



## **Università degli Studi di Padova**

Dipartimento di Filosofia, Sociologia, Pedagogia e Psicologia Applicata

Corso di Laurea Magistrale in psicologia clinico-dinamica

Tesi di Laurea Magistrale

L'akrasia nella compliance ai trattamenti per perseguire stili di vita sani:

una proposta teorico-operativa secondo la prospettiva del Sé dialogico

AKRASIA IN TREATMENT COMPLIANCE TO PURSUE HEALTHY LIFESTYLES: A THEORETICAL-  
OPERATIVE PROPOSAL ACCORDING TO THE PERSPECTIVW OF THE DIALOGICAL SELF

*Relatore:*

Prof. Diego Romaioli

*Laureanda:* Lucia Pierri

*Matricola:* 201662

Anno Accademico 2021-2022



Indice	
Introduzione.....	5
Capitolo 1: L' Akrasia .....	7
1.1 Il paradosso akratice .....	7
1.1.1 La narrazione sull'Akrasia nel corso del tempo.....	8
1.1.2 La bassa o mancata compliance come forma di Akrasia .....	11
Capitolo 2: Ripensare l'Akrasia in ottica socio-costruzionista .....	13
2.1 La natura relazionale del Sé .....	15
2.3 La Teoria del Sé dialogico di Hermans .....	17
2.3.1 Il repertorio di voci del Sé e il suo funzionamento .....	19
2.4 Ripensare l'akrasia attraverso la metafora del "conflitto dialogico" .....	22
2.4.1 Le voci dominanti nel coro di voci del Sé.....	24
2.4.2 Le contraddizioni tra le voci del Sé.....	25
2.4.3 Le alleanze tra le voci del Sé.....	26
2.4.5 I contesti specifici in cui l'azione viene intrapresa .....	27
Capitolo 3: Lo studio .....	29
3.1 Introduzione .....	29
2.2 Alcune anticipazioni .....	30
2.3 Partecipanti .....	34
2.3 Il metodo: Il Personal Position Repertoire.....	36
2.4 L'intervista.....	40
3.4 Procedura .....	42
3.5 Risultati.....	43
Capitolo 4: Discussioni e conclusioni .....	68
4.1 Discussioni.....	68
4.2 Limiti .....	72
APPENDICE: Protocollo di ricerca .....	75
Bibliografia.....	77



## Introduzione

Delineare il fenomeno dell'agire akratico non è di facile inquadramento teorico, né tantomeno empirico e, pertanto, a questo proposito il presente elaborato si pone il macro-obiettivo di mettere luce su cosa accade quando nel nostro agire quotidiano seguiamo “una voce” che ci fa, in definitiva agire in modo contrario a quanto il buon proposito iniziale auspicava.

La configurazione del fenomeno dell'akrasia verrà formulato attraverso un preciso quadro di fermento, ovvero la Teoria del Sé dialogico di Hermans (2001). Contrapponendo ad una prima narrazione rude e superficiale di tale fenomeno che è stata formulata nel corso del tempo, ne verrà proposta una che sostanzierà il fenomeno attraverso l'utilizzo della metafora del conflitto dialogico come generatrice di giudizi e azioni che possono tradire il “miglior proposito”. Attraverso un'analogia che vede la mente come contrapposta ad una società, gli elementi di contraddizione, dominanza e alleanza ci accompagneranno sia in fase teorica, che empirica.

Cinque anticipazioni individuate sulla scorta della teoria del Sé dialogico di Hermans (2001) verranno vagliate attraverso uno studio che si pone lo scopo di indagare il grado di compliance (o aderenza) che l'individuo riesce a mantenere in relazione al suo miglior proposito di portare a termine un percorso dietetico, con l'obiettivo di perseguire uno stile di vita sano. Essendo l'akrasia un fenomeno mutevole, che abbraccia differenti

modalità di agire “devianti”, qui verrà proposta come l’aderenza di uno specifico individuo nel perseguimento di uno stile di vita sano.

Nello specifico, il primo capitolo si pone l’obiettivo di proporre al lettore come l’akrasia è stata narrata nel corso del tempo, partendo dalla filosofia classica, finendo per approdare nelle scienze cognitive, si delinea un excursus su come vari autori hanno descritto l’agire akratico, ponendolo quasi sempre come il risultato di deficit derivanti da compartimenti interni “dell’individuo akratico”.

Nel secondo capitolo verrà delineata la Teoria del Sé dialogico (2001) facendo fede ad una precisa corrente culturale, la tradizione Post-modernista che riformulando le strutture societarie, riformula anche il sé. Verranno affrontati le modalità di agire akratico attraverso la metafora del conflitto dialogico, sostanziandolo da assunto individuale insito nell’individuo a processo dialogico che chiama in causa l’attività dialogica che l’individuo relazionale instaura perennemente con sé stesso e con gli altri.

Nel terzo capitolo verrà presentato lo studio condotto, procedendo con la descrizione delle anticipazioni formulate, dei metodi utilizzati, della procedura effettuata fino a restituire quanto emerso.

Nel quarto, ed ultimo capitolo il focus sarà quello di commentare quanto emerso proponendo una discussione più ampia che comprende anche i limiti emersi, tenendo il focus di come utilizzarli per la ricerca futura.

## Capitolo 1: L' Akrasia

### 1.1 Il paradosso akratico

Con il termine Akrasia (dal greco akràteia, mancanza di forza di volontà e di controllo, incontinenza o debolezza di volontà) denotiamo quella specifica condizione in cui un individuo agisce deliberatamente contro il suo miglior giudizio (Mele, 1987; Rorty, 1980). I fenomeni akratici si inseriscono puntualmente nella nostra quotidianità (Salvini, 2010) ed un semplice esempio può farci comprendere l'evento: abbiamo appena iniziato la nostra dieta, questa volta siamo, anche, seguiti da un nutrizionista che mensilmente ci visita per visionare il nostro calo ponderale. Sappiamo benissimo che i buoni propositi sono quelli di attenersi al protocollo datoci dal dietista, ma deviando potrebbe accadere che, davanti alla nostra torta preferita non riusciamo a fermarci e inspiegabilmente è lì, prima nel nostro piatto e poi nel nostro stomaco. Non ci fermiamo qui, tristi e sconsolati dal giorno precedente potremmo in qualche modo rimandare il controllo mensile o anche ricominciare a riseguire le nostre cattive abitudini alimentari. Questo appena descritto, è solo uno dei possibili scenari che possiamo mettere in scena quando agiamo akraticamente. Da una prima lettura sul conseguirsi di questa scenetta potremmo in qualche modo pensare che qui c'è stata una mancanza di "motivazione" (Lugoboni, 2010), o prendendo in causa spiegazioni psicoanalitiche potremmo dire che l'Es, il principio di piacere, nella lotta con il Super Io ha vinto egregiamente (Freud, 1923).

### 1.1.1 La narrazione sull'Akrasia nel corso del tempo

La discussione sul tema dell'Akrasia ha attirato l'attenzione dei filosofi sin dall'antichità.

Anche se non sotto l'appellativo di akrasia, la questione della volontarietà dell'azione e dei fondamenti dell'agire perverso risulta, come è noto, al centro della riflessione etica di Socrate, ereditata poi da Platone (Casagrande & Ferrari, 2021). Secondo il Protagora platonico: "l'emancipazione della volontà avviene mediante il sapere" (p.92), ossia nella riconduzione della deliberazione moralmente deprecabile a una condizione di miopia cognitiva che induce l'individuo a dare maggiore rilevanza ai piaceri e i dolori vicini a causa di mancato sapere relativo alle conseguenze che da questi possano provenire (ibidem). Ne deriva, che le virtù sono scienze e in quanto tali implicano l'utilizzo della ragione, quindi, il comportamento virtuoso necessita un controllo sulla parte passionale dell'individuo facente parte dell'anima. Il soggetto conoscitore del giusto non potrà, pertanto, muoversi in modalità contrarie alla propria conoscenza.

Tra i primi ad utilizzare il termine Akrasia è Aristotele, definendo tale paradosso come la capacità inficiata dalla "debolezza" nel mettere in atto ciò che si considera essere la migliore scelta possibile. Per il filosofo, la personalità akratica è associata ad un individuo debole, incapace di realizzare ciò che ha consciamente deciso. A tal proposito, come si afferma nell'Etica Nicomachea (VII, 9-10, 1152-23) "l'uomo incontinente assomiglia ad una città che decreta tutto ciò che si deve ed ha buone leggi, ma non le applica per niente". Da quanto emerge, per Aristotele, l'akrasia è ridotta ad un tratto caratteriale dove la personalità akratica è contenute nelle vesti di un individuo debole e inerme alla vita.



In tempi più recenti, il tema dell'akrasia viene affrontato da Davidson, che nel 1970 con l'articolo "Come è possibile la debolezza della volontà", tratta l'akrasia in modo approfondito, collocandosi tra i massimi esponenti del tempo in materia (Romano, 2016). A Davidson diamo il merito di aver superato lo schema dualistico datoci in eredità dalla filosofia classica, presupponeva che l'uomo fosse diviso a metà tra ragione e sentimento. La ragione opera attraverso sillogismi logici e razionali, mentre la sfera emotiva, al contrario, è dominata dall'impossibilità di un controllo. Per l'autore, il soggetto agisce attraverso modalità akratiche se in una data situazione le decisioni prese verrebbero poi messe alla prova, confutate da una visione più generale che porterebbe il soggetto a respingere le sue stesse azioni (ibidem). Questo accade, perché da quanto teorizzato da Davidson (2001), il miglior giudizio è possibile suddividerlo in due possibili categorie: i giudizi assoluti e i giudizi basati sulle situazioni conosciute dall'agente, quest'ultimi introducono il concetto di prima vista. L'agente si appropria inizialmente secondo i suoi giudizi limitati e circoscritti, in un secondo momento tali valutazioni potrebbero essere ampliati e resi parte di un contesto più esteso.

In contrapposizione a Davidson, Elster (1979, 2008), provando a dare un'ulteriore spiegazione al concetto di akrasia, afferma: "la mia strategia sarà diversa: tentare di dimostrare che un gran numero di comportamenti che, intuitivamente, sembrano dipendere dalla debolezza di volontà sono suscettibili di analisi che non comportano paradossi né irrazionalità sincronica, ma bensì irrazionalità diacronica" (Elster, 2008, p.8). L'autore introduce, così, il problema dell'irrazionalità diacronica nei processi d'azione, ed imputa ad

esso la causa dei fenomeni akratici. Quanto di seguito, può offrire un nuovo punto di vista (Elster 2008 p.22):

1. L'agente ha delle ragioni per fare X.
2. L'agente ha delle ragioni per fare Y.
3. Nel momento stesso dell'azione, l'agente ritiene che le ragioni in favore di X siano più forti di quelle in favore di Y.
4. L'agente fa Y.

Da un simile scenario, si può, così, constatare una separazione tra il tempo del giudizio e l'azione stessa, pertanto, si sposta il focus da una spiegazione paradossare ad una che chiama in causa un'inversione di preferenze. L'autore mira a chiamare in causa tre meccanismi principali per spiegare l'akrasia:

1. Lo sconto iperbolico sul futuro
2. I meccanismi percettivi, cognitivi o interni
3. Le motivazioni viscerali quali emozioni e appetiti

Elster delinea l'akrasia come una forma di incoerenza sincronica, dove nel momento in cui l'azione si compie vi è una possibile modificazione nel sistema di preferenze dell'individuo. Questa considerazione implica l'esistenza contemporanea di due credenze tra di loro opposte che oscillano nell'assumere una dominanza all'interno del sistema cognitivo dell'individuo.

Quanto narrato sinora, partendo dalla filosofia classica fino ad approdare alle scienze cognitive, mira ad affrontare il discorso sull'akrasia prendendo in causa una serie di fattori cognitivi legati ad assunzioni individualistiche e deterministiche sul comportamento umano, che seguono una logica di mera causa-effetto (Romaioli, Bresolin, 2014). E se, paradossalmente, tale corrispondenza causale non avviene, l'akrasia diviene "inconsistenza della volontà" o "assenza di motivazione" nel venire meno al miglior proposito, il costrutto, così, reificato diviene un tratto intrinseco del "soggetto akratico" (Faccio et al., 2012).

#### 1.1.2 La bassa o mancata compliance come forma di Akrasia

La compliance viene definita come "la misura in cui il comportamento del paziente, in termini d'assunzione di farmaci, mantenimento di una dieta o di altre variazioni dello stile di vita, coincide con le prescrizioni del medico" (Sackett, p. 117, 1979).

Il termine "compliance" deriva dalla parola latina "complire" che significa compiere. Come Aronson (p. 2, 2007) afferma la compliance può essere definita come: "L'agire in accordo con, o il cedere a un desiderio, richiesta, condizione, direzione, etc. Agire in conformità con un'adesione; un assenso pratico." Pertanto, quando parliamo di compliance, stiamo osservando il grado di aderenza di uno specifico individuo nell'agire in modo più o meno concorde a quanto richiesto da un altro individuo, gruppo o istituzione. Negli ultimi decenni si assiste sempre più ad un'importanza sempre maggiore ricoperta dalla prevenzione, e con questo anche la compliance è divenuta importante perché predittore del successo al trattamento di determinate malattie (Lugoboni, 2010). Da un punto di vista puramente cognitivo, la letteratura suggerisce che alla base di una scarsa compliance ci sia una bassa o mancata motivazione nel soggetto nel perseguire quanto

indicato dal medico (Ibidem). Ed affinché, vi sia, al contrario, un'aderenza al trattamento efficace, Lugoboni (2010) suggerisce di lavorare sulla motivazione del paziente, elemento imprescindibile di una buona compliance.

Su questo filone, anche altri impianti teorici hanno designato la motivazione come il fulcro primario della bassa compliance, di seguito ne vengono citati alcuni: la Teoria dell'azione ragionata e del comportamento pianificato (Ajzen, 1985), il modello del Sé efficace (Bandura, 1977) o il Modello transteoretico del cambiamento (Diclemente, Prochaska, 1982). Seguendo questa casualità lineare, ne consegue che una volta assodato l'esistenza a priori della "motivazione" e valutata la sua eventuale mancanza, quest'ultima ci permette di spiegare sia un comportamento deviante, sia di giustificare l'eventuale fallimento di un intervento, la bassa compliance terapeutica o perfino l'abbandono delle prescrizioni mediche (Romaioli, 2009). Con questa linea, nel comprendere il grado di compliance che un individuo ha nei confronti di una prescrizione medica, facciamo affidamento ad elementi costitutivi dell'essere umano che implicano una visione normativa e moralizzante della condotta, che trovano piena espressione nella frase "se vuoi, puoi", esemplificativa della colpa che l'agente porta con sé rispetto ad un eventuale fallimento nel perseguire i propri scopi (Masoni, 2001).

Non dobbiamo dimenticare, che le assunzioni finora esposte sull'akrasia vengono erette da una particolare corrente di pensiero, frutto di uno specifico momento culturale, sociale e storico che ha permeato tutti i piani di conoscenza a cui abbiamo fatto riferimento finora (Salvini, 1997). Ci serviremo del prossimo capitolo per chiarire tali assunzioni e proporre una lettura differente dell'akrasia, e quindi, anche della compliance.

## Capitolo 2: Ripensare l'Akrasia in ottica socio-costruzionista

Finora, abbiamo delineato l'akrasia seguendo una logica puramente cognitiva, che segue un'epistemologia di stampo positivisticò (Saint-Simon, 1822) e meccanicistico (Hobbes, 1679). Seguendo questo filone interpretativo, l'individuo si costituisce come un'unità fondamentale entro cui, nelle sue dinamiche intrapsichiche, viene organizzato sia il giudizio che l'azione che ne deriva (Romaioli et al., 2008)

Tuttavia, attraverso un'epistemologia sociale di matrice costruzionista (Romaioli, 2011; Gergen, 1985; Berger & Luckmann, 1997), figlia della tradizione post-moderna, è possibile dare una comprensione sull'akrasia maggiormente articolata, dove il fenomeno si sostanzia, non all'interno di qualche "compartimento psichico", ma bensì nel tessuto sociale che ci vede in ogni momento in interazione comunicativa con l'altro (Romaioli & Favoretto, 2011).

