che le persone ospitano nella loro vita (Romaioli, 2023). Ogni posizione può diventare saliente in una situazione particolare e orientare le azioni dell'individuo. Chiaramente l'episodio akratico avviene nel momento in cui vengono sollecitate due o più posizioni con esigenze contrapposte. Già diverse ricerche propongono un'interpretazione dell'akrasia attraverso la prospettiva del Sé Dialogico e anche in questo elaborato verrà proposta un'indagine condotta sul tema che si inserisce all'interno dell'ambito nutrizionale.

Per fare un esempio pratico, si consideri il fatto di lavorare tutto il giorno. Questa attività per le posizioni “Io come lavoratore” o “Io come persona ambiziosa” potrebbe essere la linea d'azione preferibile da scegliere. Tuttavia per la posizione “Io come padre” per la quale è importante trascorrere del tempo con i propri figli, questa potrebbe non essere la scelta ideale. Oppure un individuo può percepire questo senso di “conflitto interiore” nel momento in cui vorrebbe fumare una sigaretta e da un lato seguire l'intenzione della posizione interna “Io come fumatore” perché ad esempio sente il bisogno di rilassarsi; ciò sarebbe in accordo anche con la posizione “I miei colleghi di lavoro” con i quali condivide magari del tempo nelle pause. Allo stesso tempo però

la persona potrebbe avvertire, sotto forma di dialogo interiore, la voce del suo medico che gli ricorda quanto sia importante non fumare, oppure la propria posizione interna “io come persona salutare” che è in netto contrasto con questo gesto. Infine, immaginando una possibile situazione all’interno dell’ambito di percorsi di miglioramento del proprio stile di vita, di cui si tratterà in seguito, potrebbe presentarsi il caso in cui ad una persona viene consigliato, da parte di un professionista, di fare più esercizio fisico. Quest’azione probabilmente è la migliore per le posizioni “Io come persona sportiva”, “io come persona salutare” o “il mio medico”, ma potrebbe interferire con i propositi della posizione “io come persona che si vuole godere la vita” oppure con posizioni esterne come “I miei amici” con i quali si preferirebbe passare il tempo.

Capitolo 3. Metodo

3.1 Domande di ricerca

Nei capitoli precedenti il tema dell’akrasia è stato inquadrato da diversi punti di vista e successivamente si è descritta la corrispondenza tra gli episodi akratici e il fenomeno della bassa compliance. Inoltre, dopo aver delineato la cornice metateorica sociocostruzionista, la questione akratica è stata osservata attraverso la prospettiva teorica del Sé Dialogico di Hermans.

L’indagine proposta qui di seguito vede coinvolti dei partecipanti che hanno intrapreso un percorso nutrizionale e si propone di indagare nei soggetti le diverse posizioni del Sé attraverso un questionario appositamente creato, in linea con la teoria di Hermans. L’obiettivo è proprio quello di comprendere come si organizzano le diverse parti del Sé e quali dinamiche intercorrono sia nel caso in cui ci sia un’alta aderenza al trattamento sia nel caso in cui vi sia una bassa compliance e quindi la tendenza ad agire contro il proprio miglior giudizio. Dunque, il fine ultimo è quello di verificare se gli indicatori presi in considerazione ci consentano di presumere una possibile tendenza all’akrasia in modo da costruire un punto di partenza per eventuali spunti su come ridurre questi episodi. A partire dalla letteratura (Romaoli, 2023) e dagli articoli di

Hermans, si possono delineare i seguenti indici che consentono di chiarire l'organizzazione del Sé dialogico in relazione all'akrasia:

- Estensione del repertorio: corrisponde al numero di posizioni interne ed esterne che un individuo ha a disposizione. Perciò equivale alla somma tra i “ruoli sociali” che la persona occupa e gli altri significativi. Chiaramente l'estensione può variare molto nel corso del tempo in base ai contesti che si frequentano, alle proprie esperienze quotidiane e alla rete di relazioni nella quale si è inseriti.
- Grado di dominanza: rappresenta l'intensità delle diverse *I-positions*. Una posizione può essere più dominante rispetto ad un'altra nel momento in cui ricopre la maggior parte del tempo e dello spazio in cui un individuo si muove. Dunque il grado di dominanza è maggiore quanto più una determinata *I-position* è trasversale ai diversi contesti di vita ed è significativa per l'individuo. Solitamente all'interno dei dialoghi interiori tra le varie posizioni, quelle dominanti riescono a far prevalere la propria voce e il proprio punto di vista in molte situazioni influenzando quindi il corso dell'azione. Oppure queste posizioni emergono in maniera frequente perché vengono interpellate spesso dagli altri significativi.
- Conflitti e coalizioni tra le *I-positions*: questo indicatore si riferisce a quanto le varie *I-positions* sono alleate oppure in contrasto tra loro. Possiamo dire che ciò equivale a quanto l'intenzione di raggiungere un certo obiettivo è comune alle varie posizioni, interne ed esterne. È importante considerare questo aspetto poiché più il fine di una determinata azione è condiviso dalle diverse *I-positions*, più aumenta la probabilità che l'individuo metta in atto quel comportamento. Potrebbero esserci invece dei repertori che hanno posizioni divergenti, oppure che non hanno come obiettivo primario quello di perseguire quella determinata azione.
- *I-positions* antagoniste: si riferisce alla quantità di posizioni che sono apertamente in contrasto con il miglior giudizio. Ciò significa che compiere una determinata azione

comporta un vantaggio per una o più *I-positions* ma allo stesso tempo rappresenta un impedimento per altre posizioni. Di conseguenza l'individuo nel momento in cui agisce deve in qualche modo sopprimere una o più voci del Sé.

- Miglior giudizio e contesto d'azione: questo indicatore tiene conto del contesto in cui avviene l'azione considerata. La capacità di un individuo di attenersi al proprio miglior giudizio dipende fortemente da quali posizioni emergono, diventano preminenti nel momento preciso in cui bisognerebbe agire. Ad esempio nel caso in cui l'intenzione è quella di seguire una dieta, diventa importante considerare quali *I-positions* entrano in gioco nel momento del pasto in cui ci si siede a tavola, oppure nel momento in cui si fa la spesa.

Sulla base di questi indici teorici, sono state formulate le seguenti ipotesi:

1. Ci si può aspettare che più il repertorio di una persona è esteso, più alta sarà la probabilità di incorrere in episodi akkratici poiché sarà maggiore il numero di voci che entrano in dialogo tra loro in una determinata situazione. Dunque l'individuo disporrà di numerosi punti di vista su una certa intenzione.
2. Più determinate *I-positions* sono dominanti, più alta è la probabilità che l'individuo agisca in linea con queste posizioni
3. Si può ipotizzare che più alta è la coerenza tra le varie *I-positions* nel voler perseguire una certa azione, più alta è la probabilità che questo comportamento venga attuato. Di conseguenza più *I-positions* condividono l'intenzione di perseguire un certo obiettivo, minore sarà la probabilità di incorrere in forme di akkrasia e quindi più alta sarà la compliance.
4. Dall'altra parte, rimanendo in linea con l'ipotesi precedente, ci si può anticipare che maggiore è il numero di posizioni antagoniste cioè contrarie al miglior giudizio e maggiore sarà la probabilità di sperimentare episodi akkratici quindi minore sarà la compliance del soggetto

5. Infine si può ipotizzare che se nello specifico contesto d'azione emergono prevalentemente posizioni antagoniste al perseguimento del miglior giudizio, sarà più probabile incontrare forme di akrasia; viceversa la probabilità sarà più bassa se a prevalere sono le posizioni favorevoli, in linea con il miglior giudizio.

3.2 Partecipanti

L'indagine è stata rivolta a persone che, per motivi diversi, hanno deciso di intraprendere un percorso nutrizionale con il fine di migliorare il proprio stile di vita. Indipendentemente dalla tipologia di dieta, che dipende dalle esigenze specifiche e personali del soggetto, tutti gli individui dovrebbero attenersi alle prescrizioni fornite da un professionista del settore. Dunque si evince che il miglior giudizio sia quello di migliorare in qualche modo le proprie abitudini alimentari e il proprio stile di vita. Attraverso questo studio si cercheranno di comprendere i fattori che entrano in gioco nel momento in cui queste persone non si attengono ai consigli del professionista andando incontro ad episodi akratici. Nello specifico sono state raccolte le risposte al questionario di 50 partecipanti, uomini e donne di diverse fasce di età e di nazionalità prevalentemente italiana. Considerando l'obiettivo della nostra analisi si è deciso di circoscrivere l'indagine a soggetti che attualmente stanno seguendo una dieta. Come canali di distribuzione principali sono stati utilizzati i social (Whatsapp, Instagram) e le comunicazioni telefoniche con i nutrizionisti e professionisti del settore alimentare. Questi ultimi una volta contattati si sono resi disponibili a distribuire a loro volta il questionario ai propri pazienti, che costituiscono il bacino principale del campione raggiunto. Inoltre i partecipanti sono stati interpellati anche in maniera diretta sfruttando la rete relazionale di coloro che hanno collaborato a quest'indagine.

3.3 Il questionario

Il questionario è stato appositamente costruito per indagare l'organizzazione del Sé Dialogico in riferimento alla compliance. Si è preso come riferimento il Personal Positioning Repertoire (PPR)

di Hermans (Hermans, 2001b), strumento utilizzato in letteratura per esplorare le posizioni del Sé di un individuo. Esso presenta una metodologia sia quantitativa che qualitativa poiché da un lato cerca di confrontare le somiglianze e le differenze tra le diverse posizioni e dall'altro pone attenzione ai significati personali che la persona attribuisce alle diverse parti del Sé, a come queste ultime vengono organizzate dal punto di vista affettivo. Il PPR di fatto consiste in una matrice contenente una lista di posizioni interne ed esterne; l'individuo deve indicare il grado di rilevanza di una certa posizione interna in relazione ad un'altra esterna. Quindi in sostanza lo strumento permette di rilevare quanto una determinata posizione domina i diversi contesti di vita della persona e quanto tende a diventare saliente in relazione a determinate circostanze o interazioni con altri significativi. Quest'ultima è una metodologia utilizzata principalmente all'interno di un contesto psicoterapeutico poiché richiede un grande sforzo introspettivo e inoltre deve essere condotta tramite un'intervista semi-strutturata successivamente ad una spiegazione della teoria alla base.

