



# UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI FILOSOFIA, SOCIOLOGIA, PEDAGOGIA E PSICOLOGIA APPLICATA

Corso di laurea triennale in

SCIENZE PSICOLOGICHE SOCIALI E DEL LAVORO

Tesi di laurea triennale

UN'INDAGINE PSICOSOCIALE DELL'AKRASIA NEI PERCORSI PER  
L'ACQUISIZIONE DI STILI DI VITA SANI:  
UNO STUDIO PILOTA DI VALUTAZIONE QUANTITATIVA DELLE MOLTEPLICI  
VOCI DEL SÈ

*A psychosocial investigation of akrasia in the acquisition of healthy  
lifestyles: a pilot study of quantitative assessment of multiple voices of the  
self*

*Relatore*

Prof. Romaioli Diego

*Laureanda*

Ferrero Annalisa

*Matricola*

2047986

Anno Accademico 2023/2024



# Indice

Introduzione .....	1
PARTE PRIMA	
<b>Capitolo 1. Premesse teoriche e metateoriche: il Sé dialogico</b>	
1.1 La prospettiva: il socio costruzionismo .....	3
1.2 La teoria del Sé Dialogico .....	4
1.2.1 <i>L'incontro tra James e Bachtin: introduzione alla teoria del Sé Dialogico</i> .....	4
1.2.2 <i>Il Sé dialogico: caratteristiche peculiari</i> .....	6
1.2.3 <i>Modelli per il sistema I-position</i> .....	6
<b>Capitolo 2. L'akrasia nella prospettiva del Sé Dialogico</b>	
2.1 Cenni e definizione dell'akrasia.....	10
2.2 Cambi di prospettiva: lo studio dell'akrasia nel corso del tempo.....	11
2.3 La compliance come forma di akrasia.....	15
2.4 La prospettiva del Sé dialogico e l'akrasia .....	17
PARTE SECONDA	
<b>Capitolo 3. La ricerca</b>	
3.1 Obiettivi.....	19
3.2 I partecipanti.....	19
3.3 Materiali .....	20
3.3.1 <i>Gli indicatori</i> .....	20
3.3.2 <i>Il Personal Position Repertoire</i> .....	22
3.4 Il questionario: stesura, struttura e somministrazione .....	23
3.5 Le ipotesi e gli indici.....	26
PARTE TERZA	
<b>Capitolo 4. Principali risultati e conclusioni</b>	
4.1 I risultati statistici.....	28
4.2 Conclusioni e limiti.....	37
4.3 Discussione e prospettive future.....	40
Riferimenti bibliografici.....	43
Appendice .....	45



## **Introduzione**

L'akrasia è un fenomeno che può essere compreso meglio intendendolo come la condizione in cui un individuo agisce intenzionalmente in modo contrario al suo miglior giudizio. Nell'elaborato proposto l'akrasia viene studiata a partire dalla prospettiva del Sé Dialogico, quella per cui l'identità è il frutto di costanti interazioni tra voci e posizioni in un dialogo che cambia a seconda del contesto e del momento a cui si fa riferimento.

Una persona può attuare agiti akratici quando le posizioni che occupa possono ostacolare il raggiungimento dell'obiettivo prefissato oppure può realizzare il proprio miglior giudizio quando ospita posizioni favorevoli a quest'ultimo.

Per valutare la presenza o meno di agiti akratici è stata usata la forma della compliance ai trattamenti per l'acquisizione di stili di vita sani, in particolare facendo riferimento a regimi prescritti dai professionisti del settore alimentare.

La ricerca ha previsto la somministrazione di un questionario a un gruppo di partecipanti impegnati in percorsi di dieta che andasse a indagare la presenza e l'organizzazione delle posizioni del sé con riferimento ai momenti del pasto e alle decisioni prese per rispettare le indicazioni del professionista.

La prima parte è un inquadramento teorico dell'elaborato presentato tramite due capitoli differenti. Il primo si concentra sulla prospettiva metateorica del Socio-Costruzionismo e di quella teoria del Sé Dialogico, sottolineando come le radici siano basate sull'aspetto sociale e relazionale. Il secondo capitolo si concentra, invece, sugli autori che hanno studiato il fenomeno, sottolineando come i cambiamenti di prospettive abbiano portato ad uno studio sempre più sistematico dell'akrasia. Inoltre, è poi presente una sezione dedicata alla spiegazione della compliance come forma utilizzata per comprendere l'akrasia.

La seconda parte è il cuore della ricerca, in cui vengono esposti la metodologia, gli obiettivi, gli strumenti, i partecipanti, le modalità di somministrazione.

In particolare, è stato analizzato il questionario in una sezione apposita. Quest'ultimo si basa sulla metodologia del Personal Position Repertoire (PPR) (Hermans, 2001).

La terza ed ultima parte si concentra sui risultati della ricerca, basate sull'analisi dei dati e degli indici, andando a verificare quanto sono conformi alle ipotesi iniziali. I risultati, seppur non significativi, sembrano mostrare una tendenza verso l'ipotesi. Le conclusioni saranno presentate in ottica di discussione sui risultati e di riflessioni finali, analizzando limiti e prospettive future.

## PARTE PRIMA

### Cap.1 – Le premesse metateoriche e teoriche

#### 1.1 La prospettiva: il socio-costruzionismo

Per comprendere a fondo le radici metateoriche dell'elaborato è necessario delineare la prospettiva teorica di riferimento. Il socio-costruzionismo si basa sulla concezione che la conoscenza sia legata e si costituisca tramite il linguaggio e dunque l'interazione sociale tra le persone.

Questa prospettiva offre uno sguardo nuovo sulla realtà, infatti quest'ultima non viene considerata come oggettiva, data di per sé e indipendente dalle persone, ma che si origina nella relazione sociale situata storicamente e mediata simbolicamente (Gergen, 2002).

Il linguaggio assume dunque il ruolo di strumento di costruzione della realtà; è proprio dalla relazione tra persone che viene tessuta la rete di significati che conferisce senso alle espressioni e alle parole (Wittgenstein, 1953). Il significato è dunque, secondo la prospettiva interazionista, una negoziazione linguistica nella quale gli individui coinvolti tentano di farsi comprendere e comprendere a loro volta il mondo circostante.

In questa negoziazione di significati l'individualità viene intesa come la forma con cui ogni persona assegna e organizza i significati attribuiti a sé stessa. Come Gergen sostiene, la mente e il sé sono processi socialmente distribuiti e l'individuo opera in una realtà non tanto data di per sé, ma in una moltitudine di contesti che comportano una moltitudine di sé all'interno di ciascun individuo. (Gergen, 1994)

Il modo in cui la persona risponde ai comportamenti altrui o agli eventi dipende:

- Dal suo sistema di rappresentazioni;
- Dal significato che, sulla base del proprio sistema di rappresentazioni, attribuisce ai comportamenti degli altri;
- Dal tipo di risposte che pensa di ottenere con il fine di mantenere una coerenza all'interno del proprio sistema di rappresentazioni e fra questo e il proprio comportamento.

La comunicazione è utile alle persone non solo per interpretare le informazioni attingendo dal proprio sistema di rappresentazioni, ma anche perché gli individui negoziano i significati da attribuire a eventi e comportamenti, costruiscono identità individuali e collettive, definiscono ruoli e relazioni, sviluppano un modo specifico di organizzare la

realtà (Croen, 1982). A questo consegue che l'interazione può essere inquadrata sia a livello di costruzione individuale che a livello di co-costruzione. Quest'ultimo riguarda strettamente la costruzione di realtà sociali, i processi di negoziazione e gli scambi linguistici. D'altro canto, invece, il livello di costruzione individuale si riferisce a significati che gli individui attribuiscono a sé e al mondo circostante. I due livelli sono distinti ma comunque strettamente connessi.

In questo senso la prospettiva socio-costruzionista offre uno spunto per indagare le caratteristiche sociali, relazionali e dialogiche dei significati (Salgado & Hermans, 2005)

## 1.2 La teoria del sé dialogico

### 1.2.3 *L'incontro tra James e Bachtin, introduzione alla teoria del Sé Dialogico*

La teoria del Sé dialogico (Hermans, 2002, 2004a, 2004b) è la cornice teorica di riferimento per l'elaborato. In questo paragrafo ne verranno delineate le caratteristiche e i modelli principali con il fine di comprendere a fondo la dimensione relazionale e dialogica con cui viene analizzata l'akrasia.

Il Sé dialogico si propone come un'alternativa alle concezioni tradizionali del sé e della mente. Hermans, colui che propose la teoria, si ispirò al pensiero di William James e Michail Michajlovic Bachtin, due studiosi provenienti non solo da paesi differenti (Russia e Stati Uniti) ma anche ambiti e tradizioni di pensiero differenti: rispettivamente il pragmatismo e il dialogismo. (Hermans, 2001a)

James propose, nel ventesimo secolo, la distinzione tra *Io* e *Me* (James, 1890). In questa prospettiva il sé include l'aspetto sociale e contestuale. Il concetto di identità viene esteso rispetto alla visione cartesiana precedente, che invece considerava il sé e l'altro come contrapposti (Kempen, 1993)

In particolare, l'*Io* è considerato come una parte auto-conoscitrice e possiede 3 caratteristiche: la continuità (senso di identità personale), distinzione (senso di individualità e separazione rispetto agli altri) e volizione (elaborazione attiva dell'esperienza).

Il *Me* è invece è la parte del sé che l'io è in grado di conoscere, ovvero la parte auto-conosciuta. È dunque composto da tutti gli elementi empirici che si ritiene appartengono a sé stessi, persone, cose che sono percepite come proprie.



Bachtin (1929/1973) esperto in letteratura, invece, elaborò la metafora del romanzo polifonico che parte dalla riflessione sul sé in stile Jamesiano, ma aggiunge la prefigurazione di alcuni altri significativi (mia moglie, il mio amico...) come appartenenti al Me.

Usando questa premessa, Bachtin si affaccia alla interpretazione critica di Dostoevskij riflettendo sulla presenza di molteplici autori: i personaggi sono proposti come pensatori indipendenti aventi ognuno la propria prospettiva senza dover far parte dell'unico mondo organizzato dello scrittore. Come in un'opera musicale polifonica, le voci si contrappongono e si accompagnano in modi dialogici.

La nozione di dialogo, in questo senso, apre la possibilità di comprendere il mondo interiore non come unitario, ma bensì come una relazione interpersonale e dialogica.

Non solo la narrazione dialogica si struttura nel tempo e nello spazio, ma le relazioni temporali sono persino tradotte in relazioni spaziali, con opposizioni che permettono di rivelare una molteplicità di prospettive.

È da sottolineare che, nonostante tutte e due gli autori estendano l'idea del sé ad uno spazio più sociale e relazionale e non considerando l'individualità come chiusa in sé stessa, le teorie di Bachtin e James presentano delle differenze. (Hermans, 2001a)

- Continuità/discontinuità del sé: secondo James le diverse parti del sé sono relegate da un Io che garantisce la continuità nel tempo. Bachtin invece, con la polifonia di voci, include anche una discontinuità nell'identità ovvero in posizioni che possono essere contraddistinte e opposte tra loro;
- Aspetto sociale: Bachtin, considerando le nozioni di dialogo e voce, relaziona il sé a contesti interni e esterni, indistintamente. James, diversamente, considera l'aspetto sociale dal punto di vista individuale. Può essere semplificato il concetto con una celebre frase dell'autore "*A man has many social self as there are individuals who recognize him*"

Hermans, prendendo spunto da James e Bachtin e dalle differenze che intercorrono tra le loro visioni, concettualizza il sé come una moltitudine di I-position che l'individuo occupa nel corso della vita. (Hermans, 1992). In questa visione, l'Io si può spostare tra diverse posizioni e nel tempo, ed ha la capacità di dotare ogni posizione di una voce. Ciascuna voce assume propria collocazione e da questa dialoga con le altre in un processo

di negoziazione che include domanda e risposta, accordo e disaccordo, dando forma ad un sé complesso e strutturato in modo narrativo, caratterizzato da specifici aspetti.

### 1.2.2 *Il Sé dialogico: caratteristiche peculiari*

Il Sé dialogico è quindi stato delineato da Hermans (Hermans, 2001a) con alcune caratteristiche peculiari, frutto della riflessione teorica del paragrafo precedente.

- *Continuità e discontinuità*: L'esistenza di una unità del sé (sottolineata da James) non preclude l'esistenza di una molteplicità di voci. Infatti, l'aspetto di continuità riguarda le posizioni che sono intese come estensioni di uno stesso sé. Mentre la discontinuità è data dalla presenza di posizioni opposte nello spazio del sé e coesistono.
- *Aspetti temporali e spaziali*: tempo e spazio sono ugualmente importanti nella concezione del Sé dialogico. Le nozioni di posizione e posizionamento enfatizzano la natura spaziale del sé, mentre l'aspetto temporale è espresso con la nozione di "giustapposizione" (Bachtin, 1929/1973). Questo concetto, infatti, viene usato per intendere la pluralità di voci eterogenee che possono essere anche opposte ma contemporanee.
- *Aspetto sociale*: come sosteneva già Bachtin le persone esterne possono occupare posizioni del sé, per cui il l'altro può diventare un diverso *Io*. In altre parole, l'individuo può essere in grado di interpretare l'altro, ma anche "mettersi nei suoi panni" assumendo così una prospettiva diversa, una posizione esterna sia essa immaginata o parziale.

### 1.2.3 *Modelli per il sistema I-position*

Hermans (Hermans, 2001a) ha proposto due modelli per la comprensione del Sé dialogico. Essi si basano sul sé e sul sé in relazione.