La psicologia che si oppone a questa tradizione naturalistica si definisce come Post-moderna (Kvale, 1992; Mecacci, 1999). Con il termine, ci riferiamo a tutte quelle correnti culturali (artistiche, filosofiche, scientifiche) che sottolineano la mancanza del pensiero "positivisticò" nel rendere conto della connotazione umana dell'individuo, che viene spogliata della sua natura relazionale, sociale e culturale. In antitesi, il post-modernismo rivendica la possibilità di una conoscenza priva di fondamenti certi e assoluti, la molteplicità delle prospettive e la costruzione sociale del sapere (Armezzani, 2002). L'impostazione attribuita a quasi tutti i movimenti post-moderni si pone l'obiettivo di decostruire il concetto stesso di realtà che aveva sorretto i movimenti della tradizione moderna, mettendo in dubbio

la consistenza ontologica di quanto affermato (ibidem). In altri termini, gli individui non sono nella condizione di porre affermazioni sulla realtà (Hacking, 1999), in questo senso, si può affermare che la conoscenza del reale è sempre subordinata a criteri di esperienza (Kelly, 1955), filtrata, ovviamente, dai nostri organi di senso (Maturana, 1988; Merleau-Ponty, 1968) e soprattutto organizzata secondo vincoli culturalmente e storicamente organizzati, come i sistemi di credere, i valori e linguaggi condivisi (Salvini, 2011).

Possiamo, pertanto, affermare che l'individuo è un continuo generatore di significati, e questo è un aspetto cruciale dell'intero processo comunicativo, poiché, come affermano gli autori Anzieu e Martin (1990): “gli uomini non comunicano unicamente una certa quantità di informazione, ma ne scambiano i significati” (p.135), significati che vengono costantemente negoziati all'interno del tessuto sociale. Nell'incontro diretto con l'altro, il linguaggio possiede un intrinseco carattere di reciprocità che lo rende peculiare rispetto ad ogni altro sistema di segni (ibidem). Possiamo, quindi, considerare i giudizi come posizionamenti sociali (Harré & Langenhove, 1999) connessi al contesto sociale entro cui si manifesta l'interazione, e non come fatti privati assunti dall'individuo (Frattini et al., 2010). Ne consegue, che il giudizio, espresso su una determinata azione compiuta dall'agente, viene resa significativo all'interno delle interazioni con gli altri, rimarcando, così, la centralità delle relazioni che il soggetto intrattiene con gli altri, con il mondo e con sé stesso (Romaioli & Favoretto, 2011). A favore di questa tesi, gli autori Burke e Miller (1988) affermano: “la comunicazione interpersonale, altro non è, che il fondamento su cui le strutture interpersonali e organizzative sono prodotte, mantenute e modificate e che attraverso loro avvenga la costruzione delle forme di relazione sociale, delle definizioni della realtà e dei programmi di

azione che guidano gli individui nel compiere le loro azioni nel mondo” (p.21). In questo senso, è opportuno considerare il giudizio che uno specifico individuo configura sulla propria azione, sia che questa venga inscritta nel ventaglio dei migliori propositi, sia che venga riferita come problematica, è generata all’interno dell’interazione comunicativa con gli altri, così come all’interno dei suoi dialoghi interni, dove le molteplici voci del Sé, si contendono il primato nell’attribuzione di significato nei vari momenti (Hermans, 2001; Bakhtin, 1981). All’interno della cornice teorica che andremo a definire, attraverso le prospettive relazionali (Gergen, 2009; 2015) e la teoria del sé dialogico nello specifico (Hermans, Kempen, & Van Loof, 1992) sembra possibile comprendere un’innata fluidità dell’individuo, orientato attraverso la sua partecipazione sociale ad acquisire innumerevoli posizioni identitarie, ciascuna con la propria capacità di agire secondo preferenze e giudizi.

## 2.1 La natura relazionale del Sé

Il pensiero moderno identifica l’identità come un concetto coeso, inteso come poco accessibile agli altri, ma ben definito a sé stessi (Ligorio & Spadaro, 2005). In questo senso, sappiamo sempre chi siamo, e il senso di continuità rispetto al passato e al futuro non è mai messo in discussione, e se discusso è un chiaro sintomo di una crisi interiore, legata all’identità (ibidem). Come gli autori Ligorio e Spadano affermano: “in questa definizione si sente il sapore della Res Cogitans di Cartesio, che ci permette di provare il nostro esistere in funzione del nostro pensare, tracciando confini precisi e netti tra l’Io e l’Altro, il mondo interno e quello esterno” (p.2, 2005). Questa forma di riduzionismo viene sorretta dall’idea che la “mente” sia essenzialmente un fatto privato, pensata come uno spazio, o a un organo presente nella testa (Romaioli & Bresolin, 2014).

Cambiando totalmente rotta, e prendendo in causa la prospettiva relazionale possiamo comprendere la mente umana come una “mente relazionale” che viene configurata come un processo che emerge nel contesto interattivo (Contarello et al., 2013). Più specificatamente, le relazioni alle quali costantemente partecipiamo forniscono, difatti, il terreno all’interno del quale si generano i discorsi su chi siamo, e conferiscono i significati su ciò che facciamo ( Gergen, 2009). I significati acquisiscono peculiarità all’interno della prospettiva relazionale; In quanto, il significato emerge all’interno dello spazio interattivo con l’altro, e viene costantemente negoziato all’interno dello scambio comunicativo. Di riflesso, possiamo considerarci esseri relazionali, l’identità, quindi, è immersa nel tessuto sociale e costantemente negoziata con gli altri.

Gli autori Harré (1991) ed Hermans (2001) approfondiscono introducendo il concetto di posizionamento: i giudizi che l’individuo genera su qualsiasi accadimento, sia riguardanti sé stesso e sia le cose “al di fuori”, sono frutto dei diversi posizionamenti che l’individuo incarna in ogni preciso momento all’interno dell’interazione. Ancora, Bakhtin (1986) afferma come il giudizio sulle cose in sé non è mai autosufficiente, ma nasce sempre dall’interazione con l’altro. L’individuo, quindi, posiziona sé stesso, e di conseguenza, l’altro, in base a ciò che fa e comunica, e nel medesimo momento, viene riposizionato da quello che gli altri affermano e agiscono (Romaioli, 2013). Ne consegue che si effettuano scelte strategiche che dipendono dal contesto interattivo in cui sono inserite col proposito di raggiungere i propri miglior obiettivi (Antaki e Widdicombe, 1998). Pertanto, ciò che consegue un giudizio, una credenza, uno stato psicologico, ed anche quando parliamo di “miglior giudizio” è sempre frutto di un corteo di voci, una voce tra le tante, che potrebbe



essere scartata in favore di un'altra vincente che determina quello che configuriamo come "miglior giudizio" (Faccio et al. 2008).

### 2.3 La Teoria del Sé dialogico di Hermans

Quanto finora abbiamo delineato sulla mente relazionale ci permette di aggiungere un ulteriore tassello al nostro quadro teorico, introducendo, con questo proposito, la Teoria del Sé dialogico (Hermans, 2001).

Riunendo a sé varie influenze teoriche derivanti dal romanzo polifonico di Bachtin (1973) e la nozione di Sé di William James (1890), Hermans, Kempen e Van Loon (1992) concettualizzano la teoria del "Sé dialogico" e lo descrivono come una molteplicità dinamica di posizioni dell'Io, ognuna con la propria autonomia nei vari *paesaggi della mente*. *Hermans et al. scrivono:*

*"L'Io ha la possibilità di spostarsi, come in uno spazio, da una posizione all'altra in base ai cambiamenti della situazione e del tempo. L'Io fluttua tra posizioni diverse e persino opposte. L'Io ha la capacità di dotare immaginativamente ogni posizione di una voce in modo da stabilire relazioni dialogiche tra le posizioni. Le voci funzionano come personaggi interagenti in una storia. Una volta che un personaggio viene messo in moto in una tela narrativa, assume una vita propria e quindi una certa necessità narrativa. Ogni personaggio ha una storia da raccontare sulle esperienze vissute dal proprio punto di vista. Come voci diverse, questi personaggi si scambiano informazioni sui rispettivi Io e sui loro mondi, dando vita a un sé complesso e narrativamente strutturato"* (Hermans et al. 1992, 28-29).

Da queste righe, si può constatare come il nodo cruciale di questa prospettiva sia il concetto di dialogo, che diviene motore dell'identità e costruzione del Sé.

Come evidenziato, Hermans et al. (1992) concettualizzano la teoria del Sé dialogico, riprendendo alcune formulazioni di William James (1890). Nello specifico, di particolare interesse per gli autori è la distinzione l'Io e il Me. L'Io, equiparato all'auto-conoscitore, ha tre caratteristiche: continuità, distinzione e volizione. La continuità del proprio Sé-conoscitore può essere sperimentata grazie al senso di identità personale, ovvero sentire di essere un'informità spazio-tempo. Inoltre, in contemporanea distinti rispetto gli altri, derivante dalla natura soggettiva del Sé-conoscitore. Infine, il senso di volizione rappresenta l'appropriazione e rifiuto dei pensieri con cui il Sé come conoscitore è un attivo processore di esperienza. Il me, proposto da James (1890), è accostato al Sé come conosciuto ed è composto dagli elementi empirici considerati come appartenenti a sé stessi. In quanto, l'autore delinea una transizione graduale tra me e il mio, ha concluso che il sé empirico è composto di ciò che l'individuo può chiamare suo, ma non solo il suo corpo, i suoi stati mentali, ma anche suo marito, i suoi figli, amici, quanto gli altri vedono di lui, i suoi averi. Si espone, quindi, il *concetto di Sé esteso*, con ciò si apre la strada a nuove teorizzazioni in cui si contempla un Io che si dirama nel proprio ambiente, unificato e coerente con esso.

Riprendendo, inoltre, la nozione Bachtiniana di romanzo polifonico (1984), possiamo comprendere ulteriormente il concetto di "sé dialogico" messo a punto da Hermans e collaboratori. L'applicazione di questa nozione alla psicologia, ha fatto sì che la descrizione del sé coincidesse ad un sistema polifonico, coinvolto in costanti scambi dialogici. Per

Bachtin, la nozione di dialogo apre la possibilità di differenziare il mondo interiore di uno stesso individuo nella forma di un rapporto interpersonale (ibidem). L'autore, all'interno delle sue analisi sui differenti generi letterali, dimostra che i racconti interpretano e discutono diverse prospettive riguardanti il mondo, ognuna espressa da personaggi differenti (Bachtin, 1984). Ogniqualvolta, lo scrittore assume e dà voce al mondo soggettivo di un personaggio, ognuno con la sua voce erige la trama dando corpo alla narrazione.

Ne consegue, che Hermans e collaboratori (1992) concepiscono "il sé in termini di una molteplicità dinamica di posizioni relativamente autonome dell'Io, in costante dialogo dentro fuori" (p.28).

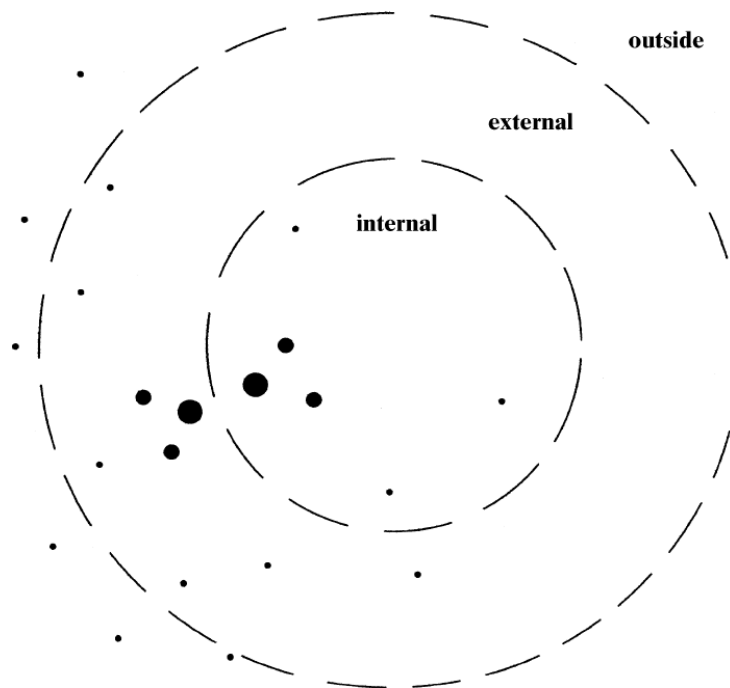
### 2.3.1 Il repertorio di voci del Sé e il suo funzionamento

Come argomentato finora, il carattere spaziale del romanzo polifonico indica la supposizione di una molteplicità decentralizzata di posizioni Sé, che, come autori intimamente intrecciati in uno spazio fisico, intrattengono discorsi sul Sé, sugli altri e sul mondo (Hermans, 2001). Inoltre, grazie alle influenze del Sé esteso di James, con la Teoria del Sé dialogico (Hermans et al. 1992) si supera definitivamente la dicotomia individuo-società (Salgado, 2005). La mente diviene parte integrante della società (Hermans, 2002) e le relazioni, imprescindibili nella nostra vita sociale, diventano anch'esse processi della nostra soggettività (Salgado & Hermans, 2005). Ne consegue, che ogni posizionamento è sempre un atto di orientamento verso l'altro; difatti, la nozione di "posizionamento dell'io" argomentata da Hermans (2001) implica un Io continuamente impegnato nel collocarsi

all'interno della relazione con gli altri. Pertanto, approfondendo la nozione di "posizionamento" (Hermans, 2001), l'autore amplia quanto già detto da Harré (1990) affermando che le posizioni identitarie sono distinte in:

- Interne: includono i ruoli sociali e psicologici che assumiamo in rapporto con gli altri (un esempio potrebbe essere: "io come figlio", "io come studentessa", "io come persona ottimista", etc.);
- Esterne: comprendono gli altri che fanno parte del nostro contesto interattivo (esempio: "mia madre", "mio figlio", "il mio professore").

Per una maggiore comprensione, Hermans (2001) traccia una rappresentazione grafica del Sé: formato da un cerchio concentrico a linee tratteggiate che simboleggiano il continuo dialogo fra le varie posizioni del Sé:



*Figura 1: Repertorio di voci del Sé (Hermans 2001)*

L'io si muove in uno spazio immaginario (Il repertorio) esplicitato da Hermans (2001) come “un qualche momento nel tempo” (p.21). I punti più grandi rappresentano la parte anteriore del sistema in cui si svolgono le principali attività che l'individuo svolge. Questo campo di attività è come un'arena, dove il dialogo tra posizioni interne ed esterne si incontrano in processi di negoziazione, cooperazione, opposizione, conflitto, accordo e disaccordo (Valsiner, 2000). Il modello proposto non considera, quindi, le posizioni come isolate l'una dall'altra, l'individuo è coinvolto in un processo attivo di posizionamento in cui si sviluppano collaborazioni o competizioni tra le varie posizioni in una particolare situazione.

Chiarendo la nozione di dialogo possiamo delineare quanto segue: le posizioni identitarie interne emergono in concomitanza con quelle esterne in quanto, ad esempio: la posizione interna “io madre” si sostanzia e si definisce grazie alla posizione esterna “i miei figli”. Al contrario, le posizioni esterne si riferiscono a persone/oggetti presenti nell'ambiente che, agli occhi dell'individuo, sono rilevanti dal punto di vista di una o più posizioni interne, per esempio: la mia amica Chiara si fida di me in quanto io sono una persona leale. Ne deriva, che le posizioni interne ed esterne vengono mutualmente significate dalle loro transazioni reciproche nel corso del tempo (Hermans, 2001). Sia le posizioni interne che esterne appartengono all'Io, che intrinsecamente esteso nell'ambiente risponde ai domini specifici definiti come “miei” (ad esempio il mio amico, la mia casa) (ibidem). Tuttavia, il repertorio del Sé non è statico, ma essendo in continuo mutamento stabilisce nuovi esterni ed interni costantemente, introdotti come parte del sé in uno spazio dialogico sempre in via di sviluppo (ibidem). Ad esempio, alcune posizioni che sono

rilevanti in qualche periodo della vita possono recedere sullo sfondo del sistema o addirittura scomparire, è il caso, ad esempio, di un bambino, che divenuto ragazzo, ad un certo punto sentirà meno predominante la propria posizione interna “io come giocoso”, in funzione di altri nuovi significativi incontrati, come nuovi compagni, la prima ragazza e così via.

