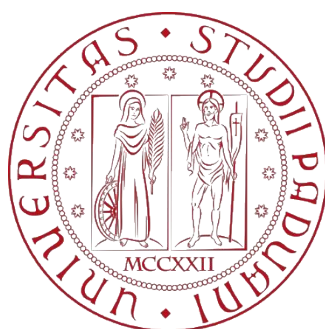


UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA  
Dipartimento di Filosofia, Sociologia, Pedagogia e Psicologia Applicata

Corso di Laurea Magistrale in  
CULTURE, FORMAZIONE E SOCIETÀ' GLOBALE



Tesi di Laurea Magistrale  
VALUTARE LA TENDENZA A TRADIRE I PROPRI BUONI PROPOSITI.  
UN'INDAGINE PILOTA SULLA COMPLIANCE AI TRATTAMENTI PER  
L'ACQUISIZIONE DI STILI DI VITA SANI

Evaluate the tendency to betray good intentions. A pilot survey on treatment  
compliance for the acquisition of healthy lifestyles

Relatore:

Prof. Diego Romaioli

Laureanda: Giada Fiordelmondo

Matricola: 2023361

Anno accademico: 2022-2023



*Indice*

*Introduzione*

1. *L'akrasia*
  - 1.1. *Il paradosso akratico*
  - 1.2. *Un excursus sull'akrasia*
    - 1.2.1. *Il pensiero di Aristotele*
    - 1.2.2. *Il pensiero di Mele*
    - 1.2.3. *Il pensiero di Davidson*
    - 1.2.4. *Il pensiero di Elster*
  - 1.3. *La compliance come forma di akrasia*
2. *Teoria di riferimento:*
  - 2.1. *Il Socio-costruzionismo*
    - 2.1.1. *Socio-costruzionismo e linguaggio*
  - 2.2. *Il sé dialogico*
    - 2.2.1. *L'uomo come essere multi-being*
    - 2.2.2. *Le posizioni del sé*
  - 2.3. *L'akrasia nel socio-costruzionismo*
3. *Lo studio*
  - 3.1. *Domande di ricerca*
  - 3.2. *Partecipanti*
  - 3.3. *Strumenti*
    - 3.3.1. *Intervista*
    - 3.3.2. *Il PPR*
  - 3.4. *Procedura*
4. *Risultati*
5. *Discussioni*
6. *Conclusioni*
  - 6.1. *Limiti e prospettive future*

*Riferimenti bibliografici*

*Ringraziamenti*

## *Introduzione*

Nonostante il termine *akrasia* sia poco conosciuto e utilizzato, con molta probabilità tutti almeno una volta nella vita, abbiamo fatto esperienza di questo fenomeno. Si può tradurre questo fenomeno come “debolezza di volontà”, ovvero l’eventualità di operare contro il proprio miglior proposito. Il presente elaborato si pone l’intenzione di comprendere cosa discosti l’individuo dal miglior giudizio che si è posto, più precisamente vuole indagare l’organizzazione dialogica tra i due gruppi presi in esame.

Nel primo capitolo vedremo alcuni degli autori che l’hanno esaminato, partendo dalla filosofia classica per approdare alla psicologia. Se secondo alcuni studiosi l’agire *akratico* era un deficit riguardante il comportamento della persona *akratica*, secondo altri si trattava di “un muscolo mentale” in grado di essere allenato (Elster, 2007). Tuttavia, nonostante il fenomeno dell’*akrasia* non sia recente, non è stato oggetto di studio di molti autori; pertanto, non possiede una vera e propria definizione. A questo concetto si aggiunge quello della *compliance*, ovvero il grado di aderenza al trattamento preposto dal medico di riferimento.

Nel secondo capitolo si eviscera il concetto, il quale è sviluppato all’interno della cornice teorica del costruzionismo sociale e del Sé dialogico di Hermans (2001). Nel costruzionismo sociale si fa riferimento a significati condivisi al fine di percepire la realtà attorno al soggetto. Nella teoria seguente viene affrontato il conflitto dialogico insito nell’individuo che si trova ad affrontare con sé stesso e in relazione con gli altri.

Nel terzo capitolo verrà presentato lo studio effettuato, precisando le anticipazioni formulate, gli strumenti utilizzati e la procedura messa in atto.

Nel quinto e sesto capitolo troviamo rispettivamente i risultati e le discussioni dello studio svolto.

Infine, il sesto capitolo, si compone delle conclusioni a cui la presente ricerca è arrivata, i limiti trovati a cui ha dovuto tenere presente e le prospettive future che la ricerca propone.

## *1. L'akrasia*

Il termine akrasia, dal greco *akràteia*, è secondo Aristotele mancanza di forza di volontà e di controllo, incontinenza o debolezza della volontà. Valutando gli studi presi in considerazione è traducibile oggi come quella condotta messa in atto contrariamente al proprio miglior giudizio (Romaioli & Bresolin, 2014; Davidson, 2000; Mele, 1987). Il concetto di akrasia è presente dalla filosofia classica, ancora ad oggi è materia di studio nell'ambiente accademico, data la complessità dell'argomento e le varie sfumature che coinvolgono la persona che non riesce a mantenere il buon proposito.

### *1.1. Il paradosso akratico*

Per introdurre il concetto di paradosso akratico facciamo riferimento a quegli episodi akratici che possono appartenere alla nostra quotidianità (Salvini, 2010).

Di seguito un esempio. Immaginiamo di voler inserire nella nostra routine un po' di esercizio fisico per migliorare la nostra salute psico-fisica. Ci iscriviamo anche in palestra, così possiamo essere seguiti da un personal trainer perché ci guidi negli esercizi. Nonostante questo buon proposito che ci siamo prefissati, potrebbe accadere che decidiamo di non andare per rimandare al giorno seguente. Questo rimandare è una delle situazioni in cui ci si può ritrovare quando agiamo in modo akratico.

Se in un primo momento, attraverso l'esempio appena descritto, sembra di eviscerare il concetto in questione come un paradosso logico, quando poi in un secondo momento, ad una visione più particolare, si può notare come sia invece un paradosso psico-logico (Romaioli & Favaretto, 2011). Possono esserci diverse motivazioni che portano un individuo ad attenersi all'obiettivo programmati piuttosto che a deviare su un altro, derivanti dallo sguardo posto sul soggetto in questione. Vedere gli episodi in cui l'agente ha agito akraticamente in termini di "debolezza della volontà", ad esempio, implica un modo di vedere giudicante (comunicata nella nostra cultura dal "se vuoi, puoi...") e ascrive all'individuo la "colpa" di un'eventuale cattiva riuscita nel raggiungimento dei propri fini (Masoni, 2001).

## 1.2. *Un excursus sull'akrasia*

Nel periodo classico e con la nascita dell'etica, è il momento della messa in discussione delle norme date dalla religione e dal costume. Si comincia a guardare al comportamento dell'uomo. Con Aristotele troviamo le prime riflessioni su quello che oggi chiamiamo akrasia.

Platone, nel *Protagora*, intesse un dialogo con Socrate nel quale discutono riguardo al bene. Per Socrate chi non fa il bene, non agisce in sua direzione non per libera scelta, ma per ignoranza dello stesso. Non conoscendo ciò che è giusto fare, secondo questa teoria socratica, non è possibile farlo. Socrate afferma "che nessun sapiente ritiene che l'uomo sbagli di propria volontà e volontariamente compia atti vergognosi e malvagi, ma sa bene che tutti coloro i quali agiscono in modo vergognoso e malvagio lo fanno volontariamente." (p. 345, d-e). In tal senso agire in modo akratico significa fare il male.

Di seguito vedremo ora illustrati i punti di vista degli autori presentati che si sono occupati di akrasia.

### 1.2.1. *Il pensiero di Aristotele*

Aristotele, nell'*Etica Nicomachea* (2002), sostiene che il soggetto può non agire facendo il bene pur essendo a conoscenza di quale esso sia. Questo a causa della debolezza di volontà nell'agire appartenente a soggetti con "intemperanza" o "incontinenza". Secondo il filosofo, "temperanza" e "fermezza di carattere" appartengono a quelle disposizioni d'animo ammirabili, queste si oppongono all'"intemperanza" e alla "mollezza", disposizioni d'animo non ammirabili. L'"uomo temperante" è maggiormente propenso a restare fedele al suo pensiero, l'"intemperante" invece tende a scostarsi. Quest'ultimo, compie le azioni mosso dalla passione, pur sapendo che le cose che fa sono inique, il temperante non la segue perché sa che essa è maligna, si attiene invece alla ragione (VII, 2, 1145b). L'uomo incontinente, intemperante sta sul medesimo piano dell'uomo continente, temperante e moderato, poiché entrambi hanno gli stessi piaceri e dolori, "ma non si comportano nello stesso modo" perché i primi non scelgono deliberatamente, mentre i secondi sì (VII, 2, 1148a). Pertanto, si definisce incontinente chi pur non provando frenesia o provandone poca segue i piaceri

eccessivi e rifiuta quelli moderati. Nell'incontinente il vizio, e quindi il male, è così consolidato che il soggetto stesso non riconosce più ciò che è bene e ciò che è male e lo compie quasi per abitudine, quasi senza nessun tipo di lotta interiore.

Anche nel soggetto temperante, moderato non troviamo lotta interiore poiché questo non avverte il richiamo delle passioni in quanto incline a fare il bene a cui viene condotto da sé stesso senza fatica.

Il filosofo per sostenere la sua teoria paragona l'uomo intemperante a una città che decreta buone leggi che però non applica: come se avesse gli strumenti per agire ma agisse contro sé stesso, in opposizione al proprio miglior giudizio. Il soggetto intemperante, in altre parole, sa di dover resistere alla tentazione, ma finisce per cedere e agire contro il proprio giudizio razionale.

### *1.2.2 Il pensiero di Mele*

Il filosofo Mele, invece, nel 1987 nel trattato *Irrationality: an essay on akrasia, self-deception and self-control* definisce l'akrasia come un "problema pratico" in quanto impedisce al soggetto di raggiungere degli obiettivi che si è posto. Mele sostiene che l'akrasia non sia un tipo di azione, ma un "tratto del carattere", una "mancanza di energia o forza di autocontrollo" (Mele, 1987, p. 3). Secondo l'autore quando si parla di fenomeno akratico, si tratta di irrazionalità soggettiva. Inoltre "l'azione akratica è libera e contraria al miglior giudizio dell'agente" (p.4), la quale non corrisponde ai desideri del soggetto; quindi, potrebbe sfuggire al suo controllo. Ciò che manca all'agente akratico è dunque l'autocontrollo (*enkrateia*). Quindi, se si vuole comprendere l'akrasia nei termini descritti da Mele, si deve far riferimento al concetto opposto, ovvero l'autocontrollo: capacità di dominare la motivazione contraria al miglior giudizio. La si domina attraverso strategie per contrastare le motivazioni contrarie al miglior giudizio, che momentaneamente occupano livelli più alti della motivazione principale.

### *1.2.3. Il pensiero di Davidson*

Per continuare ad illustrare il concetto di akrasia si fa ora riferimento al pensiero di Davidson riportato nel saggio *Azioni ed eventi* (1992). Le cause del non agire da parte dell'agente o dell'agire in modo diverso da quello prefissatosi è ciò su cui



riflette. Per l'autore agire in modo diverso significa, compiere azioni in modo contrario e intenzionale contro il proprio miglior proposito. È questo che Davidson intende come agire in modo akratico. Pertanto, è incontinente l'agente che compie questo tipo di azioni. Colui che mette in atto un comportamento incontinente, procede secondo l'autore attraverso il seguente ragionamento:

“egli fa  $x$  per una ragione  $r$ , ma ha una ragione  $r'$  che include  $r$  e altro ancora, in base alla quale egli giudica che qualche alternativa  $y$  sarebbe migliore di  $x$ ” (p. 86).

Da questa definizione possiamo notare come la debolezza di volontà sia un fenomeno di akrasia sincronica, in cui si ammette la presenza di due credenze contraddittorie per spiegare l'autoinganno. Secondo il filosofo, una persona può pensare che tutte le sue credenze e i suoi valori sostengano un certo comportamento, ma allo stesso tempo non c'è contraddizione nel sostenere che entrambi la inducano a mettere in discussione lo stesso.

#### 1.2.4. Il pensiero di Elster

Altro autore che si è interessato e ha studiato il fenomeno dell'akrasia è Jon Elster. In *La volontà debole* (2007), parla di “debolezza di volontà” che associa ad un “muscolo mentale” che può essere allenato.

L'autore identifica, varie azioni o non che si verificano quando la volontà è debole:

- L'odio, l'amore, la paura, l'ira possono essere cause scatenanti della passione. In condizioni di difficoltà, Elster fa riferimento al naufragio, in cui i soggetti in questione, possono arrivare a bersi l'acqua di mare o l'urina.
- La tentazione: se trovo un portafoglio a terra, sono tentato di impadronirmene, anche se so che sarebbe giusto andare a restituirlo.
- La procrastinazione: quando ci poniamo di iniziare una dieta, di fare più sport, di smettere di fumare e invece rimandiamo al domani.
- L'inosservanza: spesso in una terapia medica il paziente non rispetta le indicazioni date.

- L'impazienza: comportamento opposto alla procrastinazione. Quando non riesco ad aspettare il momento giusto e anticipo i tempi necessari all'azione.
- La dipendenza: ad esempio non voglio più continuare una relazione abusante ma non riesco a staccarmene o tutti i "comportamenti eccessivi" come la tossicomania.
- I comportamenti eccessivamente rigidi come non saper rinunciare all'attività fisica anche se non sto fisicamente bene, per cui potrei evitare senza compromettere la mia salute.

Elster seguendo la schematizzazione appena riportata, propone una definizione per descrivere il fenomeno dell'akrasia:

1. L'agente ha delle ragioni per fare X;
2. L'agente ha delle ragioni per fare Y;
3. In un momento di calma e tranquillità, l'agente giudica che le ragioni in favore di X siano più forti di quelle in favore di Y;
4. L'agente fa Y" (p. 12).

Secondo tale definizione precisa l'autore si può dividere il momento del giudizio e quello dell'azione. Separando i due tempi non si tratta di paradosso, ma di "inversione delle preferenze" (p.13) in cui si soppesano le varie motivazioni che portano ad una scelta piuttosto che ad un'altra.

L'inversione temporanea o rovesciamento delle preferenze è una forma di debolezza della volontà. Tale cambiamento vedrà a sua volta un'ulteriore modifica quando la causa scatenante svanirà e a questo punto ricompariranno le preferenze iniziali. Le dinamiche di inversione analizzate dall'autore sono:

- Lo sconto iperbolico del futuro;
- I meccanismi scatenanti: possono essere percettivi, cognitivi o interni;
- Le motivazioni viscerali: le emozioni o gli appetiti.

Per spiegare lo sconto iperbolico del futuro Elster, fa riferimento alla presenza di due beni: A e B. Questi beni hanno utilità diversa l'uno dall'altro. Il bene A ha un valore maggiore rispetto al bene B, ma vi è accessibile solo in un secondo momento, "al tempo  $t_2$ ". Il bene B, invece ha un valore minore rispetto al bene A, ma è possibile averlo a

breve termine, ossia al “tempo  $t1$ ”.

Inizialmente l’agente preferisce il bene A rispetto a B perché il valore di A è il maggiore tra i due. Con lo scorrere del tempo, le due possibili scelte si incrociano e il soggetto inizia ad interessarsi al bene B, preferendolo al bene che può ottenere al  $t1$ . Elster ci fa notare come lo sconto iperbolico del futuro sia molto più frequente di quanto immaginiamo: ad esempio, l’iscrizione in palestra con il proposito di frequentarla in un dato giorno, senza poi andare mai.

Uno stimolo esterno o interno può produrre un’inversione delle preferenze. È ciò che Elster definisce come “meccanismo scatenante”.

In questo caso si tratta di prossimità spaziale o visiva, quando l’agente pur avendo deciso di non ordinare il dolce, vedendo passare il carrello coi dessert, non riesce a resistervi. Oppure, un fumatore che vorrebbe smettere prova più difficoltà se vive in un contesto in cui il fumare è parte della propria quotidianità circostante. Da un lato vediamo il desiderio per il bene Y evidenziato, quel bene che precedentemente era giudicato di minor importanza. Dall’altro lato vediamo una svalutazione del bene X, precedentemente giudicato più importante. Tale effetto viene prodotto quando la motivazione per scegliere X a Y dipende da effetti a lungo termine. Ecco però che il desiderio per Y a lungo termine si affievolisce.

Oppure uno stimolo interno può essere il desiderio di urinare sempre di più quando ci si avvicina ai servizi igienici. I “meccanismi scatenanti” riguardanti l’inversione delle preferenze, potrebbero non solo avere un importante peso, sottolinea Elster, ma essere altresì le maggiori cause delle ricadute.