Il PPR in letteratura è stato utilizzato come strumento in un'indagine simile a questa che coinvolgeva un numero ridotto di partecipanti. Il nostro obiettivo di partenza si proponeva infatti di costruire un questionario che fosse più facilmente somministrabile, più comprensibile a livello immediato e che consentisse di calcolare chiaramente gli indici nell'analisi dei dati, rimanendo il più possibile fedele alla teoria. Ciò avrebbe consentito anche di raggiungere un campione più ampio di persone in modo da migliorare la significatività statistica. Sono state costruite diverse versioni perfezionando di volta in volta la struttura e la disposizione degli item, fino ad arrivare alla versione finale. Quest'ultima cerca di conciliare l'intento di attenersi alla teoria il più possibile con l'idea di rendere chiare e comprensibili le domande, tenendo conto della complessità teorica. Ad esempio alcuni dei termini proposti da Hermans sono stati sostituiti con vocaboli affini come "Persone significative" e "Ruoli" per indicare rispettivamente le posizioni esterne e interne. Chiaramente a nostro avviso questo strumento rappresenta un punto di partenza valido ma sicuramente perfezionabile.

Il questionario è composto da 5 sezioni specifiche:

- Introduzione e trattamento dei dati: qui è presente una breve spiegazione della ricerca e la parte relativa al consenso informato e al trattamento dei dati personali che il partecipante deve accettare per poter proseguire.
- Sezione anagrafica: al fine di raccogliere i dati socio-anagrafici qui vengono poste delle domande relative al genere, all'età, alla nazionalità, al titolo di studio e all'occupazione
- Percorso: in questa sezione vengono indagate alcune caratteristiche del percorso di miglioramento intrapreso dal soggetto tra cui le finalità, le aspettative, la tipologia di professionista a cui si è rivolto, la durata e la quantità di persone che sono a conoscenza di questa scelta.
- Compliance e soddisfazione: per analizzare la compliance e quindi la presenza di forme akratice sono presenti 4 items. Il primo chiede al partecipante quanto secondo lui il suo professionista lo ritiene una persona scrupolosa nel seguire le indicazioni fornite, mentre il secondo indaga quanto il soggetto stesso crede di essere scrupoloso nel seguire le prescrizioni. La risposta viene selezionata trascinando un cursore in forma di scala likert che va da 1 (per niente) a 5 (moltissimo). Il terzo item presenta la seguente domanda "Quante volte non ha aderito alle indicazioni del/la professionista nell'ultimo mese? Individui un numero indicativo". Nelle risposte sono presenti le opzioni "ho sempre aderito" oppure "non ho mai aderito" e delle fasce intermedie numeriche stabilite in base ai giorni presenti in un mese. Le possibilità di risposta sono 5 in modo tale che possano essere confrontate con le risposte precedenti in scala likert. Il quarto item fornisce un esempio chiaro di un episodio akratice e il partecipante deve selezionare quanto spesso si è ritrovato in una situazione analoga utilizzando sempre una scala likert a 5 punti che va da "mai" a "sempre". Infine l'ultimo item valuta la soddisfazione del soggetto nel percorso che sta svolgendo.

- Ruoli e persone significative: in questa sezione si indaga l'organizzazione del Sé attraverso delle matrici che riprendono il concetto del PPR di Hermans. Le posizioni interne ed esterne sono state selezionate dal PPR originale sfruttando la letteratura corrente (Romaioli, 2023) e l'ambito di interesse dell'indagine. In particolare sono presenti tre tipologie diverse di matrice:
 1. La prima consente di rilevare l'estensione del repertorio in quanto se viene selezionata la voce "non è presente" significa che quella persona non è presente o comunque non fa parte delle persone significative per il soggetto. Tutte le altre voci indicano che quella posizione specifica in qualche modo fa parte della vita dell'individuo. Inoltre da questa matrice è possibile analizzare l'indice "conflitti e coalizioni tra le *I-positions*" e le "*I-positions* antagoniste" rispetto al miglior giudizio. Questi due indicatori pur indagando entrambi la direzione delle varie posizioni rispetto al miglior giudizio, presentano una sottile differenza a livello teorico. Tuttavia per non rendere il questionario eccessivamente laborioso e contorto, si è scelto di ricavare entrambi gli indici da questa prima matrice considerando il numero complessivo di posizioni a sostegno o in contrasto con il buon proposito del soggetto. Perciò più saranno presenti posizioni che "sostengono", più alta sarà, secondo l'ipotesi iniziale, la compliance al trattamento e viceversa.
 2. La seconda matrice consente di indagare l'indice della dominanza delle *I-positions* attraverso un item che rileva se la persona è considerata dal partecipante importante o meno nella propria vita. Chiaramente ci si potrebbe anticipare che maggiore è il numero di persone importanti che sostengono il soggetto nel suo percorso, maggiore sarà l'aderenza al trattamento e quindi minore sarà la probabilità di incorrere in episodi akatici.

3. La terza e ultima tipologia di matrice consente di analizzare il miglior giudizio nel contesto d'azione. Si è deciso di proporre come contesto d'azione il momento del pasto, poiché esso rappresenta una delle situazioni in cui l'individuo dovrebbe rispettare i propri buoni propositi e mantenersi in questo caso alle prescrizioni del professionista. Come anticipato dalle ipotesi, se le posizioni con cui condivide più frequentemente questo momento sostengono il miglior giudizio, è più probabile che ci sia un'alta compliance. Viceversa se diventano salienti le *I-positions* antagoniste, è più probabile che il soggetto metta in atto comportamenti akratici.

Lo stesso identico procedimento è stato applicato alle posizioni interne, denominate qui come “Ruoli”. Sono state proposte quindi altre tre matrici contenenti una lista di posizioni interne selezionata dal PPR di Hermans incrociate con le stesse voci utilizzate per le posizioni esterne. Tutto il questionario completo è riportato nella sezione “Appendice”.

3.4 Analisi dei dati

Per quanto riguarda le caratteristiche del campione, nella *Figura 7* vengono riportate la frequenza e la percentuale rispetto al genere dei 50 partecipanti.

Figura 7. Frequenza e percentuale del genere nel campione.

GENERE	FREQUENZA	PERCENTUALE
Donne	37	74%
Uomini	13	26%
Preferisco non specificare	0	0%
Tot.	50	100%

I dati sociodemografici invece presentano le seguenti percentuali:

- Nazionalità: il 96% si dichiara italiano/a e il 4% ha selezionato la voce “altro”

- Titolo di studio: 50% dichiara di avere il diploma di scuola superiore, 20% la laurea magistrale, 14% la laurea triennale, 14% la licenza media e il 2% dichiara di avere un dottorato
- Età: l'età dei partecipanti varia dai 21 ai 70 anni con un età media di 45,5
- Occupazione: l'80% dei partecipanti dichiara di essere un lavoratore, 10% è studente, il 6% è pensionato e il restante è disoccupato.

Per quanto riguarda le caratteristiche del percorso di miglioramento, sono stati rilevati i seguenti dati:

- Motivazione al percorso: il 46% lo ha intrapreso per motivi estetici, 48% per motivi di salute, 2% per motivi etici e il 4% per altri motivi.
- Numero di persone a conoscenza del percorso intrapreso: la maggior parte di chiara di avere più di 5 persone a conoscenza
- Durata del percorso: il 66% dei partecipanti riporta di avere intrapreso la dieta da più di 6 mesi, il 20% si colloca tra i 3 e i 6 mesi fa e il restante ha cominciato da 1 a 3 mesi fa
- Esperienze pregresse: il 60% dichiara di avere già svolto in passato altri percorsi, mentre per il restante 40% questa è la prima volta
- Aspettative: il 78% dei partecipanti crede di riuscire a raggiungere a pieno l'obiettivo prefissato inizialmente, il 16% si aspetta di raggiungerlo solo parzialmente mentre il 6% dichiara di non avere nessun tipo di aspettativa a riguardo
- Tipologia di professionista: la maggior parte dei partecipanti riporta di essersi rivolto ad un nutrizionista/biologo nutrizionista, mentre tre soggetti si sono rivolti ad un dietologo e un solo soggetto ad un dietista

Tutti i dati sono stati analizzati attraverso l'uso del software SPSS (Statistical package for the social sciences). Per ottenere una migliore comprensione degli indicatori iniziali, i dati dei partecipanti sono stati divisi in 2 gruppi: alta compliance e bassa compliance, Grafico 1. Per quanto riguarda l'affidabilità del questionario e la coerenza interna ne è stato calcolato l'Alpha di Cronbach. Questo permette di assicurarsi che gli item relativi ad uno stesso costrutto siano coerenti tra loro e riescano a misurarli in maniera efficace. L'Alpha di Cronbach può variare da 0 a 1 e generalmente se è maggiore o uguale a 0,7 è considerato accettabile e indice di un buona coerenza interna. Nella *Figura 7* e *8* si può osservare il punteggio dell'Alpha e le statistiche relative ai 4 items della compliance. Per tutti gli indici sono stati svolti due diversi test: il test di Kolmogorov-Smirnov, che è un test parametrico, e il test di Shapiro-Wilk per campioni non estesi, che è un test non parametrico; inoltre è stato utilizzato il test T per confrontare le medie. Per quanto riguarda le tipologie di analisi svolte sono state fatte delle analisi descrittive, della normalità e delle analisi di correlazione.