Il Sé, concepito da Hermans, supera qualsiasi pensiero individualista sull’Io; l’identità, quindi, trascende i confini dell’individuo estendendosi nel mondo, prendendo, così, forma attraverso il mondo relazionale. Il coro di voci che dà forma all’identità è, quindi, un continuo dialogo in cui le voci degli altri significativi vengono integrate e coordinate attraverso uno scambio continuo. L’io non è statico ma possiamo pensarlo come fluttuante, con innumerevoli possibilità di muoversi tra le varie posizioni, in accordo con i cambiamenti che avvengono nelle varie situazioni (ibidem). Di conseguenza, le voci dialogano come dei personaggi che interagiscono fra loro in una storia, ognuno con un punto di vista differente, scambiano nozioni sia sul sé e sul mondo generando una fitta tela narrativa (Hermans & Dimaggio, 2007). Questo permette una riformulazione del modo tradizionale di descrivere “la psiche umana” (Salgado & Fereira, 2005), in quanto la Teoria del Sé dialogico non si accontenta della reiterazione della molteplicità dei Sé (Hermans 1996, Valsiner, 2004) ma sostiene un punto di vista dialogico e comunicativo più ampio (Salgado, 2005).

#### 2.4 Ripensare l’akrasia attraverso la metafora del “conflitto dialogico”

Per comprendere l’akrasia sembra utile abbandonare una corrente meccanicistica dell’individuo, che lo vede un essere chiuso e autoregolato che tradisce i suoi migliori

propositi per mancanza della “giusta motivazione”, per abbracciare l’dea che l’uomo sia più simile a un coro di voci in dialogo tra loro costruito nei processi di interazione sociale (Hermans, 2001, Gergen, 2009).

Tenendo a mente, che la tradizione postmoderna non beneficia del centro coerente e integrato che è stato proposto dalla tradizione moderna, ma bensì nasce con l’avvento di nuove circostanze economiche, sociali, politiche e culturali (Faccio et al. 2008). Quest’epoca si è caratterizzata dal passaggio dalle leggi della produzione alle regole del consumismo, dalle macchine industriali all’informazione, dalla fine della lotta della classe universale sostituita dalle lotte per i diritti di minoranze localizzate, dall’uso delle immagini del computer e dalla diffusione delle informazioni, ai simboli della connettività (ibidem). A questo proposito, la società tecnologica avanzata ha provocato il disintegrarsi del progetto identitario moderno favorendo, così, l’affiorarsi di un Sé immerso in una polifonia di contesti d’interazione e d’influenza illimitati (Terenghi, 2010). Le riflessioni di Terenghi (2010) ci espongono al fatto che i contesti di interazioni in quanto illimitati aggiungono complessità al Sé, e ciò ci espone ad un’intensificazione senza precedenti del flusso di posizioni che si muovono dentro e fuori lo spazio del Sé. Ne consegue, che, contrapponendo sé e società possiamo restituire una lettura più ampia al fenomeno dell’akrasia, grazie alle nozioni di dominanza, alleanza, contraddizione che sia descrivono una società, ma anche i giudizi e le scelte che l’essere umano compie costantemente nel suo quotidiano.

#### 2.4.1 Le voci dominanti nel coro di voci del Sé

Come precedentemente affermato, con la teoria del Sé dialogico poniamo fine ad una differenza tra Sé e società, ponendoli come “fatti della stessa sostanza”, Hermans (2002) afferma “stiamo assistendo ad una crescente complessità della società e tale si aggiunge alla complessità del sé”, continua, affermando: “la società in cui puntualmente siamo inseriti si sostanzia con le parole quali: dissonanza, contraddizione, dramma, collisione e guerra, termini che richiamano a sé opposizione tra obiettivi, idee, persone o gruppi di persone” (p. 4). Secondo Hermans (2002) il sé e la società condividono due caratteristiche principali:

- La prima è che sia tra la società a più voci, che il sé, anch'esso popolato da più voci, ci sia la possibilità di uno scambio intersoggettivo.
- La seconda è che sia nella società che nel sé, le relazioni tra le diverse posizioni sono caratterizzate dalla dominanza o dal potere sociale.

Quest'ultima caratteristica è portavoce di un elemento importante, in quanto, come alcuni individui o gruppi in una società hanno più potere o influenza sociale di altri, anche alcune voci del Sé sono più facilmente ascoltate e hanno, in una particolare situazione, più opportunità di espressione e comunicazione di altre (ibidem). A questo punto, grazie al concetto di dominanza, possiamo inquadrare maggiormente il discorso sull'akrasia; di conseguenza, viene descritta, non facendo riferimento al fenomeno in sé, ma come processo dialogico in cui le molteplici posizioni-sé, dotate ognuna della capacità di esprimere il proprio miglior giudizio su una determinata situazione, “discutono” fino a quando una o alcune, tra le molteplici, riesca ad ottenere le redini e affermarsi come posizione-sé in grado



di governare l'azione (Romaioli, 2023). Infatti, in base al punto di vista che prendiamo in considerazione, il significato dato all'azione può cambiare, ad esempio, il proposito di “seguire un'alimentazione sana” potrebbe essere il miglior giudizio dettato dalla posizione interna come “io persona salutista”, o per la posizione esterna come “mia figlia”, “il mio cardiologo”; a questo punto, tanto più le posizioni interne ed esterne sono dominanti, ovvero la loro voce è più forte rispetto alle altre, tanto più il proposito di seguire un'alimentazione sana sarà mantenuto. Ancora, potremmo immaginare che la persona in questione abbia a cuore il parere della figlia, che sia una voce importante all'interno delle sue decisioni, ma anche il non deludere il cardiologo che lo segue da un po' di tempo, potrebbe essere una motivazione valida, affinché, si segua lo stile di vita sano. . Come Hermans (2002) espone: “ una voce che può essere stata dominante per molto tempo può improvvisamente diventare parte di una “transizione di fase” ; una voce concorrente che fino a quel momento era rimasta sopita può risvegliarsi e trasformare la propria visione; in una simile transizione, le voci che sono rimaste sullo sfondo per un certo periodo di tempo possono, a causa di un cambiamento della situazione, diventare protagoniste e svolgere un ruolo attivo nell'attuale comunità di voci” (p.6).

#### 2.4.2 Le contraddizioni tra le voci del Sé

Approfondendo ulteriormente il fenomeno akratico, possiamo affermare che, come in una società vi sono posizioni che si inseriscono in un campo neutrale, vi sono anche quelle posizioni che prendendo le redini della scena compiono scelte opposte al bene comune. In questo frangente, non chiamiamo in causa soltanto le posizioni che dominano il repertorio del Sé, ma anche tutte quelle posizioni che hanno pareri diametralmente opposti a quanto

concerne il buon proposito (Romaioli, 2023). Col fine, pertanto, di delineare maggiormente il fenomeno dell'akrasia, possiamo affermare che la presenza di posizioni Sé, che presentano una visione opposta a quella che è il buon proposito, possono generare giudizi e di conseguenza azioni che possono portare l'individuo a boicottare tale miglior giudizio. Pertanto, la natura non prevedibile delle posizioni Sé rende possibile sia che possano trovare un equilibrio tra loro, o, anche, che si formino competizioni tra esse, rischiando l'auto sabotaggio (ibidem). Riprendendo l'esempio prima delineato, l'individuo potrebbe ospitare posizioni interne come "io come persona golosa" che potrebbe esprimere la sua voce affermando "quella torta è davvero invitante, che sarà mai mangiarla tutta!", tale voce si pone in antitesi con le posizioni che prima abbiamo delineato, contrastando, quindi, il miglior giudizio di seguire una dieta sana.

#### 2.4.3 Le alleanze tra le voci del Sé

Dopo aver spiegato che all'interno del Repertorio del Sé (2001) vi sono dominanze e contrapposizioni, è bene menzionare, anche, le possibili alleanze che possono sussistere. Pertanto, come in una società albergano possibili coalizioni per raggiungere un bene comune, anche nel caso del dialogo interiore, possibili alleanze tra le posizioni Sé creano coalizioni che possono portare l'individuo a mettere in scena un determinato modo di agire. Nello specifico, quando parliamo di akrasia, la capacità di rimanere aderenti, ad esempio, al proposito di seguire uno stile di vita sano, è strettamente connesso a quanto tale giudizio è sostenuto da più posizioni Sé (Romaioli, 2023). Prendendo l'esempio finora delineato, potremmo, quindi, scorgere che il miglior giudizio nel perseguire uno stile di vita sano, diviene perseguibile se più posizioni interne ed esterne sostengono tale proposito; ad

esempio “io come marito” , “io come persona salutare, “io come professionista”, anche se di prima acchito pare che solo la posizione “io come salutare” sia compatibile con un possibile sostegno al miglior giudizio, anche altre posizioni potrebbero sostenerlo. La persona, in particolare, potrebbe sentire che “essere un marito” voglia dire anche impegnarsi in uno stile di vita sano, o “l’essere padre” potrebbe essere rilevante nel dare un “buon esempio”, o “l’essere professionista” sia importante nel portare a compimento i propri doveri. Ne consegue, che tanto più le voci risultano coerenti e abbracciano coerenza interna nei propri dialoghi, tanto più l’agire comune può orientarsi verso l’agire auspicato (ibidem).

#### 2.4.5 I contesti specifici in cui l’azione viene intrapresa

Come precedentemente abbiamo delineato, essendo la natura del Sé fortemente relazione e contestuale, appare importante affermare che i contesti, in cui i giudizi e le azioni si sviluppano non si limiterebbero ad innescare o influenzare dall’esterno il comportamento individuale, ma sarebbe piuttosto costitutiva e strutturante nei confronti di quest’ultimo (Johnson-Laird, 1983). Pertanto, i posizionamenti che l’individuo attua nei confronti della realtà circostante presentano variazioni consistenti e sistematiche in rapporto alla collocazione sociale degli individui e in riferimento al contesto interattivo entro cui vengono formulati. Conseguentemente, possiamo formulare che il giudizio su una determinata azione, anche legata al perseguimento di un buon proposito, è in relazione alla presenza di tali voci in linea con i contesti d’azione in cui il proposito viene agito (Romaioli, 2023). In particolare, riprendendo l’esempio finora effettuato, possiamo affermare che, ad esempio, durante i pasti “io come persona salutare”, “io come marito”,

“mia figlia”, siano posizioni ricorrenti, che albergano durante i propri dialoghi durante tale contesto d’azione. Pertanto, Hermans (2003) e Lysaker (2004) hanno ipotizzato che un’attività dialogica fruttuosa sia caratterizzata da una gerarchia e da un passaggio flessibile da una all’altra posizione all’interno del proprio dialogo in risposta ai vari contesti. A questo proposito, diviene chiaro affermare che l’individuo interfacciato quotidianamente in un ambiente che gli ricorda, banalmente, il buon proposito da perseguire, e che tali voci siano abbastanza preminenti da essere presenti nell’atto decisivo, pare che determini positivamente la buona riuscita dell’obiettivo da raggiungere.

In definitiva, grazie a tale contributo teorico, possiamo inquadrare l’akrasia, avendo la possibilità di sviluppare alcune anticipazioni in merito alla sua manifestazione (Romaioli, 2023). Nel prossimo capitolo, attraverso un’indagine pilota sulla “compliance ai trattamenti per l’acquisizione di stili di vita sani” verranno vagliate alcuni presupposti che sembrano influenzare positivamente l’agire akratico.

## Capitolo 3: Lo studio

### 3.1 Introduzione

Lo studio, approvato dal Comitato Etico dell'Università di Padova, è stato realizzato in collaborazione con altre due studentesse di Psicologia.

La seguente ricerca che si inserisce all'interno degli studi sull'Akrasia, si pone lo scopo di indagare il grado di compliance (o aderenza) che l'individuo riesce a mantenere in relazione al suo miglior proposito di portare a termine un percorso dietetico, con l'obiettivo di perseguire uno stile di vita sano. Come precedentemente affermato, il fenomeno dell'akrasia è stato lungamente affrontato utilizzando una metodologia di stampo positivisticò, in cui sono state chiamate in causa dinamiche interne all'individuo, pronte a spiegare il perché dell'agire akratico. La letteratura, che al contrario, adotta un filone interpretativo di matrice socio-costruzionista (Romaioli, 2011; Gergen, 2009; 1985; Berger & Luckmann, 1966, Blumer, 1969) e, pertanto, affrontano il discorso sull'akrasia avvalendosi, anche, di una metodologia qualitativa sono carenti o hanno indagato i fenomeni akratici in ambito clinico o della prassi terapeutica (Romaioli & Bresolin, 2014; Romaioli et al. 2010; Romaioli & Favaretto, 2011). Pertanto, l'indagine qui condotta si inserisce nello studio quotidiano dell'umano, in quanto, la quotidianità è costellata da momenti di akrasia che interessano gli individui in tutti gli ambiti di vita. Come scrive Cole: "L'emergere e il funzionamento dei processi psicologici vanno pertanto rintracciati negli ambienti quotidiani delle persone, mediati socialmente e simbolicamente, e nei vissuti dell'esistenza quotidiana" (Cole, 1996, p. 98). Col fine di ampliare la ricerca in merito

all'akrasia, e provando a sondare il terreno della vita quotidiana dell'uomo, si cercherà di effettuare alcune valutazioni in merito all'agire akratico.

## 2.2 Alcune anticipazioni

La scorta del corpus teorico esposto nel paragrafo precedente ci permette di svolgere alcune anticipazioni circa la tendenza che un individuo ha di incappare in situazioni di akrasia. A tal proposito, scopo del presente studio è indagare, principalmente, cinque possibili anticipazioni:

- Anticipazione A “La presenza di un repertorio ampio di posizioni Sé”: come precedentemente affermato, con la corrente post-moderna si afferma una crescente complessità del tessuto sociale: molteplici sono i campi d'interazione, quanto molteplici e innumerevoli sono le voci del Sé che costellano l'identità di un individuo (Hermans, 2002). Ne consegue, che l'individuo inserito in una società complessa, ha innumerevoli voci del Sé da dover in qualche modo “ascoltare”. Pertanto, per comprendere i fenomeni akratici, sembra, interessante comprendere l'ampiezza del repertorio di posizioni che l'agente possiede (Romaioli, 2023). Il repertorio è formato dal numero totale tra le posizioni interne, i ruoli psicologici e sociali, insieme alle posizioni esterne, ovvero tutte le persone con cui l'individuo quotidianamente si relaziona. In questo senso, ogni individuo ha un repertorio unico nel suo genere, che cambia e si trasforma nel tempo e nello spazio (Hermans, 2001). Ad esempio, un individuo che vive una vita intera in un piccolo borgo, interfacciandosi con pochi significativi, con poche possibilità sociali e culturali, avrà un repertorio meno ampio rispetto ad un individuo inserito in un ambiente ampiamente interattivo (Romaioli, 2023). Ne consegue, che una prima anticipazione in merito alla possibilità di avere una bassa

compliance sia collegato ad un ampio numero di posizioni identitarie. Questo significa che più posizioni identitarie “si scontrano” nell’ottenere le redini dell’azione da intraprendere, tanto più ci sarà la possibilità di avere innumerevoli possibilità di poter intraprendere possibili azioni, giudicate ognuna come “migliore” per ogni posizione (ibidem). Andando verso un estremo, gli autori Filip e Kovářová (2017) introducono il fenomeno di “disorganizzazione cacofonica”, in cui il dialogico tra le posizioni del sé si trasforma in una cacofonia frammentaria di monologhi parziali, dove ogni posizione monologa senza relazioni reciproche con altre voci del Sé.