L’ultimo meccanismo di inversione che si procede ora ad illustrare è quello delle emozioni e degli “appetiti eccessivi”. Ciò che le differenzia è che “le emozioni hanno per lo più un’origine cognitiva, gli appetiti un’origine percettiva” (p. 22). Le motivazioni viscerali hanno tre tipi di effetti sull’inversione delle preferenze: possono rafforzare il desiderio verso il bene minore, far sì che l’orizzonte temporale sia più breve e produrre credenze distorte.

Per quanto riguarda l’orizzonte temporale abbreviato, Elster precisa come un’emozione forte fa sì che preferiamo l’azione immediata, anziché quella sospesa. Questo comporta al soggetto un minor tempo per valutare le probabili conseguenze delle varie possibilità che gli si presentano. Bisogna considerare che

le conseguenze lontane nel tempo richiedono una valutazione maggiore di quelle dell'immediato e che le prime sono spesso ignorate.

In conclusione, si è visto come avendo riportato differenti pensieri l'akrasia sia un argomento ancora oggi dibattuto, ma anche un episodio ordinario appartenente alla vita di tante persone, nonostante comporti la possibilità di auto-ingannarsi più volte (Peijnenburg, 1996; Gosling, 1990; Charlton, 1988; Mortimore, 1971). O come verrà descritto da Vidotto e al. (2006, p.111), l'akrasia sembra essere "un'anomalia nei processi relazionali che regolano il passaggio dalla fase di deliberazione e di formulazione dei giudizi a quella del concretizzarsi dell'azione".

Se fino ad ora abbiamo letto l'akrasia dal punto di vista filosofico, nel seguente paragrafo andremo a vedere un'ulteriore forma di akrasia: la *compliance*.

### 1.3. La compliance come forma di akrasia

In questo paragrafo vedremo come il concetto di compliance può essere una forma di akrasia, andando ad influenzare il percorso dell'individuo negativamente o positivamente.

“*Compliance*” è il termine inglese di origine latina traducibile con “accondiscendere”. Viene usato nel linguaggio medico per descrivere il grado di collaborazione con cui il paziente si presta a seguire le prescrizioni del medico curante. Aronson (2007) riprendendo la definizione dell’*Oxford English Dictionary*, definisce la compliance 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 si tratta di *compliance*, si osserva il grado di aderenza di un soggetto alla prescrizione. Seppur questa pratica venga studiata da tempo, non è stato individuato un metodo di misurazione. È stato però scelto un livello accettabile di buona aderenza: l'80% di comportamenti prescritti dal medico di riferimento (Dunbar-Jacob, Sereika, Rohay, Burke, 1998; Rudd, Ahmed, Zachary, Barton C, Bonduelle, 1992).

Aronson (2007), in alternativa a questa primaria definizione propone il concetto di concordanza: il prescrittore e il paziente dovrebbero raggiungere un accordo sul regime che il paziente attuerà. A sostegno, George e Shalansky (2007), puntualizzano come l'aderenza alla terapia possa essere influenzata anche dalla percezione del paziente, il quale ha bisogno di cambiare stile di vita per attenersi al trattamento a cui si sottopone. Si tratta infatti di strutturare ad personam il trattamento del paziente e non cambiare del tutto il suo stile di vita.

Cheever e Wu (1999) sostengono che non aderire al trattamento significa quanto sia complesso da seguire e quindi di difficile aderenza. Una conferma proviene dal fatto che i pazienti pur essendo aderenti al trattamento, provano sollievo quando passano a regimi più semplici.

Haynes, Taylor e Sackett nel saggio *Compliance in health care* (1979), definiscono l'aderenza come “la misura in cui il comportamento di una persona è coerente con le raccomandazioni sanitarie”. Lo stesso Elster come sopra riportato, tra le azioni di akrasia identificate, propone anche quella di inosservanza, quando

in una terapia medica il paziente non rispetta le prescrizioni date. Non rispettare le indicazioni, quindi porta ad avere una bassa compliance. Numerose ricerche sostengono la presenza di altri fattori incidenti su questa tematica quali “l’intenzione, la capacità fisica e cognitiva, nonché i costi e gli effetti collaterali dei farmaci” (Morrell, Park, Kidder, Martin, 1997; Parkin, Henney, Quirk, Crooks, 1976).

Lo studio proposto da Danielson et al. (2019) ha evidenziato l’importanza della coesione tra paziente e medico, la quale aiuterebbe il primo a seguire le prescrizioni del secondo. Il medico perché nel paziente accresca la motivazione, è bene che lo informi di tutte le informazioni necessarie riguardanti la malattia. In questo modo chi viene curato si sente più motivato a seguire le indicazioni, oltre che a sentirsi parte attiva nella propria salute.

Infine, anche Price nell’articolo *Education, psychology and compliance* (2008), sottolinea come sia di fondamentale importanza la motivazione. La chiave per accrescere quella individuale, secondo l’autore è la conoscenza e la consapevolezza personale. La motivazione, quindi potrebbe essere uno dei fattori che aiutano ad avere un’alta compliance.

Alcune psicoterapie hanno, infatti, il fine di ricostruire il legame tra scelta razionale e azione. Pertanto, incoraggiando il soggetto ad assumere una posizione di responsabilità si concentrano sul rendere l’individuo consapevole del comportamento akratice attuato. Lo fanno attraverso la responsabilizzazione e la progettazione di un percorso di cura con l’obiettivo di maturare un forte desiderio di migliorarsi (Romaioli, 2009). Su questa linea di pensiero troviamo altre teorie d’accordo con l’affermare che la motivazione esista a priori e sia la principale ragione della bassa compliance, solo per citarne alcune: il Self Efficacy Model (Bandura, 1977), la Theory of Reasoned Action and Planned Behaviour (Ajzen, 1985) o il Transtheoretical Model of Change (Prochaska, Diclemente, 1982).

In questo contesto quindi, la compliance può incidere nello stile di vita del soggetto, andando a cambiare positivamente o negativamente. Un adeguato stile di vita può essere dato, molto probabilmente, da un’alta compliance al percorso definito dal professionista di riferimento. Di conseguenza possedere un’alta aderenza aumenta la probabilità della buona riuscita del trattamento.

Nel presente capitolo abbiamo affrontato l'akrasia dal punto di vista filosofico partendo dagli autori classici fino ad arrivare ad autori odierni. Successivamente abbiamo osservato come questo fenomeno possa interessare diverse forme, tra cui quello della compliance. Abbiamo visto la compliance come aderenza al trattamento. Nel prossimo capitolo andremo a leggere l'akrasia in chiave socio-costruzionista e secondo la prospettiva del sé dialogico.

### 3. Teoria di riferimento

#### 3.1. Il socio-costruzionismo

In tale capitolo andremo a mostrare il quadro teorico in cui poter leggere il fenomeno akratico.

Nella seconda metà del ventesimo secolo nasce il socio-costruzionismo, grazie al contributo delle scienze sociali, configurandosi come uno tra i più importanti paradigmi della psicologia contemporanea (Hammack, 2018). Il sapere costruzionista, afferma Romaioli, non si pone in modo competitivo con altri paradigmi della psicologia, non intende sostituirsi ad essi piuttosto suggerisce a ciascun esperto...di osservare dall'alto le proprie idee e convinzioni, le proprie assunzioni paradigmatiche (2018). Infatti, secondo il socio-costruzionismo l'individuo dà significato al proprio vissuto sulla base delle esperienze personali ricavate dalle relazioni con gli altri (Fruggeri, 1998).

A tal proposito Gergen, divide la psicologia in "endogenica" ed "esogenica". La prima, evidenzia i processi mentali presenti nell'individuo, mentre la seconda si concentra sull'ambiente attorno ad esso, ponendosi come variabile che influenza il comportamento dello stesso. Secondo Gergen, infatti, ciò di cui dovrebbe essere d'interesse alla psicologia è situato nella relazione, zona intermedia posta tra la mente del soggetto e il mondo (Romaioli, 2018).

In *Costruzione sociale e pratiche terapeutiche*, Gergen afferma:

“il costruzionismo sociale non consiste in una teoria singola e unificata. Piuttosto esso va meglio considerato come un dialogo che si dispiega tra interlocutori, i quali differiscono spesso per logica, valori e punti di vista” (Romaioli, 2018, p. 27).

Lo psicologo procede, sostenendo che il costruzionismo sociale tiene presente tutti coloro che affermino una verità diversa dalla predominante. Ciò significa che esse possono essere in egual modo importanti dando il loro contributo alla realtà circostante. Gergen, ammessa questa realtà multipla di significati, precisa l'importanza di mantenere un occhio critico verso essa e a quei modi di agire volti a stabilire una realtà assoluta (2018). Romaioli e McNamee (2020) a loro volta, evidenziano infatti come il costruzionismo sociale metta in discussione ciò che è assoluto relativizzandolo. Da questo punto di vista, difatti, non c'è una verità



ultima, tanto che esse possono essere valide anche a livello locale per chi le produce e le riproduce, mantenendo un egual valore (Gergen, 2018).

### *2.1.1. Socio-costruzionismo e linguaggio*

Dopo aver illustrato la teoria socio-costruzionista, in questo paragrafo chiariremo come il linguaggio sia un importante elemento per questa prospettiva.

Gergen, citando Wittgenstein, afferma che è attraverso il linguaggio che descriviamo il mondo e attraverso cui comunichiamo. Wittgenstein definisce questo ruolo del linguaggio come “giochi linguistici”, i quali si svolgono rispettando delle regole: le più comuni sono quelle grammaticali. Per poter stare a questo gioco, continua Gergen, dobbiamo essere d'accordo sull'idea che esista un “mondo mentale” corrispondente a quello interno al soggetto e un “mondo materiale” che corrisponda a quello a lui esterno, dove l'uno si rifletta sull'altro. Per tale motivo il linguaggio non si riduce ad un gioco riguardante solo l'individuo (Gergen, 2018), bensì, esso è sempre incluso in spazi di vita più ampi e rende possibile comunicare, diventando così un fenomeno relazionale (Wittgenstein, 1953). In aggiunta, Gergen puntualizza come le azioni coordinate dalle persone partecipanti, ad uno stesso contesto di significati, producano anche “un sistema generale di segni e parole” (2018, p. 31).

In *An Invitation to Social construction*, Gergen, rimanendo sulla linea del gioco linguistico, propone il modello di coordinamento a cui le relazioni si affidano. Si tratta del gioco “domanda-risposta”, il quale rientra in una determinata narrazione e realtà comunicativa. Esemplicando, una persona dicendo “buongiorno” ad un'altra, è possibile che riceva in risposta a sua volta la medesima affermazione. In tal senso secondo Gergen: “questi schemi hanno un carattere simile a quello delle regole; seguono un insieme approssimativo di convenzioni su cosa sia accettabile e cosa no” (2015, p.10). Tali modi di procedere nel mondo e nelle relazioni, vengono definite da Gergen “tradizioni culturali” e comprendono gli oggetti, gli spazi, gli ambienti che ci circondano, oltre che le parole e le azioni che diciamo e facciamo; Wittgenstein diversamente le presenta come “forme di vita” (2018). Ambedue vengono tenute insieme mediante le parole che fungono da collante delle relazioni tra persone (Gergen, 2018). Ne è d'accordo anche

Vygotskij, il quale sostiene come sia l'interazione e la comunicazione con l'altra persona ad accrescere pensieri dalle conversazioni e non il sé che decide (1986).

Avviandoci alla conclusione anche Romaioli e McNamee (2020) parlano di come il linguaggio per la teoria costruzionista sia più che parole e testo, ed è attraverso il linguaggio che le attività avvengono. Sostengono come il cambiamento avvenuto nell'ambito delle scienze sociali abbia portato ad una maggiore attenzione al linguaggio, un cambiamento che ha portato a volerlo esaminare in termini costruttivi della realtà. Coerentemente, Gergen sostiene come il linguaggio sia possibile quando le persone condividono un comune set di simboli mentali (2015).

In conclusione, quindi, condividendo il pensiero di Bruner, il modo di parlare riflette le nostre attuali forme di pensiero. Le narrazioni mentali organizzano il modo con cui facciamo esperienza del mondo e regoliamo i nostri sentimenti. È grazie ad esse che a seconda delle occasioni in cui ci troviamo, capiamo quali sentimenti siano adatti o meno (1990).

Possiamo notare come il socio-costruzionismo ponga le basi alla teoria del sé dialogico, per utilizzare una metafora, prepara il terreno alla definizione della teoria nella sua complessità.

## 2.2. *Il sé dialogico*

In questo paragrafo andremo ad esporre la teoria del sé dialogico, inizialmente attraverso la prospettiva di diversi autori, per poi soffermarci su quella ideata da Hermans.

Nell'articolo *The Dialogical Self as a society of Mind*, Hermans illustra il sé dialogico come:

“...una molteplicità dinamica di Io-posizioni nel paesaggio della mente, intrecciate come questa mente è con le menti di altre persone”  
(2002, p. 147).

Si tratta quindi, di posizioni dell'Io e di quelle che le persone occupano come membri di una società composita.

Wilkinson (1995), invece, per descrivere la comunicazione delle posizioni nella mente, le paragona all'interconnessione tra le persone in una società. In tal senso,

i soggetti che interagiscono maggiormente tra loro, appartengono alla medesima società indipendentemente dalle culture a cui appartengono e dalle eventuali interazioni ostili tra loro. Le collettività diventano così consapevoli di essere parte di entità opposte con idee, suoni, obiettivi, persone e gruppi differenti. “Allo stesso modo in una società il sé è coinvolto in opposizioni, accordi, disaccordi, contraddizioni, negoziazioni e integrazioni” (Hermans 2002, p.148). Il Sé e la società, dunque, partecipano alla polifonia di voci favorevoli e contrastanti al soggetto.

Anche Hofstadter parla di voci interne come presenza nel modello di comunità gerarchica da lui individuato per comprendere il funzionamento del cervello, (1986). Queste voci costituiscono “a dialogue between two persons both of whom are inside me, both of whom are genuinely myself but who are at odds, in some sense, with each other” (p.782). Dato un cambio di situazione, una voce che prima era dominante poi potrebbe non esserlo ed entrare così in una “transizione di fase”, allo stesso modo una voce che prima era quieta, ora cambia ed entra a far parte della comunità di voci (Hermans, 2001a, 2001b).

A ripresa del funzionamento del cervello, Lewis si concentra sullo studio delle sue capacità in termini dialogici: si domanda come possa esserci una coesistenza di I-positions relativamente autonome e come la persona possa essere ancora una. Si accorge di come il linguaggio interno sia spesso incoerente e conclude affermando che nelle nostre vite quotidiane siamo coinvolti in una relazione dialogica con un altro a partire da una prospettiva conosciuta dell’Io (Hermans, 2002).

Anche Fogel (1993) parla di I-positions come conclusioni di un processo dialogico di dare e avere, studiando il momento di gioco tra una bambina e la madre. Di seguito un esempio: la madre invita la figlia a giocare al leone col pupazzo in mano, un gioco che hanno fatto già in passato. Agli inizi era sempre la madre a imitare il leone (ruggendo e spaventando), la figlia invece ricopriva ogni volta il ruolo del destinatario (essere spaventata). Ora, in un tempo successivo, è la bambina a provare ad imitare il leone, e seppur sempre aiutata dalla mamma, è lei per la prima volta a spaventarla.

Alla luce dell’esperimento descritto, si può dire che la bambina comprenda di potersi spostare dalla posizione di impaurita a quella dominante di leone-adulto e

viceversa, “experimenting with a new position and its specific sounds, behaviors and emotions.” (Hermans, 2002). A questo proposito, Mead afferma che è attraverso il “role-taking” (1934) che l’individuo diventa conscio di sé stesso. È assumendo il ruolo dell’altro, come erede delle mie azioni, che io arrivo a capire chi e cosa sono. Tali role taking si configurano come “teatri d’azione” che permettono al soggetto di rielaborarsi in numero infinito, in correlazione con le condizioni delle situazioni.

Dunque, il “sé empirico” (Wersch, 1991) non è costituito esclusivamente dalle sue caratteristiche o i suoi giudizi, bensì dai suoi vari punti di vista di cui è dotato, che ha conosciuto e che lo rendono unico.

A ripresa del sé dialogico, Hermans e Kempen sostengono che sia composto da varie “Io posizioni” che possono entrare in conflitto tra loro. Una posizione possibile è ciò che chiamiamo “voce della coscienza” la quale potrebbe venire in conflitto con una posizione a lei opposta, per esempio “quella che vorrebbe divertirsi” (1993). Proseguono gli autori, sostenendo che il pensiero di una persona ha origine dentro di sé, attraverso dialoghi interni propri; in cui varie voci dibattono tra loro al fine di decidere il significato delle situazioni (Hermans, Kempen, Van Loon, 1992).