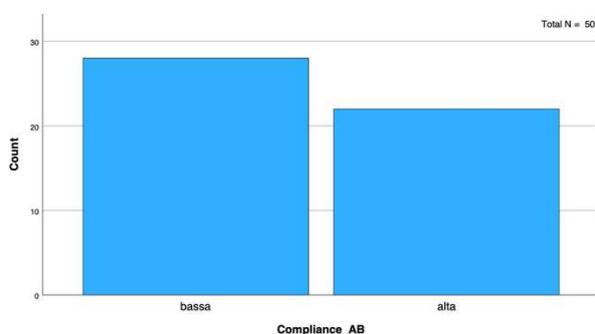


Grafico 1. Suddivisione partecipanti nei gruppi Bassa Compliance e Alta Compliance.

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Q13C	10,1600	4,300	,542	,718
Q14C	10,7600	3,982	,642	,661
Q15C_recode	10,3800	5,138	,447	,763
Q16C_recode	11,1200	3,822	,631	,668

Figura 7. Statistiche relative ai 4 item sulla compliance

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,763	4

Figura 8. Punteggio Alfa di Cronbach

Capitolo 4. Risultati e discussione

4.1 Risultati

Nella *Tabella 1* vengono riassunte le ipotesi testate, il test statistico utilizzato e la significatività ottenuta per ciascuna di esse. Avendo stabilito il livello di significatività a 0,05, notiamo che i risultati non sono statisticamente significativi, sicuramente anche per la grandezza del campione. Tuttavia la maggior parte dei risultati segue la direzione delle ipotesi iniziali e alcuni indicatori sembrano dimostrare un effetto più chiaro e rilevante rispetto ad altri. Qui di seguito saranno esposti i risultati per ciascun indice prendendo in considerazione i due gruppi di Alta e Bassa compliance.

Tabella 1. Ipotesi, test statistico e significatività.

Hypothesis Test Summary			
	Null Hypothesis	Test	Sig. ^{a,b}
1	The distribution of Estensione Repertorio is the same across categories of Compliance_AB.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,183
2	The distribution of NumeroPosizioniImportantiCheSostengono is the same across categories of Compliance_AB.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,432
3	The distribution of NumeroPosizioniCheSostengono is the same across categories of Compliance_AB.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,556
4	The distribution of NumeroPosizioniCheOstacolano is the same across categories of Compliance_AB.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,200
5	The distribution of NumeroPosizioniContestoCheSostengono is the same across categories of Compliance_AB.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,673
6	The distribution of NumeroPosizioniContestoCheOstacolano is the same across categories of Compliance_AB.	Independent-Samples Mann-Whitney U Test	,156

1. Estensione del repertorio:

I risultati per questo indicatore non presentano delle differenze significative tra i gruppi alta e bassa compliance:

- Bassa compliance: i dati si sovrappongono per lo più alla linea della normale con alcune deviazioni leggere (*Grafico 2*). Inoltre non si nota un pattern chiaro quindi i dati sono abbastanza variabili (*Grafico 3*).

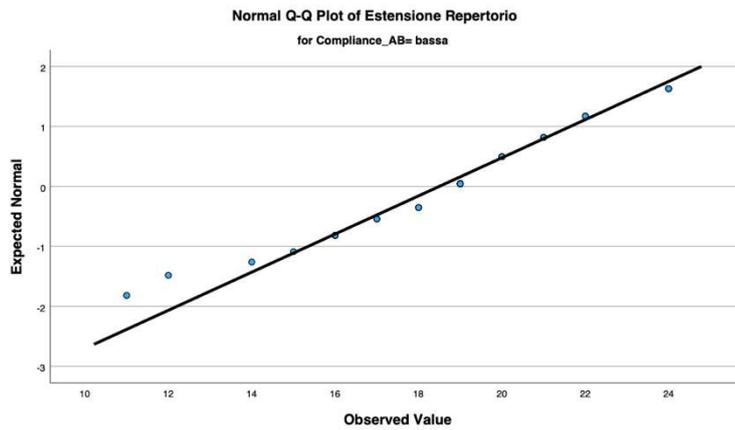


Grafico 2. Q-Q plot normale per l'indice estensione del repertorio riferito al gruppo Bassa Compliance.

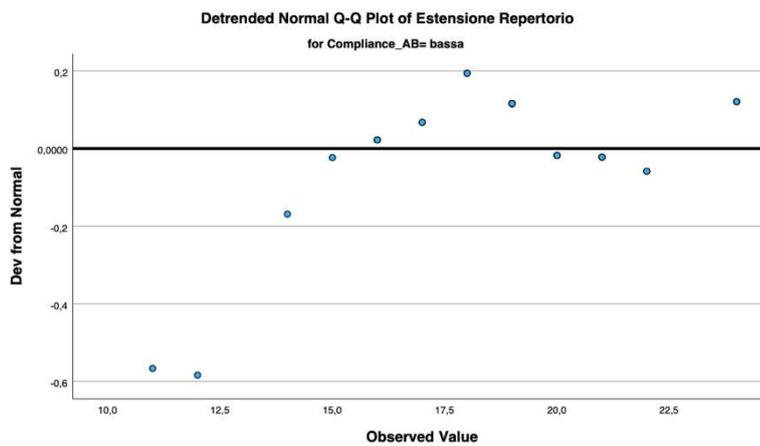


Grafico 3. Q-Q plot detrendizzato per l'indice estensione del repertorio riferito al gruppo Bassa Compliance.

- Alta compliance: rispetto al gruppo precedente qui i punti (Grafico 4) si discostano maggiormente dalla linea e anche il Grafico 5 conferma la presenza di una certa variabilità.

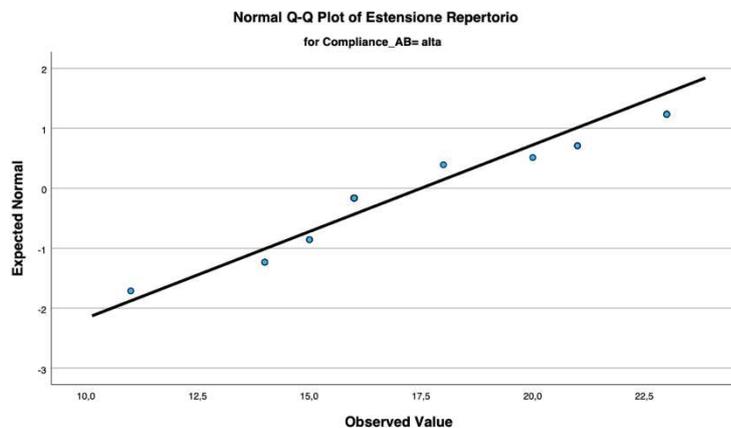


Grafico 4. Q-Q plot normale per l'indice estensione del repertorio riferito al gruppo Alta Compliance.

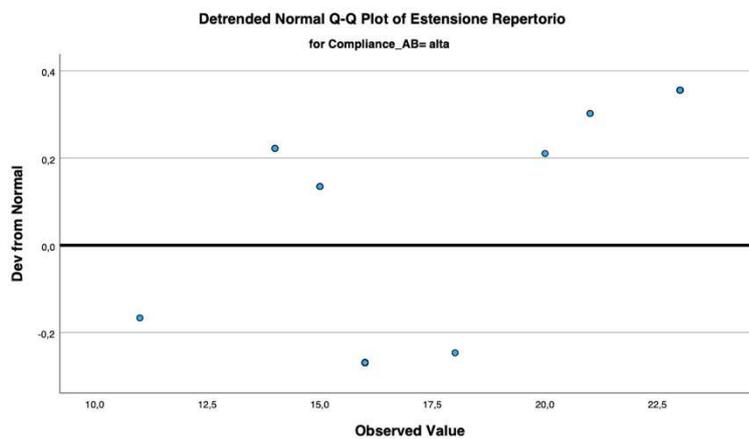


Grafico 5. Q-Q plot detrendizzato per l'indice estensione del repertorio riferito al gruppo Alta Compliance.

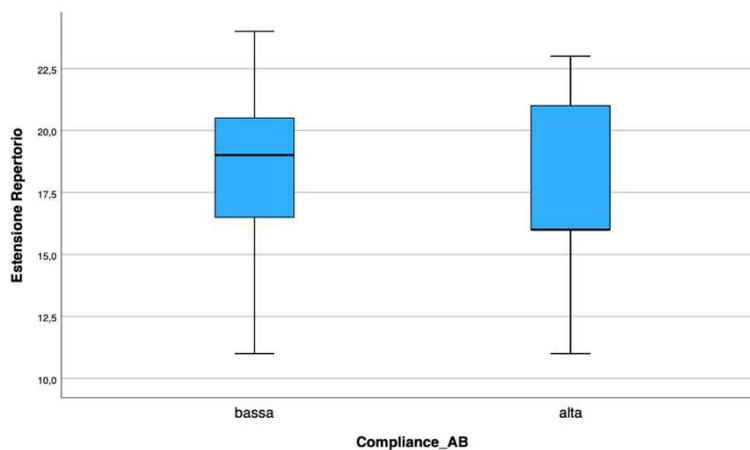


Grafico 6. Boxplot per l'indice estensione del repertorio riferito ai due gruppi Alta e Bassa Compliance.

Dal grafico Boxplot (*Grafico 6*) si può vedere che le distribuzioni sono piuttosto sovrapponibili, dunque non sono presenti differenze rilevanti tra i due gruppi. Ciò viene confermato anche dallo scatter plot che illustra il rapporto tra l'estensione del repertorio e il livello totale di compliance: i punti sono abbastanza sparsi e la relazione tra le due variabili non sembra essere forte.

2. Grado di dominanza tra le I-positions:

Per quanto riguarda la dominanza sono state contate le posizioni (interne ed esterne) considerate come rilevanti dal soggetto e per ognuna si è visto se “sosteneva” oppure “ostacolava” il miglior giudizio. Successivamente si è selezionato il numero di persone

ritenute importanti a sostegno del percorso confrontando il dato con i gruppi di Alta compliance e Bassa compliance.