- Anticipazione B “Basso dominio delle posizioni Sé che esprimono il buon proposito”: Attraverso quest’ipotesi indagiamo la possibilità che una bassa rilevanza delle posizioni identitarie, che l’intervistato asserisce come “sostenitori del buon proposito”, sia predittore dell’insorgere di bassa compliance durante il percorso dietetico. Per bassa rilevanza, si intende lo scarso dominio che una specifica posizione ha di prevalere sulle altre posizioni sé (Hermans, 2001). Diventa, pertanto, interessante scorgere come le posizioni si pongono in modo gerarchico nel tempo e nello spazio dialogico, ed essendo, quest’ultime flessibili acquistano dominio nel rapporto che intrattengono tra loro (Romaioli, 2023). Infatti, il grado di dominanza di determinate posizioni Sé si interseca con gli specifici contesti di vita, da quanto ad esempio, una determinata persona significativa ha voce in capitolo nella vita di qualcuno, o da quanto una posizione interna sia “forte” nel prevaricare sulle altre. Assumendo ciò, potremmo constatare che, ad esempio, che la posizione interna “io come persona salutista, che un individuo indica come sostenitrice del buon proposito, in realtà, nella complessità del repertorio abbia poca voce in capitolo

rispetto alle altre. Riassumendo, con questa ipotesi di ricerca, si valuterà il grado di dominanza delle posizioni Sé.

- Anticipazione C “la scarsa rilevanza di queste nel contesto in cui l'azione viene intrapresa”; come precedentemente affermato, il repertorio di voci del Sé è esteso nello spazio e nel tempo, e costantemente influenzato da queste determinanti. Pertanto, diviene interessante comprendere quanto la possibilità di sostenere il buon proposito sia coerente con le posizioni Sé che l'individuo incontra nella sua quotidianità (Romaioli, 2023). Più specificatamente, quanto più le posizioni del Sé sostenitrici del buon proposito sono predominanti nei contesti d'azione in cui le azioni di perseguire il buon proposito vengono intraprese, tanto più è difficile incappare in fenomeni akratici (ibidem). A questo proposito, lo studio prende in esame due contesti d'azione: durante la spesa e durante i pasti. La spesa e i pasti sono spazi-tempo cruciali, in cui l'individuo deve prendere decisioni in merito al perseguimento del buon proposito, ovvero quello di perseguire il regime dietetico.

Ipotizziamo, che potrebbe accadere, ad esempio, che posizioni “come io persona determinata”, “io persona salutista”, “io persona precisa”, non si manifestano nei contesti d'azione interessati, e, quindi, l'agente individua altre posizioni che sente predominanti in quel contesto e, che appunto, determinano poi l'agire akratico. Anticipiamo, quindi, che i partecipanti, inseriti nel gruppo a bassa compliance, mostrino posizioni Sé, che asserisce come sostenitori del buon proposito, come poco rilevanti, o addirittura assenti in questi specifici contesti d'azione (ibidem).

- Anticipazione D “quanto il miglior giudizio è condiviso da diverse posizioni: ulteriore considerazione da fare è in merito alla tipologia di alleanze che vi sono tra le



posizioni Sé (Herman & Dimaggio, 2004). Riuscire ad essere aderenti al proprio miglior giudizio, può essere facilitato, quando più posizioni all'interno del repertorio di voci sono alleate tra loro a perseguire quanto il buon proposito suggerisce. Al contrario, ipotizziamo che una scarsa coalizione tra varie posizioni sostenitrici del buon proposito sia predittore di agire contro il proprio miglior giudizio. A questo punto, ipotizziamo che i soggetti ad alta compliance presentano, rispetto ai partecipanti a bassa compliance, un numero di posizioni Sé, che sostengono il buon proposito, maggioritarie rispetto ai soggetti che tradiscono più facilmente i loro buoni propositi.

- Anticipazione E “la presenza di posizioni I antagoniste”, con questa ipotesi valutiamo, al contrario, se vi sono posizioni del sé che l'agente dichiara come “ostacolanti” nel perseguire il proposito di rimanere aderenti a quanto prescritto dal professionista. La presenza di tali posizioni dette “antagoniste” diviene problematico al fine di perseguire il buon proposito, in quanto la voce di queste può ostacolare, se non addirittura boicottare le varie decisioni che l'individuo intraprende per perseguire tale proposito (Romaioli, 2023). Queste posizioni identitarie, non si pongono, appunto, in un terreno neutrale, ma bensì concorrono nel dirigere l'agente nel venire meno ai propri buoni propositi. Ad esempio, un individuo può ospitare posizioni interne favorevoli come “io che perseguo una dieta” ma, anche, evidenziare come “io come mamma” “io come professionista” o la posizione esterna “suocera”, “conoscente x” possa essere una voce sfavorevole nel dirigersi verso le buone intenzioni. Prevediamo, pertanto, che i rispondenti allo studio, individuati come a bassa compliance, abbiamo un numero maggiore di posizioni sé, etichettate come contrastanti al buon proposito, rispetto i partecipanti inseriti come ad alta compliance.

Alla luce di quanto delineato, anticipiamo che il proposito di attenersi a quanto prescritto dal professionista, sia maggiormente riscontrabile quando tale giudizio acquista senso e efficacia nella quotidianità dell'individuo, quando più posizioni interne ed esterne trovano coerenza narrativa a sostegno di tutte le scelte positive nel perseguire l'aderenza al trattamento.

### 2.3 Partecipanti

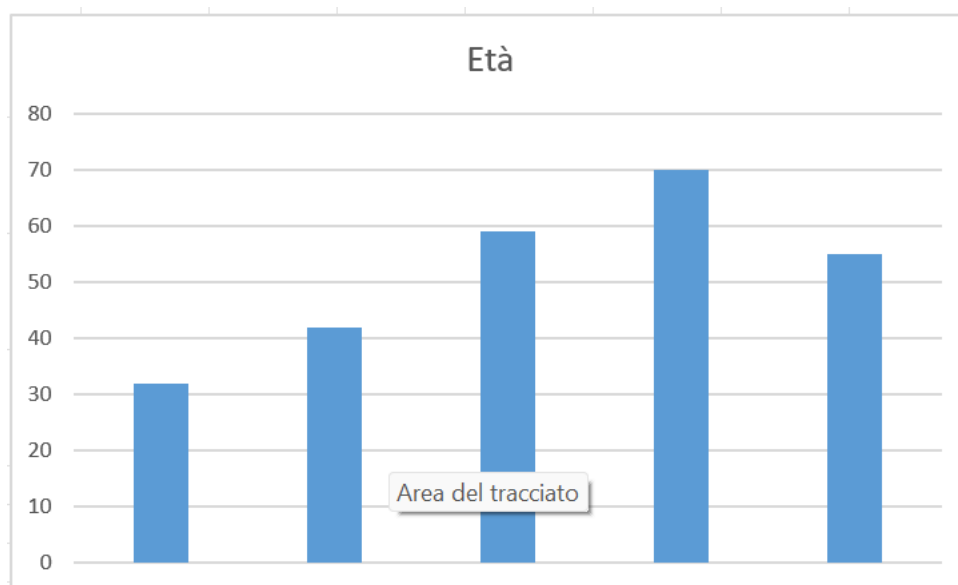
Al seguente studio, hanno preso parte 12 partecipanti. I nominativi sono stati individuati tramite una biologa nutrizionista che si è resa disponibile nel segnalarci la sua lista pazienti intenzionata a partecipare allo studio e a suddividerli, tenendo come riferimento il livello di compliance esibito.

Nello specifico i partecipanti con alta compliance hanno seguito il piano nutrizionale in modo preciso, seguendo le indicazioni del nutrizionista e ottenendo i risultati previsti di un calo ponderale visionabile in tutte le visite di controllo e monitoraggio.

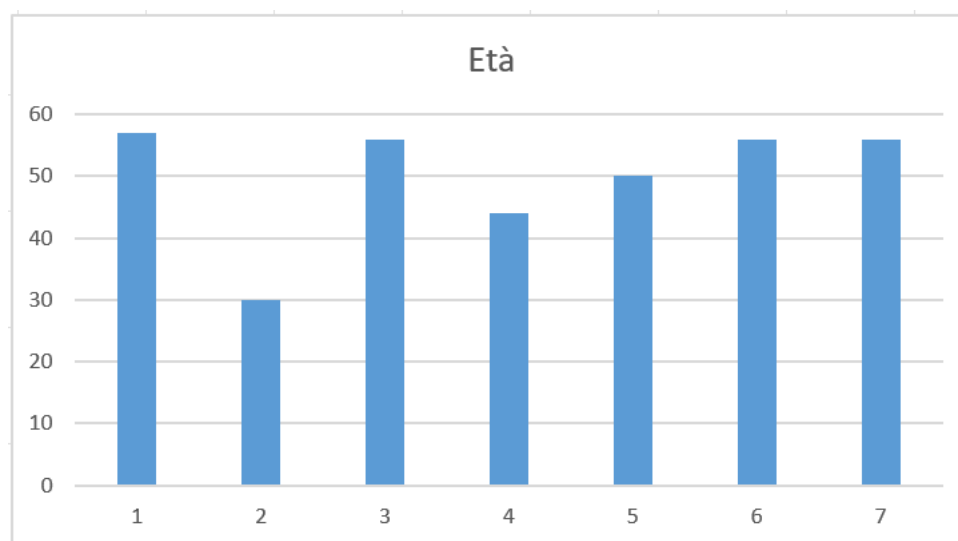
I partecipanti con una bassa compliance, al contrario, hanno seguito il piano in maniera discontinua, ad esempio, mostrando oscillazioni tra il calo ponderale e l'incremento del peso e, spesso, hanno lamentato difficoltà nel seguire le prescrizioni.

Il **gruppo ad alta compliance** è stato costituito da 7 partecipanti, di cui un uomo e 6 donne, 5 sposati e 2 non sposati, 2 laureati e 5 non laureati, 6 con un'occupazione e 1 senza occupazione, 5 hanno iniziato il percorso per motivi di dimagrimento e 2 per salute, 3 svolgono il percorso con qualcuno e 4 in autonomia.

Il raggruppamento di partecipanti a **bassa compliance** è così costituito: un uomo e 4 donne, 3 sposati 2 non sposati, un laureato e 4 non laureati, 4 con occupazione e un senza occupazione, 4 per dimagrimento e 1 per ragioni di salute, un partecipante svolge il percorso con qualcun altro e 4 lo svolgono in autonomia.



***Grafico 1** Partecipanti con Bassa Compliance distribuiti per età*



***Grafico 2** Partecipanti con Alta compliance distribuiti per età*

### 2.3 Il metodo: Il Personal Position Repertoire

Col fine di rispondere alle anticipazioni descritte, e poter, quindi, mappare il repertorio personale delle posizioni Sé dei partecipanti, ci si avvalsi di uno strumento in particolare: il Personal Position Repertoire (Hermans, 2001b). Questo metodo è la risposta operativa che Hermans (2001) propone, basata sulla Teoria del Sé dialogico. Lo scopo principale del metodo è lo studio dell'organizzazione e la riorganizzazione del repertorio di posizioni di una persona, rimanendo fedeli ai significati personali che sono associati alle diverse posizioni (Ibidem). Inoltre, particolare cura è riservata alla nozione di “voce”, le parole delle persone , che raccontano gli eventi della vita quotidiana, nel nostro caso i buoni propositi nel perseguire la dieta, saranno riportate come pronunciate dagli stessi partecipanti dell'indagine. Ad un livello visivo, il metodo può essere rappresentato come una griglia (Hermans, 2001) in cui l'individuo inserisce sulle righe le posizioni interne, ovvero ruoli psicologici e sociali, e sulle colonne le posizioni esterne, tutte le figure che l'intervistato è solito interfacciarsi nel quotidiano. Di seguito, riportiamo il Personal Position Repertoire di Nancy (Tab. 1), a cui il dott. Hermans ha proposto la compilazione del metodo per comprendere il suo repertorio personale (Hermans, 2001).

**Tabella 1** Personal Position Repertoire di Nancy tratto dall'articolo di Hermans (2001):

	Child (Dan)	Partner	Sister (Doris)	Sister (Mary)	Friend (Carla)	Friend (Sally)	Somebody loved	Employer	Father	Figure in book	TV-personality	Somebody admired	Brother (Paul)	Mother	Therapist	Problematic person	Physician	Ex-partner	Acupuncturist	Overall prominence
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
1. Listening	5	2	4	4	4	4	3	2	1	3	3	4	3	4	3	2	4	1	2	58
2. Vulnerable	3	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	2	3	3	3	2	2	2	2	57
3. Understanding	4	3	4	4	5	5	4	1	3	3	3	3	4	2	1	2	2	1	0	54
4. Freedom seeker	2	2	2	3	4	3	2	3	2	4	4	4	4	3	2	4	0	4	0	52
5. Faithful (C)	5	5	4	4	3	4	4	4	3	1	1	2	3	2	3	1	1	1	1	52
6. Accepting	4	2	2	3	5	4	4	1	4	3	3	3	4	2	1	2	2	1	1	51
7. Warmth seeker	4	4	3	3	2	4	4	1	4	3	3	3	2	4	1	1	2	0	1	49
8. Recognition seeker	2	5	3	3	3	1	2	5	5	2	2	2	2	5	2	0	2	0	2	48
9. Conscience	3	2	2	2	3	3	3	4	3	2	2	2	3	3	2	1	1	1	1	43
10. Caring (C)	5	3	4	2	4	3	3	2	3	1	1	2	0	2	1	3	1	1	1	42
11. Doubter	3	2	3	3	3	1	2	3	4	1	1	1	3	3	1	3	2	3	0	42
12. Woman	2	5	3	3	1	3	3	1	1	4	4	3	0	1	2	1	2	1	1	41
13. Dreamer	3	4	3	3	4	3	4	1	2	3	3	4	0	0	0	0	0	0	0	37
14. Careless (C)	2	3	4	3	3	2	3	0	1	3	3	3	2	0	2	0	1	0	1	36
15. Sacrificing	1	2	3	3	1	5	2	2	2	0	0	0	4	4	1	4	0	2	0	36
16. Uncertain (C)	2	2	1	1	2	1	1	3	4	1	1	3	2	2	1	4	2	1	1	35
17. Fearful	2	1	2	2	3	3	1	4	3	1	1	0	2	3	0	2	2	1	0	33
18. Idealist	3	3	2	2	2	3	3	1	0	3	3	1	1	0	3	0	2	0	1	33
19. Always nice	2	1	3	2	2	3	2	2	3	1	1	3	1	2	1	1	1	1	0	32
20. Relativizing	2	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1	2	1	2	1	2	31
21. Creative	3	3	4	3	3	2	3	2	0	3	2	1	0	0	1	0	0	0	0	30
22. Perfectionist	2	2	2	1	1	2	1	5	3	1	1	2	2	0	1	1	0	1	0	28

Hermans Personal Position Repertoire

Per elicitarle delle possibili posizioni interne ed esterne ci si serve di una lista (Hermans, 2001), in cui il partecipante può scegliere delle possibili posizioni (Tab. 2), con l'ulteriore possibilità di integrarne di altre, più in linea con la diversità di ognuno (ibidem). Essendo uno metodo a bassa strutturazione, Hermans (2001) raccomanda di organizzare il Personal Position Repertoire in linea con i propri bisogni sia in ambito clinico, che di ricerca. Infatti, l'intervista a bassa strutturazione e le domande che vengono effettuate al termine del completamento della griglia, variano da caso a caso, perché tanti sono i possibili scenari sia clinici, che di ricerca. Successivamente, l'intervistato stima la misura in cui nella sua

esperienza una particolare posizione interna è prominente, in senso positivo o negativo, in relazione ad ogni posizione esterna. Pertanto, concentrandosi sulla prima posizione, il partecipante indica su una scala da 0 a 5 la misura in cui la posizione interna sente rilevante in relazione alla posizione esterna. Questo passaggio è essenziale, perché nella somma totale di ogni riga e colonna, possiamo individuare quanto ogni specifica posizione è dominante o al contrario ha poca voce in capitolo. Nel caso di Nancy, ad esempio la voce con maggiore dominanza è “ io come ascoltatrice” con somma di 58.