Ogni costruzione multipla, infatti, come descritto anche precedentemente, è legittima nella realtà che la produce e la riproduce. Gli individui, poi, oggi si trovano immersi in una molteplicità di relazioni; pertanto, l’ideale del sé unico risulta non essere più così interessante (2018). Ancora, poiché composti di più posizioni che ci rappresentano, Gergen sostiene che potremmo definirci “multi-beings” (2012), esseri multipli, proprio perché composti da piccole parti di relazioni con altri che potrebbero essere più familiari perché messe in atto ripetutamente. “Il mondo considerato interno all’individuo prende dunque una sua conformazione proprio a partire dal mondo relazionale al quale l’individuo partecipa” (Romaioli 2013).

Il concetto di persona che comprende più parti, voci e identità viene ripreso anche da altri autori consolidando l’affermazione quindi di una molteplicità di voci in una persona (Mead, 1934; Gergen, 1991; Hermans, 1996; Salvini, 1994a; 1994b).

La teoria che sviluppa in modo più significativo gli obiettivi del presente elaborato è quella di Hermans (1993, 2002), secondo la quale il sé corrisponde ad un sistema polifonico con continui scambi dialogici. Secondo James il sé può essere identificato come un processo nel quale sono visibili due momenti divisi tra loro: l'Io e il Me (1890).

L'Io corrisponde all' "io cosciente" ed è caratterizzato da requisiti di continuità, distinzione e volizione<sup>1</sup>.

Il Me è il "sé conosciuto" visibile nei vari ruoli che ciascuno di noi assume nella propria vita, a seconda dei contesti relazionali in cui è immerso. Dal punto di vista di James però il sé non comprende solo persone con cui si è in relazione, ma l'ambiente tutto. Questa concezione è elaborata da Bakhtin, attraverso la metafora da lui proposta, del romanzo polifonico (1981; 1984), ed infatti visualizza l'immagine di un concerto costituito di una varietà di voci. Nel lavoro di James (1890) si parla della rivalità che le parti del sé hanno tra loro e di cui l'Io è responsabile di tenerle unite.

Pertanto, in questa visione costruzionista della realtà (Gergen, 2015), l'individuo si scopre e viene visto nelle posizioni che ricopre riguardanti le sue interazioni sociali. Ciò che noi sosteniamo essere la nostra coscienza è solo una delle tante voci presenti dentro di noi e che in alcune situazioni sentiamo più presente di altre. Viceversa, altre voci possono prendere il controllo per farsi sentire. La presenza diversificata per contesto di voci è caratteristica del dialogo interno all'individuo, come risultato di un processo che parte dal dialogo tra più persone (Harré & Moghaddam, 2003). Potremmo dire che il pensiero dell'individuo non ha origine intrinsecamente, ma sempre nell'interazione con l'altro. Seguendo il pensiero di Harré (1998) l'individuo, è costituito da una mente in continua attività che integra l'azione stessa; non si tratta quindi, di un'entità a sé stante che eccezionalmente dibatte su quali azioni è bene accadano e quali no.

---

<sup>1</sup> Il requisito di continuità inteso come identità personale, di uguaglianza nel tempo. Il sentimento di distinzione dagli altri, il bisogno di individualità. Infine, il senso di volizione riguarda la volontà del conoscitore di rivendicarsi come essere attivo che fa esperienza.

### 2.2.2. *Le posizioni del sé*

In questo paragrafo andremo a identificare quali sono le posizioni del sé che Hermans inserisce nella teoria del sé dialogico e come queste sono interrelate.

Il sé corrisponde ad uno spazio in cui si trovano le sue posizioni, definite (Hermans, 2002):

- posizioni interne, ovvero le parti del soggetto riguardanti i ruoli sociali e “psicologici” (Romaioli, 2013, 2023) che impieghiamo in relazione ad altri (ad esempio, “io come figlia”, “io come studentessa”);
- posizioni esterne comprendenti i diversi altri significativi per noi e quindi coloro con cui interagiamo maggiormente (ad esempio, “mio padre”, “mia sorella”).

È in un dialogo con posizioni esterne al sé in cui compaiono quelle interne (come “io persona educata”, “io come persona ribelle”) impostandosi come parti del Repertorio personale del sé. Allo stesso modo fanno quelle esterne, in quanto elementi del soggetto (es. ho un figlio, quindi mi sento una madre). Anche quest’ultime sono posizioni identitarie, attraverso le quali l’altro funge da diverso io all’interno del sé. Si crea così uno spazio dialogico che dà vita alla realtà psicologica dell’individuo grazie alla convergenza delle voci interne al sé e di quelle degli altri significativi che vi si uniscono. Entrambe le posizioni interne ed esterne sono posizioni dell’io perché sono parte di un sé intrinsecamente esteso nell’ambiente e risponde a quegli ambiti nell’ambiente che sono percepiti come miei ad esempio mia madre, il mio luogo preferito (Hermans, 2001).

Hermans sostiene come alcune posizioni entrino nello spazio del sé in un dato momento in relazione ai cambi di situazione che il soggetto vive. Per esempio, se un bambino inizia la scuola incontra l’insegnante, quindi scopre una nuova posizione esterna e si trova lui stesso con una nuova posizione interna, quella di essere allievo. Alcune posizioni, come si può notare, sono più rilevanti in un certo periodo della vita ma possono retrocedere o scomparire totalmente dal sé, in un altro (ad esempio alcune persone perdono la spensieratezza). Allo stesso modo è possibile che una posizione torni dallo sfondo del sé in prima linea (es. una persona anziana che riscopre una giocosità che aveva perso).

L'io si muove da una posizione all'altra (Romaioli, 2013, 2023), poiché non vengono considerate a sé stanti. L'individuo, infatti, è coinvolto in un attivo processo di posizionamento in cui queste cooperano o competono tra esse a seconda delle situazioni in cui l'io si trova (Hermans, 2002). Esse sono come personaggi all'interno di una storia, le quali come ogni personaggio hanno a loro volta una storia da raccontare sulle esperienze vissute dal proprio punto di vista (Hermans & Dimaggio, 2007). "Ogni storia raccontata ha un narratore e un ascoltatore e implica almeno due posizioni spaziali che possono situarsi o nel sé della stessa persona (dialogo tra due posizioni - sé interne) o nei confronti di personaggi diversi (dialogo tra posizioni - sé interne ed esterne)" (Romaioli, 2013). Proprio come i personaggi all'interno di una storia, anche le I-positions sono in grado di esprimere i propri migliori giudizi, così come di diventare dominanti per direzionare le azioni del soggetto.

Facendo un esempio di quanto esaminato, "studiare tutto il giorno" potrebbe essere l'obiettivo della posizione "io-come-studentessa", ma contrastare il proposito della posizione "io-come-persona-che-ama-divertirsi". Per quest'ultima posizione, lo studio ha un'importanza marginale e il miglior giudizio verrebbe sostituito dalla volontà di uscire a divertirsi. Pertanto, il giudizio sembra dipendere dalla posizione del sé dominante in quel dato momento e dal tipo di relazioni a cui essa è interessata, indipendentemente che la posizione venga stabilita come privilegiata (miglior giudizio), o che venga stabilita come problematica (akrasia). A seconda della visione che intraprendiamo, il significato dato all'azione può essere soggetto a cambiare. Esemplificando, il proposito di "mangiare più sano" potrebbe essere ideale per la posizione "io-come-persona-che-si-prende-cura-di-sé" o per posizioni esterne come "il mio nutrizionista". Questa stessa azione però potrebbe essere d'ostacolo ai propositi della posizione "io-come-curiosa" o per posizioni esterne come "mia nonna". Qualunque scelta definiamo come buon proposito, è il risultato di una delle voci interne che abbiamo deciso di ascoltare, che a sua volta, potrebbe essere sostituita con altre altrettanto valide in circostanze diverse e in condizioni diverse. Pertanto, il comportamento akratico è dato dal perseguire la voce interna maggiormente dominante in quel dato momento.

In conclusione, la presenza dell'akrasia evidenzia il conflitto presente quando due o più voci sono chiamate a esprimersi per avere l'ultima parola (Romaioli, 2013; Wertsch, 1991): non potendo ascoltare nello stesso momento tutte le voci che possiede, l'individuo finisce per tradire una parte di sé per l'altra, osserva Romaioli (2023). Ecco che tradendo una parte di sé, tradisce anche la relativa voce interna.

### 2.3. *L'akrasia nel socio-costruzionismo*

Dopo aver descritto lo sfondo su cui si basa tale elaborato e su cui si basa la teoria del sé dialogico, di fondamentale importanza per lo studio che qui si vuole proporre, andremo a osservare il fenomeno akratico in una visione socio-costruzionista.

Particolarmente significativi in relazione agli studi sull'akrasia risultano essere gli sguardi relazionali proposti da Gergen (2009; 2015) e la teoria del sé dialogico di Hermans, Kempen e Van Loof (1992). In questi scenari, infatti, viene considerata la varietà di voci, altrimenti dette anche *I-positions*, sostenenti un determinato proposito. Ogni *I-position* sostiene un determinato proposito, differente dalle altre posizioni che a sua volta ne portano avanti un altro. A causa di propositi differenti, le posizioni potrebbero entrare in conflitto tra loro.

In tale sfondo (Gergen, 2018; Harré, 1993; Shotter, 1993; Fruggeri, 1998), di cui è stata proposta un'analisi, l'akrasia esiste se ammettiamo la presenza di un comportamento akratico. L'akrasia è riconosciuta come comportamento che le persone mettono in atto in questa tradizione culturale.

A differenza del pensiero positivista maggioritario che vuole la persona come unita e coerente nelle sue azioni, Gergen (2018), mette in luce come la "persona ideale" comunemente intesa non accetti l'idea della molteplicità del sé e delle scissioni interne, tanto nella mente quanto nell'azione. Secondo lo studioso, infatti, queste vengono accettate come presenti solo nella personalità multipla o schizofrenia. In questo contesto la persona è vincolata a vedersi come biasimata e biasimevole rispetto alla sua incapacità di riuscire nel proposito iniziale, dando vita a strategie correttive del comportamento perché la persona non appaia come "non motivata" o "vittima di emozioni" (Romaioli, 2013).



Dal punto di vista costruzionista questa credenza perde di valore e la tesi a sostegno delle costruzioni multiple della realtà, rende il concetto di “verità unica e coerente” limitante oltre che riduttivo (2018; Salvini 1994a, 1994b). Sottolinea anche Gergen (2018), l’individuo non è un unicum, solido, bensì composto di più parti al suo interno. Romaioli & Bresolin (2014) affermano come “...l’akrasia può invece permetterci di scorgere la molteplicità di voci che animano l’individuo, voci che vengono generate da assunzioni impersonate durante lo scambio con l’altro”. Tornando a Davidson (1992), uno degli autori trattati nel *Capitolo 1*, ammetteva l’idea che un soggetto potesse vivere all’interno di una contraddizione, credendo a due credenze differenti. Ad esempio, affermando A e poi fare B o affermando A ma sostenendo in alcuni casi sia giusto anche B.

In questa concezione l’akrasia è vista come il considerare una varietà di rappresentazioni del sé che interpretano la realtà in modo diverso tra loro: pertanto, ciò che è l’obiettivo, “il miglior giudizio” di una, può non esserlo di un’altra.

Per concludere, nello studio degli episodi akratichi sembra più congeniale abbandonare l’idea di un individuo inteso come unico e unito, per andare incontro al concetto di persona costituita da un insieme di voci opposte tra loro (Romaioli & Bresolin, 2014).

In questo capitolo abbiamo chiarito l’apporto teorico a cui facciamo riferimento e con esso il concetto di akrasia. Nel capitolo seguente, attraverso lo studio pilota sulla “*compliance* ai trattamenti per l’acquisizione di stili di vita sani”, verranno esaminate alcune supposizioni che sembrano influenzare il comportamento akratice.

### *3. Lo studio*

Il presente studio è stato approvato dal Comitato Etico dell'Università di Padova e realizzato in collaborazione con altre due studentesse di Psicologia della presente università.

Tale indagine si pone all'interno degli studi riguardanti l'akrasia con lo scopo di studiare il grado di compliance, o aderenza, che l'individuo riesce a mantenere all'interno di un percorso dietetico configurato come suo miglior proposito. Se all'inizio di questo elaborato si è guardato all'akrasia attraverso una logica di stampo più positivisticò, considerando le cause interne all'individuo che lo inducono ad un agire akratico; poi ci si è avvalsi di una lente socio-costruzionista (Romaoli, 2011; Gergen, 2009; 1985; Fruggeri, 1998; Wittgenstein, 1953). Quest'ultima letteratura affronta la tematica dell'akrasia prettamente in modo qualitativo e in ambito clinico o terapeutico (Romaoli & Bresolin, 2014; Romaoli & Favaretto, 2011). Il presente studio vuole, invece concentrarsi sul quotidiano del soggetto, poiché il fenomeno akratico è presente nella quotidianità in tutti gli aspetti della vita umana.

In tal modo lo studio riguardante l'akrasia verrà ampliato e, provando a porre attenzione alla quotidianità individuale, verranno effettuate valutazioni riguardanti l'azione akratica.

#### *3.1. Domande di ricerca*

In tale paragrafo verranno illustrate quali sono le domande su cui la ricerca intende porre il suo obiettivo di studio.

Sebbene questo approccio teorico volga al dinamismo e alla molteplicità del sé, il nostro concetto di akrasia, non vuole andare verso un relativismo estremo, né lasciar intendere che i giudizi del soggetto e le sue azioni, vengano organizzati in modo casuale, imprevedibile e oscillante.

Pertanto, l'approccio teorico a fondamento del presente elaborato ci permette di indagare le seguenti domande di ricerca, che potrebbero influenzare l'individuo a cadere in situazioni di akrasia.

A tal proposito, vediamo qui di seguito le anticipazioni che l'elaborato in questione si è proposto di indagare.

- A) Presenza di un repertorio di I-positions ampio e poco integrato;
- B) Non dominanza delle posizioni che esprimono il buon proposito;
- C) Scarsa rilevanza di queste nel contesto di produzione dell'azione;
- D) Mancata condivisione del miglior giudizio da parte di più posizioni;
- E) Presenza di I-positions antagoniste.

Vediamole ora maggiormente nel dettaglio.

L'anticipazione A riguarda la “presenza di un Repertorio di *I-positions* ampio e poco integrato” (Romaioli, 2023, p.13). Un elemento da considerare è infatti l'estensione del suddetto Repertorio, il quale comprende le *I-positions* del sé che il soggetto ricopre nei ruoli sociali e psicologici della vita quotidiana, sommato alle posizioni esterne con il quale è solito interfacciarsi quotidianamente. L'estensione di tale Repertorio è soggettiva, poiché dipende dalla molteplicità dei contesti di cui viene fatta esperienza. In tal senso, l'individuo possiede un Repertorio esclusivo propriamente suo, che varia e si trasforma nel tempo e nello spazio (Hermans, 2001). Esemplicando, una persona nata e cresciuta nello stesso contesto abitativo e che conosce solo gli abitanti del posto, come i propri familiari o il gruppo di pari a cui si riferisce, disporrà di un Repertorio presumibilmente più esiguo rispetto ad una persona che ha conosciuto numerosi contesti a cui ha preso parte. Quest'ultima ha infatti avuto modo di espandere la propria rete di conoscenza e gli altri significativi a cui relazionarsi. Si può ipotizzare quindi, che un individuo con un vasto Repertorio di posizioni, rende l'individuo maggiormente a rischio nell'imbattersi in comportamenti akratici. Quante più sono le voci del sé che si impegnano ad avere il controllo dell'azione, tanto più ci sarà la possibilità di intraprendere eventuali azioni giudicate ognuna come la migliore per la posizione che la sostiene. Un'azione dapprima intrapresa come “preferita” da una determinata posizione, poi potrà essere percepita come problematica da altre *I-positions* che potrebbero avere altre preferenze. Dunque, se tale azione è la preferita di una posizione, può non esserlo per un'altra. Questa

duplice scelta può far sì che l'azione cambi di significato trasformandola da miglior proposito a scelta dubbia, secondaria o problematica (Romaioli, 2023). Estremizzando questa condizione, vediamo il fenomeno chiamato “cacofonia interiore”, uno stato in cui è presente un'organizzazione disgregata tra le posizioni, per il quale conseguentemente troviamo un dialogo frammentato tra le posizioni (Filip & Kovářová, 2017). L'individuo, quindi possiede numerosi punti di vista che possono essere in conflitto, continuando ad oscillare tra essi senza poter chiarire una gerarchia tra le *I-positions* che gli permetta di istituire un punto di controllo dal quale direzionare con più fermezza le proprie azioni nell'ambiente in cui è immerso.