- Bassa compliance: i dati si distribuiscono discretamente lungo la linea della normale e nel grafico Q-Q detrendizzato (*Grafico 7*) si collocano in modo sparso con alcune deviazioni verso i valori più alti
- Alta compliance: anche in questo caso i valori tendono a seguire una distribuzione normale, e nel grafico Q-Q detrendizzato (*Grafico 8*) il pattern è sempre piuttosto casuale con alcune deviazioni in corrispondenza di valori più alti

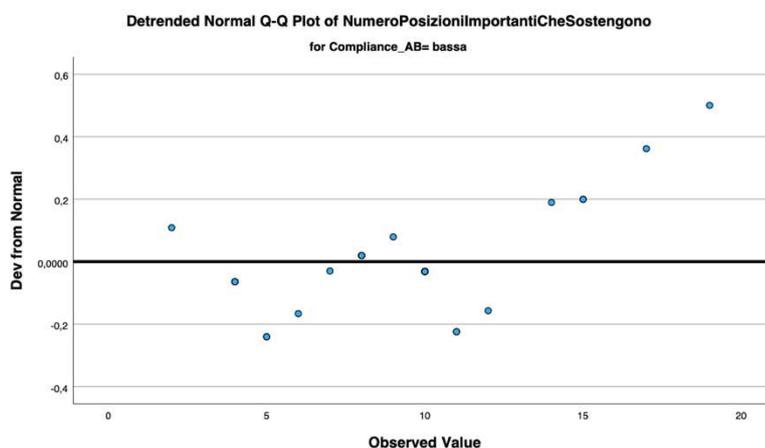


Grafico 7. Q-Q plot detrendizzato per l'indice dominanza riferito al gruppo Bassa Compliance.

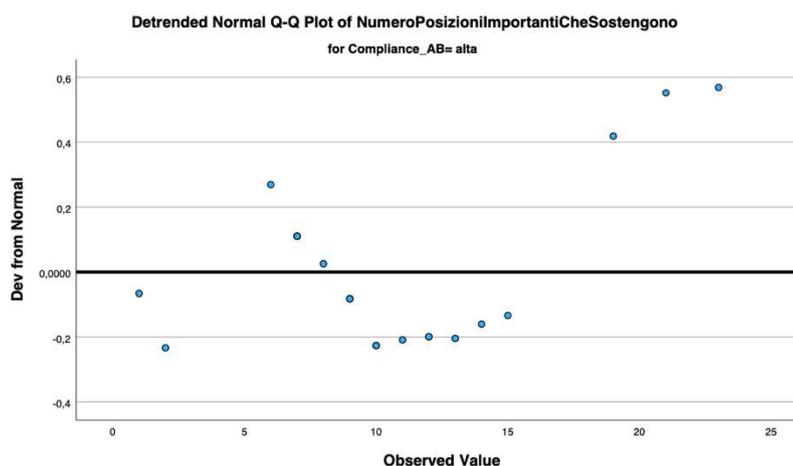


Grafico 8. Q-Q plot detrendizzato per l'indice dominanza riferito al gruppo Alta Compliance.

Dal *Grafico 9* si può notare che la mediana per il gruppo alta compliance è più alta, perciò i partecipanti con un'alta aderenza al trattamento sembrano avere un maggior numero di posizioni importanti che sostengono il loro percorso. Tuttavia bisognerebbe fare delle ulteriori analisi statistiche poiché la differenza tra i due gruppi potrebbe essere influenzata dalla presenza di una maggiore dispersione dei dati e di un outlier nel gruppo "alta compliance".

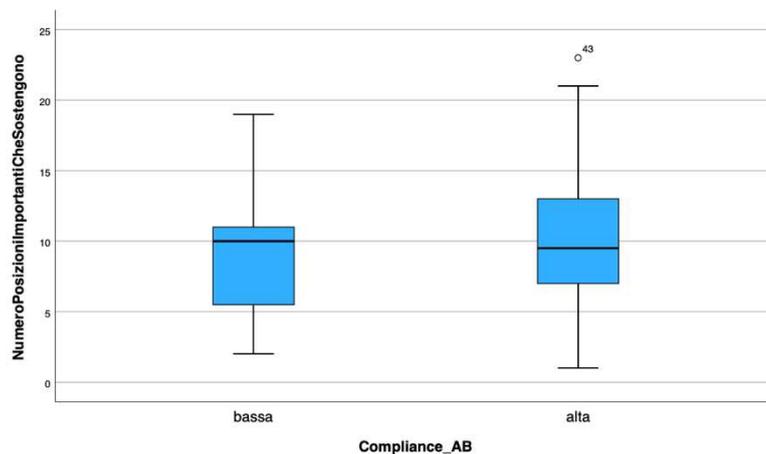


Grafico 9. Boxplot per l'indice di dominanza riferito ai due gruppi Alta e Bassa Compliance.

Infine nel *Grafico 10* vediamo che la relazione tra le posizioni importanti a sostegno del miglior giudizio e la compliance complessiva è positiva. Ciò conferma l'ipotesi iniziale secondo cui maggiore è il numero di posizioni a sostegno maggiore è il grado di compliance. Tuttavia la significatività della relazione è piuttosto bassa quindi sarebbe opportuno svolgere ulteriori analisi statistiche.

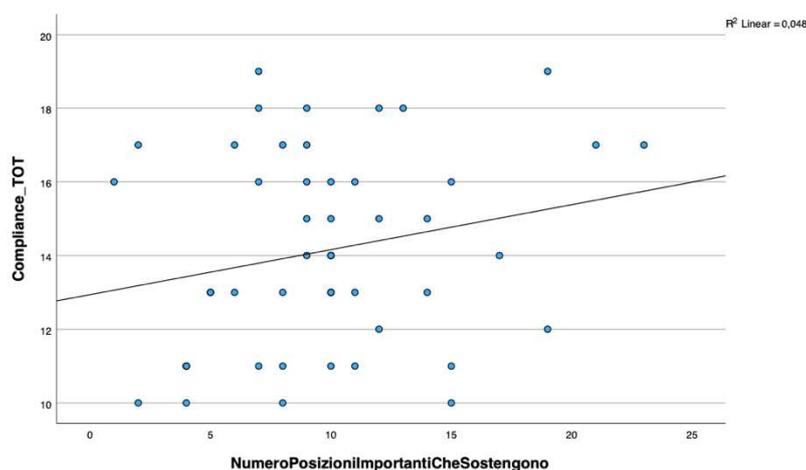


Grafico 10. Scatter plot che indica la relazione tra il numero di posizioni importanti che sostengono e la compliance totale.

3. Conflitti e coalizioni tra le I-positions e posizioni antagoniste

Posizioni che “sostengono” il miglior giudizio:

- Bassa compliance: nel *Grafico 11* possiamo osservare che i dati tendono a seguire la linea della normalità con qualche deviazione nei valori estremi.
- Alta compliance: i dati tendono sempre a seguire la linea della normalità ma si concentrano leggermente di più verso valori più alti, ovvero verso un maggior numero di posizioni che sostengono (*Grafico 12*).

Dal *Grafico 13* confrontando i dati, si vede che il gruppo “alta compliance” ha una mediana più alta e dimostra un numero maggiore di posizioni a sostegno del miglior giudizio. È da segnalare ad ogni modo la presenza di un outlier che potrebbe influenzare la media e la variabilità.

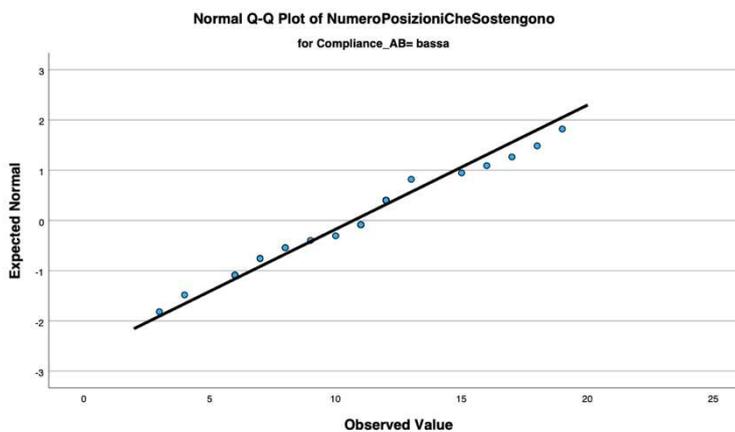


Grafico 11. Q-Q plot normale per l'indice conflitti e coalizioni riferito al gruppo Bassa Compliance.

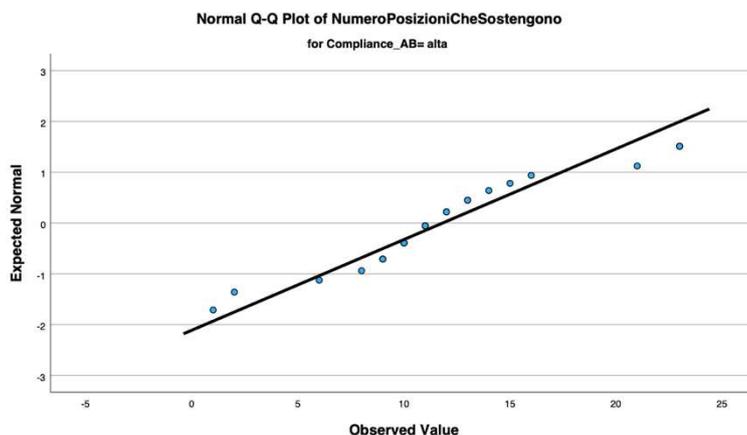


Grafico 12. Q-Q plot normale per l'indice conflitti e coalizioni riferito al gruppo Alta Compliance.

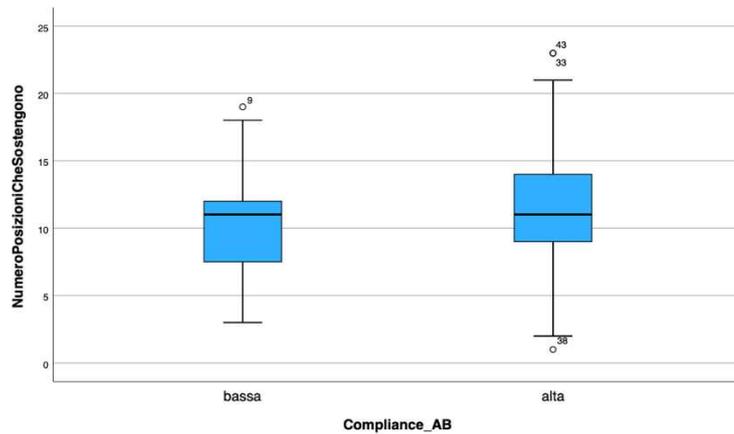


Grafico 13. Boxplot per l'indice conflitti e coalizioni riferito ai due gruppi Alta e Bassa Compliance.