**Tabella 2** Lista delle posizioni interne/esterne tradotte in italiano dall'articolo di Hermans (2001)

<b>Posizione interna</b>	<b>Posizione Esterna</b>
Io come uomo	Mio marito/partner
Io come donna	Mia moglie /partner
Io come padre	Mio padre
Io come madre	Mia madre
Io come figlio dei miei genitori	Mio suocero
Io come marito	Mia suocera
Io come moglie	I miei figli
Io come collega	Mio fratello
Io come professionista	Mia sorella
Io come membro di una comunità culturale	Mio cugino
Io come cercatore di libertà	Mio nonno
Io come vittima	Mia nonna
Io come idealista	Un conoscente
Io come indipendenteIo	Un compagno di studi
Io come pagliaccio	Il mio insegnante
Io come mistico/spirituale	Il mio collega
Io come cercatore di calore	Il mio subordinato
Io come sacrificante	Il mio datore di lavoro
Io come dipendente	Il mio amico
Io come esecutore	La mia ragazza- amica
Io come sessuale	Una figura nel mio sogno
Io come dubbioso	Un personaggio televisivo
Io come combattente	Un personaggio di un libro
Io in quanto comprensivo	Una figura della musica
Io come avventuriero	Qualcuno che è morto
Io come dominatore	Qualcuno nella mia immaginazione
Io come inquieto ricercatore	Qualcuno che ammiro
Io che faccio la dieta	Qualcuno che amo
Io salutista	Il mio dietista
Io che mi prendo cura di me	Il mio ex-partner
Io come traditore	Qualcuno con cui faccio sport
Io come ricercatore di riconoscimento	Il mio avversario
Io come vendicatore	Il mio animale domestico
Io come esigente	Un gruppo sociale a cui appartengo
Io come geloso	Un gruppo sociale cui non appartengo
Io come perfezionista	Un gruppo a cui sono appartenuto in passato
Io come comprensivo	Un altro gruppo culturale
Io come colpevole	Il mio terapeuta
Io come ottimista	Un essere soprannaturale
Io come vulnerabile	La mia casa

## 2.4 L'intervista

Per poter effettuare alcune valutazioni sulle ipotesi di ricerca e, pertanto, sondare la struttura del Repertorio di voci del Sé dei partecipanti, ed inquadrare, ulteriormente, alcune differenze tra i due gruppi, si è proceduto nel proporre al partecipante un'intervista semi-struttura.

L'intervista può essere definita come: “uno scambio verbale tra due o più persone, nel quale uno o più esperti cercano, ponendo domande più o meno rigidamente prefissate, di raccogliere informazioni su dati personali, comportamenti, opinioni e atteggiamenti di uno o più soggetti (gli intervistati) su un particolare tema” (Kanizsa, 2002 p.234). Per la sua natura, l'intervista è il più diffuso strumento di raccolta delle informazioni nelle scienze sociali (Fideli & Marradi 1996).

L'intervista ha previsto una prima parte dove sono state poste al partecipante delle domande conoscitive, con l'obiettivo di inquadrare ulteriormente alcuni aspetti. Di seguito vengono riportate le domande:

### DOMANDE CONOSCITIVE

1. Da 1 a 5 quanto ritiene di aver seguito (o di seguire) le prescrizioni che le sono state date?
2. Per quale motivo ha scelto di intraprendere questo percorso? Cosa si aspetta al termine di questo percorso?
3. Cosa pensa della dieta/attività fisica e delle persone che la praticano?



4. Secondo lei la gente cosa pensa in generale di chi pratica una dieta/attività fisica?

5. Quanto sente che i suoi parenti e amici hanno un'influenza sulle scelte che compie nella vita?

La prima domanda chiede al paziente di esplicitare quanto secondo lui è stato attinente a quando prescritto dal suo professionista, in questo caso verrà confrontato con quando, invece segnato dal dietista perché ricordiamo che la valutazione tra i pazienti ad alta e bassa compliance viene effettuata da quest'ultimo.

La seconda domanda, racchiudendone due, chiede al partecipante di definire il suo obiettivo iniziale per poi configurarlo con quanto ci aspetta al termine del percorso intrapreso.

il terzo quesito inquadra come il partecipante formula alcune considerazioni circa la sfera generalizzata "dieta" e gli "altri generalizzati che fanno la dieta".

Successivamente, la quarta domanda ha preso in esame come il partecipante configura l'Altro generalizzato, gli viene chiesto di inserirsi in una posizione mentalizzante in cui deve esplicitare cosa secondo lui pensa l'altro delle diete e di chi la pratica.

La quinta domanda rileva informazioni circa quanto il partecipante sente un'influenza sulle sue scelte derivante dalla sua rete sociale.

Dopo che l'intervistato ha completato la griglia del Repertorio di voci del Sé (Hermans, 2001) si è proceduto ad indagare le ipotesi di ricerca attraverso sette domande:

1. Tra queste posizioni, quali sono quelle che sostengono il proposito di mettersi a dieta?

2. Quali invece sono le posizioni che ostacolano questo proposito?

3. Nei contesti in cui deve perseguire il proposito di mettersi a dieta, quali sono le posizioni che sente predominanti? (eventualmente da indagare in contesti specifici: durante il pasto, mentre fa la spesa)
4. Tra queste persone, chi sostiene la sua decisione di mettersi a dieta?
5. Chi invece non approva questa decisione?
6. Chi tra queste persone pensa che lei sia in grado di rispettare una dieta?
7. Chi invece pensa che lei non possa riuscirci?

In particolare, le domande 1, 4 e 6 sono state formulate per circoscrivere le posizioni, sia interne ed esterne, che nel Repertorio di voci del Sé sono chiamate in causa nel sostenere il partecipante a perseguire il regime dietetico datogli dalla professionista in questione. Al contrario, i quesiti 2, 5 e 7 sono stati posti per poter localizzare le posizioni che giocano un ruolo antagonista nel perseguire una buona compliance. Infine, la terza domanda, si è posta l'obiettivo di valutare quali posizioni, il partecipante sente predominanti durante dei contesti specifici come i pasti e la spesa.

Le domande sono state poste all'intervistato così come seguono, formulando in modalità differente solo qualora la domanda non fosse chiara dall'intervistato.

### 3.4 Procedura

La parte operativa dello studio può essere suddivisa in due parti. Inizialmente al partecipante è stato spiegato in sintesi il progetto, ponendo alcuni chiarimenti sul tema dell'akrasia, cos'è e quale lente teorica adottiamo nello studiarla.

Nella prima parte, dopo aver chiesto la compilazione dei consensi informati e verificato che fossero disponibili ad essere registrati, l'intervistato ha compilato una breve scheda

anagrafica contenente informazioni generali sul percorso intrapreso e sulla sua rete familiare e amicale. Successivamente, ha avuto inizio un'intervista semi-strutturata in cui sono state poste al partecipante alcune domande conoscitive, con lo scopo di inquadrare ulteriormente il percorso dietetico intrapreso.

Nella seconda parte, all'intervistato è stata spiegata la griglia del Personal Position Repertoire, includendo alcuni esempi pratici per permettere al meglio la sua comprensione. Dopo un primo completamento autonomo, delle posizioni interne ed esterne da parte dell'intervistato, è stata proposta la lista (Tab.1) di Hermans (2001) per permettere al partecipante di poter, eventualmente, integrare delle possibili posizioni. Al termine della compilazione sono state poste alcune domande al rispondente per poter effettuare alcune valutazioni in merito alle le ipotesi di ricerca che abbiamo precedentemente elencato. Al termine dell'intervista, i partecipanti sono stati ringraziati e congedati.

### 3.5 Risultati

Rispetto agli obiettivi proposti nei paragrafi precedenti, per attuare la verifica delle domande di ricerca poste, si è proceduto analizzando la matrice dei dati rilevati effettuando *test non parametrici* mediante l'utilizzo del software statistico SPSS, aggiungendo ulteriormente, anche, un'opzione qualitativa in linea con le premesse socio-costruttiviste (Salvini, 1998) con cui ci siamo mossi finora.

Tutte le analisi sono state effettuate con il software di elaborazione statistica SPSS, nello specifico, è stato utilizzato un test non parametrico per valutare come i due raggruppamenti di partecipanti, ad "alta compliance" e "bassa compliance", si sono distinti rispetto le nostre ipotesi di ricerca. Sono stati utilizzati i test non parametrici U

di Mann-Whitney e il Test Wicoxon, con l'utilità di verificare le differenze tra due gruppi indipendenti su dati ordinali e nominali. Il test in questione confronta le mediane, e pertanto, valuta se i ranghi (*vedi tab.3*) dei due gruppi differiscono in modo significativo. Per le riflessioni qualitative si fa fede all'interpretazione di ogni PPR e un'interpretazione testuale delle relative interviste.

**Tabella 3:** Ranghi di ogni mediana delle variabili prese in esame

		<b>Ranghi</b>		
<b>Compliance</b>		<b>N</b>	<b>Rango della media</b>	<b>Somma dei ranghi</b>
<b>Età</b>	1	7	6,29	44,00
	2	5	6,80	34,00
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Tempo</b>	1	7	7,36	51,50
	2	5	5,30	26,50
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Soddisfazione percorso</b>	1	7	6,71	47,00
	2	5	6,20	31,00
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Stato salute</b>	1	7	7,86	55,00
	2	5	4,60	23,00
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Nucleo familiare</b>	1	7	5,79	40,50
	2	5	7,50	37,50
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Amici</b>	1	7	7,07	49,50

<b>confidenti</b>	2	5	5,70	28,50
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Aderenza alla</b>	1	7	6,00	42,00
<b>prescrizione</b>	2	5	7,20	36,00
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>La dieta</b>	1	7	4,64	32,50
<b>secondo l'Io</b>	2	5	9,10	45,50
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>La dieta</b>	1	7	7,57	53,00
<b>secondo</b>	2	5	5,00	25,00
<b>l'altro</b>				
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Anticipazione</b>	1	7	6,43	45,00
<b>A</b>	2	5	6,60	33,00
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Anticipazione</b>	1	6	4,83	29,00
<b>B</b>	2	4	6,50	26,00
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Anticipazione</b>	1	7	3,50	17,50
<b>C Pasto</b>	2	5	6,88	27,50
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Anticipazione</b>	1	7	4,00	20,00
<b>C Spesa</b>	2	5	6,25	25,00

<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Anticipazione</b>	1	7	6,43	45,00
<b>D</b>	2	5	6,60	33,00
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Anticipazione</b>	1	7	6,29	44,00
<b>E</b>	2	5	6,80	34,00
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Domanda n.4</b>	1	7	6,36	44,50
<b>PPR</b>	2	5	6,70	33,50
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Domanda n.5</b>	1	7	6,36	44,50
<b>PPR)</b>	2	5	6,70	33,50
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Domanda n. 6</b>	1	7	6,36	44,50
<b>PPR</b>	2	5	6,70	33,50
<b>Totale</b>		<b>12</b>		
<b>Domanda n.7</b>	1	7	7,14	50,00
<b>PPR</b>	2	5	5,60	28,00
<b>Totale</b>		<b>12</b>		

Di seguito, vengono presentati i principali risultati emersi:

**L'Anticipazione A**, "La presenza di un repertorio ampio di posizioni Sé": che come precedentemente abbiamo chiarito si è posta l'obiettivo di comprendere se nei partecipanti a bassa compliance ci sia un repertorio di voci del Sé più ampio rispetto al gruppo ad alta compliance, è risultata non significativa secondo l'analisi effettuata.

*Tabella 4 Statistiche Anticipazione A" numero posizioni"*

	<b>Anticipazione A</b> <b>Estensione del repertorio</b>
<b>U di Mann-Whitney</b>	10,00
<b>W di Wilcoxon</b>	25,00
<b>Z</b>	-1,313
<b>P. value</b>	0,189

Infatti, come la tabella delle analisi effettuate mostra l'indice p. value è 0.189.

Attraverso un'interpretazione di ogni griglia del repertorio del Sé, emerge una tendenza contrario a quanto anticipato. Nei partecipanti a bassa compliance emerge un numero di posizioni minori rispetto ai partecipanti con un'alta compliance. Di seguito possiamo visionare la tendenza dei partecipanti a bassa compliance nel restituire minori posizioni Sé rispetto ai partecipanti inseriti nel gruppo ad alta compliance.

Part01, donna, 32 anni, bassa compliance

	Marito	Figlia	Madre	Padre	Sorella	Preminenza generale
Solare	4	5	4	4	5	22
Ambiziosa	5	5	4	4	5	23
Creativa	5	5	3	3	5	21
Lunatica	3	3	3	3	3	15
Professionista	2	2	2	2	5	13
Combattente	5	5	5	4	4	23
Faccio la dieta	2	2	2	2	5	13
Ottimista	5	5	4	4	5	23
<b>Preminenza generale</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>37</b>	

Part02, donna, 59 anni, bassa compliance

	Marito	Figli	Nipote	Suocera	Dietista	Collegli	Amica	Preminenza generale
Moglie	5	3	3	5	1	1	2	20
Madre	5	5	5	3	1	3	3	25
Amica	3	3	1	2	3	4	5	21
Collega	4	2	1	1	1	5	4	18
Sorella	5	4	2	1	2	3	5	22
Io che mi occupo di me	5	5	1	3	5	4	5	28
Pessimista	4	4	1	3	3	2	2	19
<b>Preminenza generale</b>	<b>31</b>	<b>26</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>26</b>	



Part03, uomo, 42 anni, bassa compliance

	Mamma	Giuseppe	Roberto fratello	Stefano amico	Maurizio amico	Davide amico	Preminenza generale
Tranquillo	4	5	4	4	5	5	27
Lavoratore	4	5	5	5	4	4	27
Collega	3	4	5	4	5	5	26
Professionista	5	5	5	5	4	4	28
dipendente	4	4	5	5	4	4	26
Ricercatore di serenità	5	5	5	4	5	5	29
<b>Preminenza generale</b>	25	28	29	27	27	27	

Par04, donna, 55 anni, bassa compliance

	Mamma	Sorella	Cliente	Souccera	Preminenza generale
Positiva	5	4	5	5	19
Sorridente	5	4	5	5	19
Altruista	4	5	5	5	19
Indipendente	5	4	3	5	16
Socievole	5	5	5	5	20
Nostalgica	3	4	5	5	17
Moglie	5	5	5	4	19
<b>Preminenza generale</b>	27	31	33	34	

Part05, donna, 56 anni, alta compliance

	Nicola figlio	Riccardo figlio	Lorenza amica	Nadia amica	Luisella familiare	Roberto familiare	Marito	Defunto	Preminenza generale
Moglie	0	0	0	0	0	0	4	0	4
Mamma	5	5	0	0	0	0	0	0	10
Lavoratrice	1	1	0	0	0	0	1	0	3
Timida	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Solare	4	4	4	4	4	4	4	3	31
Combattente	5	5	3	3	1	1	4	4	22
Comprensiva	5	5	5	5	5	5	5	1	36
Perfezionista	3	3	1	1	1	1	3	0	13
Ottimista	4	4	4	4	4	4	4	2	29
Paurosa	2	2	1	1	1	1	2	0	10
<b>Preminenza generale</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>21</b>	<b>9</b>	

Part06, donna, 56 anni, alta compliance

	Marito	Ignazio (Figlio)	Ferdinando (figlio)	Zia Grazia	Mamma	Papà	Fratello	Cognata	Anna	La mia casa	La natura	La musica	Preminenza generale
Determinata	5	2	3	4	3	2	2	1	1	1	1	1	26
Solitaria	5	1	1	5	5	4	4	4	1	1	1	1	33
Appassionata	1	5	5	2	3	4	4	3	4	4	4	4	43
Altruista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Non mi rispetto	5	1	1	4	4	4	4	4	1	1	1	1	31
Silenziosa	5	5	5	5	5	4	4	3	2	5	5	5	53
<b>Preminenza generale</b>	<b>26</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>20</b>	<b>14</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	

Part07, donna, 47 anni, alta compliance

	Marito	Figlia	Mamma	Amica	Sorella	Qualcuno che è morto	Qualcuno nella mia immaginazione	Qualcuno che ammiro	Preminenza generale
1 Mamma	5	5	5	2	2	2	1	0	22
2 Moglie	5	5	5	5	2	0	0	0	22
3 Sportiva	2	2	2	2	2	0	2	0	12
4 Rispettosa	5	5	5	5	5	3	0	5	33
5 Sincera	5	5	5	5	5	5	2	5	37
6 Collaborativa	5	5	5	5	5	0	2	5	32
7 Leale	5	5	5	5	5	5	0	1	31
8 Simpatica	3	3	3	3	3	0	0	3	18
9 Naturalista	3	3	3	3	1	0	0	3	16
0 Riflessiva	5	5	5	5	5	2	5	5	37
1 Disponibile	5	5	3	2	2	0	0	5	22
2 Equilibrata	5	5	5	5	5	0	5	5	35
3 Perfezionista	5	5	5	5	5	0	5	5	35
4 Metodica	3	3	2	2	2	0	3	3	18
5 Espansiva	5	5	5	2	2	0	0	5	24
6 Figlio dei miei genitori	2	3	4	1	5	0	0	0	15
7 Professionista	3	3	3	3	3	0	0	3	18
8 Membro di una comunità culturale	3	3	3	2	2	0	0	0	13
9 Cercatore di libertà	4	4	4	2	2	0	3	4	23
0 Combattente	4	4	4	2	2	0	2	2	20
1 Comprensivo	5	5	5	2	5	5	5	5	37
2 Dubbioso	5	5	5	5	2	0	0	5	27
3 Salutista	4	4	4	2	4	0	0	2	20
4 Esigente	4	4	4	4	3	0	0	4	23
5 Preminenza generale	100	101	99	79	79	22	35	75	

Da come si evince dalle griglie di repertorio dei partecipanti inseriti nel gruppo ad “alta compliance” vi è una tendenza nei partecipanti ad alta compliance nel mostrare maggiori posizioni Sé rispetto ai partecipanti con bassa compliance.