L'anticipazione B fa riferimento alla “non dominanza delle posizioni che esprimono il buon proposito” (Romaioli, 2023, p.13). Con questa ipotesi si vuole studiare quelle posizioni che esprimono il buon proposito, ma che hanno una bassa rilevanza e che potrebbero essere indice di bassa compliance nel seguire il piano nutrizionale. Seguendo il pensiero di Hermans (2001), con dominanza si intende la capacità di una determinata posizione di prendere potere sulle altre, e quindi di sottometterle, imponendo la sua presenza anche nella vita dell'individuo. Tali posizioni del sé possono mostrarsi nel registro personale con varie intensità. Infatti, se alcune si fanno presenti e finiscono per prendere potere del tempo e dello spazio in cui la persona si muove, altre appaiono solo in alcune circostanze rendendosi così marginali nello stile di vita che l'individuo ha. Una posizione risulta avere più potere se possiede rapporto con tutte le altre: da quanto è presente sui contesti a cui la persona partecipa, da quanto viene chiamata dai suoi altri significativi (le posizioni esterne della persona) o da come impone il proprio giudizio rispetto alle altre.

Studiare quanta dominanza la *I-position* dalla quale l'individuo esprime il proprio miglior proposito, ci procurerà indicazioni su quanto l'agente dimostra di mantenere quello schema di comportamento intrapreso. Dunque, più la posizione del miglior giudizio è dominata e marginale, minore sarà la possibilità che la persona la porti avanti nel suo stile di vita; contrariamente, più la posizione che esprime il miglior giudizio è rilevante, più si muoverà verso la sua persecuzione.

Facendo un esempio, nella posizione “io-come-studentessa” mi propongo di studiare come miglior giudizio. Tale obiettivo, pertanto, è possibile perseguirlo se è dominante nella mia vita, inserito negli ambienti che frequento, se viene riconosciuto nelle relazioni che intrattengo e risulta dominare le altre posizioni del repertorio che potrebbero avere, come miglior proposito, l’interesse contrario di uscire a fare altro che studiare.

L’anticipazione C si concentra sulla “scarsa rilevanza di queste nel contesto di produzione dell’azione” (Romaioli, 2023, p.13). Come affermato precedentemente, il Repertorio di voci del sé è esteso nel tempo e nello spazio e da questi fattori vi è di continuo influenzato perché l’individuo agisce verso il miglior proposito nei contesti in cui è inserito. Pertanto, si tratta di studiare quanto nel contesto di vita la posizione che esprime il buon proposito è rilevante. Infatti, quest’ultimo, più ha posizioni del sé che lo sostengono, tanto più è difficile cadere in episodi akratici. A tal proposito lo studio esamina due contesti d’azione: durante la spesa e durante il pasto. Infatti, perseguire il buon proposito, ovvero sostenere il piano nutrizionale, si compone anche di momenti importanti nel tempo e nello spazio in cui l’individuo si trova a decidere riguardo al suo perseguimento. Per fare un esempio, potrebbe accadere che se posizioni “io-come-persona-determinata”, “io-come-persona-attenta” non sono rilevanti nei contesti d’azione indagati, l’agente individuerà altre posizioni che sente maggiormente predominanti in quel contesto e che determineranno l’agire akratico. Si anticipa che i partecipanti, inseriti nel gruppo a bassa compliance, mostrano posizioni del sé sostenitrici del buon proposito poco rilevanti o assenti nei contesti d’azione indagati.

L’anticipazione D si riferisce alla “mancata condivisione del miglior giudizio da parte di più posizioni” (Romaioli, 2023, p.13). Tanto più le voci stringono alleanze tra loro, tanto più sarà possibile che l’individuo rispetti il suo miglior proposito; al contrario, tanto più un certo miglior giudizio risulta poco rilevante tra le posizioni del sé, tanto più sarà difficile mantenerlo e portarlo avanti. Pertanto, come detto precedentemente, la capacità di rimanere ancorati al miglior

giudizio, dipende da quanto quel giudizio risulti essere rilevante per posizioni del sé che l'agente occupa nella vita quotidiana.

L'anticipazione E intende esaminare la “presenza di I-positions antagoniste” (Romaioli, 2023, p.13). Nel Repertorio personale le posizioni del sé antagoniste sono quelle che esercitano un ostacolo, secondo l'agente, verso il buon proposito. Si possono distinguere due condizioni, secondo Romaioli (2023), che possono verificarsi. La prima in cui il miglior proposito di una posizione del sé non risulta essere centrale, quindi non considerato come priorità da altre posizioni. La seconda in cui il miglior proposito risulta essere totalmente in contrasto ai giudizi sostenuti da altre. Questo secondo caso presenta bene l'ostacolo che si pone alla *I-position* che cerca di portare a compimento tale proposito, ma che altre *I-positions* trovano motivazioni specifiche col fine di sabotarlo. In sostanza quindi la varietà delle I-positions pone due possibili scenari: uno nel quale le diverse voci sono d'accordo l'una con l'altra e il secondo in cui le voci entrano in competizione tra loro incontrando il rischio di ostacolarsi a vicenda. Accordare le voci nel Repertorio personale, pertanto può facilitare il mantenimento del buon proposito, al contrario il mancato accordo può dar inizio a episodi akratici.

### 3.2. Partecipanti

Per tale studio sono stati coinvolti individui che hanno scelto di adottare uno stile di vita sano. Sono stati inclusi uomini e donne di varie fasce d'età: giovani, adulti e anziani, prestando attenzione a quest'ultima fascia.

Si sono resi disponibili a partecipare 16 persone di cui 14 donne e 2 uomini. I nominativi sono stati selezionati da due biologi nutrizionisti, i quali hanno fornito parte dei loro curanti. I nutrizionisti hanno suddiviso i loro pazienti in due gruppi: alta o bassa *compliance*.

Più precisamente i pazienti ad alta *compliance* si sono attenuti al piano nutrizionale indicato, raggiungendo così esiti riscontrabili nelle successive visite di controllo.

I pazienti a bassa *compliance*, invece, non si sono attenuti in modo costante al piano rilevando oscillazioni rispetto al calo ponderale e incremento della massa corporea, lamentando spesso difficoltà nell'attenersi alle indicazioni date.

Entrambi i gruppi presi esaminati, quello ad alta compliance e quello a bassa compliance, si compongono di 7 soggetti di genere femminile e 1 di genere maschile. Si può notare come i due gruppi siano analoghi nella quantità di partecipanti di genere femminile e di genere maschile tra le une e le altre, come si può notare nel grafico (1).

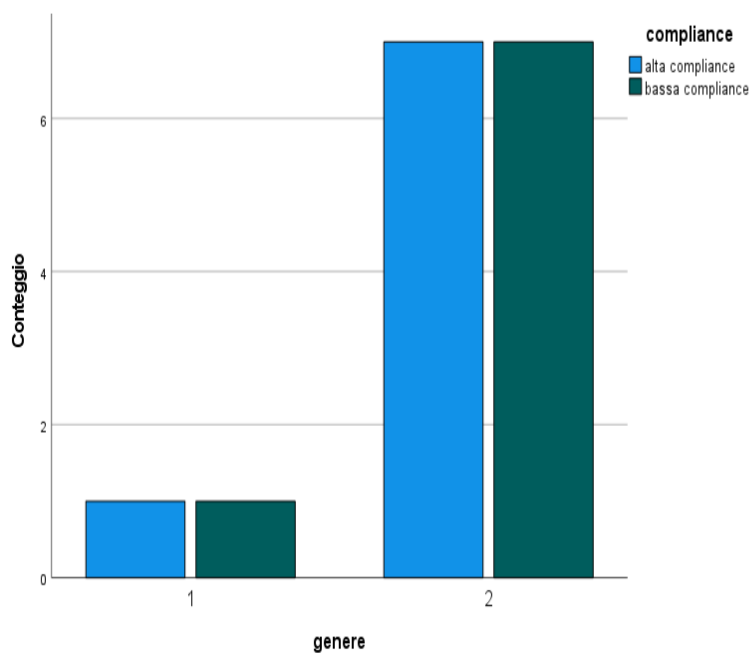
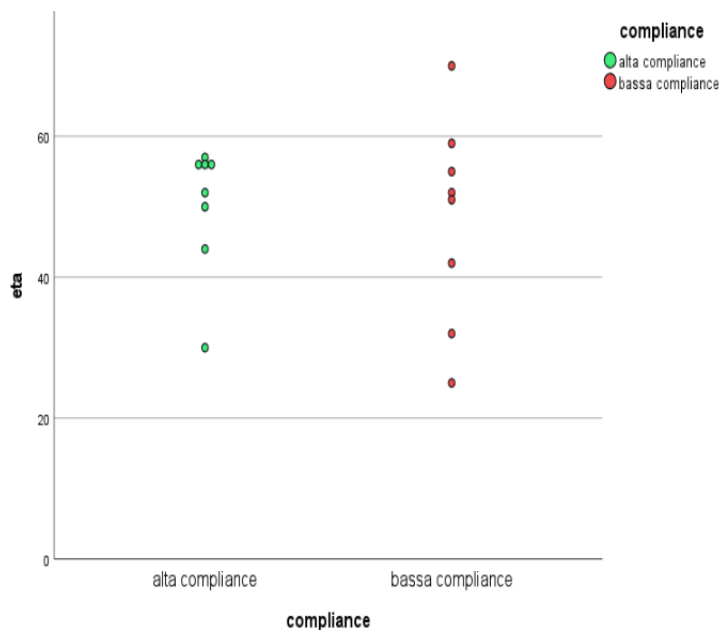


Grafico 1: Rappresentazione grafica del genere in relazione alla compliance

Tale ricerca, come anticipato, ha un vasto target di età, poiché intende studiare le dinamiche che contraddistinguono l'adultità della persona umana. Possiamo notare come nel grafico sottostante (2), i partecipanti abbiano un'età compresa tra i 25 e i 70 anni.



**Grafico 2:** Rappresentazione grafica dell'età in relazione alla compliance

### 3.3. Strumenti

Lo studio si avvale di una metodologia quali-quantitativa. Tali strategie di ricerca si definiscono *multi methods* poiché uniscono approcci riguardanti aspetti di ricerca qualitativa e quantitativa. Trincherò e Robasto (2019) asseriscono che “nelle ricerche *multi methods* i due momenti rappresentano studi indipendenti nell’ambito di una stessa ricerca, autonomi e completi di per sé, pianificati in modo indipendente e costruiti per rispondere ad un particolare interrogativo di ricerca” (p.5).

#### 3.3.1. Intervista

Nel presente paragrafo vedremo uno degli strumenti d’indagine utilizzato ai fini della ricerca: quello dell’intervista.

Tale strumento viene definito come “una forma di conversazione in cui un esperto (intervistatore) pone una serie di domande (orali) a un singolo o a un gruppo di soggetti, per conoscere opinioni, atteggiamenti, informazioni, percezioni, esperienze ecc.” (Coggi C. & Ricchiardi P, 2008).

Per eseguire le valutazioni sulle ipotesi di ricerca di cui sopra, e quindi individuare la struttura del Repertorio del sé dei partecipanti e analizzare più approfonditamente, differenze tra i due gruppi, si è proceduto nel somministrare al



partecipante un'intervista semi-strutturata. In tale tipo di intervista le domande sono definite precedentemente, prestando attenzione a lasciare “spazio ad eventuali approfondimenti” (Coggi & Ricchiardi, 2008).

Tale strumento si compone di tre parti: la scheda anagrafica, le domande conoscitive e infine le domande riguardanti il Personal Position Repertoire.

La scheda anagrafica si vuole concentrare su quelle informazioni basiche che contraddistinguono il partecipante. Di seguito la parte anagrafica.

#### SCHEDA 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.): \_\_\_\_;
- RAPPORTO PARENTALE: sposati – divorziati – conviventi;
- AMICI CONFIDENTI (n.): \_\_\_\_;
- AMICO – FAMILIARE SVOLGE PERCORSO CON TE: si – no.

Si continua poi con le domande conoscitive col fine di approfondire il percorso nutrizionale. Le vediamo in elenco, qui di seguito.

#### DOMANDE CONOSCITIVE

1. Da 1 a 5 quanto ritieni 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 vuole indagare quanto il paziente si è attenuto alle prescrizioni del nutrizionista dal suo stesso punto di vista. Tale domanda verrà confrontata con quanto comunicato dal professionista di riferimento, che ha suddiviso i pazienti tra alta e bassa compliance.

La seconda domanda ne racchiude due e si interessa al percorso in generale: che cosa lo abbia spinto a iniziare tale percorso e quale fine abbia.

Il terzo quesito intende comprendere come il partecipante vede il “percorso dietetico” a cui si è iscritto e come vede “l’altro generalizzato che fa la dieta”.

Il quarto interrogativo rimane sull’opinione altrui riguardo al percorso dietetico e il partecipante si trova a ipotizzare quali considerazioni possano avere gli altri rispetto alla dieta e a chi la pratica.

Il quinto si concentra su quanto il partecipante sente l’influenza nelle sue scelte, da parte della rete sociale.

A questo punto dell’intervista vengono formulate domande riguardanti il Personal Position Repertoire seguenti alla compilazione della griglia del Repertorio delle voci del sé (Hermans, 2001):

#### DOMANDE PPR

per indagare la posizione del miglior giudizio

1. Tra queste posizioni, quali sono quelle che sostengono il proposito di mettersi a dieta/fare attività fisica?
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/fare attività fisica?
5. Chi invece non approva questa decisione?
6. Chi tra queste persone pensa che lei sia in grado di rispettare una dieta/attività fisica?
7. Chi invece pensa che lei non possa riuscirci?

Le domande 1 e 4 sono volte a inquadrare le posizioni, sia interne che esterne, che nel Repertorio del Sé sostengono il partecipante nel regime dietetico prescritto dal professionista di riferimento. Le domande 2 e 5 sono state formulate per comprendere quali posizioni, prima interne e poi esterne, sono contrarie al buon proposito e possono influenzare la compliance del soggetto. Il quesito numero 3 indaga quali posizioni secondo l’individuo emergono nei due contesti proposti: il pasto e la spesa, con l’obiettivo di comprendere quali siano le posizioni emergenti

in due momenti salienti per chi intraprende un percorso dietetico. Successivamente vengono studiate se queste coincidessero con le posizioni nominate dall'intervistato nelle domande precedenti.

Infine, le domande 6 e 7 analizzano quali, secondo la percezione dell'intervistato, sono le persone che lo ritengono in grado e quali no di poter rispettare un percorso dietetico.

### 3.3.2. Il P.P.R.

Dopo aver visto uno degli strumenti che si è utilizzato nel procedimento di tale ricerca, si vuole prendere in esame il secondo strumento: il Personal Position Repertoire, il cui obiettivo è quello di comprendere l'organizzazione e il contenuto del Repertorio delle posizioni del Sé (Hermans, 2001), basandosi sulla teoria del Sé dialogico. In questa fase dello studio vediamo come il concetto di "voce" sia fondamentale per il metodo qui presentato poiché racconta i momenti che accadono nel quotidiano del soggetto intervistato, più specificatamente il proposito di mantenere la dieta.