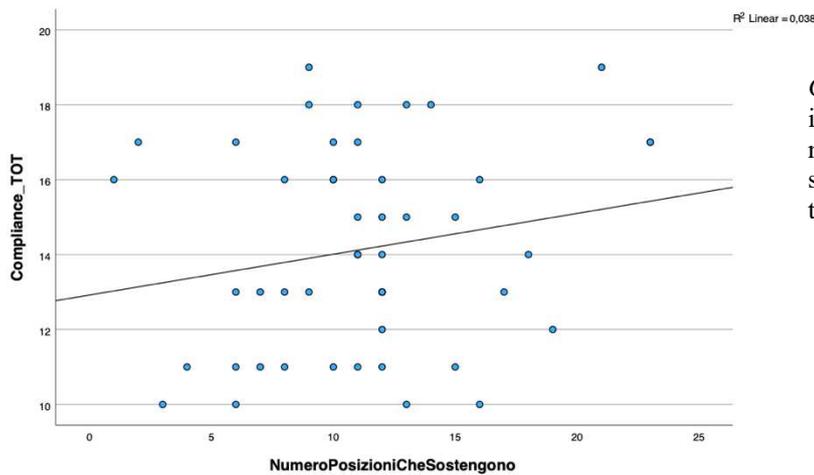


Grafico 14. Scatter plot che indica la relazione tra il numero di posizioni che sostengono e la compliance totale.

Anche dal grafico soprastante (*Grafico 14*) vediamo che all'aumentare delle posizioni che sostengono cresce anche la compliance, come ipotizzato inizialmente. Tuttavia questa relazione non è molto forte oppure non riguarda tutti i partecipanti.

Posizioni che “ostacolano” il miglior giudizio:

- Bassa compliance: nel grafico detrendizzato mostrato nel *Grafico 15* i punti sembrano concentrarsi maggiormente all'inizio e si discostano abbastanza dalla retta della normale, indicando un effetto delle posizioni che ostacolano sulla compliance. Non c'è però un pattern definito

- Alta compliance: per questo gruppo invece (*Grafico 16*) vediamo un pattern più chiaro poiché i punti che formano una sorta di retta crescente. Ciò indicherebbe che l'effetto delle posizioni che ostacolano non solo è abbastanza significativo rispetto agli altri indici, ma potrebbe esserci una tendenza sistematica nel deviare dal comportamento atteso. Dunque all'aumentare delle posizioni antagoniste, aumenta l'effetto sulla compliance. In particolare all'aumentare delle posizioni antagoniste diminuisce in maniera piuttosto sistematica l'aderenza al trattamento.

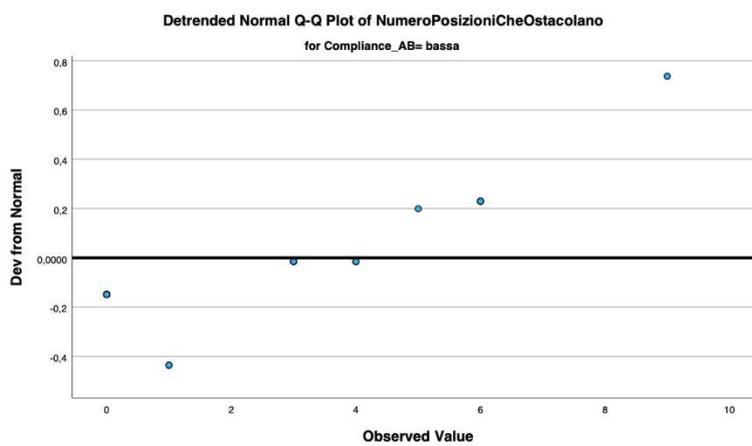


Grafico 15. Q-Q plot detrendizzato per l'indice posizioni antagoniste riferito al gruppo Bassa Compliance.

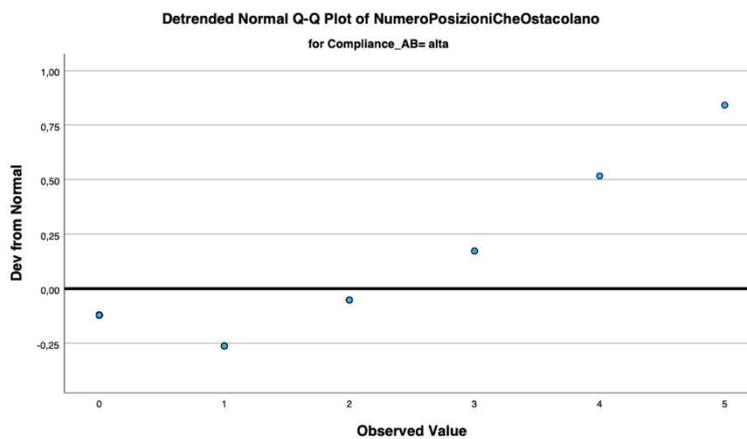


Grafico 16. Q-Q plot detrendizzato per l'indice posizioni antagoniste riferito al gruppo Alta Compliance.

Anche il grafico boxplot (*Grafico 17*) supporta l'ipotesi iniziale in quanto notiamo che il gruppo Bassa Compliance ha una mediana più alta e presenta un numero più elevato di posizioni antagoniste rispetto al gruppo Alta Compliance

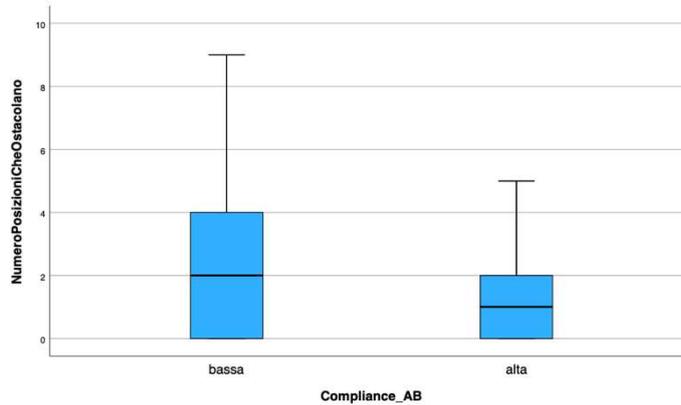


Grafico 17. Boxplot per l'indice posizioni antagoniste riferito ai due gruppi Alta e Bassa Compliance.

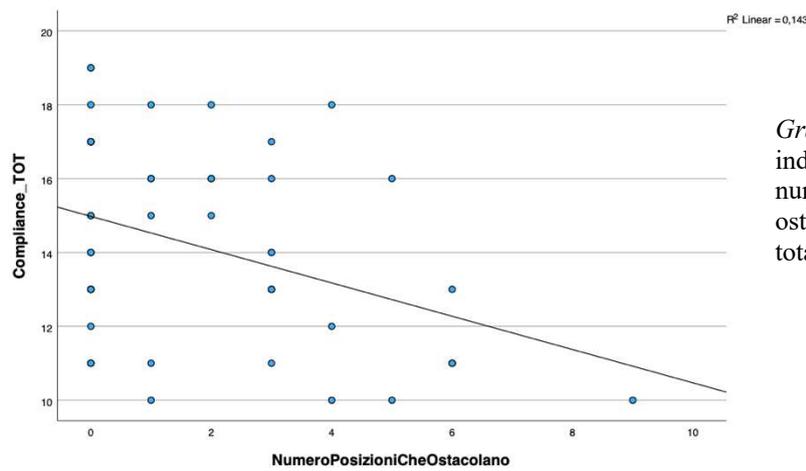


Grafico 18. Scatter plot che indica la relazione tra il numero di posizioni che ostacolano e la compliance totale.

Infine, anche dal *Grafico 18* risulta molto chiara la pendenza della retta: all'aumentare delle posizioni che ostacolano, diminuisce la compliance, come ipotizzato inizialmente. Nonostante ci sia comunque dispersione, la forza della relazione è sicuramente più alta rispetto agli indici precedenti ($=0,143$).

4. Miglior giudizio e contesto d'azione

Posizioni che “sostengono” il miglior giudizio nel contesto d'azione:

- Bassa compliance: i dati osservati si distribuiscono in gran parte attorno alla linea della normale tranne qualche deviazione nei valori più alti. Ad ogni modo non c'è un effetto significativo sulla compliance (*Grafico 19*)
- Alta compliance: anche per questo gruppo i dati tendono a collocarsi sulla linea della normale, con meno deviazioni rispetto al gruppo precedente. (*Grafico 20*)

Dal grafico boxplot (*Grafico 21*) si nota che la distribuzione è piuttosto simile tra i due gruppi, perciò l'effetto non risulta significativo. Tuttavia la mediana è leggermente più alta nel gruppo Alta Compliance, in linea con l'ipotesi iniziale.

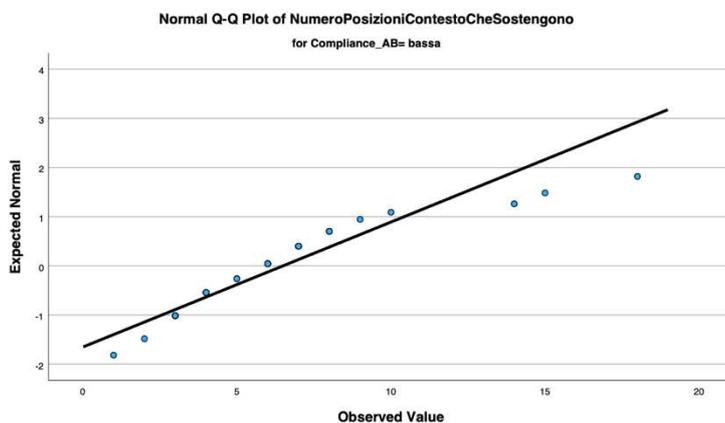


Grafico 19. Q-Q plot normale per l'indice miglior giudizio e contesto d'azione riferito al gruppo Bassa Compliance.