Il primo modello concretizza il carattere spaziale e la multivocità del Sé dialogico. Nella Figura 1, le I-position (i puntini neri) sono sparsi nello spazio che è stato suddiviso in tre aree: interna, esterna e al di fuori. I confini delle aree sono permeabili (linee concentriche e tratteggiate) e indicano un'apertura e un continuo scambio tra interno ed esterno ma anche al mondo circostante. Le posizioni, segnate con punti neri molto piccoli, indicano che sono poco rilevanti nel momento presente, ma che possono entrare nello spazio

soggettivo in qualsiasi momento. L'individuo infatti cambia costantemente contesto e situazioni che potrebbero far sì che nuovi altri significativi entrino nello spazio soggettivo della persona.

La permeabilità, in questo senso, è un elemento fondamentale del modello perché tiene conto di tutti quei cambiamenti situazionali e contestuali che la persona può vivere.

- Area interna: comprende *I-position* interne ovvero tutti quei ruoli che l'individuo assume nel relazionarsi. Esempi: "Io come figlia", "Io come studentessa determinata"
- Area esterna: comprende *I-position* esterne includono altri significativi con cui la persona interagisce (mio marito, il mio collega X).

Le posizioni sono estremamente interconnesse tra di loro, infatti le posizioni interne ricevono la loro rilevanza da quelle esterne e viceversa. Ovvero, sono madre (posizione interna) perché ho dei figli (posizione esterna) allo stesso modo il mio collega di università X è importante perché sono una studentessa determinata e ho in mente un progetto da fare.

La differenza tra le grandezze dei punti è data dalla rilevanza che esse possono avere. Infatti, in alcuni contesti e momenti specifici alcune posizioni (esterne e interne) possono prevalere durante il processo dialogico, ma comunque tutte le altre posizioni risultano accessibili e non solo, possono diventare rilevanti nel momento in cui vengono sollecitate da altre posizioni. Un esempio concreto può essere che io, sono a casa e ci sono i miei figli, in quel momento iniziano a discutere per un futile motivo. In quel momento e contesto specifico la posizione interna di madre e dei figli sono rilevanti ma potrebbero elicitarle, nel corso degli eventi anche altre posizioni interne o esterne.

La posizione dell'individuo è parte attiva nel processo di posizionamento e di dialogo; la negoziazione tra posizione è frutto di conflitti e cooperazioni in costate evoluzione. Ogni posizione è frutto di una relazione in movimento.

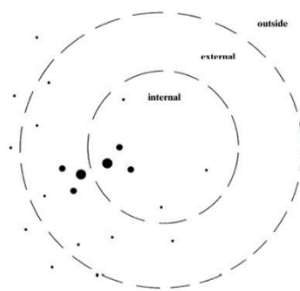


Figura 1. Posizioni nel Sé Dialogico (Hermans, 2001a).

Il secondo modello si basa sull'assunto che i processi intra-psicologici e inter-psicologici abbiano la stessa importanza considerando la dialogicità del sé. Nella Figura 2 viene rappresentato l'effettivo dialogo tra diversi sé (cerchi tratteggiati) attraverso lo scambio significativo. L'intersezione dei cerchi è la comprensione comune dell'altro e del mondo circostante. Nonostante i dialoghi interni ed esterni siano strettamente interconnessi, un dialogo immaginario può assumere una direzionalità diversa rispetto a uno reale: le domande effettive dell'altro possono costringere l'individuo a ricostruire la propria opinione, sfidando e modificando le posizioni nel sé ed eventualmente inserendone di nuove.

Come già evidente nella Figura 2, sono state distinte cinque aree di interazione sempre tra due persone.

- AREA A: *area di condivisione interna bidirezionale*, in cui i partecipanti interagiscono sulla base comune data dalla comprensione reciproca delle loro posizioni interne. Questa base comune può essere in accordo o disaccordo.

Esempio: una persona è caratterizzata da una forte voglia di raggiungere i risultati, mentre un'altra, con la quale è in relazione, è una persona a cui piace godersi la vita. Entrambe sono consapevoli delle loro differenze.

- AREA B: *area di condivisione interna unidirezionale*, in cui una persona posiziona l'altra in un modo particolare e l'altra ne è consapevole.

Esempio: una madre (a destra) che ritiene egoista la figlia (a sinistra) e le trasmette questa visione.

- AREA C: *area di condivisione esterna*, in cui due persone posizionano una terza persona allo stesso modo.

Esempio: due persone che condividono un atteggiamento negativo verso un gruppo minoritario ed entrambe ne sono consapevoli.

- AREA D: *area interna non condivisa*, in cui una persona si posiziona in un modo particolare ma l'altra non ne è consapevole.

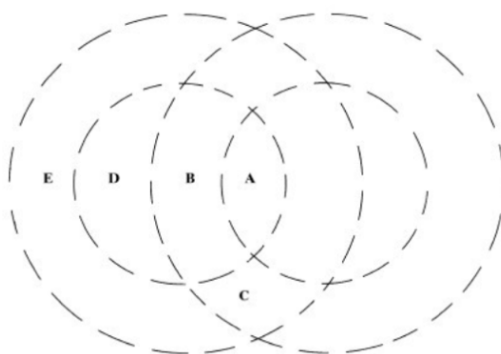
Esempio: un adolescente (a sinistra) si considera abbastanza indipendente mentre il suo insegnante (a destra) lo continua a considerare dipendente dalla famiglia.

- AREA E: *area esterna non condivisa*, in cui una persona posiziona l'altra in un modo particolare ma l'altra non ne è consapevole.

Esempio: un uomo sposato (a sinistra) ha una relazione extraconiugale mentre la moglie (a destra) non ne è a conoscenza.

Questa suddivisione in aree consente una visione più estesa di come due persone entrano in relazione e di come posizionamenti, dialoghi consapevoli o meno, possono influenzare la visione di ciascuno. Aree sconosciute influenzano e condizionano il dialogo, specialmente nel caso di una terza persona estranea all'interazione.

È importante sottolineare come le aree di condivisione (e non condivisione) siano dinamiche in un processo che cambia costantemente. Possono aumentare o diminuire a seconda dell'interazioni e del contenuto delle relazioni dialogiche.



**Figura 2.** Due persone reali nel dialogo (Hermans, 2001a).

Il Sé dialogico, come emerge dai modelli, viene liberato da qualsiasi forma di autosufficienza. Gli altri significativi, le posizioni esterne entrano nella dinamica dialogica de sé e costituiscono, insieme alle voci interne una “realtà” psicologica dell'individuo (Romaioli, 2023). La soggettività non scompare del tutto perché rimane una questione di comunicazione, cioè il passaggio di informazioni di sé con gli altri e con sé stessi.

Ogni esperienza intersoggettiva può essere privata o soggettiva: nel primo caso significa che non viene comunicata agli altri reali, mentre nel secondo si intende il lato personale di un processo comunicativo.

Tutta questa premessa sulle radici metateoriche e teoriche è utile alla rilettura del fenomeno oggetto di studio, ovvero l'akrasia. Avendo ora gli elementi necessari per la comprensione del Sé dialogico sarà più semplice comprendere l'akrasia contestualizzandola in questa prospettiva teorica, basata sul dialogo tra voci interne ed esterne.

## Cap.2: L'akrasia nella prospettiva del Sé dialogico

### 2.1 Cenni e definizione dell'akrasia

Con il termine akrasia, si intende una condizione in cui un individuo di comporta deliberatamente e intenzionalmente in modo contrario al suo miglior giudizio (Mele, 1987) (Rorty, 1980). Il termine greco originale “*akràteia*” può essere tradotto come impotenza, mancanza o debolezza di volontà, incontinenza. Un esempio chiaro di questo è la situazione nella quale una persona inizia a seguire una dieta per migliorare le proprie abitudini alimentari e durante i pasti recidivamente non rispetta le dosi controllate. Pur sapendo che, rispettando il regime consigliato la sua salute migliorerebbe, non riesce a trattenersi. Un altro esempio riguarda i fumatori che vorrebbero smettere di fumare, consapevoli che questa abitudine sia dannosa per la salute ma, nonostante ciò, il desiderio di accendere una sigaretta li porta, quasi senza consapevolezza, a cercare la prima tabaccheria disponibile per comprare un pacchetto ritrovandosi con una sigaretta tra le dita. Da questo punto di vista, sostiene (Frattini, 2010) i fumatori hanno agito in mancanza di controllo, andando a fare esperienza di un episodio akratico.

Dati questi esempi è possibile dire che episodi akratici possono essere comuni nella vita quotidiana di un individuo e non solo nella prassi clinica, come nel caso delle dipendenze (Salvini, 2010).

Per chiarire meglio l'origine di episodi akratici, Elster descrisse un ampio spettro di azioni raggruppandole in circa 7 categorie, ognuna di esse verrà presentata con un esempio pratico. (Elster, 2008)

- a) Azioni dettate dalla PASSIONE, dall'EMOZIONE o da stati di desiderio intenso.  
Esempio: torno a casa intenzionato a conversare piacevolmente con mio padre, ma dopo pochi minuti mi arrabbio e alzo la voce;
- b) Azioni legate alla TENTAZIONE che è anch'essa legata alla passione.  
Esempio: trovo una banconota per strada e vedo che l'ha persa il signore di fronte a me e la prendo, nonostante senta di doverla restituire;
- c) Azioni legate alla PROCRASTINAZIONE, ovvero quando si rimanda ad un momento successivo quello che si sarebbe dovuto fare nel momento presente.  
Esempio: so che dovrei fare più esercizio fisico per migliorare la mia salute, ma rimando l'attività di giorno in giorno;

d) Azioni legate alla NON-COMPLIANCE/NON CONFORMITÀ che è presente spesso nel campo della terapia medica. Verrà spiegata successivamente la terminologia “compliance”.

Esempio: so che sarebbe meglio seguire gli ordini del mio medico, ma dimentico di prendere le medicine;

e) Azioni legate all’IMPAZIENZA che si posiziona in modo contrario alla procrastinazione ovvero quando urge la volontà di fare qualcosa immediatamente senza aspettare.

Esempio: sto leggendo un libro molto avvincente e, pur sapendo che dovrei assaporarlo, salto all'ultima pagina per scoprire il finale;

f) Azioni legate ad uno stato di DIPENDENZA nella quale la mancanza di volontà assume la forma di ricaduta.

Esempio: non voglio più fumare, ma anche oggi non riesco a trattenermi dal fumare una sigaretta dopo pranzo;

g) Azioni dovute ad ABITUDINI e STILE di vita RIGIDO

Esempio: so che oggi sarei di umore migliore se non controllassi le e-mail di lavoro, ma accendo il telefono e le leggo senza pensarci.

Questa suddivisione suggerisce che nonostante “akrasia” risulti a livello linguistico un termine poco comune, è in realtà parte della vita quotidiana. Proprio per questo motivo ha assunto una rilevanza non solo nell’ambito filosofico, ma anche nell’ambito psicologico. (Romaioli & Favaretto, 2011)

## 2.2 Cambi di prospettiva: lo studio dell’akrasia nel corso del tempo

Come anticipato nel capitolo precedente, il fenomeno dell’akrasia ha attraversato diversi ambiti e per questo motivo è stato studiato con diverse modalità e da diverse prospettive. L’obiettivo di questo excursus pratico non è tanto di elencare autori che se ne sono occupati, ma andare ad analizzare come è cambiato nel tempo il modo in cui si è parlato dell’akrasia, utilizzando le coordinate del tempo e degli autori che ne hanno analizzato l’esistenza. Lungo tutto il paragrafo verrà utilizzato lo stesso esempio incanalato nelle diverse prospettive, con il fine di comprendere meglio il cambio di punto di vista.

Il dibattito sull'akrasia parte nella filosofia classica con Socrate che sosteneva che l'akrasia fosse una forma di deviazione poiché l'individuo non seguiva un ragionamento sillogistico (due premesse da cui ne deriva una terza) nel proprio agire.

A: "Il bene è fare X";  
B: "Lo scopo dell'individuo è perseguire il bene";  $\longrightarrow$  C: "L'individuo farà X"

La mancanza di una conclusione logica nella dinamica akratica (cioè "non faccio X che è il bene) porta a conseguenze paradossali anche dettate, secondo Socrate, dall'ignoranza rispetto alla conoscenza del bene (Platone, 2010). Il filosofo ritiene che il comportamento sia connesso alla ragione e per questo, la parte razionale controlla la sfera emotiva e passionale. L'akrasia dunque non esiste, esiste invece l'ignoranza del bene per spiegare le devianze dell'uomo.

Per Platone, allievo di Socrate, l'individuo che sceglie di smettere di fumare, ma continua a fare utilizzo di sigarette, è soltanto ignaro delle conseguenze che questo comportamento ha nei confronti della salute e sceglie quindi senza ragione.

Aristotele invece, ha una visione opposta rispetto a Platone, basata sulla concezione che l'akrasia sia possibile. L'individuo, nella prospettiva aristotelica, è capace di prendere la scelta migliore ma è compromesso dalla debolezza di volontà. Le mancate decisioni corrette sono associate a dei "tratti" caratteriali come l'intemperanza o l'incontinenza. (Aristotele, 2003). Socrate e Platone, argomentano basandosi su una concezione di "Bene" predefinita, assoluta e universale, dando per scontato che esista uno scopo nell'esistenza comune a tutti. Aristotele suggerisce quindi una visione che rischia di affermare che chi è akratico è perché agisce akraticamente e, al contrario, che se si agisce akraticamente perché si è akratici (Romaioli F., 2011). Per il filosofo, un fumatore sarebbe considerato recidivo nel non riuscire a smettere di fumare, non perché non conosca i rischi di questo comportamento, ma piuttosto perché è parte del suo essere.

Per molto tempo l'akrasia resterà argomento di discussione solo filosofico-morale per poi scomparire da tutti i manuali (Fleming, 2010). Le prospettive platoniche e aristoteliche vennero rielaborate solamente a partire dal '900 perché il tema sarà considerato via via anche dal punto di vista psicologico e non solo logico.