Andando ad inquadrare visivamente il metodo, possiamo rappresentarlo come una griglia (Hermans, 2001) in cui troviamo le posizioni interne (caratteristiche di sé e i ruoli psicologici e sociali) sulle righe a sinistra e sulle colonne in alto le posizioni esterne (gli altri significativi con cui è solito interfacciarsi). Di seguito (**Tab. 1**) un esempio di Personal Position Repertoire di Nancy dall'articolo di Hermans (2001). Quest'ultimo, infatti propone alla paziente di compilarlo al fine di comprendere il suo Repertorio. Vediamo qui di seguito la griglia compilata da Nancy.

|                       | 1           | 2       | 3              | 4             | 5              | 6              | 7              | 8        | 9      | 10             | 11             | 12               | 13             | 14     | 15        | 16                 | 17        | 18         | 19            | Overall prominence |
|-----------------------|-------------|---------|----------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------|--------|----------------|----------------|------------------|----------------|--------|-----------|--------------------|-----------|------------|---------------|--------------------|
|                       | 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 |                    |
| 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              | 3      | 1         | 2                  | 2         | 1          | 0             | 54                 |
| 4. Freedom seeker     | 2           | 2       | 3              | 4             | 3              | 2              | 3              | 2        | 4      | 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              | 2      | 0         | 2                  | 0         | 2          | 2             | 48                 |
| 9. Conscience         | 3           | 2       | 2              | 3             | 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              | 2                | 0              | 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             | 2              | 1              | 1              | 1        | 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              | 2              | 2                | 2              | 0      | 1         | 1                  | 0         | 1          | 0             | 28                 |

Table 1. Continued

|                     | 1           | 2       | 3              | 4             | 5              | 6              | 7              | 8        | 9      | 10             | 11             | 12               | 13             | 14     | 15        | 16                 | 17        | 18         | 19            | Overall prominence |
|---------------------|-------------|---------|----------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------|--------|----------------|----------------|------------------|----------------|--------|-----------|--------------------|-----------|------------|---------------|--------------------|
|                     | 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 |                    |
| 23. Child in myself | 1           | 3       | 3              | 2             | 0              | 2              | 2              | 3        | 1      | 1              | 1              | 2                | 1              | 2      | 2         | 0                  | 1         | 0          | 1             | 28                 |
| 24. Critic          | 2           | 2       | 1              | 1             | 0              | 1              | 1              | 3        | 3      | 1              | 1              | 1                | 1              | 2      | 1         | 2                  | 1         | 2          | 1             | 27                 |
| 25. Spiritual       | 1           | 1       | 3              | 4             | 4              | 0              | 2              | 0        | 2      | 2              | 2              | 1                | 1              | 0      | 1         | 0                  | 0         | 0          | 1             | 25                 |
| 26. Fighter (C)     | 4           | 1       | 2              | 2             | 1              | 1              | 1              | 1        | 0      | 2              | 2              | 0                | 0              | 0      | 2         | 0                  | 2         | 1          | 2             | 24                 |
| 27. Pusher          | 2           | 2       | 2              | 2             | 1              | 2              | 2              | 3        | 1      | 0              | 0              | 0                | 2              | 1      | 0         | 3                  | 0         | 0          | 0             | 23                 |
| 28. Sexual          | 1           | 4       | 0              | 1             | 2              | 0              | 2              | 0        | 1      | 3              | 3              | 2                | 1              | 0      | 0         | 0                  | 1         | 0          | 1             | 22                 |
| 29. Jealous         | 1           | 3       | 1              | 2             | 0              | 1              | 1              | 2        | 0      | 2              | 2              | 2                | 0              | 2      | 0         | 2                  | 0         | 0          | 0             | 21                 |
| 30. Mother          | 4           | 2       | 1              | 1             | 2              | 1              | 2              | 1        | 0      | 3              | 2              | 0                | 0              | 1      | 0         | 0                  | 0         | 0          | 0             | 20                 |
| 31. Demanding       | 2           | 2       | 0              | 0             | 2              | 1              | 1              | 2        | 2      | 1              | 1              | 1                | 0              | 2      | 1         | 0                  | 1         | 0          | 0             | 19                 |
| 32. Materialist     | 2           | 2       | 0              | 1             | 0              | 0              | 1              | 3        | 1      | 0              | 0              | 1                | 0              | 1      | 0         | 0                  | 0         | 1          | 0             | 13                 |
| 33. Aggressive (C)  | 1           | 0       | 1              | 2             | 0              | 1              | 0              | 1        | 2      | 0              | 0              | 0                | 0              | 0      | 0         | 1                  | 0         | 1          | 0             | 10                 |
| Overall prominence  | 85          | 82      | 78             | 78            | 75             | 74             | 73             | 70       | 69     | 64             | 62             | 60               | 55             | 55     | 43        | 41                 | 37        | 28         | 23            |                    |

Note: The entries of the matrix refer to the extent to which a specific internal position comes forward in relation to a specific external position. The overall prominence index is the sum score of all the ratings within a row or column. The indication C refers to the positions that were added by the client.

Tabella 1. Personal Position Repertoire di Nancy (Hermans, 2001).

Dopo aver proposto la compilazione del P.P.R. delle posizioni che compongono il Repertorio personale, ci si può servire della seguente lista (Hermans, 2001) nell'eventualità di integrarne delle altre (**Tab. 2**).

| Posizione interna                        | Posizione Esterna                           |
|--|---|
| 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                                 |

*Tabella 2. Lista delle posizioni interne ed esterne (Hermans, 2001)*

Hermans (2001) afferma come sia importante organizzare il Personal Position Repertoire secondo i bisogni individuali poiché deve essere in linea con le caratteristiche del soggetto perché lo rispecchi. Tale strumento, il “P.P.R.”, come “l’intervista” sono a bassa strutturazione; pertanto, le domande poste successivamente alla compilazione della griglia, sono specifiche da soggetto a soggetto, poiché vari possono essere gli scenari clinici e di ricerca che possono venirsi a creare. I valori posti tra le posizioni interne ed esterne riguardano quanto si manifesta la posizione interna su quella esterna alla quale è in relazione. Dunque, andando a concentrarsi sulla prima posizione interna, l’intervistato si chiederà quanto questa si manifesta sulla prima posizione esterna, in senso positivo o negativo su una scala che va da 0 a 5. Questo passo è importante perché sommando ogni riga e ogni colonna, possiamo comprendere quanto ogni singola posizione sia dominante o invece non lo sia affatto. Che sia rilevante o meno una posizione, incide sul mantenimento del buon proposito. Andando a vedere il Repertorio personale di Nancy, la voce con maggiore dominanza è “io-come-ascoltatrice” e quella che ha minor rilevanza è “io-come-aggressiva”.

#### 3.4. Procedura

Dopo aver illustrato gli strumenti impiegati nel presente studio, si andrà a mostrare la procedura con cui sono stati esposti.

Per introdurre lo studio al partecipante è stato spiegato il progetto in modo sintetico, chiarendo il tema dell’akrasia e a quale teoria si fa riferimento in questo elaborato per studiarla.

Possiamo suddividere la parte pratica dello studio in due momenti. Il primo si compone della presa visione e compilazione dei consensi informati, della possibilità a registrare l’intervista. Poi l’intervistato compila la scheda anagrafica contenente informazioni generali di sé e del percorso scelto. Si arriva così alla parte delle domande conoscitive, incentrate unicamente sul percorso dietetico.

Nel secondo momento, l’intervistatore espone la griglia del Personal Position Repertoire, proponendo esempi pratici per avvicinare meglio lo strumento all’intervistato. Quest’ultimo completa con posizioni interne ed esterne la griglia, poi ha la possibilità di integrare altre voci visionando la lista (**Tab. 2**) di Hermans

(2001). Infine, vengono poste domande riguardanti lo strumento appena utilizzato al fine di effettuare valutazioni riguardanti le anticipazioni di ricerca precedentemente elencate.

Conclusa l'intervista, i partecipanti sono stati ringraziati e congedati.

#### 4. Risultati

Dopo aver chiarito il sistema con cui si è proceduto all'indagine, verranno mostrati i risultati ottenuti.

Al fine di dare una conferma positiva o negativa alle anticipazioni chiarite nei paragrafi precedenti, si sono analizzati i dati raccolti effettuando test non parametrici utilizzando il software statistico SPSS. Nello specifico si è preso in considerazione come i due gruppi di partecipanti a "bassa compliance" e ad "alta compliance", si siano differenziati l'uno dall'altra in riferimento alle ipotesi di ricerca. Per quanto riguarda la parte quantitativa, si è usufruito dei test non parametrici Chi-quadrato di Pearson e di Wilcoxon-Mann-Whitney. Per le considerazioni qualitative si sono esaminate le singole griglie P.P.R. in associazione con l'interpretazione delle relative interviste.

Di seguito vengono qui presentati i principali risultati emersi dall'indagine.

Prendendo in esame il titolo di studio troviamo che il primo gruppo si compone del 25% laureato e del restante no. Nel secondo gruppo il 37.5 % lo è e il restante no.

Visionando i livelli di occupabilità troviamo che i risultati emersi tra un gruppo e l'altro sono analoghe. In entrambi i gruppi l'87.5% dei partecipanti è lavoratore, a differenza del restante 12.5% che non lo è o non lo è più ad esempio chi si trova ad essere in pensione.

Relativamente alle cause principali per cui si inizia un trattamento dietetico, in entrambi i gruppi sono presenti i medesimi risultati. I partecipanti che iniziano il percorso dietetico per dimagrimento sono il 75% nel gruppo con alta e bassa aderenza mentre il restante 25% lo intraprende per motivi di salute. Nello spazio

sottostante possiamo avere una rappresentazione grafica (3) dei risultati appena descritti.

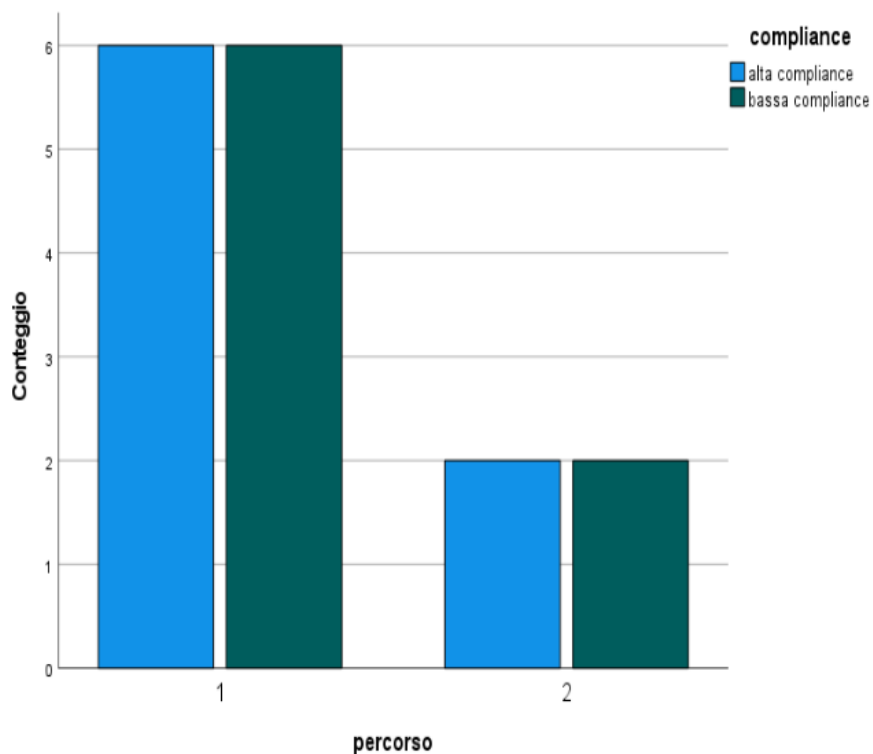


Grafico (3): percorso per dimagrimento o motivi di salute

Comprendere se un dato sia significativo o meno, ci aiuta a capire se per la ricerca è di notevole importanza o se invece non propone alcuna differenza all'indagine. A dimostrazione di ciò, si presta attenzione all'indice "*p. value*", in statistica il valore sotto il quale i dati ricavati da un test statistico conducono al rifiuto dell'ipotesi nulla.

Esaminando il dato da quanto tempo i partecipanti hanno intrapreso il percorso dietetico si osserva che, il gruppo ad alta compliance registra un maggior tempo di continuità, il quale arriva fino agli 8 mesi di trattamento dietetico. Per il gruppo a bassa compliance troviamo 3 partecipanti su 8 che perseguono il percorso dietetico, mentre gli intervistati restanti lo perseguono fino ad un massimo di 4



mesi., si può notare il *p. value* di 0.046, pertanto statisticamente significativo. Si possono vedere i risultati nel grafico (4).

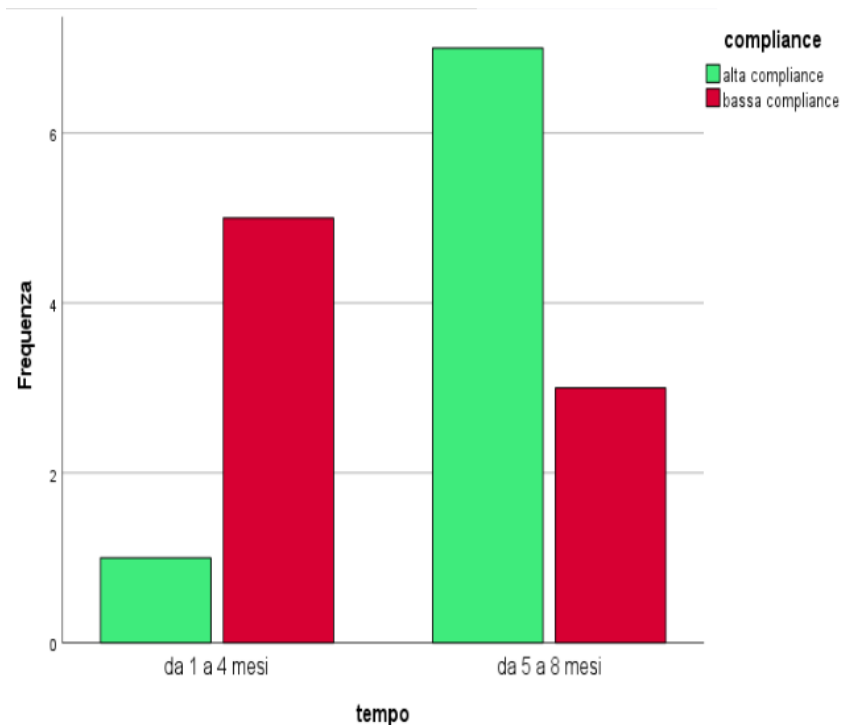
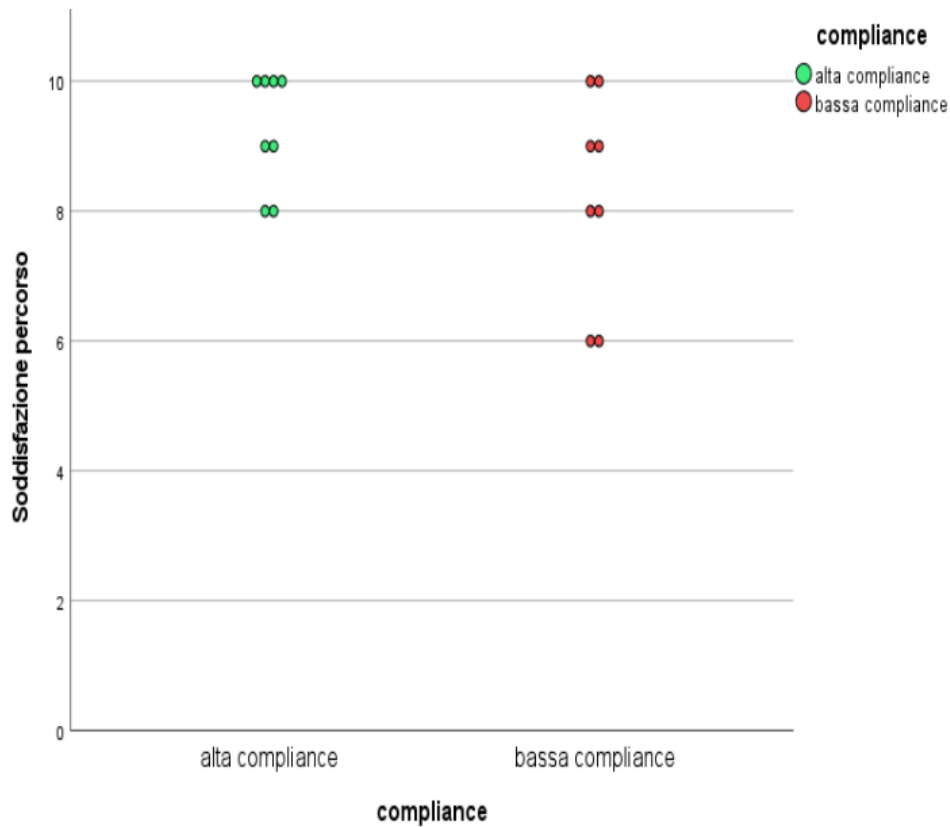


Grafico (4): da quanto tempo svolge il percorso dietetico

La cadenza con la quale i pazienti effettuano il controllo dal nutrizionista di riferimento, è per entrambi i gruppi selezionati, mensile.

Riguardo alla soddisfazione del percorso dietetico, c'è una tendenza che differenzia i due raggruppamenti: coloro che risultano essere maggiormente soddisfatti sono quelli ad alta compliance, i quali in una scala da 1 a 10, danno un punteggio dall'8 al 10 all'intero percorso. Hanno confermato anche alcuni partecipanti a bassa compliance per lo stesso punteggio, ma altri hanno preferito dare punteggi minori. Gli intervistati hanno dichiarato di essere, in entrambi i gruppi, notevolmente soddisfatti del percorso che stanno perseguendo, mostrando un *p. value* di 0.143, pertanto non statisticamente significativo. Si possono trovare i risultati nel grafico sottostante (5).



*Grafico (5): soddisfazione percorso*

Lo stato di salute che caratterizza i partecipanti risulta essere analogo in entrambi i gruppi. In entrambi i gruppi, infatti, 6 persone dichiarano di essere in buono stato di salute e medio per i restanti 2 di ciascun gruppo.