L'ipotesi B, relativa al “Basso dominio delle posizioni Sé che esprimono il buon proposito”, da un’analisi puramente statistica non è risultata significativa. Qui di seguito, la tabella delle statistiche:

Tabella 5. Statistiche Anticipazione B “posizioni favorevoli “non dominanti””:

	<b>Anticipazione B: Posizioni favorevoli “non dominanti”</b>
<b>U di Mann-Whitney</b>	8,000
<b>W di Wilcoxon</b>	29,000
<b>Z</b>	-1,225
<b>P. value</b>	0,221

Pertanto, con un p. value a 0,221, non si è verificata significatività tra il gruppo partecipanti ad alta compliance e bassa compliance. Attraverso, un’ interpretazione delle griglie relativo al Personal position Repertoire (Hermans, 2001) prodotte dai singoli individui inseriti nel gruppo a bassa compliance, effettivamente, non mostra tendenze in linea con quanto anticipato. I partecipanti a bassa compliance mostrano tendenze molto simili ai partecipanti con una buona aderenza al regime dietetico.

\*Di colore giallo sono evidenziate le posizioni che sostengono il buon proposito, di blu le posizioni che ostacolano

*Part01, donna, 32 anni, bassa compliance*

	Marito	Figlia	Madre	Padre	Sorella	Preminenza generale
Solare	4	5	4	4	5	22
Ambiziosa	5	5	4	4	5	23
Creativa	5	5	3	3	5	21
Lunatica	3	3	3	3	3	15
Professionista	2	2	2	2	5	13
Combattente	5	5	5	4	4	23
Faccio la dieta	2	2	2	2	5	13
Ottimista	5	5	4	4	5	23
<b>Preminenza generale</b>	31	32	27	26	37	

*Part02, donna, 59 anni, bassa compliance*

	Marito	Figli	Nipote	Suocera	Dietista	Collegghi	Amica	Preminenza generale
Moglie	5	3	3	5	1	1	2	20
Madre	5	5	5	3	1	3	3	25
Amica	3	3	1	2	3	4	5	21
Collega	4	2	1	1	1	5	4	18
Sorella	5	4	2	1	2	3	5	22
Io che mi occupo di me	5	5	1	3	5	4	5	28
Pessimista	4	4	1	3	3	2	2	19
<b>Preminenza generale</b>	31	26	14	18	16	22	26	

Part03, uomo, 42 anni, bassa compliance

	Mamma	Giuseppe	Roberto fratello	Stefano amico	Maurizio amico	Davide amico	Preminenza generale
Tranquillo	4	5	4	4	5	5	27
Lavoratore	4	5	5	5	4	4	27
Collega	3	4	5	4	5	5	26
Professionista	5	5	5	5	4	4	28
dipendente	4	4	5	5	4	4	26
Ricercatore di serenità	5	5	5	4	5	5	29
<b>Preminenza generale</b>	25	28	29	27	27	27	

Par04, donna, 55 anni, bassa compliance

	Mamma	Sorella	Cliente	Soucera	Preminenza generale
Positiva	5	4	5	5	19
Sorridente	5	4	5	5	19
Altruista	4	5	5	5	19
Indipendente	5	4	3	5	16
Socievole	5	5	5	5	20
Nostalgica	3	4	5	5	17
Moglie	5	5	5	4	19
<b>Preminenza generale</b>	27	31	33	34	

Dalle matrici di repertorio del Sé (Hermans, 2001) compilati dai partecipanti del gruppo a bassa compliance, si può constatare come le voci sostenitrici del buon proposito di attenersi a quanto prescritto dal dietista hanno una buona voce in capitolo all'interno del repertorio. Infatti, ad esempio nell'Int01, possiamo scorgere che sebbene vi siano maggiori posizioni ostacolanti all'interno della griglia, l'intervistato mostra un'alta predominanza delle posizioni che, al contrario, sostengono il buon proposito con una somma di 23 per entrambe le posizioni. Possiamo, pertanto, scorgere un'andatura simile in tutte le griglie degli intervistati, che mostrano sempre almeno una posizione dominate, sia interna che esterna, etichettata da quest'ultimi come "sostenitrice del buon proposito".

**Anticipazione C** "la scarsa rilevanza nel contesto in cui l'azione viene intrapresa": attraverso quest'ipotesi ci siamo chiesti se, all'interno del gruppo a bassa compliance, ci sia durante i contesti specifici, come "durante i pasti" o "mentre si fa la spesa", una scarsa rilevanza delle posizioni che sostengono il buon proposito. In questo frangente, l'anticipazione C inerente al contesto "durante il pasto" da una prima analisi non parametrica mostra una differenza significativa tra i due gruppi.

Tabella 6 Statistiche anticipazione C “durante il pasto”

	<b>Anticipazione C: durante i pasti</b>
<b>U di Mann-Whitney</b>	2,500
<b>W di Wilcoxon</b>	17,500
<b>Z</b>	-2,236
<b>P.value</b>	0,025

Da come si evince in tabella 6 con il p. value a 0,025. Codesta differenza, alla luce di un’analisi individuale di ogni griglia di repertorio del sé, mostra, al contrario una tendenza opposta a quanto ci aspettavamo dalla teoria finora delineata. I soggetti inseriti nel gruppo a bassa compliance tendono a sentire posizioni sé etichettate come sostenitrici del buon proposito, maggiori rispetto agli intervistati con alta Compliance.

*\*Vengono evidenziate in arancione le posizioni che il partecipante “sente” predominanti durante i pasti*

*Par04, donna, 55 anni, bassa compliance*

	Mamma	Sorella	Cliente	Souccera	Preminenza generale
Positiva	5	4	5	5	19
Sorridente	5	4	5	5	19
Altruista	4	5	5	5	19
Indipendente	5	4	3	5	16
Socievole	5	5	5	5	20
Nostalgica	3	4	5	5	17
Moglie	5	5	5	4	19
<b>Preminenza generale</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	33	<b>34</b>	

*Part01, donna, 32 anni, bassa compliance*



	Marito	Figlia	Madre	Padre	Sorella	Predominanza generale
Solare	4	5	4	4	5	22
Ambiziosa	5	5	4	4	5	23
Creativa	5	5	3	3	5	21
Lunatica	3	3	3	3	3	15
Professionista	2	2	2	2	5	13
Combattente	5	5	5	4	4	23
Faccio la dieta	2	2	2	2	5	13
Ottimista	5	5	4	4	5	23
<b>Predominanza generale</b>	<b>31</b>	<b>32</b>	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>37</b>	

Part02, donna, 59 anni, bassa compliance

	Marito	Figli	Nipote	Suocera	Dietista	Collegli	Amica	Premienza generale
Moglie	5	3	3	5	1	1	2	20
Madre	5	5	5	3	1	3	3	25
Amica	3	3	1	2	3	4	5	21
Collega	4	2	1	1	1	5	4	18
Sorella	5	4	2	1	2	3	5	22
Io che mi occupo di me	5	5	1	3	5	4	5	28
Pessimista	4	4	1	3	3	2	2	19
<b>Premienza generale</b>	<b>31</b>	<b>26</b>	<b>14</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	<b>26</b>	

Da come si evince, nelle matrici dei repertori dei partecipanti, si può scorgere come le posizioni sé, supportive del buon proposito, siano maggiormente presenti durante il contesto specifico pranzo.

Al contrario indagando un contesto specifico differente, ovvero, “mentre fai la spesa”, la tendenza si mostra differente.

Tabella 7 Statistiche Anticipazione C “mentre fai la spesa”

	<b>Anticipazione C: durante la spesa</b>
<b>U di Mann-Whitney</b>	5,000
<b>W di Wilcoxon</b>	20,000
<b>Z</b>	-1,690
<b>P. value</b>	0,091

Il p. value a 0,091 ci mostra una tendenza **non significativa** tra i due gruppi.

**Anticipazione D:** “quanto il miglior giudizio è condiviso da diverse posizioni?”: con questa ipotesi abbiamo indagato se, nei partecipanti con bassa compliance, ci sia un numero di posizioni favorevoli minori, rispetto al gruppo ad alta compliance. Da un’analisi statistica non emerge nessuna tendenza significativa tra i gruppi.

Tabella 8 statistiche Anticipazione D “numero posizioni favorevoli”:

	<b>Anticipazione D: N. posizioni favorevoli</b>
<b>U di Mann-Whitney</b>	17,000
<b>W di Wilcoxon</b>	45,000
<b>Z</b>	-0,087
<b>P. value</b>	0,931

Infatti, come si può evincere in tabella il p. value è 0,931. In linea con quanto emerso da un’analisi non parametrica, anche attraverso l’interpretazione delle matrici del repertorio del Sé non emergono differenze tra i due gruppi. Tendenzialmente i

partecipanti mostrano una buona alleanza fra le varie posizioni sé, sia interne che esterne.

*Part05, donna, 56 anni, alta compliance*

	Nicola figlio	Riccardo figlio	Lorenza amica	Nadia amica	Luisella familiare	Roberto familiare	Marito	Defunto	Preminenza generale
Moglie	0	0	0	0	0	0	4	0	4
Mamma	5	5	0	0	0	0	0	0	10
Lavoratrice	1	1	0	0	0	0	1	0	3
Timida	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Solare	4	4	4	4	4	4	4	3	31
Combattente	5	5	3	3	1	1	4	4	22
Comprensiva	5	5	5	5	5	5	5	1	36
Perfezionista	3	3	1	1	1	1	3	0	13
Ottimista	4	4	4	4	4	4	4	2	29
Paurosa	2	2	1	1	1	1	2	0	10
<b>Preminenza generale</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>21</b>	<b>9</b>	

*Par04, donna, 55 anni, bassa compliance*

	Mamma	Sorella	Cliente	Souccera	Preminenza generale
Positiva	5	4	5	5	19
Sorridente	5	4	5	5	19
Altruista	4	5	5	5	19
Indipendente	5	4	3	5	16
Socievole	5	5	5	5	20
Nostalgica	3	4	5	5	17
Moglie	5	5	5	4	19
<b>Preminenza generale</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	

Part06, donna, 56 anni, alta compliance

	Marito	Ignazio (Figlio)	Ferdinando (figlio)	Zia Grazia	Mamma	Papà	Fratello	Cognata	Anna	La mia casa	La natura	La musica	Preminenza generale
Determinata	5	2	3	4	3	2	2	1	1	1	1	1	26
Solitaria	5	1	1	5	5	4	4	4	1	1	1	1	33
Appassionata	1	5	5	2	3	4	4	3	4	4	4	4	43
Altruista	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Non mi rispetto	5	1	1	4	4	4	4	4	1	1	1	1	31
Silenziosa	5	5	5	5	5	4	4	3	2	5	5	5	53
<b>Preminenza generale</b>	<b>26</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>20</b>	<b>14</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	

Part03, uomo, 42 anni, bassa compliance

	Mamma	Giuseppe	Roberto fratello	Stefano amico	Maurizio amico	Davide amico	Preminenza generale
Tranquillo	4	5	4	4	5	5	27
Lavoratore	4	5	5	5	4	4	27
Collega	3	4	5	4	5	5	26
Professionista	5	5	5	5	4	4	28
dipendente	4	4	5	5	4	4	26
Ricercatore di serenità	5	5	5	4	5	5	29
<b>Preminenza generale</b>	<b>25</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	

Le griglie riportate tendenzialmente si muovono verso un fronte comune, ovvero l'indicazione di molteplici alleanze all'interno del repertorio del Sé. Entrambi i partecipanti appartenenti ai due gruppi differenti tendono ad indicare numero posizioni sé che sostengono il proposito di rimanere aderenti al trattamento, non mostrando sostanziali differenze.

**Anticipazione E:** “la presenza di posizioni I antagoniste”, la tendenza tra i due gruppi nel manifestare maggiori posizioni antagoniste che ostacola il buon proposito è risultata non significativa tra i due gruppi.

*Tabella 9 statistiche Ipotesi E “numero posizioni contrastanti”*

	<b>Anticipazione E N. posizioni contrastanti</b>
<b>U di Mann-Whitney</b>	16,000
<b>W di Wilcoxon</b>	44,000
<b>Z</b>	-0,274
<b>P. value</b>	0,784

Come si evince in tabella 9, il p. value è a 0,784.

Da un'analisi puramente quantitativa non emergono sostanziali differenze fra i due gruppi. Prendendo in esame un'opzione qualitativa, verranno, qui di seguito inserite alcune matrici del Repertorio del Sé prodotte da individui a bassa compliance.

Part02, donna, 59 anni, bassa compliance

	Marito	Figli	Nipote	Suocera	Dietista	Colleghi	Amica	Preminenza generale
Moglie	5	3	3	5	1	1	2	20
Madre	5	5	5	3	1	3	3	25
Amica	3	3	1	2	3	4	5	21
Collega	4	2	1	1	1	5	4	18
Sorella	5	4	2	1	2	3	5	22
Io che mi occupo di me	5	5	1	3	5	4	5	28
Pessimista	4	4	1	3	3	2	2	19
<b>Preminenza generale</b>	<b>31</b>	26	14	18	16	22	26	

Part01, donna, 32 anni, bassa compliance

	Marito	Figlia	Madre	Padre	Sorella	Preminenza generale
Solare	4	5	4	4	5	22
Ambiziosa	5	5	4	4	5	23
Creativa	5	5	3	3	5	21
Lunatica	3	3	3	3	3	15
Professionista	2	2	2	2	5	13
Combattente	5	5	5	4	4	23
Faccio la dieta	2	2	2	2	5	13
Ottimista	5	5	4	4	5	23
<b>Preminenza generale</b>	31	32	27	26	37	

Part03, uomo, 42 anni, bassa compliance

	Mamma	Giuseppe	Roberto fratello	Stefano amico	Maurizio amico	Davide amico	Preminenza generale
Tranquillo	4	5	4	4	5	5	27
Lavoratore	4	5	5	5	4	4	27
Collega	3	4	5	4	5	5	26
Professionista	5	5	5	5	4	4	28
dipendente	4	4	5	5	4	4	26
Ricercatore di serenità	5	5	5	4	5	5	29
<b>Preminenza generale</b>	25	28	29	27	27	27	

Part04, donna, 55 anni, bassa compliance

	Mamma	Sorella	Cliente	Soucera	Preminenza generale
Positiva	5	4	5	5	19
Sorridente	5	4	5	5	19
Altruista	4	5	5	5	19
Indipendente	5	4	3	5	16
Socievole	5	5	5	5	20
Nostalgica	3	4	5	5	17
Moglie	5	5	5	4	19
<b>Preminenza generale</b>	27	31	33	34	

Sebbene dalle anticipazioni teoriche delineate ci aspettavamo di scorgere una tendenza maggioritaria di posizione Sé definite come ostacolanti verso il buon proposito di

perseguire il regime dietetico, da quanto visionato possiamo constatare che gli intervistati con una bassa compliance mostrano poche voci “antagoniste”. Eccetto, il partecipante “01” che asserisce tre posizioni antagoniste (Romaioli, 2023) contro due posizioni, sole, sostenitrici, ma da quest’ultime possiamo, comunque, constatare un effetto dominante di queste, contro le posizioni “antagoniste” che si inseriscono in una posizione maggiormente neutrale.