Davidson, esponente della filosofia analitica (Davidson, 1980) fu il primo a elaborare una definizione sistematica che sostiene che “nel fare *b* un agente agisce in modo akratico se e solo se:

- a) L'agente compie *b* intenzionalmente;
- b) L'agente crede ci sia un'azione alternativa *a* a lui aperta;
- c) L'agente giudica che, tutto considerato, sarebbe meglio compiere *a* anziché *b*”

Con questa definizione però rimane sempre la dimensione paradossale del fenomeno akratico.

Successivamente, sempre lo stesso autore, si allontana dalle visioni dualistiche (Criteri razionali e logici e dall'altra parte spinte emotive irrazionali) e affronta l'akrasia considerando il concetto di “miglior giudizio”, quello che Platone considerava il Bene, in due categorie. La prima si riferisce ai giudizi assoluti, la seconda riguarda il contesto in cui la persona agisce. È un primo spunto di comprensione dell'akrasia non solo in termini di irrazionalità, ma come scelta basata anche sulle circostanze e comunque limitata. Una visione più ampia e decontestualizzata invece potrebbe mettere in crisi le ragioni situazionali e permettere all'agente di comportarsi in modo diverso (Peijnenburg, 2000). Usando l'esempio del fumatore nella prospettiva di Davidson, l'agente mentre sceglie se fumare oppure no, può considerare dei fattori circostanziali (“ho proprio voglia di fumare”, “tanto non fa male”, “da domani non fumo più”) oppure può tenere in considerazione anche le conseguenze a lungo termine della propria scelta (“Che conseguenze ha fumare oggi? Posso avere dei danni alla salute?”) e mettere in crisi il giudizio situazionale.

Elster, nel suo libro *La volontà debole*, sostiene che nell'individuo esistono simultaneamente credenze contraddittorie. Questa incoerenza sincronica cambia la prospettiva sull'akrasia: se nel passato era considerata un fenomeno paradossale, qui Elster sostiene che l'individuo cosciente prende decisioni in più momenti e che considera nelle sue scelte diversi fattori allo stesso tempo, che possono anche essere contraddittori tra loro.

In questo senso l'incoerenza può essere sincronica se si considera che le credenze possono essere opposte tra loro contemporaneamente ma può essere anche diacronica se riguarda il momento in cui viene formulato il miglior giudizio e quello in cui viene agito.

Viene elaborata quindi una definizione di akrasia:(Elser, 2008)

- a) “L’agente ha delle ragioni per fare  $X$ ;
- b) L’agente ha delle ragioni per fare  $Y$ ;
- c) In un momento di calma e tranquillità, l’agente giudica che le ragioni in favore di  $X$  siano più forti di quelle in favore di  $Y$ ;
- d) L’agente fa  $Y$ .”

Questa rilettura del fenomeno, che attua una distinzione tra i tempi del giudizio e dell’azione, consente una spiegazione dell’akrasia attraverso il fenomeno dell’inversione delle preferenze. Tramite tre meccanismi principali l’agente può far oscillare il proprio comportamento nel tempo tra il miglior giudizio e la volontà:

- **Sconto iperbolico del futuro:** fa riferimento alla condizione in cui l’agente può scegliere tra un’opzione meno vantaggiosa  $b$  (nel tempo  $t1$ ) e un’opzione più vantaggiosa  $a$  (nel tempo  $t2$ ). Nel momento  $t$ , l’agente sceglie l’opzione  $a$  perché il suo valore è percepito come maggiore. Tuttavia, in un momento  $tx$  successivo, la sua scelta cambia e prende in considerazione l’opzione  $b$ , rinnegando la scelta precedente. L’inversione delle preferenze suscitata dallo sconto iperbolico del futuro è una forma di irrazionalità diacronica;
- **Meccanismi scatenanti di tipo percettivo, cognitivo o interno:** riguarda il ruolo degli stimoli interni o esterni sull’inversione di preferenze. Questi stimoli scatenanti di un’inversione delle preferenze giocano un ruolo importante nell’ambito delle dipendenze e nelle conseguenti ricadute. Si possono individuare due aspetti che intervengono in questi meccanismi: da un lato l’effetto diretto del rafforzamento del desiderio per il bene  $Y$  (precedentemente giudicato inferiore); dall’altro lato l’effetto indiretto della svalutazione per il bene  $X$  (precedentemente giudicato superiore). La ragione per cui preferire  $X$  a  $Y$  proviene da conseguenze a lungo termine, il cui valore si riduce a causa del desiderio per  $Y$ . Questo secondo meccanismo, a differenza del primo, riduzione di importanza attribuita agli effetti lontani nel tempo dipende da un evento scatenante. Tale evento può essere uno stimolo di natura sensoriale, cognitiva o proveniente dall’interno del corpo.
- **Motivazioni viscerali quali appetiti ed emozioni:** fa riferimento all’importanza degli “appetiti eccessivi” e delle emozioni nei fenomeni di debolezza di volontà.

Questi due tipi di motivazioni sono accomunati da alcune proprietà ma si distinguono per altri aspetti, come la provenienza. Infatti, gli appetiti hanno un'origine per lo più percettiva, mentre le emozioni un'origine per lo più cognitiva, nonostante ci siano comunque delle eccezioni. Si possono distinguere tre vie attraverso cui le motivazioni impattano sull'inversione delle preferenze: il rafforzamento del desiderio per il bene minore, la produzione di credenze distorte e l'abbreviazione dell'orizzonte temporale. Quest'ultima via riguarda l'impatto di una forte emozione sulla produzione di una preferenza per l'azione immediata rispetto a quella differita, e il cui il risultato è una diminuzione del tempo in cui poter valutare le conseguenze delle altre alternative. Da questo deriva che l'inversione temporanea delle preferenze è causata da due caratteristiche delle emozioni: il loro comparire improvvisamente e la loro breve vita che determinano, rispettivamente, l'inversione e il suo carattere temporaneo.

### 2.3 La compliance come forma di akrasia

La compliance è il criterio che è stato utilizzato in questa ricerca per scindere situazioni akratiche e non akratiche.

Definire "compliance" non è semplice perché è concetto trattato in modo poco omogeneo nella letteratura e che presenta diverse definizioni e metodi.

Innanzitutto, deriva dal verbo inglese (*to*) *comply* che può essere tradotto come accondiscendere, adattarsi, ma è termine quasi "intraducibile" in italiano perché nella resa perde il suo significato originale. Infatti, nel corso degli anni, i termini adesione, cooperazione, alleanza terapeutica sono stati utilizzati come sinonimi di compliance, anche se non sono esattamente la stessa cosa. L'enciclopedia Treccani definisce compliance come "...il grado, o livello, di collaborazione che il paziente presta nel seguire più o meno scrupolosamente le prescrizioni del medico curante" (Treccani, 2023). È immediato intuire che sia complesso trovare una misurazione corretta della compliance perché è estremamente legata all'ambito e al contesto in cui viene a manifestarsi. Si pensi solo a quanto sia differente aderire ad un trattamento medico piuttosto che psicologico, economico, infermieristico (Morris & Schulz, 1992; Murphy & Canales, 2001).

Madden afferma che sia la conformità che l'adesione si riferiscono ai risultati dell'interazione paziente-medico, mentre l'alleanza terapeutica riguarda il processo stesso di interazione (Madden, 1990).

Nel corso del tempo anche il ruolo del paziente è cambiato profondamente; se nel passato poteva considerarsi passivo, oggi è assolutamente l'opposto; i "ricevitori" di terapie sono agenti attivi e coinvolti nel processo decisionale (Donovan & Blake, 1992; Vivian, 1996). Nonostante sia aumentata la consapevolezza che la compliance abbia una rilevanza nella riuscita di qualsiasi terapia (medico, psicologica, alimentare...) rimane un dilemma capire come misurarla perché, nonostante esistano delle misure, sono spesso inaffidabili e non valide, con errori di sovrastima (LaGreca & Schuman, 1995).

Esistono alcuni metodi diretti e indiretti, ma comunque non sempre validi e soggetti a diversi rischi/errori.

- Test farmacologici su sangue, urina e saliva;
- Conteggio delle pillole con sistemi di monitoraggio (solo per regimi farmacologici);
- Osservazione del comportamento (applicabile in tutti i contesti a patto che ci sia una preparazione dell'osservatore);
- Misure di autovalutazione (con grande rischio di risposte con il bias della desiderabilità sociale);
- Interviste;
- Questionari e diari.

Nel caso delle interviste e dei questionari è necessario sottolineare come tutto dipenda dalle domande che vengono poste al paziente che possono influenzare le sue risposte.

Al momento non esiste una misura unica della compliance, infatti il metodo viene proposto dallo stesso professionista che adatta il concetto al contesto, all'applicabilità della misura della compliance e la facilità.

È facile intuire che questa molteplicità di misure risulti un problema nel confronto delle ricerche scientifiche. Come sostiene Kyngas è possibile considerare la compliance come un concetto multidimensionale, oltre a essere una variabile socioculturale legata al contesto (Kyngas, 2000).

Nell'ambito dell'akrasia la compliance può essere valutata come azioni legate all'inosservanza o osservanza del trattamento proposto. Nel caso di bassa compliance è probabile che siano presenti comportamenti di procrastinazione, comportamenti guidati dalle emozioni, dalla passione o alla tentazione.

In riferimento alla difficoltà di misurare la compliance, nell'ambito dell'akrasia, l'aderenza al trattamento può essere valutata come presenza o assenza del fenomeno all'interno del percorso specifico. In questo senso chi si occupa di fornire le terapie (che sia un medico, uno psicologo, un infermiere, un dietologo) dovrebbe essere preparato per fornire un trattamento il più possibile personalizzato sullo stile di vita dell'utente con l'obiettivo di migliorare la compliance.

#### 2.4 La prospettiva del Sé dialogico e l'akrasia

Dopo aver definito le radici teoriche, il fenomeno dell'akrasia e la compliance è necessario rileggere l'akrasia dalla prospettiva del Sé Dialogico, intendendola come un'inversione delle preferenze dovuta al dialogo tra le molteplici *I-position* in interazione, ognuna con il proprio giudizio (Romaioli, 2023).

Quello che si sottolinea, ed è poi anche il corpus che la prospettiva del Sé dialogico offre allo studio dell'akrasia, è che il giudizio dipende dalla *I-position* che in quel momento è prevalente e non esclusivamente dalla valutazione dell'azione ad esso associata. Il giudizio emerge quindi dalla relazione che la posizione occupa con le altre del repertorio nella circostanza in cui si è, e non dal miglior giudizio in assoluto e decontestualizzato.

Cesa riassume questo concetto con questa frase: “[...] ogni individuo è portato ad agire in una certa maniera piuttosto che in un'altra in funzione della rete relazionale in cui è inserito” (Cesa, 2011).

Il giudizio, in questo senso, può essere ritenuto dei posizionamenti sociali (Harré & Van Langenhove, 1999) perché sono connessi al campo relazionale dell'interazione. Il miglior giudizio, o l'azione che venga ritenuta problematica (l'akrasia) è sempre una voce che negozia con altre e risulta dominante. In altre circostanze quella voce invece potrebbe risultare meno preponderante e quindi svoltare l'azione.

Ad esempio, un individuo inizia un percorso da un nutrizionista e questo proposito viene considerato “il miglior giudizio” dalle posizioni di “io come persona che si prende cura di sé”, “la mia famiglia”, “il mio nutrizionista”, ma può essere valutato come una barriera

per “io che mi godo la vita” perché dovrò iniziare a controllare molto di più i pasti e i momenti di convivialità a tavola. Questo esempio mette in luce come, a seconda della voce e posizione da cui si guarda l’azione, il significato può cambiare.

L’akrasia può allora essere considerata come il conflitto che sorge quando nella conversazione sono chiamate a parlare due o più voci contrapposte. Poiché una persona non può ascoltare tutte le voci, ne viene agita una a dispetto delle altre. La voce attuale diventa quindi predominante, talvolta anche reinterpreta l’esperienza passata come “contro il proprio miglior giudizio”. L’akrasia è dunque l’espressione polifonica e processuale dell’identità, che “contestualizzata” assume la forma di un’oscillazione più che di un tutt’uno coerente.

La lettura dell’akrasia dalla prospettiva del Sé dialogico è già stata utilizzata in altri studi (Frattini et al., 2010; Romaioli & Bresolin, 2014; Romaioli & Favaretto, 2011) ed anche in questo elaborato, focalizzandosi sul fenomeno dell’akrasia nella forma della compliance, con particolare riferimento ai regimi prescritti dai professionisti del settore alimentare.

## PARTE SECONDA

### Cap.3 La ricerca

#### 3.1 Obiettivi

Il tema dell'akrasia è stato precedentemente trattato dal punto di vista teorico, con le prospettive di diversi autori e le premesse metateoriche di riferimento.

Nel presente elaborato viene esposta la ricerca pilota su questo tema che andrà a concettualizzare l'akrasia all'interno della prospettiva del Sé Dialogico, indagandola nella forma della compliance, con particolare riferimento ai regimi prescritti dai professionisti del settore alimentare.

L'obiettivo di questo studio è indagare la tendenza a tradire i propri buoni propositi negli individui a cui è stato prescritto un regime dietetico, osservando l'organizzazione del Sé Dialogico di ciascuno. Usando i termini teorici, lo studio ha come scopo quello di comprendere come si organizzano le posizioni del sé in circostanze in cui l'individuo aderisce al piano alimentare (condizione di alta compliance) rispetto a quelle in cui tale coerenza non viene rispettata (condizione di bassa compliance o akratica).