A registrare di possedere una buona rete sociale (per intendersi: amici o parenti che supportano il proposito) sono i partecipanti appartenenti al gruppo ad alta compliance, i quali dichiarano di avere dai 5 agli 8 amici significativi, con loro li seguono anche una parte dei partecipanti a bassa compliance. Per una miglior visione dei risultati osserviamo il grafico sottostante (6).

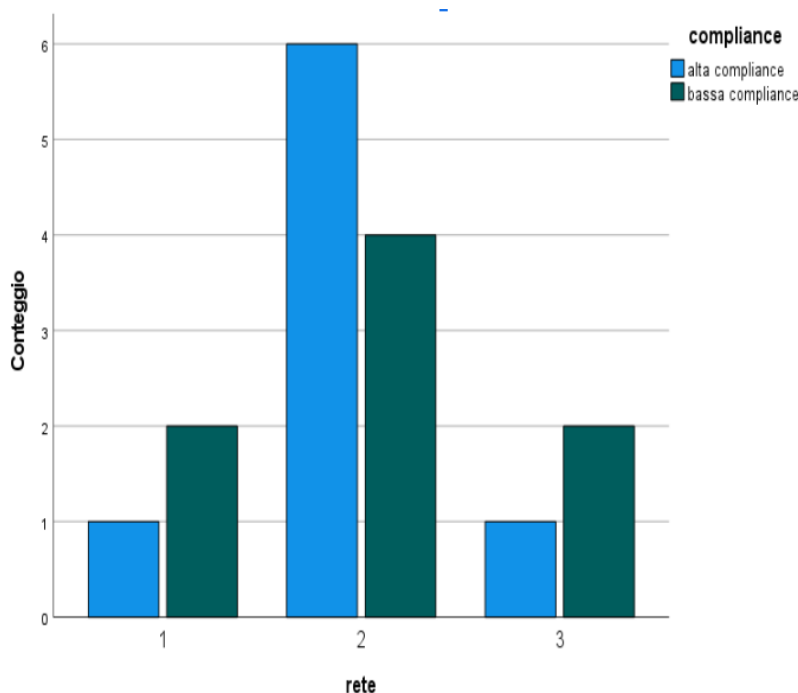


Grafico (6): rete sociale dei partecipanti

Dall'analisi risultano essere 4 i partecipanti che svolgono il percorso dietetico con qualcuno e appartengono al gruppo ad alta compliance, di cui 1 appartiene a quello a bassa compliance.

I partecipanti hanno poi conferito dei voti da 1 a 5 alla propria aderenza al trattamento. Si può notare una tendenza positiva verso il gruppo ad alta compliance. Dai risultati, infatti, si evince come tutti i partecipanti ad alta compliance abbiano dato punteggi dal 4 al 5, confermando la loro aderenza. Nel gruppo a bassa compliance troviamo 5 persone su 8 a riconoscersi tali punteggi. Il *p. value* emerso è di 0.063, ciò significa che non è statisticamente significativo.

È stato chiesto all'intervistato cosa ne pensasse della dieta e tutti i partecipanti del gruppo ad alta compliance hanno un pensiero positivo a riguardo. A differenza del gruppo a bassa compliance in cui troviamo 2 soggetti con punti di vista neutrali. Tuttavia, nessuno ha risposto di aver un pensiero negativo a riguardo. Il *p. value* che è emerso è di 0.143, pertanto non risulta essere statisticamente significativo.

Proseguendo, è stato chiesto cosa all'intervistato cosa secondo lui, la gente comune ne pensasse della dieta. Ne è emerso un *p.value* di 0.006, il quale risulta essere statisticamente significativo. Il gruppo ad alta compliance, o primo gruppo, si divide per il 50% avente un pensiero positivo e il restante 50% neutro riguardo al tema. Vediamo lo stesso per il gruppo a bassa compliance, il quale si divide in chi ha un'opinione neutra, il 50% di loro, e negativa riguardo al tema per il restante 50%.

Inoltre, è stato chiesto se i partecipanti sentissero che le persone significative per loro, le posizioni esterne, avessero influenza sulle loro scelte. Il primo gruppo ha dichiarato che il 50% di loro sente che gli altri lo influenzano nelle scelte che compie, a differenza del restante 50% che invece non ne sente. Il secondo gruppo si compone dell'87.5% che dichiara di sentire influenza su sé stesso e del 12.5% che non ne sente affatto.

L'anticipazione A, si concentra sulla "presenza di un Repertorio di *I-positions* ampio e poco integrato" (Romaioli, 2023, p.13). Nel capitolo precedente, infatti, si ipotizzava un ristretto Repertorio di voci del sé in partecipanti ad alta compliance e un ampio Repertorio di posizioni del sé in partecipanti a bassa compliance.

I risultati mostrano una tendenza che accomuna alcuni dei partecipanti di entrambi i gruppi: un minor numero di posizioni del Sé. Nel gruppo ad alta compliance, infatti, si trova solo un soggetto con estensione del Repertorio del Sé maggiore rispetto agli altri. Tuttavia, nel gruppo a bassa compliance si trovano 3 intervistati aventi un numero maggiore di posizioni nel loro Repertorio.

Nel caso di questa prima ipotesi, si può notare come l'indice in questione sia maggiore di 0.05, ma anzi di 0.264, pertanto non statisticamente significativo allo studio effettuato. Di seguito vediamo alcuni esempi di griglie PPR.

|                             | Mamma | Papà | Federica | Sorella | Fratello | Lucia | Francesca | Sofia | Alessandro | Psicologa | Ex-moroso | Collegli | Amica palestra |    |
|-----------------------------|-------|------|----------|---------|----------|-------|-----------|-------|------------|-----------|-----------|----------|----------------|----|
| 1 Lavoratrice               | 1     | 1    | 1        | 1       | 1        | 1     | 1         | 1     | 1          | 2         | 1         | 5        | 1              | 18 |
| 2 Amica                     | 1     | 0    | 5        | 3       | 2        | 5     | 5         | 5     | 5          | 1         | 3         | 4        | 4              | 43 |
| 3 Figlia                    | 5     | 4    | 1        | 0       | 0        | 1     | 0         | 1     | 0          | 1         | 0         | 0        | 0              | 13 |
| 4 Partner                   | 0     | 0    | 2        | 0       | 0        | 2     | 2         | 1     | 1          | 3         | 2         | 0        | 0              | 13 |
| 5 Socievole                 | 0     | 0    | 5        | 3       | 1        | 5     | 5         | 4     | 4          | 2         | 2         | 5        | 3              | 39 |
| 6 Introversa (tempo per me) | 2     | 2    | 5        | 2       | 2        | 5     | 5         | 5     | 5          | 4         | 3         | 1        | 1              | 42 |
| 7 Coinquilina               | 3     | 3    | 1        | 3       | 3        | 1     | 1         | 1     | 1          | 3         | 1         | 0        | 0              | 21 |
| 8 Inquieta ricercatrice     | 2     | 0    | 5        | 0       | 1        | 5     | 5         | 4     | 3          | 5         | 2         | 2        | 0              | 34 |
| 9 Testarda                  | 3     | 3    | 3        | 3       | 3        | 3     | 3         | 3     | 4          | 4         | 4         | 1        | 1              | 39 |
| 10 Lasciva (godere la vita) | 1     | 1    | 5        | 1       | 0        | 5     | 5         | 5     | 4          | 0         | 5         | 1        | 5              | 38 |
| 11 Ambientalista            | 5     | 5    | 3        | 5       | 5        | 3     | 3         | 3     | 3          | 0         | 4         | 5        | 0              | 44 |
| 12 Sorella                  | 0     | 0    | 5        | 4       | 4        | 5     | 5         | 5     | 4          | 0         | 4         | 3        | 1              | 40 |
| 13                          | 23    | 19   | 41       | 25      | 22       | 41    | 40        | 38    | 38         | 25        | 31        | 27       | 17             |    |

Partecipante 14, donna. Bassa compliance

|                           | 1     | 2        | 3       | 4       | 5        | 6      | 7  |
|---------------------------|-------|----------|---------|---------|----------|--------|----|
|                           | Mamma | Giuseppe | Roberto | Stefano | Maurizio | Davide |    |
| 1 Tranquillo              | 4     | 5        | 4       | 4       | 5        | 5      | 27 |
| 2 Lavoratore              | 4     | 5        | 5       | 5       | 4        | 4      | 27 |
| 3 Collega                 | 3     | 4        | 5       | 4       | 5        | 5      | 26 |
| 4 Professionista          | 5     | 5        | 5       | 5       | 4        | 4      | 28 |
| 5 dipendente              | 4     | 4        | 5       | 5       | 4        | 4      | 26 |
| 6 Ricercatore di serenità | 5     | 5        | 5       | 4       | 5        | 5      | 29 |
| 7                         | 25    | 28       | 29      | 27      | 27       | 27     |    |

Partecipante 02, uomo. Bassa compliance

Come si nota dalle griglie sopra esposte, in entrambi i gruppi sono presenti relativamente poche posizioni nel Repertorio del Sé. Seppure, nel gruppo di partecipanti a bassa compliance, si può notare come il repertorio di alcuni soggetti a bassa compliance, abbia un'estensione maggiore se paragonato a quello del gruppo ad alta compliance. Nel grafico sottostante (7) si può vedere una visione generale dei gruppi selezionati.

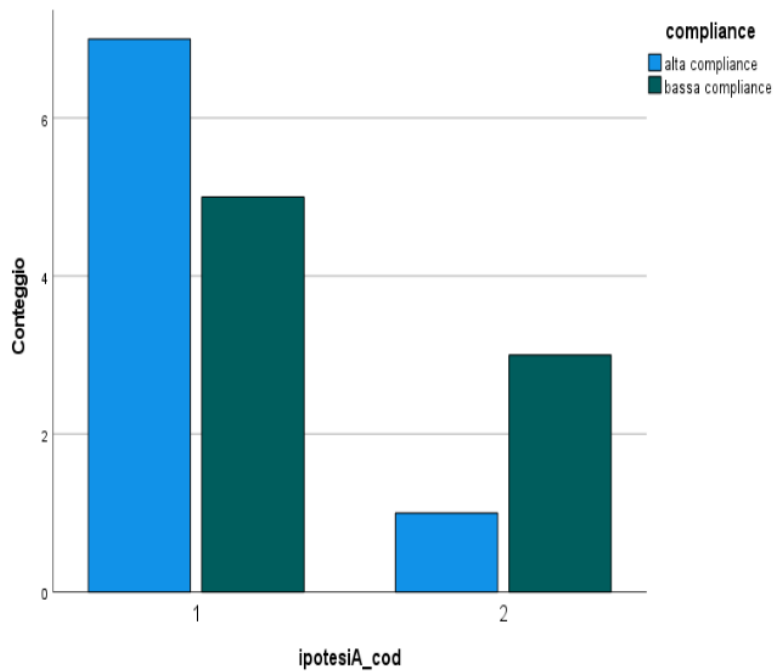


Grafico (7): ipotesi A

L'anticipazione B esamina la “non dominanza delle posizioni che esprimono il buon proposito” (Romaioli, 2023, p.13) quindi la bassa rilevanza delle posizioni a sostegno del buon proposito.

Seppur l'anticipazione non sia confermata, possiamo notare una buona rilevanza delle posizioni del buon proposito in entrambi i gruppi. Lo studio mostra un *p. value* di 0.097, per cui non si è verificata una differenza statisticamente significativa tra il gruppo ad alta e il gruppo a bassa compliance. Nel grafico (8) possiamo visionare i risultati emersi dallo studio effettuato.

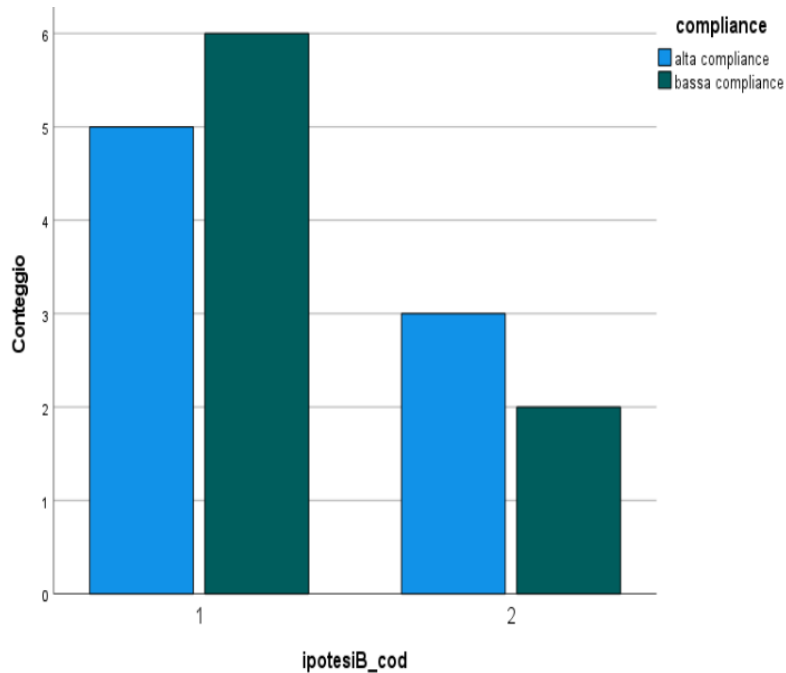


Grafico (8): ipotesi B

Se andiamo ora a visionare alcune griglie, troviamo una buona rilevanza delle posizioni sostenenti il proposito (evidenziate in giallo).

|                          | Marito | Figlia | Madre | Padre | Sorella |    |
|--------------------------|--------|--------|-------|-------|---------|----|
| 1 Solare                 | 4      | 5      | 4     | 4     | 5       | 22 |
| 2 <b>Ambiziosa</b>       | 5      | 5      | 4     | 4     | 5       | 23 |
| 3 <b>Creativa</b>        | 5      | 5      | 3     | 3     | 5       | 21 |
| 4 <b>Lunatica</b>        | 3      | 3      | 3     | 3     | 3       | 15 |
| 5 <b>Professionista</b>  | 2      | 2      | 2     | 2     | 5       | 13 |
| 6 <b>Combattente</b>     | 5      | 5      | 5     | 4     | 4       | 23 |
| 7 <b>Faccio la dieta</b> | 2      | 2      | 2     | 2     | 5       | 13 |
| 8 <b>Ottimista</b>       | 5      | 5      | 4     | 4     | 5       | 23 |
| 9                        | 31     | 32     | 27    | 26    | 37      |    |

Partecipante 01, donna. Bassa compliance

|   | 1                       | 2        | 3       | 4       | 5        | 6      | 7  |
|---|-------------------------|----------|---------|---------|----------|--------|----|
|   | Mamma                   | Giuseppe | Roberto | Stefano | Maurizio | Davide |    |
| 1 | Tranquillo              | 4        | 5       | 4       | 4        | 5      | 5  |
| 2 | Lavoratore              | 4        | 5       | 5       | 5        | 4      | 4  |
| 3 | Collega                 | 3        | 4       | 5       | 4        | 5      | 5  |
| 4 | Professionista          | 5        | 5       | 5       | 5        | 4      | 4  |
| 5 | dipendente              | 4        | 4       | 5       | 5        | 4      | 4  |
| 6 | Ricercatore di serenità | 5        | 5       | 5       | 4        | 5      | 5  |
| 7 |                         | 25       | 28      | 29      | 27       | 27     | 27 |

Partecipante 02, uomo. Bassa compliance

Come sopra anticipato, in queste griglie si nota una buona preminenza delle posizioni a sostegno del buon proposito.

L'anticipazione C studia la "scarsa rilevanza di queste nel contesto di produzione dell'azione". Andiamo ora a concentrarci nei contesti specifici selezionati in precedenza, quali "durante il pasto" o "mentre si fa la spesa", in cui viene posto il quesito di quanta rilevanza occupano le posizioni che sostengono il buon proposito.

Si va ora ad evidenziare quali sono le posizioni favorevoli che intervengono durante il pasto. Nel gruppo ad alta compliance troviamo poche posizioni favorevoli al proposito che i partecipanti sentono intervenire in questo contesto, a differenza del gruppo a bassa compliance che invece le sente manifestarsi maggiormente. Il *p. value* che qui emerge risulta essere di 0.233, pertanto neanche questo dato risulta essere statisticamente significativo.



Possiamo notare una tendenza che riguarda entrambi i gruppi presi in esame visibile nel grafico sottostante (9). Tale tendenza riguarda la quantità delle posizioni sfavorevoli emergenti in tale contesto: tendenzialmente è nulla o esigua. Per quanto riguarda le posizioni sfavorevoli in questo contesto, vediamo un *p. value* di 0.643, dunque non statisticamente significativo.