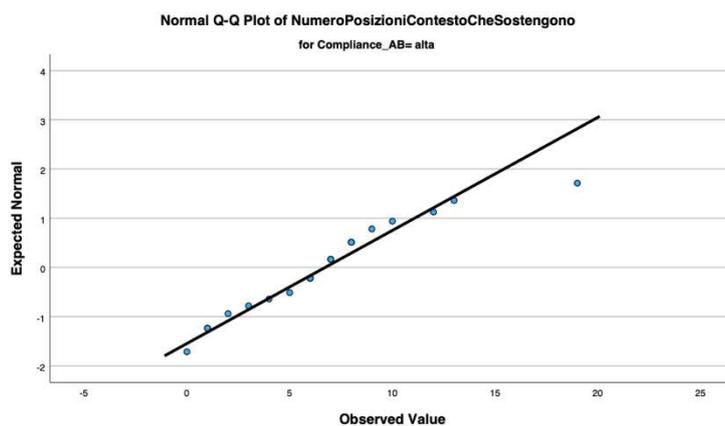


Grafico 20. Q-Q plot normale per l'indice miglior giudizio e contesto d'azione riferito al gruppo Alta Compliance.

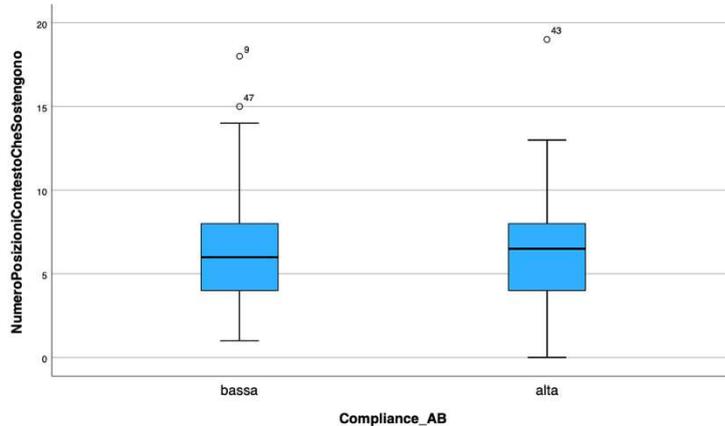


Grafico 21. Boxplot per l'indice miglior giudizio e contesto d'azione riferito ai due gruppi Alta e Bassa Compliance.

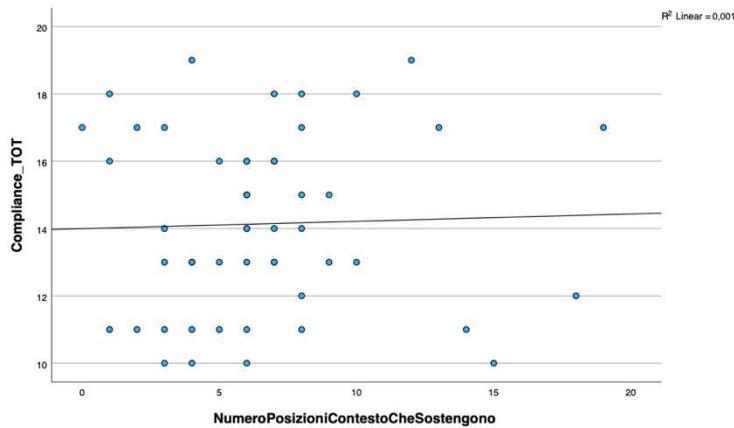


Grafico 22. Scatter plot che indica la relazione tra il numero di posizioni che sostengono nel contesto d'azione e la compliance totale.

Ad ogni modo vediamo dal *Grafico 22* che l'effetto delle posizioni che sostengono il miglior giudizio nel contesto del pasto sulla compliance totale è presente ed è in linea con l'ipotesi ma non è molto forte. Sarebbe utile quindi indagare ulteriormente questo aspetto.

Posizioni che “ostacolano” il miglior giudizio nel contesto d'azione:

- Bassa compliance: nel *Grafico 23* si nota che i punti tendono ad allontanarsi dalla linea della normale. Ciò indica che c'è un effetto abbastanza forte sulla compliance
- Alta compliance: notiamo che c'è una minore variabilità e i dati si concentrano maggiormente vicino alla retta della normale (*Grafico 24*)

Dal *Grafico 25* notiamo come la mediana nel gruppo bassa compliance sia nettamente superiore. Perciò, coerentemente con l'ipotesi iniziale, nel gruppo con una compliance bassa è presente un maggior numero di posizioni che ostacolano nel momento preciso dell'azione.

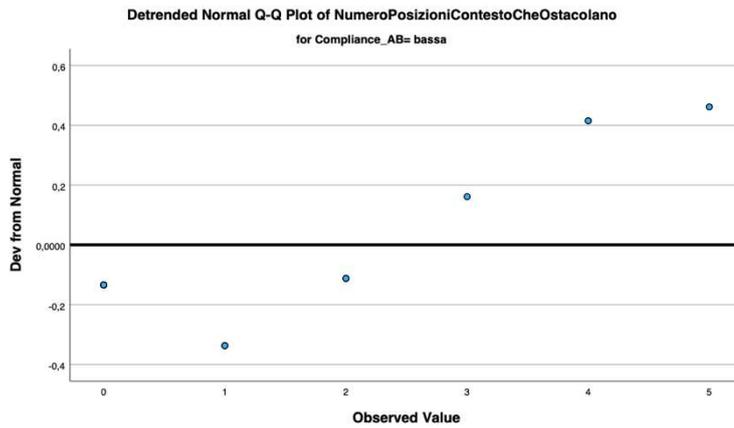


Grafico 23. Q-Q plot detrendizzato per l'indice miglior giudizio e contesto d'azione riferito al gruppo Bassa Compliance.

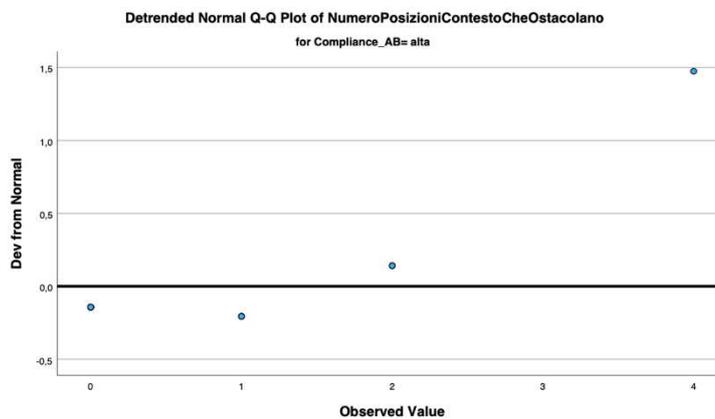


Grafico 24. Q-Q plot detrendizzato per l'indice miglior giudizio e contesto d'azione riferito al gruppo Bassa Compliance.

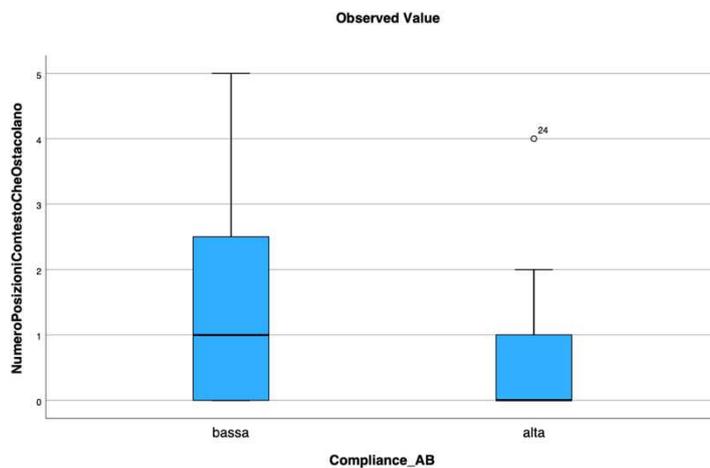


Grafico 25. Boxplot per l'indice miglior giudizio e contesto d'azione riferito ai due gruppi Alta e Bassa Compliance.

Infine il *Grafico 26* che illustra la relazione tra le posizioni che ostacolano nel momento del pasto e la compliance totale, presenta una retta con una chiara pendenza negativa. Ciò significa che all'aumentare delle posizioni antagoniste, diminuisce la compliance. La forza della relazione inoltre è abbastanza grande rispetto agli altri indici e presenta il valore più alto riscontrato nell'indagine (pari a

0,152). Quest'ultima non è abbastanza forte da essere considerata significativa a livello statistico ma sicuramente dimostra la presenza di una relazione tra le due variabili che è in linea con l'ipotesi iniziale.

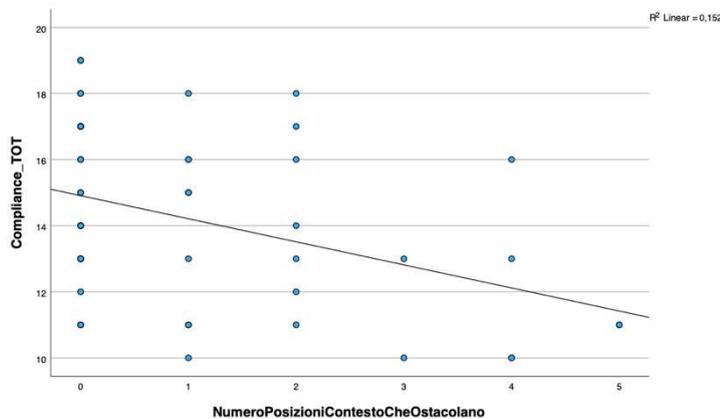


Grafico 26. Scatter plot che indica la relazione tra il numero di posizioni che ostacolano nel contesto d'azione e la compliance totale.