È stato usato un questionario elaborato sulla base degli studi sull'akrasia e sul Personal Position Repertoire (Hermans, 2001b) che prova a estendere il campione di studio e rendere le metodologie di studio dell'akrasia non qualitative ma quantitative.

Per le ipotesi e gli indici utilizzati riferirsi al sottocapitolo 3.4 "Le ipotesi e gli indici".

#### 3.2 Partecipanti

I partecipanti dello studio sono stati 50, sia uomini che donne e in differenti fasce d'età e con diversi professionisti di riferimento.

Nella Tabella3 sono state riportate le caratteristiche del campione e le frequenze.

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

**Tabella3.**  
Caratteristiche del campione

Sono stati rilevati altri dati anagrafici che vengono riportati qui, in percentuale.

- Nazionalità: il 96% si dichiara italiano/a, e solo il 4% dei partecipanti ha inserito “Altro”);
- Livello di studio: la metà dichiara di aver il diploma di scuola superiore, 20% la laurea magistrale, 14% la laurea triennale e un 14% la licenza media, 1 solo partecipante è a livello di dottorato;
- Occupazione attuale: l’80% è lavoratore/ice, 10% è studente/essa, il 6% è pensionato/a e i restanti si dichiarano disoccupati o studenti/lavoratori;
- Età media dei partecipanti è 45,5, con un intervallo tra i 21 e i 70 anni.

Per quanto riguarda le caratteristiche del percorso, sono state rilevate alcune informazioni.

- Motivazione al percorso: 46% dichiara di aver intrapreso il percorso per motivi estetici, 48% per motivi di salute, 4% per altri motivi e 2% per motivi etici;
- Raggiungimento degli obiettivi: il 78% dei partecipanti si aspetta di raggiungere a pieno l’obiettivo prefissato, il 16% di raggiungerlo solo parzialmente e il 6% dichiara di “non avere aspettative”;
- Rete a conoscenza del percorso: la maggior parte dichiara di avere più di 5 persone che sono a conoscenza della dieta alimentare;
- Professionista di riferimento: la maggior parte dei partecipanti se è rivolta ad un nutrizionista/biologo nutrizionista, con solo 3 soggetti che si sono rivolti ad un dietologo e 1 ad un dietista;
- Esperienze pregresse: 30 persone dichiarano di aver già intrapreso precedentemente altri percorsi mentre 20 di non averne mai fatti;
- Durata del percorso: il 66% delle persone sostiene di aver intrapreso la dieta più di 6 mesi fa, il 20% dai 3 ai 6 mesi fa e il restante da 1 a 3 mesi fa.

### 3.3 Materiali

#### 3.3.1 *Gli indicatori*

Sulla base della letteratura corrente (Romaioli, 2023) sono stati individuati degli



indicatori che sono stati usati nella ricerca e che sono utili al fine di comprendere il fenomeno studiato.

- Estensione del repertorio: fa riferimento al numero totale delle *I-positions* di un individuo (ottenuto prendendo in considerazione le posizioni interne ed esterne) e deriva dalla ricchezza dei contesti che l'individuo è abituato a sperimentare nella propria quotidianità. Ci si può anticipare che più è vasta l'estensione del repertorio, maggiore sarà la probabilità che la persona possa incorrere in episodi akratici. Questa previsione si basa sull'idea che quanto più numerose sono le voci che possono dialogare tra loro nel definire la realtà, tanto maggiore sarà la possibilità di avere disponibili molteplici punti di vista per la stessa azione. Dunque, un comportamento inizialmente ritenuto come migliore da una specifica *I-position* potrà successivamente essere rivalutato come problematico dalle altre;
- Grado di dominanza delle *I-positions*: riguarda la capacità di una specifica posizione di imporsi sulle altre e dipende da quanto quest'ultima risulta trasversale ai contesti, da quanto viene evocata da altri significativi o da come riesce a difendere il proprio punto di vista nel dialogo con le altre posizioni. Ci si può anticipare che più è dominante la *I-position* che esprime il miglior giudizio, maggiore sarà la possibilità che l'individuo riesca a perseguire i propri buoni propositi; viceversa, più questa *I-position* è subalterna, maggiore sarà la probabilità che la persona possa incorrere in episodi akratici;
- Miglior giudizio e contesto d'azione: fa riferimento alle *I-positions* che vengono occupate nello spazio e nel tempo in cui il buon proposito dovrebbe essere rispettato. Ci si può anticipare che, quando una *I-position* che sostiene il miglior giudizio è saliente nel contesto d'azione a cui esso rinvia, è possibile che l'individuo riesca a rispettare i propri buoni propositi; viceversa, quando in quel contesto sono salienti *I-positions* antagoniste, è probabile che l'individuo possa incorrere in episodi akratici. Questo tipo di valutazione è praticabile quando l'agente esprime propositi molto precisi (ad esempio, quello di "mettersi a dieta" che può rinviare a contesti spazio-temporali definiti), mentre nel caso di giudizi più generici si fa riferimento a quanto detto negli altri punti;
- Conflitti e coalizioni tra *I-positions*: riguarda il tipo di alleanze e di conflitti che possono instaurarsi tra posizioni differenti all'interno dello stesso repertorio. Ci si

può anticipare che più il miglior giudizio è condiviso dalle varie *I-positions*, maggiore sarà la possibilità che l'individuo riesca a rispettare i propri buoni propositi; viceversa, più le *I-positions* risultano divergenti rispetto a questo giudizio, maggiore sarà la probabilità che la persona possa incorrere in episodi akratici;

- *I-positions antagoniste*: fa riferimento alle posizioni che esercitano apertamente pareri contrari rispetto al miglior giudizio. Ci si può anticipare che la presenza di questa tipologia di posizioni possa rendere più probabile per l'individuo incorrere in episodi akratici. Questa previsione si basa sull'idea che, quando il buon proposito sostenuto una *I-position* si configura come impedimento per i progetti di un'altra, è possibile che sussistano specifiche motivazioni all'interno della persona per boicottarlo.

### 3.3.2 Il Personal Position Repertoire

Il Personal Position Repertoire (PPR) (Hermans, 2001b) è un metodo utilizzato per indagare l'organizzazione del Sé Dialogico della persona. Si tratta di una metodologia sia quantitativa che qualitativa: il primo aspetto consente di confrontare le comunanze e le differenze tra le varie *I-positions* all'interno dello stesso individuo, favorendo anche il confronto tra persone diverse; il secondo aspetto, invece, permette di mettere in evidenza la costruzione del significato da parte del soggetto.

Il PPR si compone di una matrice, ovvero una tabella, in cui l'individuo deve inserire nelle righe e nelle colonne, rispettivamente, le posizioni interne ed esterne in cui si riconosce e che hanno un ruolo nella sua vita.

Le posizioni interne comprendono i ruoli sociali (regolati da prescrizioni e aspettative sociali) e personali (riguardanti i modi particolari in cui le persone organizzano la propria vita) che gli individui assumono nel relazionarsi con gli altri. Alcune posizioni personali possono adattarsi a una posizione sociale, mentre altre possono addirittura contraddirla.

Le posizioni esterne, invece, includono gli altri significativi con cui la persona solitamente interagisce.

Essendo questo metodo pensato per un'intervista, nel questionario somministrato ai partecipanti il PPR è stato proposto come matrici uguali per tutti, con posizioni (interne ed esterne) già preselezionate.

### 3.3 Il questionario: stesura, struttura e somministrazione

Nella letteratura precedente era stata fatta solo un'indagine simile ma con intervista semi-strutturata e con dati qualitativi. Per questo motivo è stato necessario redigere il questionario in piena autonomia. Ne sono state fatte diverse versioni, dopo aver delineato l'impianto teorico complessivo.

La versione adottata, seppur ancora perfettibile, rappresenta a nostro avviso il bilanciamento tra l'essere più possibile chiari nelle domande, tenendo conto delle difficoltà terminologiche, e la fedeltà alla teoria su cui stavamo basando, rimanendo il più possibile rigorosi al PPR. Ad esempio, il termine "Posizioni interne" è stato sostituito con "Ruoli" mentre quello delle "Posizioni esterne" come "Persone significative". Nel questionario sono presenti, oltre che scale likert, domande a risposta multipla anche delle tabelle o anche matrici che tentano di replicare le tabelle del PPR e che rendono la risposta più immediata.

Il questionario si divide in 5 blocchi, ognuno dei quali analizza un aspetto specifico. I primi 2 sono introduttivi, mentre il terzo, quarto e quinto si riferiscono alla ricerca vera e propria.

1. **Introduzione e trattamento dei dati.** È la parte relativa alla spiegazione della ricerca e dei suoi scopi con annesso il consenso informato e il trattamento dei dati, che il partecipante doveva accettare per poter proseguire.
2. **Anagrafica.** In questa sezione vengono poste delle domande socio-anagrafiche con cui vengono raccolti dei dati relativi al genere, età, nazionalità, titolo di studio, occupazione, con il fine di identificare il campione.
3. **Percorso.** Questo blocco ha l'obiettivo di analizzare le caratteristiche del percorso come le finalità, le tempistiche, le aspettative, le tipologie di professionista e la rete sociale a conoscenza del percorso stesso. Include 6 items.
4. **Compliance e soddisfazione.** Sono 4 items relativi alla compliance e 1 item alla soddisfazione. In particolare, vanno ad indagare quanto il partecipante si considera scrupoloso/a ma anche le credenze sul professionista (Quanto il/la professionista a cui si è rivolto/a la ritiene una persona scrupolosa nel seguire le indicazioni che le

ha fornito?). Inoltre, ci sono 2 items specifici sulla compliance in cui viene richiesto di selezionare quante volte non sono state seguite le indicazioni.

Da questi items è stata ricavata la suddivisione tra gruppi: AC (Alta Compliance) e BC (Bassa Compliance), per questo motivo è stata calcolata l'attendibilità<sup>1</sup> (o reliability). Si può definire una scala come attendibile nel momento in cui è priva di errore. In questa prima analisi la concentrazione si è convogliata sullo studio dell'Alpha di Cronbach, ovvero il grado di accordo tra più misure dello stesso concetto teorico ottenute nello stesso momento di somministrazione con lo stesso metodo. Questo indice può dare valori compresi tra 0 e 1 e segnala un'ottima coerenza interna della scala nel caso in cui raggiunge un punteggio superiore di .80. Si dice sia sufficiente come valore nel caso in cui il punteggio ottenuto sia superiore al .60, mentre valori sopra al .70 sono generalmente considerati buoni. Nelle Tabelle 1 e 2 seguenti è possibile visionare i risultati che indicano che gli items sono correlati in modo positivo tra loro, alla voce "Alpha di Cronbach" viene segnato il punteggio 0.763, indice di una buona correlazione tra Items.

**Scale: Compliance**

Case Processing Summary			
		N	%
Cases	Valid	50	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	Total	50	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,763	4

**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

**Tabelle 1 e 2.** Reliability della scala della Compliance

5. **Posizioni interne ed esterne.** Le matrici, che riprendono l'idea del PPR, propongono due batterie di posizioni, una interna e una esterna. I partecipanti devono fornire delle informazioni per ogni posizione a seconda della domanda della matrice. Le liste di posizioni sono state estrapolate dal PPR originale e selezionate secondo la letteratura corrente (Romaoli, 2023) e sono ad esempio "Il mio partner" (Esterna) o "Io come partner" (Interna) e sono uguali in tutto il blocco.

<sup>1</sup> Con attendibilità si intende la proprietà del questionario nel rilevare in modo accurato i costrutti studiati dalla scala proposta

Per andare ad estrapolare le informazioni riguardanti le posizioni sono state costruite delle matrici, 6 in totale, 3 per le posizioni esterne e 3 per le interne. In ogni item è riportata una matrice che estrapola le informazioni riguardanti le posizioni, secondo 3 tipologie.

- 1° Tipologia: per ogni posizione è richiesto di indicare se sostiene il percorso di dieta, lo ostacola, ne è indifferente oppure se è assente o nel caso dell'interna se appartiene o non appartiene alla persona;
- 2° Tipologia: per ogni posizione viene chiesto se essa è importante o rilevante;
- 3° Tipologia: per ogni posizione bisogna esprimere se partecipa al momento del pasto (per le posizioni esterne) o se entra o no in gioco durante il pasto.

Nelle Figura3, Figura4, Figura5 vengono riportati alcuni esempi delle matrici per le posizioni esterne ed interne delle tre tipologie di items. Tutto il questionario completo è visionabile nella sezione “Appendici” al fondo dell’elaborato.

**Figura3.** 1° Tipologia, posizioni esterne.

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"/>

**Figura4.** 2° Tipologia, posizioni esterne

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"/>

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"/>

**Figura5.** 3°Tipologia, posizioni interne

Dopo la creazione del questionario, insieme alle colleghe con cui si è svolta l'indagine, è stato somministrato utilizzando i canali social (Whatsapp, Instagram), la rete familiare e amicale, ma anche i contatti nel mondo dei professionisti del settore alimentare, facendosi loro vettore di divulgazione.

Prima della somministrazione ufficiale sono state fatte delle prove di verifica dell'effettivo funzionamento del questionario e della comprensione rispetto a termini e istruzioni poco chiare.

### 3.5 Ipotesi e indici

In questa sezione si andrà ad analizzare le ipotesi e gli indici per poi proseguire con la terza parte dei risultati e della discussione.

Elster, nel libro *La volontà debole* (Elster, 2008), prova a indagare l'akrasia secondo alcuni esempi di agiti o non agiti che sembrano dipendere dalla debolezza di volontà, distinguendo sette varietà di azioni akratiche.

Secondo l'autore le azioni legate all'inosservanza vengono scaturite, a seconda dei casi, dall'emotività o dalla procrastinazione. Quest'ultima tipologia di azioni akratiche può essere accostata alla compliance, che fa riferimento all'aderenza del paziente verso il trattamento (Kyngas et al., 2000).