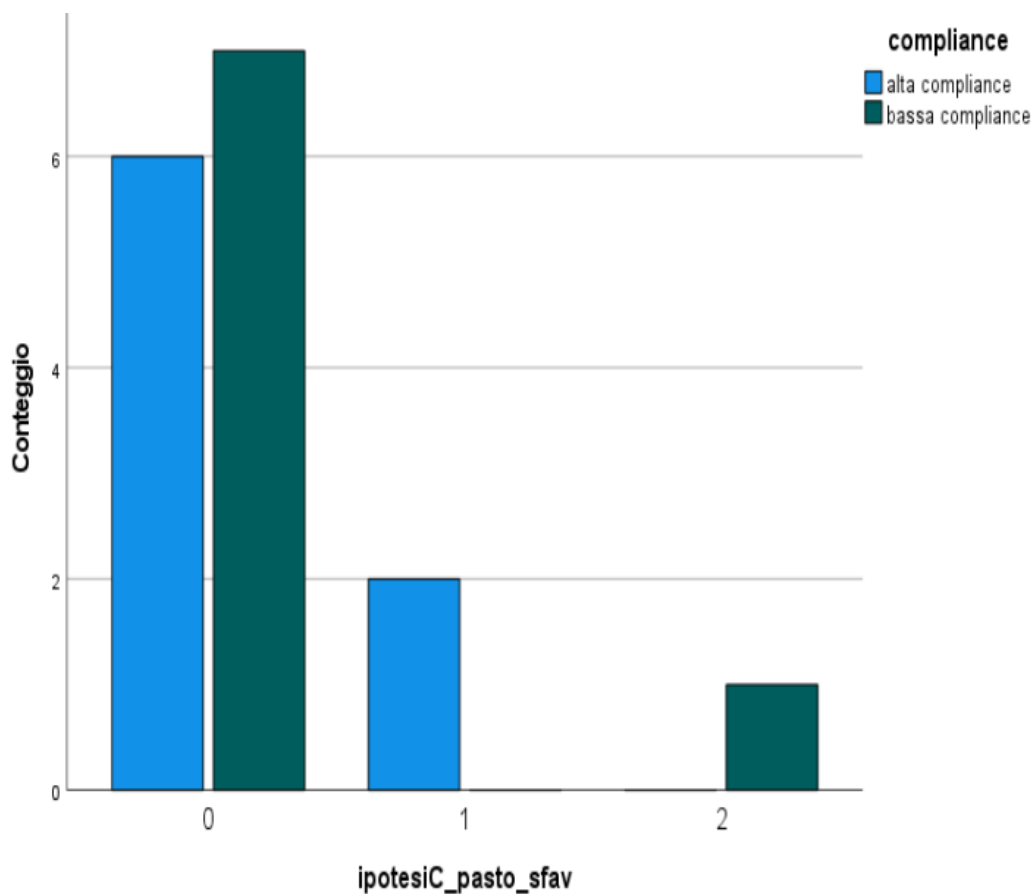


Grafico (9): ipotesi C, posizioni sfavorevoli nel contesto pasto.

Di seguito sono espone alcune griglie con le relative posizioni emergenti nel contesto spesa.

|                          | Marito | Figlia | Madre | Padre | Sorella |    |
|--------------------------|--------|--------|-------|-------|---------|----|
| 1 Solare                 | 4      | 5      | 4     | 4     | 5       | 22 |
| 2 <b>Ambiziosa</b>       | 5      | 5      | 4     | 4     | 5       | 23 |
| 3 <b>Creativa</b>        | 5      | 5      | 3     | 3     | 5       | 21 |
| 4 <b>Lunatica</b>        | 3      | 3      | 3     | 3     | 3       | 15 |
| 5 <b>Professionista</b>  | 2      | 2      | 2     | 2     | 5       | 13 |
| 6 <b>Combattente</b>     | 5      | 5      | 5     | 4     | 4       | 23 |
| 7 <b>Faccio la dieta</b> | 2      | 2      | 2     | 2     | 5       | 13 |
| 8 <b>Ottimista</b>       | 5      | 5      | 4     | 4     | 5       | 23 |
| 9                        | 31     | 32     | 27    | 26    | 37      |    |

Partecipante 01, donna. Bassa compliance

Posizioni emergenti durante il pasto: “la combattente e l’ottimista” (Intervista, 2023)

|                                 | Marito | Figli | Nipote | Suocera | Dietista | Colleghi | Amica |    |
|---------------------------------|--------|-------|--------|---------|----------|----------|-------|----|
| 1 Moglie                        | 5      | 3     | 3      | 5       | 1        | 1        | 2     | 20 |
| 2 Madre                         | 5      | 5     | 5      | 3       | 1        | 3        | 3     | 25 |
| 3 Amica                         | 3      | 3     | 1      | 2       | 3        | 4        | 5     | 21 |
| 4 <b>Collega</b>                | 4      | 2     | 1      | 1       | 1        | 5        | 4     | 18 |
| 5 Sorella                       | 5      | 4     | 2      | 1       | 2        | 3        | 5     | 22 |
| 6 <b>Io che mi occupo di me</b> | 5      | 5     | 1      | 3       | 5        | 4        | 5     | 28 |
| 7 <b>Pessimista</b>             | 4      | 4     | 1      | 3       | 3        | 2        | 2     | 19 |
| 8                               | 31     | 26    | 14     | 18      | 16       | 22       | 26    |    |

Partecipante 06, donna. Bassa compliance

Posizioni emergenti durante il pasto: “io che mi occupo di me” (Intervista, 2023)

Muovendoci verso il contesto della spesa, si nota come i due gruppi siano analoghi nell'analisi rispetto alle risposte date. In entrambi i gruppi possiamo notare una buona parte dei partecipanti che non sente il manifestarsi di posizioni favorevoli al proposito e nei partecipanti restanti, troviamo un basso numero di posizioni.

I risultati emersi ci mostrano, infatti, un *p. value* di 1.000, questo fa sì che il valore emerso non sia significativo statisticamente allo studio.

Per quanto riguarda le posizioni sfavorevoli, si può notare una tendenza che riguarda principalmente il primo gruppo: un assente o esiguo numero di posizioni sfavorevoli al buon proposito in tale contesto. Anche nel secondo gruppo troviamo partecipanti senza alcuna posizione emergente o esigua, con l'eccezione di un soggetto che sente il manifestarsi di 4 posizioni sfavorevoli.

Si trova, infatti, un *p. value* di 0.511, anche questo non significativo statisticamente allo studio. Nello spazio sottostante si può vedere il grafico (10) con i relativi risultati emersi.

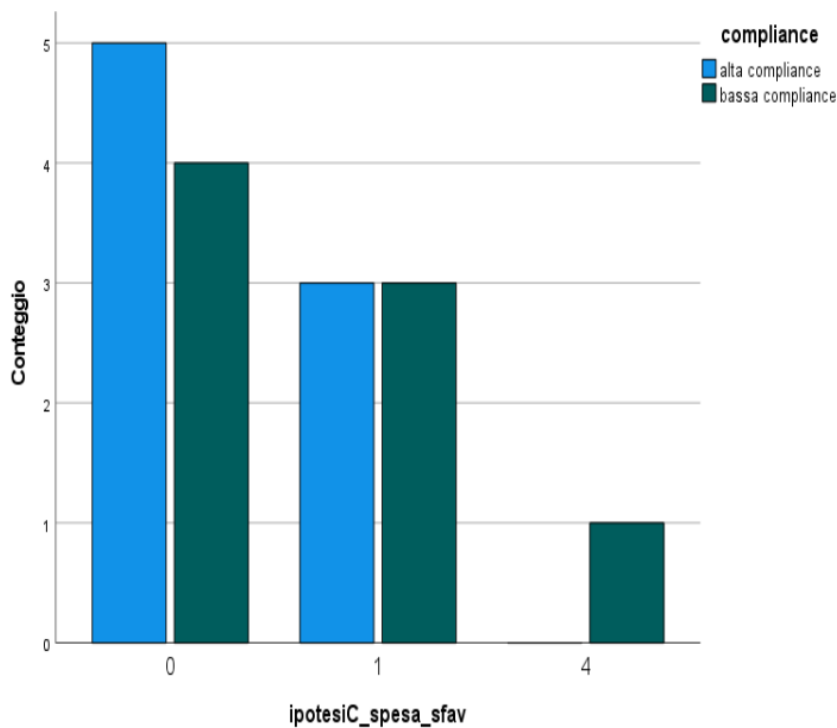


Grafico (10): Ipotesi C, posizioni sfavorevoli nel contesto spesa.

Dal grafico si nota come prevalentemente i partecipanti, abbiano affermato di non manifestare posizioni sfavorevoli nel contesto della spesa o di avere solo una posizione contraria al proposito.

L'anticipazione D indaga quante sono le posizioni favorevoli al mantenimento e al conseguimento del buon proposito; quindi, le alleanze che eventualmente si possono creare tra le posizioni. A questo proposito ci siamo chiesti se ciò che può influenzare i partecipanti a bassa compliance, potesse essere un numero di posizioni favorevoli minori rispetto ai partecipanti con alta compliance.

I gruppi sembrano essere piuttosto omogenei come si può notare nel grafico sottostante (11). Tuttavia, andando a osservare più da vicino l'analisi, ciò che si nota, è che nel gruppo ad alta compliance le posizioni favorevoli al buon proposito hanno un numero maggiore, rispetto a quante ne posseggono i partecipanti a bassa compliance, seppur leggermente. In quest'ultimo gruppo, infatti, le posizioni favorevoli sono in minore quantità. Il *p. value* che ne è emerso è di 0.202, pertanto non risulta essere un valore significativo per i due gruppi.

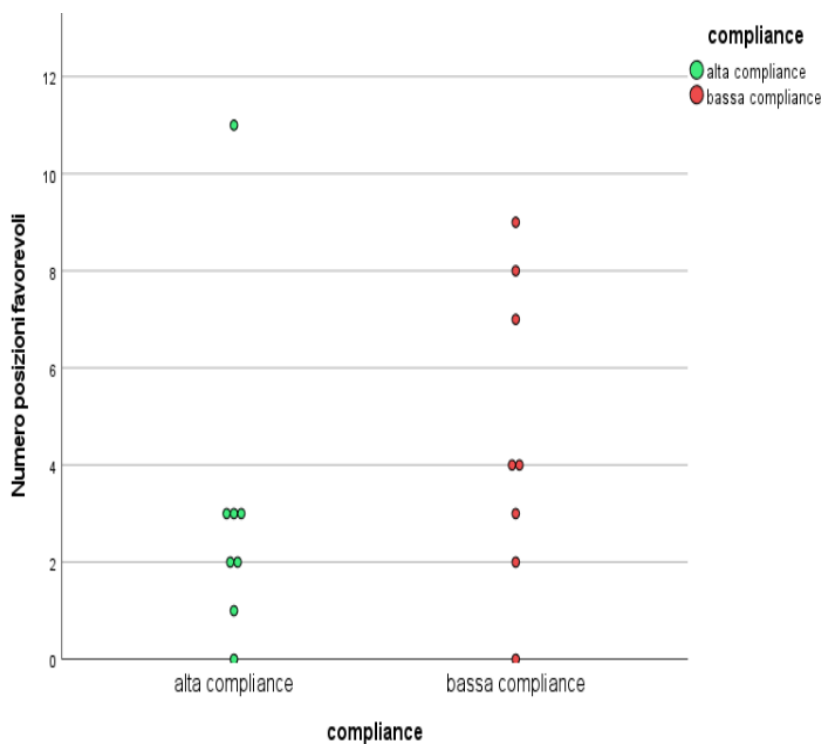


Grafico (11): Ipotesi D, posizioni favorevoli.

L'anticipazione E indaga "la presenza di posizioni antagoniste", quindi le differenze tra i due gruppi a manifestare posizioni sfavorevoli al buon proposito. È visibile una tendenza a trovare in numero maggiore posizioni contrarie al miglior giudizio nel gruppo dei partecipanti a bassa compliance, in cui queste salgono fino ad 8. Si può notare, infatti come in quest'ultimo gruppo, le posizioni contrastanti varino dal valore 0 a 8. Mentre nel primo gruppo, quello ad alta compliance, il numero delle posizioni sfavorevoli sia più ravvicinato, poiché tocca i valori da 0 a 6.

Come si evince dal grafico (12), in entrambi i gruppi il numero delle posizioni contrastanti il buon proposito è relativamente basso. Da un'analisi non parametrica emerge un *p. value* di 0.060, pertanto non è statisticamente rilevabile significatività tra i due gruppi.

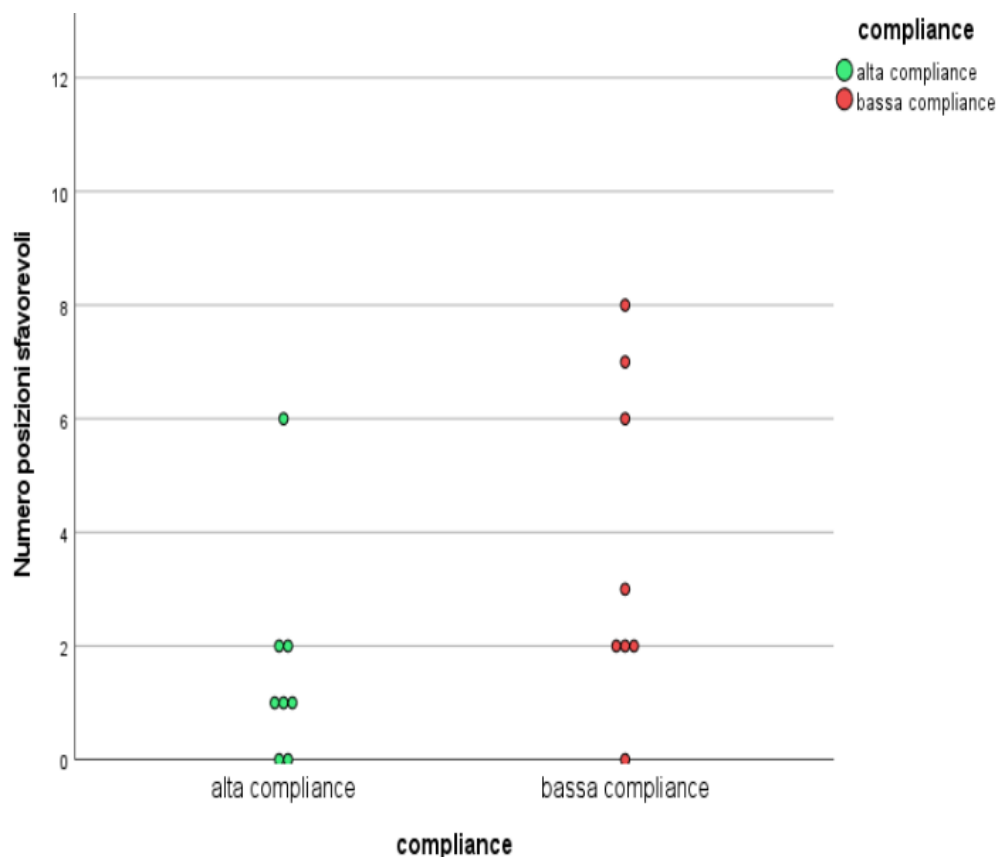


Grafico (12): Ipotesi E, posizioni sfavorevoli.