Inoltre, da un’analisi statistica, emerge un’altra **tendenza significativa** tra i due gruppi in questione. I partecipanti segnati come a bassa compliance presentano in generale delle risposte maggiormente negative alla domanda: “Secondo lei la gente cosa pensa in generale di chi pratica una dieta/attività fisica?”

*Tabella 10 Statistiche “La dieta secondo l’Altro”*

	<b>La dieta secondo l’altro</b>
<b>U di Mann-Whitney</b>	4,500
<b>W di Wilcoxon</b>	32,000
<b>Z</b>	-2,305
<b>P. value</b>	0,021

Il **p. value a 0,021** mostra la suddetta significatività. Pertanto, da una prima analisi delle statistiche si evince una differenza significativa prodotta fra i due gruppi. Di conseguenza, vengono riportati alcuni frammenti di interviste, in cui si possono scorgere le narrazioni che gli intervistati sostengono dopo la domanda:

“Secondo lei la gente cosa pensa in generale di chi pratica una dieta?”



**Intervistato:** Beh...che hanno tempo da perdere, sì, non hanno altro da fare a casa.  
[Int01, donna, 46 anni, bassa compliance]

**Intervistato:** “Ah ma non ce la fai, ma sono tutte cose che non servono a niente, tanto dopo rimangi, tanto dopo vai fuori, perché è tutta una questione di testa”. Si è anche una questione di testa però ci vuole un aiuto che ti porti ad avere risultati migliori, dopo se si ha qualcuno con cui sfogarsi come le amiche, meglio. Perché una che è magra non sa cos'è la dieta, però anche le magre devono stare in dieta perché possono avere tanti problemi. Per una che è obesa è più facile stare in dieta di una magra, però la gente dice tante cose, ma alla fine devi star bene tu con la dieta. Non si deve ascoltare nessuno, capito? [Intt01,donna, 32 anni, bassa compliance]

**Intervistato:** Pensa che deve stare a degli schemi rigidi, invece secondo me non è così!  
[Int04, donna, 55 anni, bassa compliance]

**Intervistato:** Perché ad esempio io lavoro nel mondo della carne, la gente ha bisogno di mangiare e sentire adesso di meno consumi, i venditori si trovano un po' a disagio per queste situazioni qua perché vorrebbero vendere di più, ma dopo nello stesso la gente forse ha imparato un po' a gestire come mangiare, abbiamo meno sprechi. Si notano un po' queste robe qua, sempre andando avanti le nuove generazioni non mangiano più come una volta, hanno cambiato alimentazione.” [Int03, uomo, 42 anni, bassa compliance]

In contrapposizione esponiamo di seguito estratti di interviste tratte dai partecipanti inseriti nel gruppo ad alta compliance:

**Intervistato:** Sicuramente tante opinioni, io l'ho sempre considerato come un buon stile di vita, la giusta alimentazione e lo sport per me lo sport è indispensabile per quanto mi riguarda sia da un punto di vista della salute mentale, soprattutto avendo figli maschi è

importante che facciano sport. In generale credo che **siano della mia stessa idea**, in genere sì.” [Int08, donna, 44 anni, alta compliance]

**Intervistato:** Che sono da **ammirare**. [Int09, donna, 30 anni]

**Intervistato:** Un misto, da una parte **ammirano**. Ad esempio, le mie colleghe “Ah sei dimagrita!”, quindi c’è una sorta di ammirazione, ma **è raro trovare una cinquantaseienne che arriva a certi obiettivi**; quindi, magari **anche invidia che si conclude dicendo “è fissata”**. C’è questa idea che magari si pensa “questo è paranoico, è fissato”. **Anche se non è una fissazione, è questione di salute**, io la salute me la sono ripresa con tanto sacrificio e non la voglio perdere. [Int06, donna, 56 anni, alta compliance]

**Intervistato:** Secondo me le persone **hanno tante idee**, c’è quello che può pensare che lo vuole fare per **essere più bello**, per **apparire di più rispetto agli altri**, vuol fare vedere i muscoli, il fisico magari per attirare ragazze... uomini. Si può anche pensare che **si tiene alla salute, semplicemente**. Mentre io penso tante cose e sicuramente altre persone lo pensano, **pesi meno per gli altri, si incide meno sui soldi pubblici per dire**. [Part07, donna, 47 anni, alta compliance]

**Intervistato:** Questa è una domanda che **dipende** da chi ti trovi davanti, perché c’è quello favorevole e c’è quello che veramente...che ha tutte storie che non va come posso definire, **dipende chi ti trovi davanti**, comunque. Cioè è sempre dalla testa che parte che dice sì, vale fare una dieta...**ovviamente non è sempre facile...** da parte mia vale questo discorso di fare una dieta, di fare attività fisica che **aiuta veramente** il corpo. [Int05, donna, 56 anni, alta compliance]

Effettuando un'interpretazione testuale dei frammenti delle interviste prodotte dai partecipanti, prima con bassa compliance e a seguire, poi, con alta compliance si possono scorgere due modalità discorsive che differiscono particolarmente, e possono offrire degli elementi utili per inquadrare il discorso sull'akrasia.

Come evidenziato, i partecipanti che fanno parte del gruppo con bassa aderenza al trattamento, producono enunciati rispetto l'altro generalizzato (Mead, 1934) maggiormente chiuse e polarizzate verso un continuum maggiormente negativo. Dalle risposte donate, si evidenzia, ulteriormente, meno flessibilità argomentativa configurabile come una struttura dialogica di tipo monologica (Filip e Kovářová, 2017). Da quanto evidenziato, si dimostra come poche se non un'unica posizione Sé ha il comando del dialogo in questione. Come gli autori (Filip e Kovářová, 2017) sostengono “ l'organizzazione monologica conserva il carattere gerarchico dell'organizzazione delle posizioni sé impiegate a dialogare. Questo determina che il dialogo è diretto da una posizione sé che è sovraordinata alle altre posizioni. Tuttavia, non c'è una commutazione flessibile tra questa posizione e le altre, come nel caso di una complessità dialogica fruttuosa. La posizione sovraordinata fa sentire la sua voce a spese delle altre posizioni” (Filip e Kovářová, 2017 p. 4). Di contro, la lettura e l'analisi delle narrazioni prodotte dai partecipanti ad “alta compliance” mostrano maggiore “fruttuosità” gerarchica fra i vari punti di vista. Con frasi del tipo “...*forse tante idee...*”, “...*siamo da ammirare, ma anche invidia...lo si fa per la salute...*” le contraddizioni, da come emerge, non si pongono soltanto in modalità maggiormente positive nel narrare l'altro, ma anche maggiormente flessibili nel far dialogare varie parti di sé.

## Capitolo 4: Discussioni e conclusioni

### 4.1 Discussioni

La presente indagine che si inserisce all'interno degli studi sull'Akrasia, si pone lo scopo di indagare il grado di compliance (o aderenza) che l'individuo riesce a mantenere in relazione al suo miglior proposito di portare a termine un percorso dietetico, con l'obiettivo di perseguire uno stile di vita sano.

Le anticipazioni in merito al grado di compliance presentato dai due gruppi, con alta e bassa compliance, al trattamento per il perseguimento di un regime dietetico sono state effettuate tenendo fede alla teoria del Sé dialogico di Hermans (2001). Basandosi, pertanto, su codeste assunzioni teoriche, sono state fatte cinque anticipazioni sull'agire akratico, in particolare sulle modalità con cui gli individui con una scarsa aderenza ad un regime dietetico possano presentare, rispetto agli individui con alta aderenza.

Le anticipazioni delineate in precedenza, e da come abbiamo mostrato nel terzo capitolo dell'elaborato, non mostrano tendenze a sostegno della teoria di riferimento. Verranno, pertanto, ora ripresi e delineati ulteriormente.

L'anticipazione A , ponendosi l'obiettivo di vagliare la vastità del Repertorio del Sé (Hermans, 2001), ha voluto indagare la relazione che intercorre tra la ampiezza delle posizioni Sé e la bassa aderenza al perseguimento di un regime dietetico (Romaioli, 2023). Le anticipazioni, in merito, sostiene che innumerevoli punti di vista sostenuti dagli individui, possano fornire così “tante voci da dover ascoltare” che l'individuo, ritrovandosi, in molteplici e possibili punti di vista differenti possa incappare in un agire akratico. I due gruppi selezionati, attraverso un'analisi non parametrica non mostrano differenze significative, adottando in aggiunta un'opzione qualitativa, come viene

delineato nello precedente capitolo, interpretando tutte le matrici di repertorio emergono tendenze contrarie a quanto sostenuto. Gli individui appartenenti al gruppo “bassa compliance” inseriscono minori posizioni sia interne ed esterne, creando un repertorio del sé (Hermans, 2001) poco esteso.

L’anticipazione B che si è proposta l’obiettivo di valutare se un basso dominio delle posizioni sé che il partecipante asserisce come “sostenitrici del buon proposito” possa essere tendenzialmente riscontrabile nei soggetti inserite nel gruppo a “bassa compliance”. Il concetto di dominanza, da come delineato precedentemente, è importante ed è il perno centrale rispetto alle possibili interpretazioni dell’agire akratico. I partecipanti del nostro studio non hanno mostrato nessuna differenza significativa tra loro. Entrambe le analisi, statistiche non parametriche e interpretazione delle matrici dei repertori, non hanno prodotto nessuna differenza significativa tra i due gruppi. Vagliando ogni repertorio diviene chiaro come entrambi i partecipanti, dei due differenti raggruppamenti, hanno mostrato tendenzialmente un’alta preminenza delle posizioni Sé che sostengono il proposito di seguire un regime dietetico sano.

L’Anticipazione C delinea come la possibile scarsa rilevanza delle posizioni sé che l’individuo asserisce come possibili sostenitrici del buon proposito sia maggiormente visibile all’interno dei repertori prodotti dai soggetti appartenenti al gruppo “a bassa compliance. Lo studio condotto propone due ambienti specifici: durante la spesa e durante i pasti. Mentre i partecipanti non hanno mostrato tendenze rilevanti per quanto concerne il contesto specifico “spesa”, hanno mostrato una significatività statistica per il contesto specifico “durante i pasti”. Effettuando, inoltre un’interpretazione di natura qualitativa delle matrici prodotte dagli intervistati, è stata possibile evidenziare una tendenza contraria all’anticipazione configurata. Alcuni

partecipanti inseriti nel gruppo “a bassa compliance” mostrano posizioni Sé sostenitrici del buon proposito maggiormente presenti nel contesto “durante i pasti” rispetto agli individui inseriti nel raggruppamento “alta compliance.

L’anticipazione D, si è posta l’obiettivo di sorvegliare il grado di alleanze che vi sono all’interno delle matrici prodotte, comprendendo, pertanto, il numero di posizioni Sé sostenitrici del buon proposito tra i due gruppi indagati. Nonostante, l’anticipazione di un’ipotetica scarsa alleanza all’interno delle matrici prodotte dal gruppo “a bassa compliance”, tale anticipazione non si è confermata. Tra i due gruppi non è emersa una tendenza che rimanda alle anticipazioni formulate, sia secondo una metodologia quantitativa, che qualitativa. Quindi, gli intervistati, sia ad “alta” che a bassa” compliance asseriscono un buon numero di posizioni Sé che sostengono il buon proposito.

Anticipazione E “la presenza di posizioni I antagoniste”, con questa ipotesi abbiamo valutato, al contrario, se vi sono posizioni del sé che l’intervistato dichiara come “ostacolanti” nel perseguire il proposito di rimanere aderenti a quanto prescritto dal professionista (Romaoli, 2023). Attraverso un’analisi statistica non parametrica i due gruppi non hanno evidenziato nessuna differenza significativa. Mentre attraverso un’opzione qualitativa che ha interpretato ogni matrice, non ha evidenziato quanto auspicato dalla teorica ma ha evidenziato come i due gruppi riferiscano posizioni tendenzialmente basse che ostacolano il buon proposito di rimanere aderenti a quanto prescritto dal dietista.

Sommariamente, emerge da una comprensione qualitativa delle interviste e delle matrici prodotte che i due gruppi non differiscono particolarmente, eccetto per

l'anticipazione A e C, i partecipanti si muovono su una linea comune. Rispondono asserendo maggiori posizioni Sé che sostengono il buon proposito di perseguire il regime dietetico, e poche, medialmente una/due, posizioni Sé che si pongono in antitesi con quanto auspicato.

Una tendenza saliente, riscontrata dalla disamina delle domande conoscitive che sono state poste agli intervistati, mostra come tra i partecipanti con una bassa compliance ci sia una narrazione sull'Altro generalizzato (Mead, 1934) che, come nel precedente capitolo abbiamo delineato, si pone su un continuum maggiormente negativo e cristallizzato rispetto al contesto dell'attività riguardante "la sfera fare la dieta". (In Appendice, Domande conoscitive, n. 4)

Mead (1934) proponendo la nozione di Altro generalizzato, intende offrire una comprensione circa l'attività e il posto che occupano gli attori sociali in una data attività dalla prospettiva che potrebbero avere gli altri, in una specifica sfera di vita. Pertanto, attraverso la comprensione "dell'altro generalizzato" l'individuo anticipa che tipo di comportamento è previsto, appropriato e così via;

Ulteriormente, prendendo a sostegno quanto delineato dagli autori Filip e Kovářová (2017) tale tendenza può essere maggiormente compresa introducendo il concetto di complessità dialogica. Gli autori definiscono l'attività dialogica attraverso tre strutture gerarchiche: La struttura cacofonica, la struttura monologica e la struttura fruttuosa (ibidem). Prendendo in esame la struttura monologica e la struttura fruttuosa, possiamo evidenziare come i partecipanti inseriti nel gruppo a "bassa compliance" mostri un'attività dialogante che si configura maggiormente come struttura monologica (ibidem) rispetto ai partecipanti ad alta compliance che presentano un'attività

maggiormente fruttuosa, in cui varie posizioni del Sé interagiscono fra loro. Come, precedente, delineato gli intervistati con una bassa aderenza al regime dietetico, si mostrano maggiormente polarizzati nelle loro argomentazioni circa su cosa pensa l'altro, mostrando "posizioni sé negative" inclini a prendere le redini all'interno della gerarchia dialogica; al contrario, i partecipanti con alta compliance si mostrano maggiormente flessibili nel proprio dialogo interiore, si scorge all'interno della gerarchia maggiori punti di vista, denominata dagli autori (ibidem) come fruttuosa.

Ne consegue, che sondare il terreno della tipologia di struttura gerarchica della complessità dialogica del Sé, che un particolare individuo mette in scena, può offrire punti di vista interessanti, per comprendere anche l'agire akratico. In quanto, se l'individuo propone un Sé generalizzato (Mead, 1934) come particolarmente negativo in una determinata attività, quindi, pertanto voci del sé chiamano in causa narrazioni maggiormente negative, diviene maggiormente limitante quando all'interno dei propri dialoghi interiori una struttura monologica (ibidem) diviene il baricentro di tutta la narrazione sul sé e sull'altro.

## 4.2 Limiti

Come precedentemente delineato, le anticipazioni sostenute non hanno trovato riscontro dallo studio condotto. Tale motivazione potrebbe essere motivata anche dai limiti connessi allo studio pilota effettuato. Ad esempio, un importante limite da tenere in considerazione riguarda la **numerosità ridotta del campione**. Questa circostanza è dovuta innanzitutto al fatto che, trattandosi di uno studio pilota, in fase di preparazione del disegno del protocollo di ricerca il numero adeguato di partecipanti non era noto. Questa considerazione sulla numerosità dei partecipanti viene esposta soprattutto alla luce dei



risultati emersi perché, sebbene essi non abbiano avuto riscontro da quanto anticipato, è stato possibile segnalare come per tutti i partecipanti lo strumento abbia generato non poche criticità nella sua comprensione. Come anche gli autori Filip e Kovářová (2017) hanno evidenziato nel loro studio affermano “seconda la nostra esperienza con una versione di prova del persona position repertoire (2001) che abbiamo donato a tre intervistati non clinici, questo metodo presenta due problemi. In primo luogo, l’istruzione originale di valutare “la misura in cui... una particolare posizione interna è prominente (in modo positivo o negativo) in relazione ad una particolare posizione esterna” (Hermans, 2001) è apparsa poco chiara e non abbastanza specifica per gli intervistati. In secondo luogo, la scala ordinata a 6 punti per valutare le relazioni tra posizioni interne ed esterne ha reso il metodo complicato ed impegnativo”, in linea con gli autori, anche in questo studio si sono rilevati le seguenti difficoltà. Essendo il Personal Position Repertoire (2001) uno strumento particolarmente complesso si rimanda ad un’ulteriore formulazione maggiormente semplificata, con l’ausilio, ulteriore, di un training per la sua somministrazione.