Secondo questo sostegno teorico è stata delineata l'ipotesi principale ovvero che nel caso di bassa compliance alle prescrizioni del professionista è probabile trovare agiti akratici, nel caso opposto invece, di alta compliance è meno probabile.

Delineata l'ipotesi sono stati elaborati degli indici statistici con i quali calcolare l'akrasia basati sulla letteratura corrente (Romaioli, 2023) e sugli indicatori delineati precedentemente, tenendo conto che quando si parla di posizioni ci si riferisce a quelle interne ed esterne.

6. Estensione del repertorio: Più è esteso il repertorio ovvero, più posizioni sono state catalogate come “Sostiene”, “Ostacola” o “È indifferente/Non mi appartiene” più sono presenti episodi akratici. Meno è esteso il repertorio meno saranno presenti episodi akratici;
7. Grado di dominanza delle *I-positions*: La dominanza è stata calcolata solo come sostegno al miglior giudizio. L'assenza di episodi akratici quindi sarebbe dovuta al fatto che posizioni segnalate come “Importanti/Rilevanti” sostengono il percorso delineando un'alta compliance;
8. Miglior giudizio e contesto d'azione: Il contesto d'azione scelto è il pasto; quindi, è stato delineato che, nella condizione di alta compliance le posizioni segnalate come “Entra in gioco/Condivide frequentemente” al momento del pasto dovrebbero “Sostenere” andando a ridurre la presenza di episodi akratici.  
Al contrario, invece, le posizioni segnalate come “Entra in gioco/Condivide frequentemente” che “Ostacolano” dovrebbero essere associati ad una condizione di bassa compliance e quindi presenza di episodi akratici;
9. Conflitti e coalizioni tra *I-positions*: Più posizioni sono state delineate come “Sostegno” al miglior giudizio più ci sarà alta compliance e meno episodi akratici. Più posizioni sono state delineate come “Ostacolanti” più ci ritroverà nella condizione bassa compliance quindi in presenza di posizioni akratiche. Conflitti e coalizioni sono state calcolate senza contare il grado di importanza della posizione;
10. *I-positions* antagoniste: le posizioni antagoniste non sono state considerate perché non si riusciva a delineare un indice che esprimesse a pieno il costrutto teorico, essendo esso molto simile a quello dei conflitti *I-position*.

## PARTE TERZA

### Cap. 4 Principali risultati e conclusioni

Descritti indici, ipotesi e costruito teorico della ricerca viene ora la parte dei risultati.

Verranno analizzati gli indicatori a partire dalla suddivisione del campione nei gruppi Alta/Bassa Compliance. Gli indicatori che confermano la presenza di episodi akkratici dovrebbero corrispondere ad una situazione di bassa compliance.

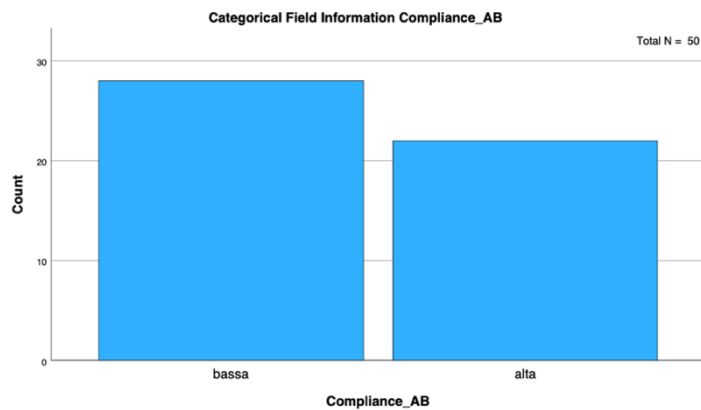
#### 4.1 Risultati statistici

I risultati statistici non sono stati significativi per nessuno degli indicatori ma seguono la direzione ipotizzata. Con la prospettiva di una continuazione dello studio è possibile che la significatività possa cambiare.

I risultati tengono sempre conto dei due gruppi Alta e Bassa Compliance, che vengono mostrati nel Grafico1 in basso.

Di tutti gli indici sono stati utilizzati dei test parametrici e non parametrici data la scarsa numerosità campionaria e la poca significatività dei risultati.

**Grafico1.** Suddivisione del campione nei 2 gruppi: Bassa e Alta Compliance



#### ESTENSIONE del REPERTORIO

Per calcolare l'estensione del repertorio sono stati analizzati quanti ruoli e quante figure significative sono state segnate dal partecipante come "Sostiene" "Ostacola", "È indifferente", escludendo la voce "Non è presente/Non mi appartiene". Questo ha fatto sì che si potesse avere un conteggio complessivo delle posizioni interne ed esterne che fanno effettivamente parte del repertorio dell'individuo.



Sono stati fatti 2 test statistici; il primo, non parametrico, quello di Kolmogorov-Smirnov e il secondo parametrico di Shapiro-Wilk per campioni non estesi. Come è segnalato nella Tabella4 non emerge una grande differenza statistica tra i gruppi di Alta e Bassa Compliance, perciò, la significatività è bassa.

Tests of Normality						
		Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk	
Compliance_AB		Statistic	df	Sig.	Statistic	df
Estensione Repertorio	bassa	,170	28	,037	,960	28
	alta	,304	22	<.001	,868	22

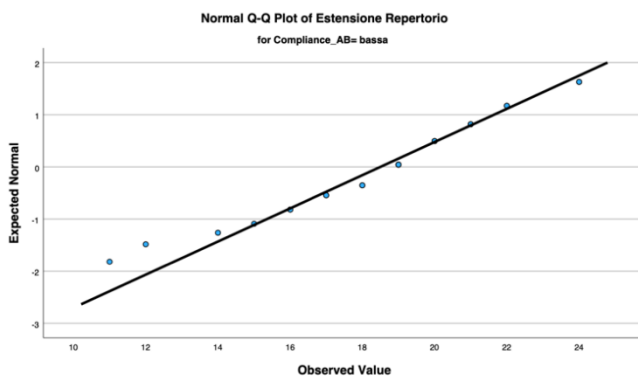
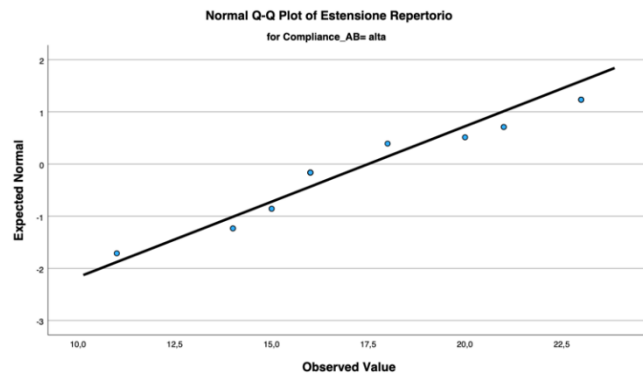
Tests of Normality		
		Shapiro...
Compliance_AB		Sig.
Estensione Repertorio	bassa	,358
	alta	,007

a. Lilliefors Significance Correction

**Tabella4.** Test della distribuzione rispetto all'indice "Estensione del repertorio"

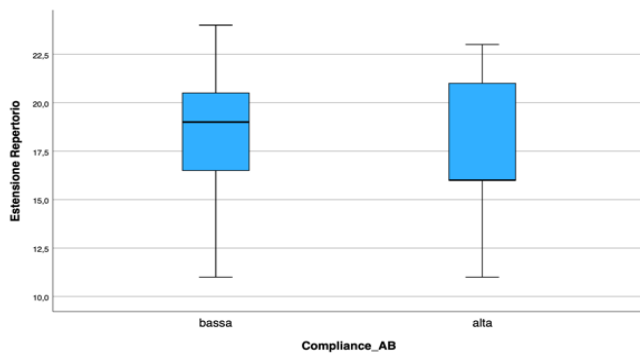
**Gruppo Alta Compliance:**

Nel grafico viene mostrato la distribuzione del valore osservato, rispetto alla compliance. Essendo il gruppo Alta Compliance meno significativo, non è sempre detto che quando c'è alta compliance ci sia anche un repertorio poco esteso. Infatti, la distribuzione dei valori è dispersa rispetto alla normale e perciò la retta non è definita.



**Gruppo Bassa Compliance:**

La retta è più definita perché la significatività è più alta nel gruppo Bassa Compliance. Ci sono meno deviazioni rispetto alla linea della retta, ciò significa che i soggetti che hanno bassa compliance tendono ad essere anche con un repertorio più esteso.



Questo grafico è invece di tipologia Bot-Plox e paragona le medie dei due gruppi, Alta e Bassa compliance che non mostrano una grande differenza statistica, le due aree sono pressochè simili.

### GRADO di DOMINANZA delle *I-position*

La dominanza è stata calcolata nella forma del sostegno al miglior giudizio. Ovvero l'analisi statistica è partita dal conteggio delle posizioni (interne ed esterne) segnalate come "Importante/È Rilevante" e di ognuna è stato valutato se la posizione importante fosse a sostegno o ostacolante rispetto al miglior giudizio ed è stata poi comparata ai gruppi di Alta e Bassa Compliance.

I test statistici somministrati sono stati due, il primo, non parametrico, quello di Kolmogorov-Smirnov e il secondo parametrico di Shapiro-Wilk per campioni non estesi. Come è segnalato nella Tabella5 non emerge una grande differenza statistica tra i gruppi di alta e bassa compliance, perciò, la significatività è bassa.

Tests of Normality					
		Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-...
		Statistic	df	Sig.	Statistic
NumeroPosizioniImportantiCheSostengono	bassa	,140	28	,167	,957
	alta	,138	22	,200	,945

Tests of Normality			
		Shapiro-Wilk	
		df	Sig.
NumeroPosizioniImportantiCheSostengono	bassa	28	,289
	alta	22	,252

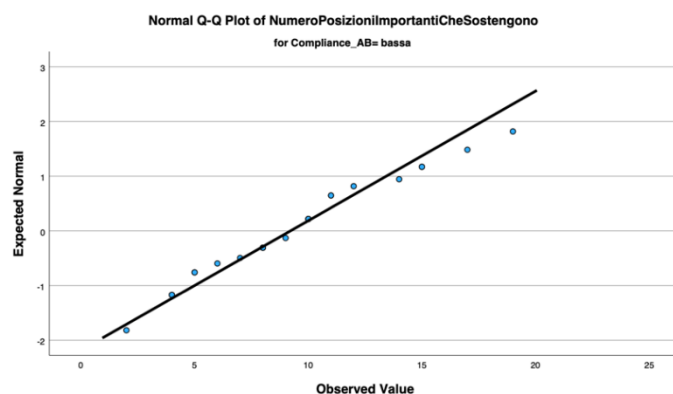
\*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

**Tabella5.** Test della distribuzione rispetto all'indice "Dominanza" qui segnalato come "NumeroPosizioniImportantiCheSostengono"

### Gruppo Bassa Compliance:

La retta sembrerebbe mostrare una inclinazione verso l'ipotesi; ciò potrebbe significare che, in questi soggetti, le posizioni

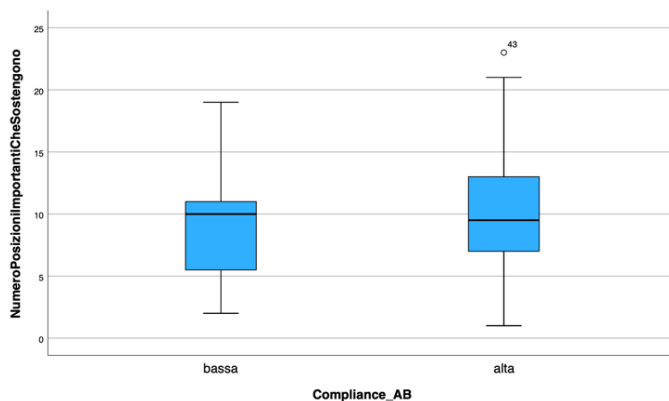
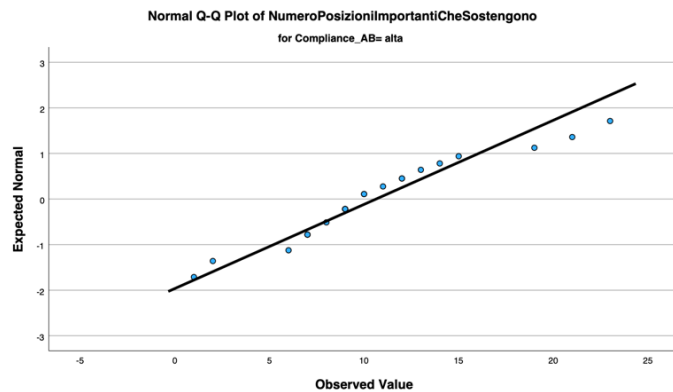


dominanti sono meno favorevoli al rispetto delle indicazioni del percorso nutrizionale, contribuendo a episodi akkratici.

Gruppo Alta Compliance:

Ci sono più deviazioni rispetto alla retta della normale, infatti la significatività è più bassa.

In altre parole, anche se alcune *I-positions* dominano, questo non sembra influire in modo significativo sulla compliance in questo gruppo.



Il grafico Bot-Plox mostra la poca differenza tra le medie del gruppo Alta e Bassa Compliance da cui deriva una scarsa significatività dell'indice.

## MIGLIOR GIUDIZIO e CONTESTO D'AZIONE

L'indice del miglior giudizio nel contesto d'azione, ovvero il pasto, è stato calcolato tenendo conto delle posizioni (interne ed esterne) segnalate come “Condivide frequentemente/Entra in Gioco” e di ognuna è stato valutato se sostengono o ostacolano. Successivamente sono poi stati messi in relazione con la compliance.