4.2 Discussione

Innanzitutto bisogna sottolineare che i risultati ottenuti da questa indagine non sono statisticamente significativi e non permettono di trarre conclusioni definitive. Sicuramente ciò è dovuto in gran parte alla grandezza limitata del campione. Inoltre i dati rilevati dimostrano una certa variabilità e presentano degli outlier che potrebbero sia influenzare la media stessa dei risultati ma anche indicare la presenza di altri fattori o mediatori che entrano in gioco nella relazione che fin ora non sono stati considerati. Tuttavia quasi tutti i risultati ottenuti per i vari indicatori tendono a seguire le ipotesi iniziali. Più precisamente, l'indicatore "estensione del repertorio" è l'unico che non rileva delle differenze significative tra i due gruppi di Alta e Bassa compliance, mentre i dati di tutti gli altri indicatori supportano le ipotesi di partenza. Dunque una maggiore compliance è correlata in generale ad una quantità più numerosa di posizioni a sostegno del miglior giudizio. Inoltre le posizioni considerate più importanti a sostegno del percorso del partecipante, sono più numerose nel gruppo Alta Compliance, come anche le posizioni che sostengono nel momento specifico dell'azione. È interessante evidenziare che per due degli indicatori indagati in questa indagine sono emersi dei risultati più significativi a livello statistico

rispetto agli altri. Infatti considerando i vari grafici e il coefficiente di determinazione, cioè la forza della relazione tra due variabili, risulta essere maggiore l'effetto delle posizioni ostacolanti sulla compliance. Ciò riguarda sia le posizioni che ostacolano in generale sia quelle antagoniste che emergono nel momento preciso del pasto. Per queste ultime l'effetto è ancora più forte, seppure di poco. In sostanza all'aumentare delle posizioni che ostacolano il miglior giudizio, diminuisce la compliance e quindi aumenta la probabilità di incorrere in episodi akratici. È chiaro che si tratta sempre di un risultato non significativo a livello statistico che dovrebbe essere indagato ulteriormente attraverso altre ricerche, ma sicuramente evidenzia un effetto presente e in linea con la teoria dialogica del Sé.

Capitolo 6. Conclusioni

6.1 Limiti della ricerca

Questa indagine, come accennato in precedenza, sicuramente presenta una serie di limiti. Il primo è dato dalla grandezza del campione che purtroppo non permette di avere una quantità di dati abbastanza solida per riuscire a trarre delle conclusioni definitive. Sicuramente un numero di partecipanti più elevato permetterebbe anche di ridurre la variabilità dei dati e di poter fare delle stime statistiche più corrette. In secondo luogo il questionario propone degli items che indagano la compliance del soggetto rispetto al suo punto di vista e alla sua percezione. Sarebbe utile avere una conferma di questo dato dal professionista di riferimento che sicuramente può avere una valutazione più oggettiva. Correlato a ciò, non è stato possibile misurare in qualche modo la desiderabilità sociale che, presumibilmente, potrebbe essere presente in quanto viene spiegato all'inizio del questionario che l'oggetto di indagine è la "mancanza di volontà" perciò il partecipante potrebbe sovrastimare le risposte sull'aderenza al trattamento. Inoltre lo strumento di indagine è stato costruito per la prima volta senza avere altre scale di riferimento prendendo spunto da un metodo già consolidato, il PPR, che però viene solitamente somministrato in forma di intervista. Infatti un altro limite è il fatto di non poter spiegare in maniera approfondita al

partecipante la teoria sottostante, considerando la complessità dell'argomento che richiede anche una grande capacità introspettiva e riflessiva. Ecco che appunto si è cercato di semplificare alcuni termini in modo da rendere il questionario il più comprensibile possibile e adattarlo al target del campione coinvolto. Ciò implica che l'aderenza alla teoria iniziale potrebbe non essere perfettamente completa, anche se i sinonimi utilizzati sono concettualmente analoghi. Infine questo studio analizza l'akrasia in riferimento a un contesto specifico cioè quello dei percorsi nutrizionali, indagando quindi solo una piccola sfaccettatura del fenomeno.

6.2 Prospettive future

L'obiettivo di questa indagine pilota è stato quello di analizzare l'organizzazione del Sé in situazioni in cui un individuo non riesce a perseguire ciò che ritiene essere l'opzione migliore per sé stesso. Si è esaminata dunque l'akrasia in riferimento alla compliance di soggetti che hanno scelto di intraprendere un percorso di miglioramento di sé in ambito alimentare. Il fenomeno complessivo è stato osservato e analizzato attraverso la prospettiva del Sé Dialogico di Hermans. Sebbene l'indagine sia circoscritta ai percorsi di miglioramento di Sé, è evidente che il fenomeno dell'akrasia sia molto comune nell'esperienza quotidiana. Continuare ad indagare questo tema potrebbe portare numerosi risvolti positivi non solo in ambito psicologico ma anche in quello medico poiché la compliance al trattamento ancora oggi rimane uno degli obiettivi primari del sistema sanitario. Come afferma l'OMS: "L'aumento dell'efficacia degli interventi di aderenza può avere un impatto molto maggiore sulla salute della popolazione rispetto a qualsiasi miglioramento di trattamenti medici specifici"; perciò comprendere quali fattori influenzano la compliance è fondamentale (World Health Organization, [WHO], 2003). Per quanto riguarda lo strumento d'indagine esso rappresenta, a nostro avviso, un punto di partenza che in futuro potrebbe essere migliorato e adattato anche ad altri contesti in cui è possibile osservare episodi

akratici. Inoltre sarebbe auspicabile riuscire a confermare in maniera più solida i risultati ottenuti attraverso un campione più ampio.

In conclusione, la teoria di partenza, le ipotesi e l'andamento dei risultati ottenuti, ci consentono di ribadire quanto la nostra identità sia complessa e quanto il nostro modo di agire dipenda anche dal contesto in cui ci si trova. Il corso d'azione scelto può essere influenzato dalle persone significative con le quali entriamo in relazione in un certo momento ma anche dai ruoli sociali e dagli aspetti caratteriali che emergono in alcune situazioni.

Riferimenti bibliografici

Akrasia. Debolezza morale e uomini malvagi. (s.d.). In *Treccani: Vol. Vocabolario Treccani online*. [https://www.treccani.it/enciclopedia/akrasia-debolezza-morale-e-uomini-malvagi_\(Storia-della-civiltà-europea-a-cura-di-Umberto-Eco\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/akrasia-debolezza-morale-e-uomini-malvagi_(Storia-della-civiltà-europea-a-cura-di-Umberto-Eco)/)

Aristotle. (2019). *Aristotle's Nicomachean Ethics* (R. C. Bartlett & S. D. Collins, Trad.). The University of Chicago Press.

Compliance. (s.d.-a). In *Treccani: Vol. Vocabolario Treccani online*.

<https://www.treccani.it/vocabolario/compliance/#>

Compliance. (s.d.-b). In *APA Dictionary of Psychology*. <https://dictionary.apa.org/compliance>

Davidson, D. (1980). *Essays on actions and events*. Oxford University Press.

Davidson, D. (2001). How is Weakness of the Will Possible? In *Essays on Actions and Events* (2^a ed.). Oxford University Press.

Elster, J. (2008). *La volontà debole*. Il Mulino.

Farmer, K. C. (1999). Methods for measuring and monitoring medication regimen adherence in clinical trials and clinical practice. *Clinical Therapeutics*, 21(6), 1074–1090.

Fedriga, R., & Limonta, R. (2017). Debolezza di volontà e libertà del volere in Tommaso d'Aquino. *Giornale Critico della filosofia italiana*, 13(3), 468–486.

- Festinger, L. (1962). Cognitive dissonance. *Scientific American*, 207(4), 93–106.
- Frattoni, S., Romaioli, D., & Ravasio, A. (2010). “Voglio smettere ma è più forte di me”. I repertori dell’akrasia tra consumatori di sostanze psico-attive. *Scienze dell’interazione. Rivista di psicologia clinica e psicoterapia*, 2(2), 34.
- Gergen, K. J. (2011). *Relational being: Beyond self and community* (First issued as an Oxford University Press paperback). Oxford University Press.
- Gergen, K. J. (2015). From Mirroring to World-Making: Research as Future Forming. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 45(3), 287–310.
- Harré, R., & Gillett, G. (1994). *The Discursive Mind*. SAGE Publications, Inc.
- Harré, R., & Lagenhove, L. van (A c. Di). (1998). *Positioning theory: Moral contexts of intentional action*. Blackwell.
- Hermans, H. J. M. (2001). The Dialogical Self: Toward a Theory of Personal and Cultural Positioning. *Culture & Psychology*, 7(3), 243–281.
- Hermans, H. J. M. (2001b). The Construction of a Personal Position Repertoire: Method and Practice. *Culture & Psychology*, 7(3), 323–366.
- Kalis, A., Mojzisch, A., Schweizer, T. S., & Kaiser, S. (2008). Weakness of will, akrasia, and the neuropsychiatry of decision making: An interdisciplinary perspective. *Cognitive, Affective, & Behavioral Neuroscience*, 8(4), 402–417.
- Li, S.-C. (2008). Factors affecting therapeutic compliance: A review from the patient’s perspective. *Therapeutics and Clinical Risk Management, Volume 4*, 269–286.
- McNamee, S., & Hosking, D. M. (2012). *Research and Social Change* (0 ed.). Routledge.
- Morris, M. (2006). Akrasia in the Protagoras and the Republic. *Phronesis*, 51(3), 195–229.
- Platone. (1994). *Protagora*. Mondadori.
- Romaioli, D. (2012). Opening Scenarios: A Relational Perspective on How to Deal with Multiple Therapeutic Views. *Psychological Studies*, 57(2), 195–202.