Menzione ulteriore va fatta alla natura dell’intervista, come l’autore Gobo (1997) afferma “Un altro aspetto importante è che nell’intervista le regole dell’interazione sono fissate dal ricercatore. Anche nei casi di intervista semi-strutturata e anche nel riconoscimento della negoziazione tra i due attori (intervistatore e intervistato) nella produzione delle risposte, non possiamo infatti disconoscere il fatto che è il ricercatore a dettare le regole” (p. 186). A questo proposito, è imprescindibile, il ruolo del ricercatore, sia durante la rilevazione del materiale testuale, sia anche nella costruzione del disegno di ricerca, prodotto della sua soggettività, che anticipa costantemente la propria visione sulle cose. Con questo proposito, possiamo ,

ulteriormente, comprendere le criticità affrontate dai partecipanti anche durante l'intervista perché formulate da individui inseriti in altri contesti discorsivi che si allontanano da quello dell'intervistato.

Infine, grazie alla consapevolezza dei limiti evidenziati nel presente studio pilota, la ricerca futura su questo argomento potrebbe tenerli in considerazione ed evitare, così, di replicarli. In particolare, gli studi futuri potrebbero, in primis, aumentare la numerosità dei partecipanti, ed effettuare, in aggiunta, un training che preparerà i futuri ricercatori nel proporre il Personal Position Repertoire (2001) tenendo a mente le perplessità che possono mostrare gli intervistati. Inoltre, una riformulazione dei quesiti posti all'interno del protocollo di ricerca può ulteriormente, captare possibili incomprensioni dei partecipanti.

## APPENDICE: Protocollo di ricerca

### SCHEMA ANAGRAFICA

Informazioni generiche:

- GENERE: uomo - donna;
- ETA': \_\_\_\_ anni;
- RESIDENZA: \_\_\_\_\_;
- STATO CIVILE: celibe/nubile - coniugato/a - vedovo/a - divorziato/a;
- TITOLO DI STUDIO: licenza elementare - licenza media - diploma superiore - laurea triennale - laurea magistrale - master - altro (da specificare): \_\_\_\_\_;
- OCCUPAZIONE: studente – libero professionista – dipendente – disoccupato – in pensione – altro (da specificare): \_\_\_\_\_.

Informazioni sul percorso:

- IL TUO PERCORSO RIGUARDA: dieta per dimagrimento – dieta per questioni di salute – attività fisica per dimagrimento – attività fisica per questioni di salute;
- DA QUANTO TEMPO HAI INIZIATO QUESTO PERCORSO: \_\_\_\_ settimane - mesi – anni;
- OGNI QUANTO TEMPO VAI DAL DIETISTA/IN PALESTRA: \_\_\_\_ volte al mese – settimana;
- QUANTO TI SENTI SODDISFATTO DI QUESTO PERCORSO: \_\_\_\_ /10;
- STATO DI SALUTE: buono – medio – cattivo.

Informazioni sulla rete familiare/amicale:

- NUCLEO FAMILIARE (n.): \_\_\_\_;
- AMICI CONFIDENTI (n.): \_\_\_\_;
- AMICO – FAMILIARE SVOLGE PERCORSO CON TE: si – no.

## **DOMANDE CONOSCITIVE**

1. Da 1 a 5 quanto ritiene di aver seguito (o di seguire) le prescrizioni che le sono state date?
2. Per quale motivo ha scelto di intraprendere questo percorso? Cosa si aspetta al termine di questo percorso?
3. Cosa pensa della dieta e delle persone che la praticano?
4. Secondo lei la gente cosa pensa in generale di chi pratica una dieta?
5. Quanto sente che i suoi parenti e amici hanno un'influenza sulle scelte che compie nella vita?

## **DOMANDE PPR**

1. Tra queste posizioni, quali sono quelle che sostengono il proposito di mettersi a dieta?
2. Quali invece sono le posizioni che ostacolano questo proposito?
3. Nei contesti in cui deve perseguire il proposito di mettersi a dieta/fare attività fisica, quali sono le posizioni che sente predominanti? (eventualmente da indagare in contesti specifici: durante il pasto, mentre fa la spesa, altri da individuare)
4. Tra queste persone, chi sostiene la sua decisione di mettersi a dieta?
5. Chi invece non approva questa decisione?
6. Chi tra queste persone pensa che lei sia in grado di rispettare una dieta?
7. Chi invece pensa che lei non possa riuscirci?

## Bibliografia

- Armezzani, M. (2002). Esperienza e significato nelle scienze psicologiche. Laterza, Roma.
- Antaki, C., & Widdicombe, S. (Eds.). (1998). *Identities in talk*. Sage Publications Ltd.
- Anzieu D. & Martin J., (1990). La dinamica dei piccoli gruppi. Borla, 135.
- Aronson J. (2007). Compliance, concordance, adherence. John Wiley & Sons, LtdISSN0306-5251
- Ajzen, I. (1985). From intentions to actions: *A theory of planned behavior* (pp. 11-39). Springer Berlin Heidelberg
- Aristotele (50-60 a.C.), Etica Nichomachea. Laterza, Roma, 2003.
- Bandura A. (1977). Self Efficacy: Toward an unifying theory of behavioural change. *Psychological Review*, 84: 191-215.
- Bakhtin, M.M. (1981). The Dialogical Imagination. University of Texas Press, Austin.
- Bakhtin, M.M. (1986). Generi del discorso e altri saggi tardivi. Austin : University of Texas Press. B,M.Y. 2001 Personalità multipla e identità personale. In *Psicologia filosofica*, 14(4), 435-447.
- Berger P. L. & Luckmann T. (1997). La realtà come costruzione sociale, Il Mulino, Bologna.
- Blumer H. (1969). Symbolic Interactionism. Prentice Hall, Englewood Cliffs, Symbolic Interactionism, Berkeley, University of California, 1969
- Casafrande C., & Ferrari Franco (2021). Tra volontà e ragione. L'agire umano nella filosofia antica e medievale. *Teoria politica. Nuova serie Annali [Online]*, 11 | 202101 February 2022, connection on 07 February 2022. URL: <http://journals.openedition.org/tp/2218>
- Chiappetti, F. (2010). *Modernismo un secolo dopo*. Morcelliana, Brescia. 2015
- Cole, M. (1996). Cultural psychology: A once and future discipline. *Harvard University Press*.

- Contarello A., D. Romaioli, A. Nencini e S. Brondi (2013), Pensare e fare «con» Rilevanza sociale e ricerca sociopsicologica ovvero metodologie e pratiche per una ricerca socio-costruttivista, *Psicologia sociale* n. 1, gennaio-aprile.
- Donald D. (1980), *Azioni ed eventi*, Il Mulino, Bologna.
- Davidson, D. (2001). How is weakness of the will possible? In D. Davidson (Ed.), *Essays on actions and events*. Oxford University Press
- DiClemente, C.C., Prochaska, J.O. (1982). Self change and therapy change of smoking behavior: A comparison of processes of change of cessation and maintenance. *Addictive Behavior*, 7, 133- 142.
- Elster, J. (1979). *Ulysses and the Sirens: Studies in rationality and irrationality*. Cambridge University Press.
- Elster, J. (2008). *La volontà debole*. Il Mulino, Roma, 45
- Faccio E., Castiglioni M., & Bell R. C. (2012), Extracting information from repertory grid data: New perspectives on clinical and assessment practice, in “TPM – Testing, Psychometrics, Methodology in Applied Psychology”, 19(3), pp. 177-196. doi:10.4473/TPM19.3.3.
- Frattoni S., Romaioli D. & Ravasio A. (2010). “Voglio smettere ma è più forte di me”. I repertori dell’akrasia tra consumatori di sostanze psico-attive. *Scienze dell’Interazione. Rivista di Psicologia Clinica e Psicoterapia*, (2) 2, 33-48.
- Freud S. (1923). *L’Io e l’Es*. Traduzione italiana Mondadori, Roma, 2000
- Gobo G. (1997), *Le risposte e il loro contesto. Processi cognitivi e comunicativi nelle interviste standardizzate*. Milano, Angeli.
- Gergen, K. J. (1985), Il Movimento costruzionista Sociale nella Psicologia Moderna. *American Psychologist*, 40(3), 266-275.
- Gergen K. (2009). *Relational Being: Beyond Self and Community*, Oxford University Press.
- Hacking, I., 1999, *The social construction of what?*, Harvard, Harvard University Press; trad. it. 2000, *La natura della scienza. Riflessioni sul costruzionismo*, Milano, McGraw-Hill.
- Harré, R. (1991). The Discursive Production of Selves. *Theory & Psychology*, 1(1), 51–63. <https://doi.org/10.1177/0959354391011004>
- Harré, R. & Langenhove L. (1999), *Teoria del posizionamento sociale*. Oxford: Blackwell. H.R. % M.F., 2003. *Il sé e gli altri* Westport, CT: Parigi.

- Hermans, H.J.M., Kempen, H.J.C. & Van Loof, R.J.P. (1992). The dialogical self: beyond individualism and rationalism. *American Psychologist*, 47, 23-33.
- Hermans H. J. M. (1996). Voicing the self: from information processing to dialogical Interchange. *Psychological Bulletin*, 119(1), 31-50.
- Hermans, H.J.M. (2001). The dialogical self: toward a theory of personal and cultural positioning. *Culture and Psychology*, 7, 243-281.
- Hermans, H. J. (2001). The construction of a personal position repertoire: Method and practice. *Culture & Psychology*, 7(3), 323-366.
- Hermans, H. J. (2002). The Dialogical Self as a Society of Mind: Introduction. April 2002 *Theory & Psychology* 12(2):147-16 - DOI: 10.1177/0959354302122001.
- Hermans, H. J. (2003). The construction and reconstruction of a dialogical self. *Journal of Constructivist Psychology*, 16(2), 89-130.
- Hermans, H. J. (2006). The self as a theater of voices: Disorganization and reorganization of a position repertoire. *Journal of Constructivist Psychology*, 19(2), 147-169.
- Hermans, H. J., & Dimaggio, G. (Eds.). (2004). *The dialogical self in psychotherapy*. Brunner-Routledge.
- Hermans, H. J., & Dimaggio (2007), G. Self, Identity, and Globalization in Times of Uncertainty: *A Dialogical Analysis*, *Review of General Psychology*, 2007, Vol. 11, No. 1, 31– 61.
- James W. (1890), *The principles of psychology*. Harvard University Press, Cambridge.
- Ligorio M. & Spadaro (2005). Identity positions and participation in online communities of practice, *Social Presence in Learning Communities*, Vol 13 No 2 (2005)
- Kelly, G. A. (1955). The psychology of personal constructs. Vol. 1. A theory of personality. Vol. 2. *Clinical diagnosis and psychotherapy*. W. W. Norton.
- Kvale, S. (eds.) (1992), *Psychology and Postmodernism*, Sage, London.
- Lugoboni F. (2010). *Migliorare la compliance. L'utilità del colloquio motivazionale*. Il mulino, Roma, 2002
- Maturana, H. (1988), The Search for Objectivity or the Quest for a Compelling Argument, *The Irish Journal of Psychology*, Vol. 9 (1988), no. 1, pp. 25-82.
- Masoni, M.V. (2001), *Studiare bene senza averne voglia. Come superare l'alibi della mancanza di volontà*. Erikson, Trento

- Miller, C.C., Burke, L.M. and Glick, W.H. (1998) Cognitive Diversity among Upper-Echelon Executives: Implications for Strategic Decision Processes. *Strategic Management Journal*, 21 [http://dx.doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199801\)19:1<39::AID-SMJ932>3.0.CO;2-A](http://dx.doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199801)19:1<39::AID-SMJ932>3.0.CO;2-A)
- Mead G. H. (1937), *Mente, sé e società*, Il mulino, Milano
- Mecacci L. (1999), *Psicologia moderna e post-moderna*, Laterza, Roma-Bari
- Mele, A.R. (1987). *Irrationality: An essay on akrasia, self-deception and self-control*. Oxford University Press.
- Merleau-Ponty, M. (1968). *The Visible and the Invisible. Translated by A. Lingis*. Evanston, IL: Northwestern University Press.
- Miroslav Filip & Marie Kovářová (2017) The Self Between Cacophony and Monologue : A Conceptualization and Empirical Examination of Dialogical Complexity, *Journal of Constructivist Psychology*, 30:3, 270-294, DOI: 10.1080/10720537.2016.1219892
- Romaioli, D., Faccio, E., & Salvini, A. (2008). On acting against one's best judgement: A social constructionist interpretation for the Akrasia problem. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, 38(2), 179-192.
- Romaioli D., (2009), Modelli d'azione e processi di cambiamento in psicoterapia, in "Scienze dell'Interazione. *Rivista di Psicologia Clinica e Psicoterapia*", 1(1), pp. 29-42.
- Romaioli, D., & Favoretto, 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. (2013), *La terapia multi-being. Una prospettiva relazionale in psicoterapia*. Taos Institute Publications, WorldShare Books.
- 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.
- Romaioli, D. (2021). *La costruzione sociale dell'akrasia. Dalla debolezza della volontà alla polifonia del sé*. In M.V. Masoni (Ed.), *Volontà. Esempi per fare, non fare, resistere, ottenere* (pp. 259-277). La Fabbrica dei Segni Editore, Milano.
- Romaioli, D., & Contarello, A. (2022). *Social constructionism and social representations theory: Convergences and divergences in the study of change*. In A. Contarello (Ed.), *Embracing change: Knowledge, continuity and social representations*. Oxford University Press.



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.  
<https://doi.org/10.1111/jtsb.12375>

Romano, G. (2016). *Come è possibile la debolezza della volontà (nella filosofia di Donald Davidson) ?*. PARADIGMI, 34(2), 131-149 [10.3280/PARA2016-002011].

Rorty, A.O. (1980). *Self-deception, akrasia and irrationality*. *J Soc Sci Inf*, 19, 905-922.

Sackett, D.L. and Snow, J.C. (1979) *The Magnitude of Compliance and Non Compliance*. In: Haynes, R.B., Taylor, D.W. and Sackett, D.L., Eds., *Compliance in Health Care*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 11-22. Cambridge University Press, Cambridge; tr. it. *Atti linguistici. Saggio di filosofia del linguaggio*, Boringhieri, Torino, 1976.

Salgado J., & Hermans H.J.M (2005), *The Return of Subjectivity: From a Multiplicity of Selves to the Dialogical Self*. *Journal of Applied Psychology* 1(1):3-13 DOI: 10.7790/ejap.v1i1.3

Salgado J., & Ferreira T. Fraccascia F. Il sé dialogico come un sistema triadico: L'io come una parte del Noi, *RICERCHE DI PSICOLOGIA* " 3/2005, pp , DOI:

Salvini A. (2010), *Paradossi semantici e psicologici*. *Scienze dell'Interazione. Rivista di Psicologia Clinica e Psicoterapia*, 2(2), 3–7.

Salvini A. (2011). *L'interazione semiotica in psicologia clinica*. In Salvini A. & Dondoni M. (eds.). *Psicologia clinica dell'interazione e psicoterapia*, Giunti, Firenze

Valsiner J. (2004). *Three Years Later: Culture in Psychology--Between Social Positioning and Producing New Knowledge*. *Culture & Psychology*, 10(1), 5–27.  
<https://doi.org/10.1177/1354067X04040925>

Terenghi G., (2010), *Identità di Sé: la nuova proposta «transmoderna»*, 7(2010) 133-144