Sono stati fatti 2 test statistici; il primo, non parametrico, quello di Kolmogrov-Smirnov e il secondo parametrico di Shapiro-Wilk per campioni non estesi. Come è segnalato nella Tabella6 non emerge una grande differenza statistica tra i gruppi di alta e bassa compliance, perciò, la significatività è bassa.

Tests of Normality					
Compliance_AB	Statistic	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro...
		df	Sig.	Statistic	
NumeroPosizioniContestoCh eSostengono	bassa	,173	28	,032	,877
	alta	,158	22	,163	,936
NumeroPosizioniContestoCh eOstacolano	bassa	,263	28	<.001	,800
	alta	,335	22	<.001	,700

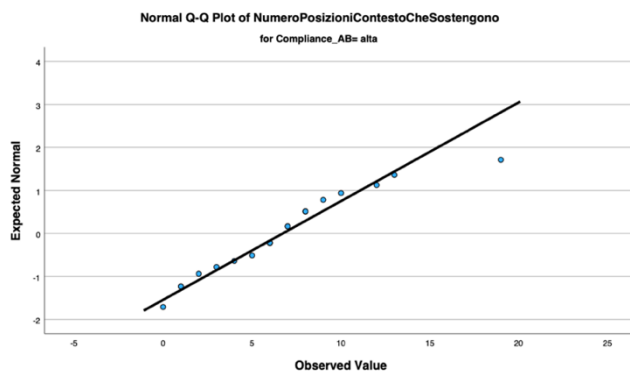
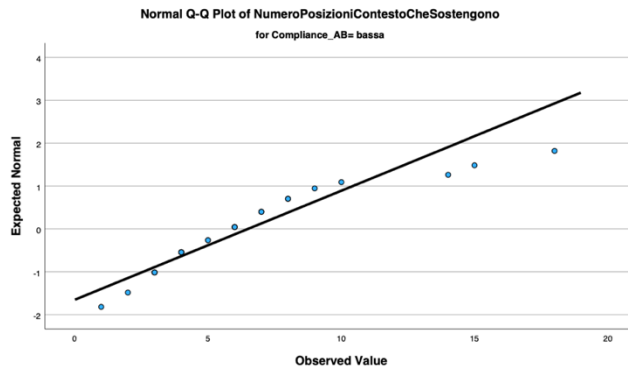
Tests of Normality			
Compliance_AB	Statistic	Shapiro-Wilk	
		df	Sig.
NumeroPosizioniContestoCh eSostengono	bassa	28	,003
	alta	22	,164
NumeroPosizioniContestoCh eOstacolano	bassa	28	<.001
	alta	22	<.001

a. Lilliefors Significance Correction

**Tabella6.** Test della distribuzione rispetto all'indice "Contesto d'azione" qui segnalato come "NumeroPosizioniContestocheSostengono/Ostacolano"

**Gruppo Bassa Compliance:**

La tendenza della retta verte sull'ipotesi, infatti essa è meno dispersa e più definita. Questo conferma l'ipotesi che in un contesto d'azione in cui non prevalgono *I-positions* a sostegno del miglior giudizio, si verifica una minore compliance.

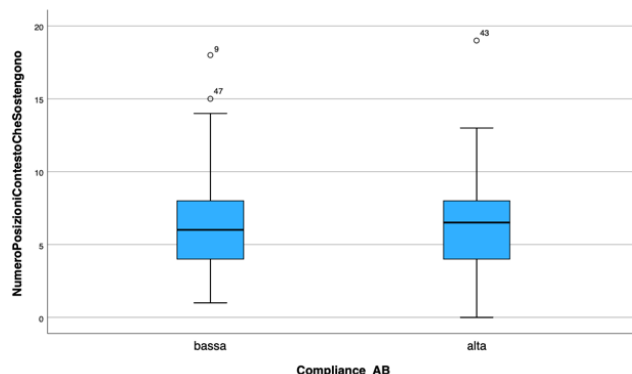


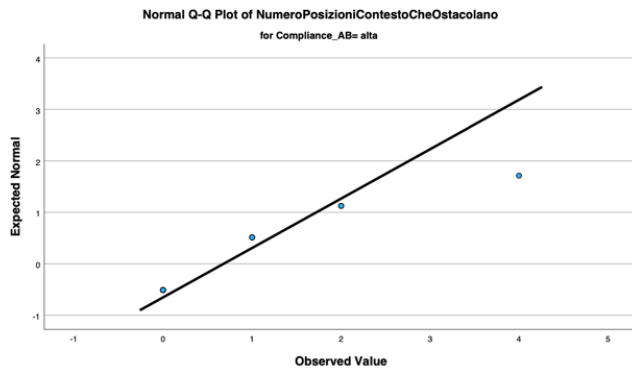
**Gruppo Alta Compliance:**

La tendenza sembrerebbe far intuire che nel contesto d'azione, quando ci sono posizioni coinvolte a sostegno del miglior giudizio c'è alta compliance. La distribuzione risulta essere omogenea e non ci sono

significative deviazioni che suggerirebbero l'emergere di *I-positions* antagoniste in questi momenti cruciali.

Il grafico Bot-Plox mostra come le medie dei due gruppi non siano così differenti e pressoché simili. È l'unico indice che non rispetta l'ipotesi.



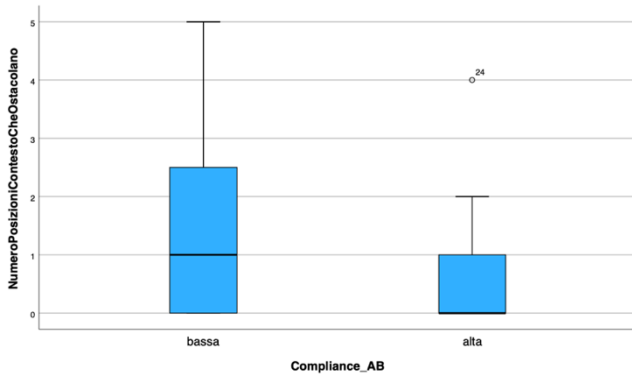
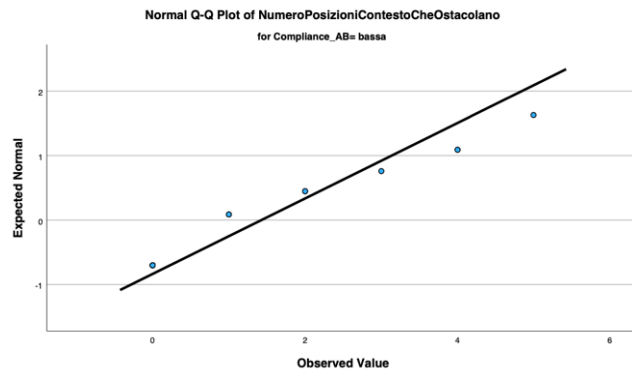


gioco nel momento del pasto.

Gruppo Alta Compliance:  
contando che la significatività è bassa, la tendenza della retta sembra volgere verso l'ipotesi che alta compliance è collegato con poche posizioni ostacolanti in

Gruppo Bassa Compliance:

Nell'indice del contesto d'azione sembra emergere la tendenza che conferma la bassa compliance correlata alla presenza di più posizioni ostacolanti. La retta infatti presenta meno dispersioni.



I due gruppi, a differenza di altri indici, mostrano in questo grafico Bot- Plox una più forte tendenza all'ipotesi iniziale. Nel caso del contesto d'azione, l'ipotesi sembra essere più maggiormente sostenuta a livello statistico.

### CONFLITTI e COALIZIONI tra *I-position*

L'indice è stato calcolato analizzando conflitti e coalizioni nel senso di sostegno al miglior giudizio o di accordo tra posizioni nell'ostacolare il miglior giudizio.

Le posizioni prese in considerazioni era quelle segnate da una parte come "Sostiene" e dall'altra come "Ostacola".

Sono stati fatti 2 test statistici; il primo, non parametrico, quello di Kolmogorov-Smirnov e il secondo parametrico di Shapiro-Wilk per campioni non estesi. La Tabella7 mostra una forte somiglianza tra i gruppi di Alta e Bassa Compliance, perciò, la significatività è bassa.

	Compliance_AB	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-... Statistic
		Statistic	df	Sig.	
NumeroPosizioniCheSostengono	bassa	,161	28	,061	,964
	alta	,144	22	,200 <sup>*</sup>	,937
NumeroPosizioniCheOstacolano	bassa	,246	28	<.001	,832
	alta	,251	22	<.001	,815

**Tests of Normality**

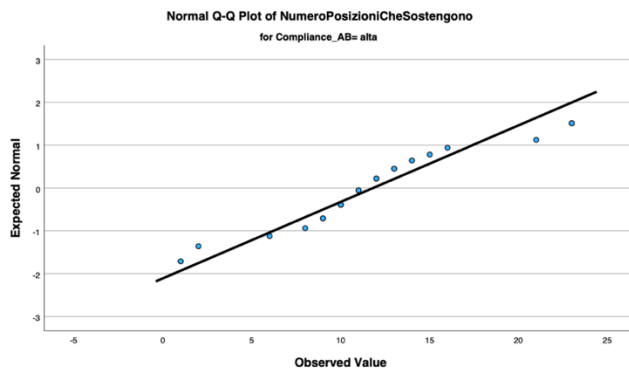
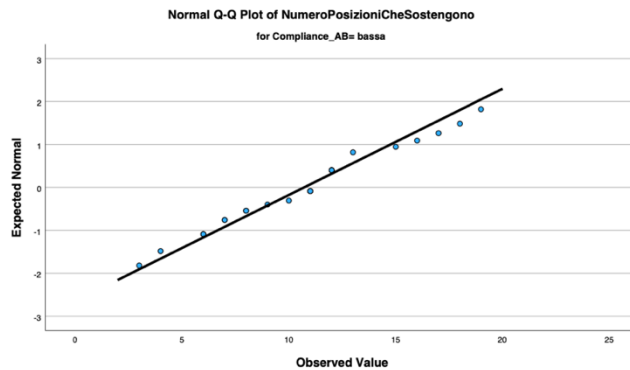
	Compliance_AB	Shapiro-Wilk	
		df	Sig.
NumeroPosizioniCheSostengono	bassa	28	,433
	alta	22	,169
NumeroPosizioniCheOstacolano	bassa	28	<.001
	alta	22	<.001

\*. This is a lower bound of the true significance.  
a. Lilliefors Significance Correction

**Tabella7.** Test della distribuzione rispetto all'indice "Conflitti e coalizioni" qui segnalato come "NumeroPosizionicheSostengono/Ostacolano"

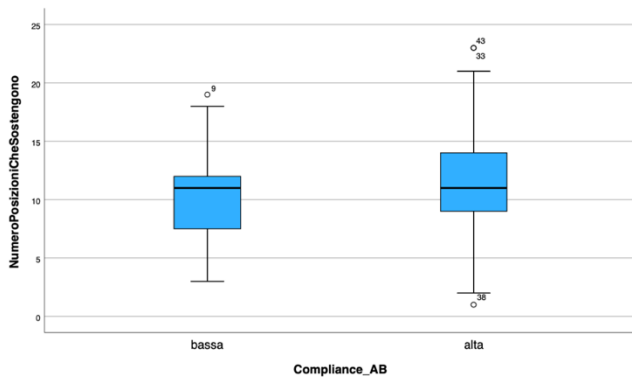
**Gruppo Bassa Compliance:**

In generale la tendenza è quella che meno posizioni sono coalizzate verso il sostegno del miglior giudizio meno c'è compliance. Anche non essendoci significatività statistica la retta risulta abbastanza omogenea, con poche divergenze.



**Gruppo Alta Compliance:**

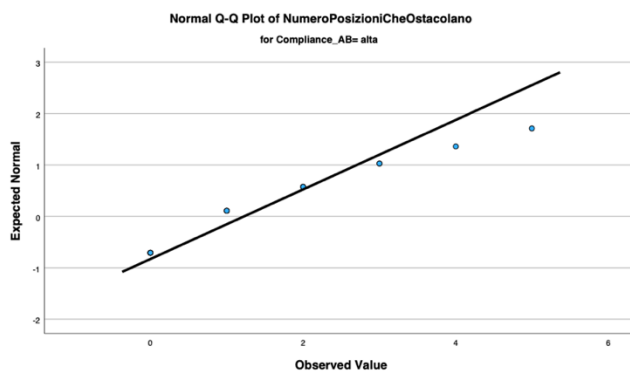
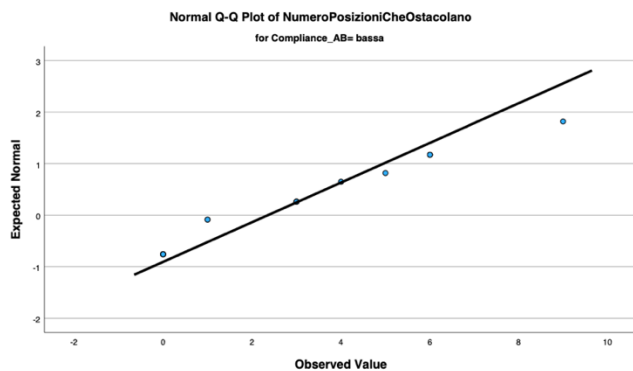
I soggetti con alta compliance, in questo caso non mostrano una forte correlazione tra compliance e posizioni a sostegno del miglior giudizio. Conflitti e coalizioni a sostegno potrebbero non avere un grande impatto.



Il grafico Bot-Plox mostra come le medie dei due gruppi non siano così differenti ma che la tendenza sembra andare verso l'ipotesi.