- Romaioli, D. (2023). Framing the tendency to betray one's good intentions. Akrasia as a dialogical dynamic. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 53(3), 399–416.
- Romaioli, D., Faccio, E., & Salvini, A. (2008). On Acting Against One's Best Judgement: A Social Constructionist Interpretation for the Akrasia Problem. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 38(2), 179–192.
- Sabaté, E. (2003). *Adherence to long-term therapies: Evidence for action*. World health organization.
- Stout, R. (2021). Acting Against Your Better Judgement. In *Donald Davidson on action, mind and value*. Springer.
- Vrijens, B., De Geest, S., Hughes, D. A., Przemyslaw, K., Demonceau, J., Ruppert, T., Dobbels, F., Fargher, E., Morrison, V., Lewek, P., Matyjaszczyk, M., Mshelia, C., Clyne, W., Aronson, J. K., Urquhart, J., & for the ABC Project Team. (2012). A new taxonomy for describing and defining adherence to medications. *British Journal of Clinical Pharmacology*, 73(5), 691–705.

Appendice

Introduzione e trattamento dei dati

Gentile partecipante,

la ringraziamo per il suo interesse a prendere parte a questo studio! La ricerca si propone di indagare, attraverso un questionario strutturato e anonimo, la capacità di aderire ai propri buoni propositi. In sostanza la ricerca mira a capire come mai le persone alle volte non fanno ciò che giudicano essere la cosa migliore per loro, come ad esempio seguire uno stile di vita sano. Per esplorare questo aspetto le faremo alcune domande su come valuta sé stesso, sul percorso di miglioramento che sta seguendo, sulle persone per lei importanti. È necessario fare attenzione alle consegne prima di rispondere alle domande.

N.B. Il tempo previsto per la compilazione è di circa 5 minuti e dovrà avvenire in un'unica sessione di collegamento Internet. Pertanto, non è possibile interromperla una volta che sia iniziata e riprenderla in un secondo momento. La preghiamo quindi di pianificare un momento adeguato per rispondere a tutte le domande proposte.

TRATTAMENTO DATI

Tutte le informazioni raccolte in questa ricerca saranno trattate nel rispetto delle vigenti leggi - D.Lgs. 196/2003 sulla privacy e UE GDPR 679/2016 - sulla protezione dei dati personali e del Codice Deontologico degli Psicologi Italiani. I suoi dati saranno analizzati in modo aggregato e con tutti i criteri che garantiscono la massima riservatezza, utilizzati unicamente ai fini della ricerca medesima. Il responsabile della ricerca è il Prof. Diego Romaioli, afferente al Dipartimento FISPPA - Università di Padova. Il responsabile della ricerca si impegna ad adempiere agli obblighi previsti dalla normativa vigente in termine di raccolta, trattamento e conservazione di dati sensibili. Ogni partecipante ha in ogni momento facoltà di esercitare i diritti di cui all'art. 7 del D.Lgs.196/2003.

I dati, raccolti ed elaborati in forma aggregata e anonima, potranno essere inseriti in pubblicazioni e/o presentati a congressi o seminari scientifici. Il trattamento dei suoi dati sarà avviato solo con la sottoscrizione di tale consenso.

LEI DICHIARA:

- Di essere maggiorenne
- Di aderire volontariamente alla realizzazione della ricerca in qualità di partecipante.
- Di essere a conoscenza degli obiettivi e delle finalità generali di tale progetto di ricerca.
- Di essere a conoscenza che i dati ricavati saranno trattati esclusivamente per fini didattici e/o di ricerca.
- Di essere consapevole che non è prevista la possibilità di ottenere la restituzione dei dati raccolti una volta inviati.

Per compilare il questionario lei deve esprimere il consenso a partecipare alla ricerca. Quindi, se è d'accordo, per favore clicchi sul pulsante: Accetto e proseguo. La sua opinione è davvero importante per noi e la ringraziamo fin d'ora per la sua collaborazione!

Accetto e proseguo

Anagrafica

Con quale genere si identifica?

- Donna
- Uomo
- Preferisco non specificare

Quanti anni ha?

Qual è la sua nazionalità?

- Italiana
- Altro

Qual è il suo titolo di studio?

- Licenza elementare
- Licenza media
- Diploma di scuola superiore
- Laurea triennale
- Laurea magistrale
- Dottorato/specializzazione post laurea

Qual è la sua occupazione?

- Lavoratore/ice
- Studente/essa-lavoratore/ice
- Studente/essa
- Disoccupato/a
- Pensionato/a

Percorso

Qual è la motivazione prevalente per aver intrapreso un percorso di miglioramento del suo stile di vita?

- Motivi estetici
- Motivi di salute
- Motivi etici
- Altro

Quante persone sono a conoscenza del fatto che lei abbia intrapreso questo percorso?

- Meno di 5
- Da 5 a 10
- Più di 10

Da quanto tempo ha intrapreso il percorso di miglioramento del suo stile di vita?

- Da 1 a 3 mesi
- Da 3 a 6 mesi
- Da più di 6 mesi

Ha già intrapreso percorsi di miglioramento dello stile di vita precedentemente?

- No, è la prima volta
- Sì, ho già avuto esperienze

Cosa si aspetta al termine di questo percorso?

- Di riuscire a raggiungere l'obiettivo prefissato
- Di riuscire a raggiungere parzialmente l'obiettivo prefissato
- Di non riuscire a raggiungere l'obiettivo prefissato
- Non ho nessun tipo di aspettativa a riguardo

A quale tipo di professionista si è rivolto?

- Nutrizionista - Biologo/a nutrizionista
- Dietologo/a
- Dietista
- Altro

Compliance e soddisfazione

Quanto il/la professionista a cui si è rivolto/a la ritiene una persona scrupolosa nel seguire le indicazioni che le ha fornito?

Selezioni la risposta con il cursore

Per niente Moltissimo

1 2 3 4 5

Da 1 a 5 quanto il suo
professionista la
ritiene scrupoloso/a?

Quanto invece lei ritiene di essere scrupoloso/a nel seguire le indicazioni del/la suo/a professionista di riferimento?

Selezioni la risposta con il cursore

Per niente
1 2 3 4 5
Moltissimo

Da 1 a 5 quanto si
sente scrupoloso/a?

Quante volte NON ha aderito alle indicazioni del/la professionista nell'ultimo mese? Individui un numero indicativo

- Ho sempre aderito alle indicazioni
- Dalle 3 alle 6 volte
- Dalle 7 alle 10 volte
- Più di 10 volte
- Non ho mai aderito alle indicazioni

Immagini una persona che ha scelto di intraprendere un percorso con un/a nutrizionista. Nonostante questa persona sia molto motivata nel percorso, si ritrova a non riuscire a seguire sempre in modo coscienzioso le indicazioni ricevute. Anzi, finisce per agire in direzione opposta ai propri obiettivi ed al proprio volere personale.

Le è mai capitato di trovarsi nella situazione descritta o in una situazione analoga?

- Mai
- Raramente
- Qualche volta
- Spesso

Sempre

In generale, si sente soddisfatto di se stesso/a nel percorso che sta facendo?

Selezioni la risposta con il cursore

	Per niente			Moltissimo	
	1	2	3	4	5
Da 1 a 5 quanto si sente soddisfatto/a del percorso?					

Ruoli e persone significative

Le PERSONE SIGNIFICATIVE sono quelle con cui ha sviluppato una relazione importante.

Di seguito troverà una lista di persone, e dovrà indicare per ognuna di esse quali percepisce come un sostegno, un ostacolo o indifferenti al suo percorso, oppure se quella persona non è presente nella sua vita

	Non è presente	Sostiene	Indifferente	Ostacola
Partner	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Madre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Padre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Figlio/a/i/e	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fratello/sorella	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Compagno/a di studi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Collega	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Amico/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Insegnante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Qualcuno/a con cui fa sport/hobby	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Il/la suo/a psicologo/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Selezioni se questa persona è importante o meno nella sua vita

	È importante	NON è importante
Partner	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Madre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Padre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Figlio/a/i/e	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fratello/sorella	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Compagno/a di studi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Collega	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Amico/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Insegnante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Qualcuno/a con cui fa sport/hobby	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Il/la suo/a psicologo/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Con quali persone condivide più frequentemente il momento del pasto?

	Condivide frequentemente	NON condivide frequentemente
Partner	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Madre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Padre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Figlio/a/i/e	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fratello/sorella	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Compagno/a di studi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Collega	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Amico/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Insegnante	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Qualcuno/a con cui fa sport/hobby	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Il/la suo/a psicologo/a	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

I RUOLI possono indicare una posizione sociale che lei occupa ("io-come-marito", "io-come-padre") o uno stato mentale che sperimenta ("io come persona sicura", "io come persona che critica"). Di seguito troverà una lista di ruoli, e dovrà indicare per ognuno di essi se sostiene, ostacola o è indifferente al suo percorso, oppure se non le appartiene

	Non mi appartiene	Sostiene	È indifferente	Ostacola
Io come uomo/donna	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

lo come madre/padre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come figlio/a dei miei genitori	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come partner	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come lavoratore/ice	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona che si sacrifica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona indecisa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona tenace	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona esigente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona debole di volontà	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona vulnerabile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona perfezionista	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona invidiosa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona colpevole	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona che si gode la vita	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Selezioni se questo ruolo è rilevante per lei

È rilevante

NON è rilevante

lo come uomo/donna	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come madre/padre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come figlio/a dei miei genitori	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come partner	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come lavoratore/ice	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona che si sacrifica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona indecisa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona tenace	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona esigente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona debole di volontà	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona vulnerabile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona perfezionista	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona invidiosa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona colpevole	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona che si gode la vita	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Quali dei suoi ruoli sente che entrano più in gioco nel momento in cui consuma il pasto?

	Entra in gioco	NON entra in gioco
lo come uomo/donna	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come madre/padre	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come figlio/a dei miei genitori	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come partner	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come lavoratore/ice	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona che si sacrifica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona indecisa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona resiliente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona esigente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona debole di volontà	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona vulnerabile	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona perfezionista	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona invidiosa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona colpevole	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
lo come persona che si gode la vita	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>