### Gruppo Bassa Compliance:

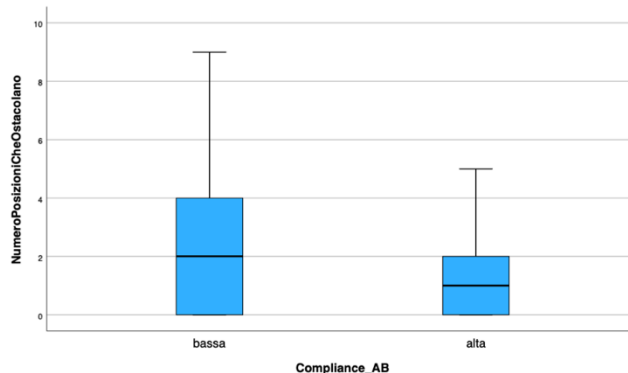
La significatività è bassa, nonostante ciò, la tendenza della retta sembra confermare che con bassa compliance più posizioni sono coalizzate verso l'ostacolare il miglior giudizio oppure che la presenza di conflitti aumenta l'akrasia.



### Gruppo Alta Compliance:

La retta risulta essere disomogenea e il pattern non è chiaro. Questo potrebbe suggerire che i conflitti tra posizioni o le coalizioni non hanno un impatto significativo sull'aderenza al percorso.

Il grafico Box-Plox sottolinea che le medie non sono differenti tra i due gruppi, oltre che il gruppo Bassa Compliance è più esteso a livello di posizioni rispetto a quello di alta compliance.



A conclusione della parte dei risultati statistici, viene presentata una tabella che riassume tutte le significatività emerse dai test, suddivise per indici.

ESTENSIONE del REPERTORIO	Independent- Sample Mann-Whitney U Test	,183
DOMINANZA	Independent- Sample Mann-Whitney U Test	,432
CONFLITTI e COALIZIONI (sostegno)	Independent- Sample Mann-Whitney U Test	,556
CONFLITTI e COALIZIONI (ostacolo)	Independent- Sample Mann-Whitney U Test	,200
MIGLIOR GIUDIZIO nel CONTESTO d'AZIONE (sostegno)	Independent- Sample Mann-Whitney U Test	,673
MIGLIOR GIUDIZIO nel CONTESTO d'AZIONE (ostacolo)	Independent- Sample Mann-Whitney U Test	,156



## 4.2 Conclusioni e limiti

Lo studio ha mostrato che è possibile trovare una minima correlazione, anche se non significativa, tra episodi akratici e compliance. L'indagine non si proponeva di esplorare le motivazioni dell'esistenza dell'akrasia, ma piuttosto una sua forma specifica in un ambito estremamente circoscritto. Per tanto i risultati, tutt'al più che non sono significativi, vanno inseriti in una cornice ben definita.

Tenendo conto che nel sottocapitolo precedente è già stata fatta un'analisi indice per indice dei risultati statistici, è necessario concentrarsi su alcune osservazioni generali.

Quasi tutti gli indici mostrano una distribuzione più omogenea nel gruppo di Bassa Compliance, ovvero che nella maggior parte dei casi era più alta la correlazione tra poca aderenza al trattamento ed episodi akratici (ramificati nei vari indici specifici che valutano l'akrasia) rispetto alla correlazione del gruppo Alta Compliance.

Le rette dei gruppi di Bassa Compliance risultano più omogeneamente distribuite e con meno dispersioni, mentre quelle di Alta Compliance hanno distribuzioni dei valori ampi, disomogenei e che non mostrano chiari pattern.

Questo potrebbe significare che viene confermata maggiormente l'ipotesi di correlazione tra bassa compliance ed episodi akratici rispetto a quella di alta compliance ed assenza di episodi akratici.

Gli indici confermano di essere predittivi rispetto alla presenza di akrasia.

Nel caso dell'indice miglior giudizio nel contesto d'azione le medie dei due gruppi sembrano presentare una differenza maggiore e quindi una maggiore significatività, probabilmente dovuta alla maggior predittività dell'indice stesso rispetto agli altri.

Guardando alla direzione delle ricerche in questo campo, ovvero quelle che cercano di rileggere l'akrasia dalla prospettiva del Sé Dialogico (Fratini et al., 2010; Romaioli & Bresolin, 2014; Romaioli & Favaretto, 2011), questo studio sembra confermare che la direzione sia corretta. Ed inoltre, che sia possibile comprendere l'akrasia in termini identitari e non solo, utilizzando il cappello teorico del Sé Dialogico. Nello specifico, in questa ricerca la prospettiva dialogica è stata utilizzata per indagare l'akrasia nella forma della compliance ai trattamenti per l'acquisizione di stili di vita sani, con particolare riferimento ai regimi prescritti dai professionisti del settore alimentare ma lo stesso discorso potrebbe valere per altri ambiti e settori.

In una ricerca precedente di tesi magistrale, condotta con interviste semi strutturate, erano stati rilevati dei dati simili. Non sono emerse, dalle interviste, significative differenze tra i 2 gruppi di Alta e Bassa compliance rispetto agli indici, tranne quello dell'estensione del repertorio. Anche in quel caso il campione era ridotto, poiché era una ricerca pilota, quindi questo potrebbe aver influito nella significatività dei risultati. Ovviamente non è possibile paragonarli a quelli presentati nell'elaborato per le enormi differenze metodologiche, ma è possibile farne un ragionamento in termini di direzione della ricerca sull'akrasia e sul metodo del PPR. La compliance può essere una forma di akrasia specifica, adattata e studiata con percorsi specifici. La compliance in ambito psicologico o medico è profondamente differente e va quindi esaminata a partire dalla specificità del campione di studio e dalla diversa espressione di akrasia che ne può scaturire.

È però fondamentale analizzare i limiti della suddetta ricerca con il fine di migliorarla e per comprenderne a fondo l'utilità e la finalità, considerando che lo studio è ancora in fase di sviluppo.

In primo luogo, la numerosità campionaria è estremamente ridotta e questo può aver influito sul non raggiungimento della significatività statistica. Nonostante ciò, la tendenza seguita dai risultati sembra essere quella ipotizzata. È auspicabile che con l'aumento della numerosità campionaria si possa trovare una significatività maggiore.

Sempre sulla stessa linea, è doveroso sottolineare che il campione scelto è estremamente specifico rispetto ad un solo tipo di percorso migliorativo dello stile di vita, ovvero quello del settore alimentare, diversamente dal fenomeno akratice che è multiforme e poco specifico per definizione.

In secondo luogo, la desiderabilità sociale non è stata valutata in alcun modo. Innanzitutto, non sono stati coinvolti i professionisti per confermare o disconfermare la compliance del partecipante rispetto al trattamento proposto, pertanto tutti i risultati aderiscono alla percezione dell'individuo stesso. Secondo punto è che il questionario non possiede scale o items che vanno a verificare la desiderabilità sociale o che possano comprendere la coerenza nelle risposte date. Inoltre, all'inizio della ricerca, come prassi etica è stato specificato che si andava a valutare la "mancanza di volontà" e questo

potrebbe indurre l'individuo a compilare il questionario avendo la consapevolezza di dover ammettere di non aver aderito pienamente al trattamento.

In terzo luogo, il questionario è stato elaborato per la prima volta e non ha altre scale a cui riferirsi, anzi prende spunto da una metodologia esistente (PPR) che è somministrata in forma di intervista/semi-intervista. Per questo motivo il lavoro risulta essere un punto di partenza della ricerca e uno strumento da ampliare, migliorare e mettere in discussione. Inoltre, il repertorio offerto era limitato in partenza e preselezionato; quindi, è possibile che modificandolo si possano ottenere altri risultati.

Un aspetto fondamentale da considerare è che gli indici non sempre hanno potuto aderire a pieno alla dicitura teorica, poiché questo comporta che i partecipanti avrebbero dovuto avere un'introduzione teorica per poter comprendere il significato delle domande. Inoltre, il rischio che il questionario diventasse lungo, incomprensibile e che non fosse compilato nel modo corretto, ha obbligato a fare parecchi compromessi a livello linguistico e metodologico rispetto alla teoria e al PPR.

Come riportato in precedenza non sono state mai nominate le posizioni interne ed esterne ma è stato scelto un altro nome che potesse essere più comprensibile anche se la nozione di "Posizione" è centrale a livello teorico.

Rispetto agli indici specifici invece, quello della "Dominanza" è stato considerato solo come una dominanza a sostegno del miglior giudizio, ma a livello teorico essa si presenta come comprensione delle posizioni più rilevanti e analizzando la loro direzione, indipendentemente se a sostegno o ostacolanti.

L'indice "Conflitti e coalizioni" è stato tradotto nel questionario come interpretazione della direzione delle posizioni. In realtà a livello teorico bisognerebbe analizzare anche com'è la dinamica tra le posizioni. Non è quindi capire solamente se le posizioni sono a sostegno o ostacolano, ma com'è il grado di accordo o disaccordo tra le voci. Ad esempio, è possibile che ci sia una coalizione tra posizioni che ostacolano il miglior giudizio.

Si sarebbe dovuto fare un'analisi sull'esistenza o meno delle coalizioni tra posizioni, se sì, capire quanto forti (anche in base a quanto è influente la voce di ciascuna posizione) o se esistono conflitti (quanto forti e con quali posizioni in contrapposizione).

In una situazione di conflittualità dovrebbe emergere più akrasia, e quindi bassa compliance poiché esistono voci contrastanti e quindi possibilità diverse di azione. Per poterlo tradurre a livello di questionario non è stata trovata una soluzione efficace e valida.

È di facile comprensione che, senza un'analisi specifica del repertorio di ciascuno, è molto difficile analizzare l'importanza di ciascuna posizione e la "forza" di ogni voce e in più comprendere le dinamiche tra esse.

Questo adattamento dell'indice "Conflitti e coalizioni" si è riversato sull'indice delle "Posizioni antagoniste", che non è stato calcolato a livello statistico perché troppo simile a quello di conflitti e coalizioni, anche se a livello teorico questa sovrapposizione non regge.

Definiti i limiti principali viene ora la parte della discussione e delle prospettive future.

#### **4.3** Discussione e prospettive future

L'akrasia è un fenomeno complesso e multiforme che si esprime in diversi ambiti e contesti della vita del singolo. La forma dell'akrasia scelta, quella della compliance, è una delle tante manifestazioni della stessa, e la modalità con cui è analizzata è estremamente specifica. Analizzato i risultati finali e avendo bene in mente il processo di costruzione del questionario, sorgono alcune questioni a monte.

Per poter ritenere la ricerca utile, anche quella futura, bisogna circoscriverla alla particolarità indagata e non generalizzarla in alcun modo. Solo con queste premesse lo studio acquisisce un senso ed una validità.

Con la prospettiva di un ampliamento ulteriore del campione si potrà verificare quanto la numerosità ha influito o influirà sui risultati. Soprattutto sarà necessario considerare il questionario come un punto di partenza, una bozza di un lavoro più ad ampio raggio.

L'obiettivo principale dello studio era l'aumento del campione rispetto alle ricerche qualitative precedenti e di poter avere uno strumento più immediato per comprendere l'akrasia.

Tenendo conto che l'oggetto di studio è un fenomeno complesso e così presente nella vita quotidiana di ognuno e che ci si sta riferendo ad una teoria così poco affine al sapere comune, la domanda che sorge è: risulta possibile studiare l'akrasia, anche in termini di screening iniziale, tramite un questionario?

Il punto di discrepanza che emerge riguarda un'incoerenza tra la metodologia del PPR, basata sulla teoria del Sé Dialogico, e la metodologia del questionario. Se la prima dà un valore immenso e insostituibile al racconto portato dal singolo, il secondo tenta di uniformare l'esperienza individuale e darne dei parametri collettivi.

Hermans, nell'articolo in cui spiega la metodologia del PPR ribadisce questo aspetto e vengono citate qui le parole dello studioso.

*“The qualitative aspect is based on the consideration that the construction of meaning is more than a measurable, quantitative matter. Meaning construction and reconstruction require proper attention to the stories people tell about their lives and to the ways people affectively organize events that are part of their personal and collective histories. The quantitative parts of the method are to be seen not as fixed results but as invitations to a discussion between psychologist and participant.”* (Hemans, 2001b).

La storia del singolo conta soprattutto se si vuole studiare l'akrasia in termini identitari, e un questionario fatica a far emergere dinamiche e dialoghi tramite risposte chiuse.

Nonostante fosse ben chiaro dall'inizio che il questionario non era un metodo di valutazione del singolo, ma solo uno strumento di comprensione del fenomeno, rimane il fatto che potrebbe non essere così efficace.

È doveroso dire che è intrinseco alla metodologia del questionario ridurre e “appiattare” la storia personale dell'individuo, per questo, viene sempre considerato come un iniziale indicatore e non una verità assoluta.

La ricerca futura, sicuramente più consapevole dei limiti, potrebbe porsi nuovi obiettivi come il miglioramento degli indici e della loro valutazione, l'estensione del campione, comprendere come valutare e conteggiare la desiderabilità sociale e magari adattare il questionario a diverse tipologie di miglioramento dello stile di vita.

Un buon obiettivo potrebbe anche essere quello di migliorare o sostituire items che potrebbero essere compromessi metodologici rischiosi che di fatto si allontanano tanto dalla teoria quanto dall'esperienza unica del singolo.

Questa parte finale apre uno scenario nuovo, che non svaluta il lavoro fatto, anzi è sintomo di una ricerca scientifica fatta bene, capace di mettersi in discussione anche nei suoi

fondamenti cardine. Sapendo che il questionario è ancora in evoluzione sembrava doveroso far emergere delle criticità a fronte del lavoro fatto.

Emerge da queste riflessioni, lo sforzo e l'obiettivo della ricerca psicologica: creare degli strumenti che siano sì, il più aderenti possibile all'orientamento teorico e metateorico ma soprattutto, affini al mondo di significati delle persone che li maneggiano.

## Riferimenti bibliografici

- Aristotele. (2003). *Etica Nicomachea* (Vol. Libro I-VII). Roma: Laterza.
- Bachtin, M.M. (1973). *Problems of Dostoevsky's Poetics*. University of Minnesota Press. (Originariamente pubblicato nel 1929)
- Cesa, G.L., Villa, V., & Castelnuovo, G. (2011). L'esperienza dei gruppi di motivazione al cambiamento. In E. Molinari, & G. Castelnuovo (A cura di), *Clinica patologica dell'obesità*. Springer. Pag. 125
- Croen, V. & Jhonson, K. & Lannamann, J. (1982). Paradoxes, double binds and reflexive loops: An alternative theoretical perspective. *Family Process*, 21, 91-112.
- Davidson, D. (1980). *Essays on actions and events*. Oxford University Press.
- Donovan, J.L., & Blake, D.R. (1992). Patient non-compliance, deviance or reasoned decision making? *Social Science and Medicine*, 34, 507-513.
- Elster, J. (2008). *La volontà debole (The weak will)*. Il mulino.
- Fleming, P. (2010). Hume on weakness of will. *British Journal for the History of Philosophy*, 18(4), 597-609.
- 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*, 33-48.
- Gergen K.J. (1994). *Realities and relationship: Soundings in social construction*. Harvard University Press.
- Harré, R., & Van Langenhove, L. (1999). *Positioning Theory*. Blackwell.
- Hermans. (1992). The Dialogical Self: Beyond Individualism and Rationalism. *American Psychologist*, 47, 23-33.
- Hermans, H.J.M. & Kempen H.J.G. (1993). *The dialogical self: Meaning as movement*. Academic Press.
- Hermans. (2001a). The Dialogical Self: Toward a Theory of Personal and Cultural Positioning. *Culture & psychology*, 7(3), 323-365.
- Hermans, H.J.M. (2001b). The Construction of a Personal Position Repertoire: Method and Practice. *Culture & Psychology*, 7(3), 323-365.
- Hermans, H.J.M. (2002). The dialogical self as society of mind: Introduction. *Theory & Psychology*, 12, 147-160.
- Hermans, H.J.M. (2004a). Introduction: The dialogical self in a global and digital age. *Identity: An International Journal of Theory and Research*, 4, 297-320.
- Hermans, H.J.M. (2004b). The dialogical self: Between exchange and power. In H.J.M. Hermans, & G. Dimaggio (Eds.), *The dialogical self in psychotherapy*. Brunner-Routledge.
- James, W. (1890). *The principles of psychology (Vol.1)*. Henry Holt.
- Kyngas, H., Duffy, M.E., & Kroll, T. (2000). Conceptual analysis of compliance. *Journal of Clinical Nursing*, 9, 5-12.
- LaGreca, A.M., & Schuman, W.B. (1995). Adherence to Prescribed Medical Regimens. In M.C. Roberts (Ed.), *Handbook of Pediatric Psychology*. Guilford Press.
- Madden, B. (1990). The hybrid model for concept development: Its value for the study of therapeutic alliance. *Advances in Nursing Science*, 12, 75-87.
- Mele, A.R. (1987). *Irrationality: An Essay on Akrasia, Self-Deception, and Self-Control*. Oxford: Oxford University Press.
- Morris, L.S., & Schulz, R.M. (1992). Patient compliance – an overview. *Journal of Clinical Pharmacy and Therapeutics*, 17, 283-295.

- Murphy, N., & Canales, M. (2001). A critical analysis of compliance. *Nursing Inquiry*, 8(3), 173-181.
- Platone (2010). *Protagora, traduzione in italiano*. Milano: Rizzoli.
- Peijnenburg, J. (2000). Akrasia, dispositions and degrees. *Erkenntnis*, 53(3), 285-308.
- Romaioli, D. (2023). Framing the tendency to betray one's good intentions Akrasia as a dialogical dynamic. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 1-18.
- Romaioli, D. & Favaretto, G, (2011). L'akrasia nello studio dei mutamenti di giudizio nelle conversazioni. *Scienze dell'interazione. Rivista di Psicologia Clinica e Psicoterapia* 3(2), 12-30.
- Romaioli, D., & Bresolin, S. (2014). L'akrasia nelle condotte autolesive. Spunti per riorganizzare le molteplici rappresentazioni di sé. *Scienze dell'Interazione. Rivista di Psicologia Clinica e Psicoterapia*, 1(2), 28-38
- Rorty, A. O. (1980). Self-deception. akrasia and irrationality. *Sage Journals*, 905-922.
- Salgado, J. & Hermans, H.J.M. (2005). The return of subjectivity: From a multiplicity of selves to the dialogical self. *E-Journal of Applied Psychology: Clinical section*, 1(1), 3-13.
- Salvini, A. (2010). Paradossi semantici e psicologici. *ienze dell'Interazione. Rivista di Psicologia Clinica e Psicoterapia*, 3-7.
- Treccani. (s.d.). Compliance. In *Vocabolario Treccani online*. Ultimo accesso: 28 Gennaio 2023
- Vivian, B. (1996). Reconceptualizing Compliance in Home Health Care. *Nursing Forum*, 31, 5-13.
- Wittgenstein. (1953). *Philosophical investigations*. Blackwell Publishers.



## Appendice

Il questionario viene presentato qui per esteso, tutti i 5 blocchi.

### **Inizio blocco: Introduzione e trattamento dei dati**

Q1 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 (1)

### **Inizio blocco: Anagrafica**

Q2- Anagrafica: Con quale genere si identifica?

- Donna (1)
- Uomo (2)
- Preferisco non specificare (3)

Q3- Anagrafica: Quanti anni ha?

---

Q4- Anagrafica: Qual è la sua nazionalità?

- Italiana (1)
- Altro (2)

Q5- Anagrafica: Qual è il suo titolo di studio?

- Licenza elementare (1)
- Licenza media (2)
- Diploma di scuola superiore (3)
- Laurea triennale (4)
- Laurea magistrale (5)
- Dottorato/specializzazione post-laurea (6)

Q6- Anagrafica: Qual è la sua occupazione?

- Lavoratore/ice (1)
- Studente/essa-lavoratore/ice (2)
- Studente/essa (3)
- Disoccupato/a (4)
- Pensionato/a (5)

### **Inizio blocco: Percorso**

Q7- 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

Q8- Percorso: Quante persone sono a conoscenza del fatto che lei abbia intrapreso questo percorso?

- Meno di 5 (4)
- Da 5 a 10 (5)
- Più di 10 (6)

Q9- Percorso: Da quanto tempo ha intrapreso il percorso di miglioramento del suo stile di vita?

- Da 1 a 3 mesi (1)
- Da 3 a 6 mesi (2)
- Da più di 6 mesi (3)

Q10- Percorso: Ha già intrapreso percorsi di miglioramento dello stile di vita precedentemente?

- No, è la prima volta (1)
- Sì, ho già avuto esperienze (2)

Q11- Percorso: Cosa si aspetta al termine di questo percorso?

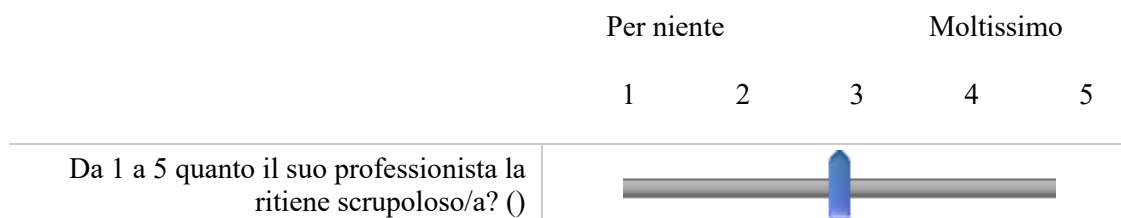
- Di riuscire a raggiungere l'obiettivo prefissato (1)
- Di riuscire a raggiungere parzialmente l'obiettivo prefissato (2)
- Di non riuscire a raggiungere l'obiettivo prefissato (3)
- Non ho nessun tipo di aspettativa a riguardo (4)

Q12- Percorso: A quale tipo di professionista si è rivolto?

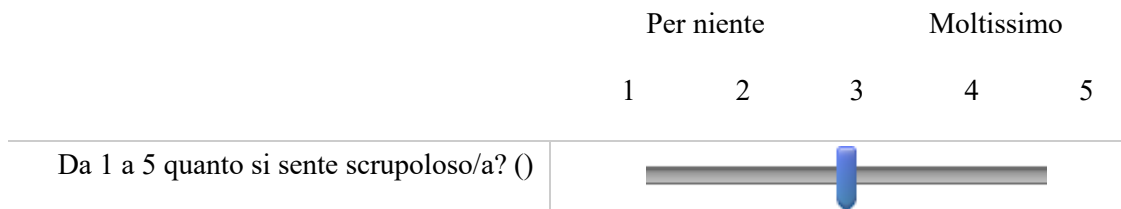
- Nutrizionista - Biologo/a nutrizionista (1)
- Dietologo/a (2)
- Dietista (3)
- Altro (4)

### Inizio blocco: Compliance e soddisfazione

Q13 Compliance: 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



Q14- Compliance: 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



Q15- Compliance: Quante volte NON ha aderito alle indicazioni del/la professionista nell'ultimo mese? Individui un numero indicativo

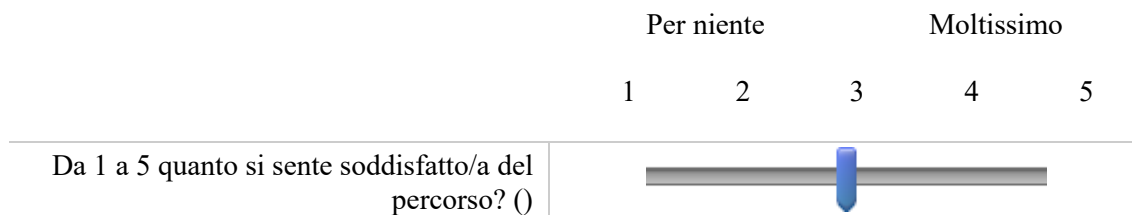
- Ho sempre aderito alle indicazioni (1)
- Dalle 3 alle 6 volte (2)
- Dalle 7 alle 10 volte (3)
- Più di 10 volte (4)
- Non ho mai aderito alle indicazioni (5)

Q16- Compliance: 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 (1)
- Raramente (2)
- Qualche volta (3)
- Spesso (4)
- Sempre (5)

Q17- Soddisfazione: In generale, si sente soddisfatto di se stesso/a nel percorso che sta facendo? Selezioni la risposta con il cursore



**Inizio blocco: Ruoli e persone significative**

Q18- Esterne: 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

Figura significativa	Non è presente	Sostiene	Ostacola	È indifferente
Partner				
Madre				
Padre				
Figlio/a/i/e				
Fratello/Sorella				
Compagno/a di studi				
Collega				
Amico				
Insegnante				
Qualcuno/a con cui fa sport/hobby				
Il/lo/la sua/o psicologo/a				

Q19- Esterne: Selezioni se questa persona è importante o meno nella sua vita

Figura significativa	È importante	Non è importante
Partner		
Madre		
Padre		

Figlio/a/i/e		
Fratello/Sorella		
Compagno/a di studi		
Collega		
Amico		
Insegnante		
Qualcuno/a con cui fa sport/hobby		
Il/lo/la sua/o psicologo/a		

Q20- Esterne: Con quali persone condivide più frequentemente il momento del pasto?

<b>Figura significativa</b>	<b>Condivide frequentemente</b>	<b>Non condivide frequentemente</b>
Partner		
Madre		
Padre		
Figlio/a/i/e		
Fratello/Sorella		
Compagno/a di studi		
Collega		
Amico		
Insegnante		
Qualcuno/a con cui fa sport/hobby		
Il/lo/la sua/o psicologo/a		

Q21- Interne: 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

<b>Ruoli</b>	<b>Non mi appartiene</b>	<b>Sostiene</b>	<b>È indifferente</b>	<b>Ostacola</b>
Io come uomo/donna				
Io come madre/padre				
Io come figlio/a dei miei genitori				
Io come partner				
Io come lavoratore/ice				

Io come persona che si sacrifica				
Io come persona indecisa				
Io come persona tenace				
Io come persona esigente				
Io come persona debole di volontà				
Io come persona vulnerabile				
Io come persona perfezionista				
Io come persona invidiosa				
Io come persona colpevole				
Io come persona che si gode la vita				

Q22- Interne: Selezioni se questo ruolo è rilevante per lei

<b>Ruoli</b>	<b>È rilevante</b>	<b>Non è rilevante</b>
Io come uomo/donna		
Io come madre/padre		
Io come figlio/a dei miei genitori		
Io come partner		
Io come lavoratore/ice		
Io come persona che si sacrifica		
Io come persona indecisa		
Io come persona tenace		
Io come persona esigente		
Io come persona debole di volontà		
Io come persona vulnerabile		
Io come persona perfezionista		

Io come persona invidiosa		
Io come persona colpevole		
Io come persona che si gode la vita		

Q23- Interne: Quali dei suoi ruoli sente che entrano più in gioco nel momento in cui consuma il pasto?

<b>Ruoli</b>	<b>Entra in gioco</b>	<b>Non entra in gioco</b>
Io come uomo/donna		
Io come madre/padre		
Io come figlio/a dei miei genitori		
Io come partner		
Io come lavoratore/ice		
Io come persona che si sacrifica		
Io come persona indecisa		
Io come persona tenace		
Io come persona esigente		
Io come persona debole di volontà		
Io come persona vulnerabile		
Io come persona perfezionista		
Io come persona invidiosa		
Io come persona colpevole		
Io come persona che si gode la vita		