Di seguito vediamo alcuni esempi di griglie prese in esame. Al fine di chiarire meglio l'analisi di queste, le posizioni contrastanti il buon proposito sono evidenziate in blu/celeste.

|                            | Mamma | Papà | Federica | Sorella | Fratello | Lucia | Francesca | Sofia | Alessandro | Psicologa | Ex-moroso | Colleggi | Amica palestra |    |
|----------------------------|-------|------|----------|---------|----------|-------|-----------|-------|------------|-----------|-----------|----------|----------------|----|
| 1 Lavoratrice              | 1     | 1    | 1        | 1       | 1        | 1     | 1         | 1     | 1          | 2         | 1         | 5        | 1              | 18 |
| 2 Amica                    | 1     | 0    | 5        | 3       | 2        | 5     | 5         | 5     | 5          | 1         | 3         | 4        | 4              | 43 |
| 3 Figlia                   | 5     | 4    | 1        | 0       | 0        | 1     | 0         | 1     | 0          | 1         | 0         | 0        | 0              | 16 |
| 4 Partner                  | 0     | 0    | 2        | 0       | 0        | 2     | 2         | 1     | 1          | 3         | 2         | 0        | 0              | 16 |
| 5 Socievole                | 0     | 0    | 5        | 3       | 1        | 5     | 5         | 4     | 4          | 2         | 2         | 5        | 3              | 38 |
| 6 Introversa (tempo per    | 2     | 2    | 5        | 2       | 2        | 5     | 5         | 5     | 5          | 4         | 3         | 1        | 1              | 42 |
| 7 Coinquilina              | 3     | 3    | 1        | 3       | 3        | 1     | 1         | 1     | 1          | 3         | 1         | 0        | 0              | 21 |
| 8 Inquieta ricercatrice    | 2     | 0    | 5        | 0       | 1        | 5     | 5         | 4     | 3          | 5         | 2         | 2        | 0              | 34 |
| 9 Testarda                 | 3     | 3    | 3        | 3       | 3        | 3     | 3         | 3     | 4          | 4         | 4         | 1        | 2              | 39 |
| 10 Lasciva (godere la vita | 1     | 1    | 5        | 1       | 0        | 5     | 5         | 5     | 4          | 0         | 5         | 1        | 5              | 38 |
| 11 Ambientalista           | 5     | 5    | 3        | 5       | 5        | 3     | 3         | 3     | 3          | 0         | 4         | 5        | 0              | 44 |
| 12 Sorella                 | 0     | 0    | 5        | 4       | 4        | 5     | 5         | 5     | 4          | 0         | 4         | 3        | 1              | 40 |
| 13                         | 23    | 19   | 41       | 25      | 22       | 41    | 40        | 38    | 35         | 25        | 31        | 27       | 17             |    |

*Partecipante 14, donna. Bassa compliance*

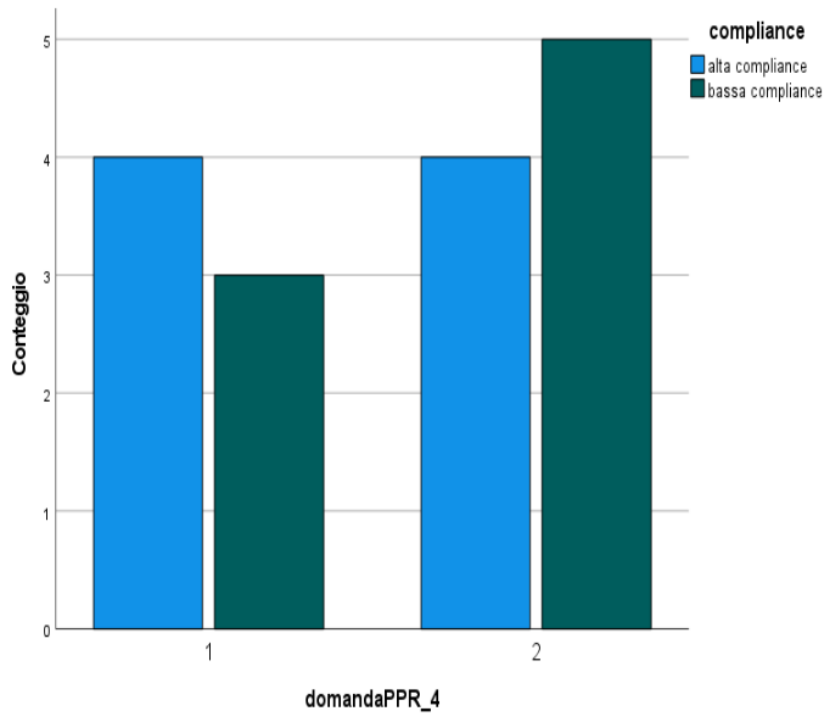
|                   | Marito | Figlia | Madre | Padre | Sorella |    |
|-------------------|--------|--------|-------|-------|---------|----|
| 1 Solare          | 4      | 5      | 4     | 4     | 5       | 22 |
| 2 Ambiziosa       | 5      | 5      | 4     | 4     | 5       | 23 |
| 3 Creativa        | 5      | 5      | 3     | 3     | 5       | 21 |
| 4 Lunatica        | 3      | 3      | 3     | 3     | 3       | 15 |
| 5 Professionista  | 2      | 2      | 2     | 2     | 5       | 13 |
| 6 Combattente     | 5      | 5      | 5     | 4     | 4       | 23 |
| 7 Faccio la dieta | 2      | 2      | 2     | 2     | 5       | 13 |
| 8 Ottimista       | 5      | 5      | 4     | 4     | 5       | 23 |
| 9                 | 31     | 32     | 27    | 26    | 37      |    |

*Partecipante 01, donna. Bassa compliance*

Possiamo notare come ci sia una tendenza nel gruppo a bassa compliance a possedere nel Repertorio del Sé, un più alto numero di posizioni antagoniste al buon proposito rispetto al gruppo ad alta compliance.

Inoltre, successivamente a queste domande riguardanti il Personal Position Repertoire ne sono state chieste altre, al fine di comprendere quanto si sentono sostenuti dalla propria rete sociale con cui interagiscono.

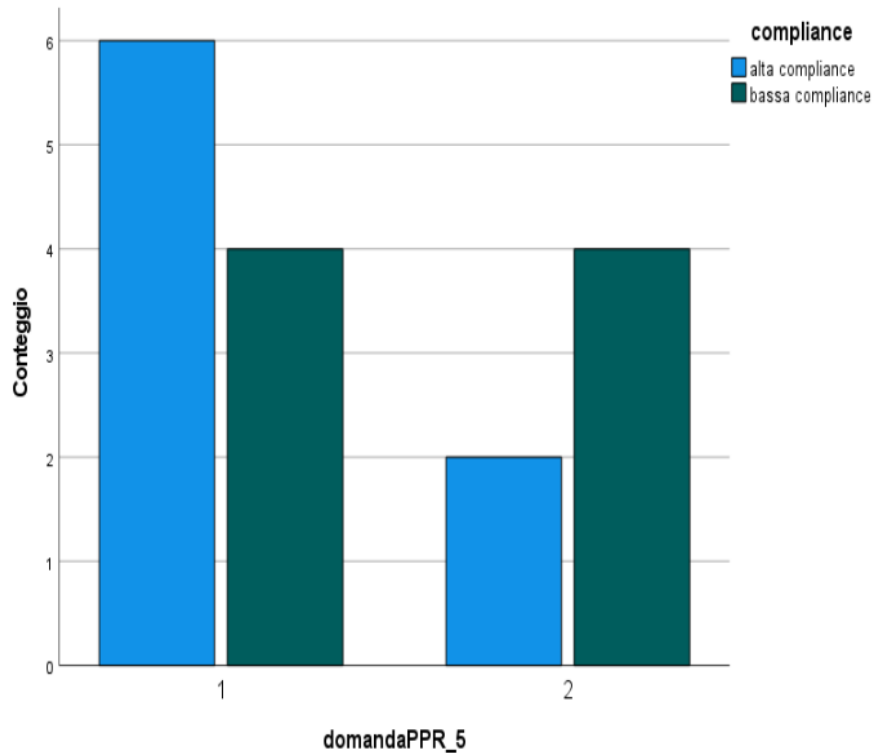
Tali domande sono state esposte negli Strumenti (3.3.1., ibidem) e la seguente, il quesito numero 4, interroga su chi sono le persone che sostengono il soggetto intervistato riguardo al proposito della dieta. Dallo studio non emergono differenze statisticamente significative tra i due gruppi presi in esame. Nel gruppo ad alta compliance troviamo 4 persone che sentono di essere sostenute da alcune loro persone significative e altre 4 che invece non sentono di percepire sostegno dalle loro posizioni esterne. Nel gruppo a bassa compliance troviamo che 3 partecipanti non sentono di avere il sostegno dei soggetti con cui interagiscono, mentre altri 5 sentono di averlo. Lo si può vedere nel grafico qui di seguito (13).



*Grafico (13): Persone che sostengono*

La domanda numero 5, si concentrava sull'eventuale presenza di persone significative all'intervistato che non sostengono che quest'ultimo inizi una dieta. Nel gruppo dei partecipanti con bassa aderenza troviamo risultati analoghi tra le due opzioni: il 50% percepisce che nessuno non lo sostiene in questo percorso, mentre l'altro 50% che qualcuno o tutti lo sostenessero. Nel gruppo ad alta compliance, al contrario, si può notare il 75% che sente che nessuno non approva questo percorso, a differenza del 25% che dichiara che qualcuno o tutti non approvano tale percorso. Pertanto, per quanto riguarda il gruppo ad alta compliance, basandoci sul punto di vista dell'intervistato, sembra esserci un basso numero di posizioni esterne in disaccordo per l'inizio di un percorso dietetico. Al contrario per il gruppo a bassa compliance i partecipanti si distribuiscono tra la prima e la seconda risposta in modo equo. Ne vediamo gli esiti rappresentati nel grafico sottostante (14).





*Grafico (14): persone che non sostengono*

La domanda numero 6 chiedeva se ci fossero persone significative al partecipante, che pensavano fosse in grado di sottostare ad un regime nutrizionale. I risultati emersi sembrano essere analoghi nei gruppi analizzati. In entrambi i gruppi troviamo 1 partecipante che ha risposto che “Nessuno” dei loro rispettivi significativi pensa sia in grado di rispettare una dieta. Troviamo le stesse proporzioni per l’opzione “Qualcuno o tutti” pensano il soggetto sia in grado di rispettare un regime alimentare prescritto, con la differenza che in questo scenario i partecipanti che hanno dato questa risposta sono i restanti 7 per ogni gruppo. Si può evincere dal grafico (15), quindi, che in entrambi i gruppi ci sia una prevalenza di posizioni esterne che, secondo l’intervistato, sono certe che quest’ultimo sia in grado di mantenere il regime alimentare prescritto.

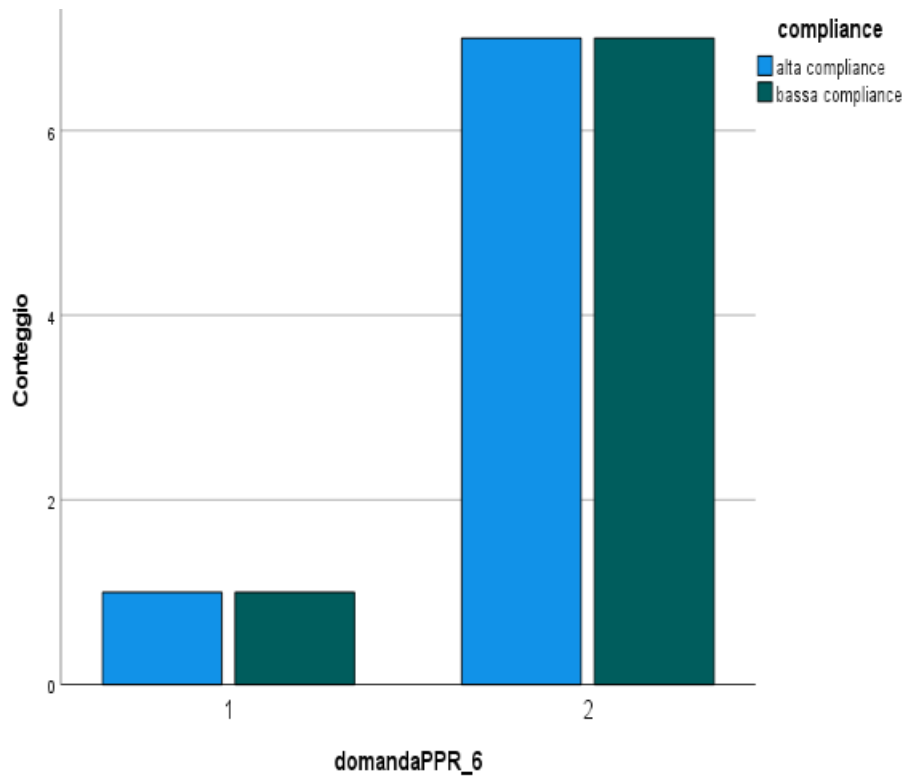
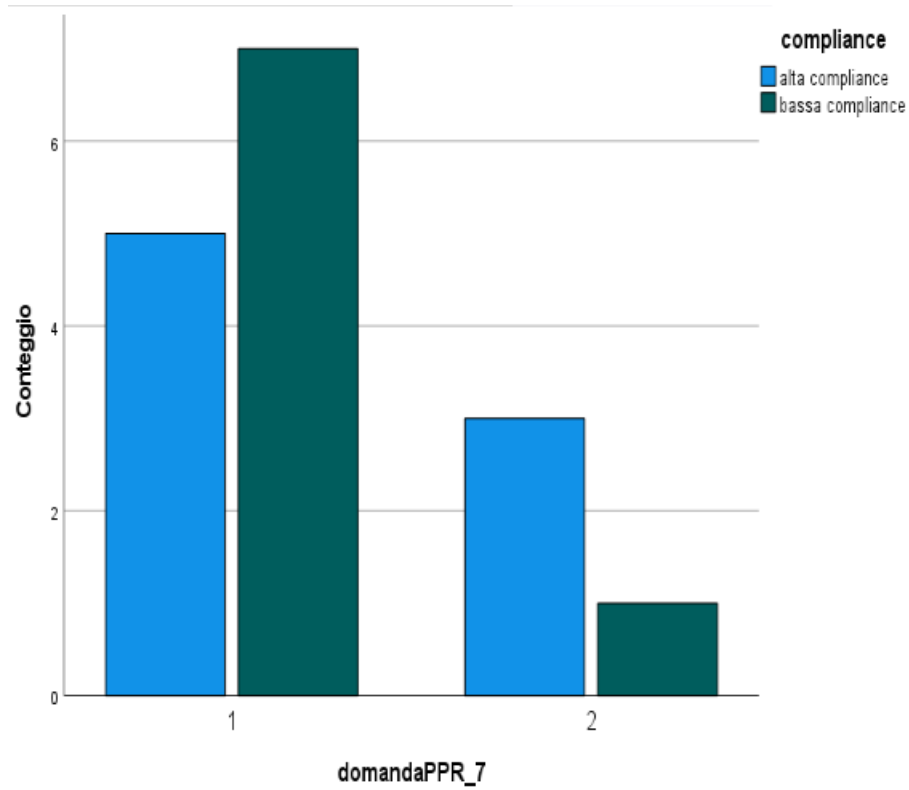


Grafico (15): persone che pensano sia in grado

Nella domanda numero 7 veniva chiesto se ci fossero persone che non credessero che il partecipante fosse in grado di mantenere un regime alimentare. Secondo i risultati nel gruppo ad alta compliance, notiamo il 62.5% che sente che “Nessuno” non creda possa riuscire al conseguimento del buon proposito ed il 37.5% che crede che “Qualcuno o tutti” non credessero nella sua riuscita. Nel gruppo a bassa compliance vediamo, invece l’87,5% che sente che “Nessuno” non creda nella buona riuscita del buon proposito da parte del partecipante ed il 12.5% corrispondente all’opzione “Qualcuno o tutti” credono il partecipante non sia all’altezza di portare a termine il proposito. Dal grafico (16) quindi si deduce come i soggetti a bassa compliance sentano che le loro persone significative credono che essi siano nella condizione di raggiungere il proposito prefissatosi.



*Grafico (16): persone che non pensano sia in grado*

I risultati delle anticipazioni esposte, sono state eseguite attenendoci alla teoria del Sé dialogico di Hermans (2001). Basandoci sulle anticipazioni teoriche di cui sopra, sono state proposte cinque anticipazioni riguardanti l'agire akratico, prestando particolare attenzione alle modalità con cui i soggetti con scarsa aderenza possono presentare, a differenza degli individui con alta aderenza.

## 5. Discussioni

Dai risultati emersi nel capitolo precedente si possono notare alcune tendenze a favore della teoria di riferimento, seppur non siano presenti importanti inclinazioni che la rafforzano. Pertanto, in questo capitolo, verranno riprese e delineate ulteriormente.

Osservando le età presenti in rapporto all'aderenza, si può notare come l'alta compliance appartenga a persone in età media piuttosto che agli estremi, i quali mostrano una bassa compliance al trattamento.

Visionando i risultati, notiamo che il gruppo ad alta compliance è maggiormente soddisfatto del secondo gruppo. Molti dei partecipanti ad alta compliance, avendo intrapreso il percorso dietetico da più mesi, vi si adoperano da più tempo. Si può ipotizzare quindi, che i risultati di un percorso arrivino dopo vario tempo e con essi anche la soddisfazione dello stesso.

Come già esposto nei risultati, la rete sociale del gruppo ad alta compliance risulta essere più estesa rispetto a quella del gruppo a bassa compliance. Tale risultato va a rafforzare la teoria di riferimento, secondo la quale più posizioni (esterne e interne) condividono il proposito, maggiore è la probabilità che il soggetto trovi migliori condizioni perché il proposito si realizzi.

Risultano essere in misura maggiore i partecipanti ad alta compliance, che portano avanti il percorso nutrizionale in collaborazione con qualcun altro. Dai dati esposti emergono 3 soggetti contro 1 appartenente al gruppo a bassa compliance. Tale dato potrebbe essere una dimostrazione di come svolgere un percorso con qualcuno, sia più semplice per mantenersi attivi e incoraggiarsi a vicenda. Si ipotizza inoltre che la persona con cui si intende svolgere il percorso sia una persona significativa della propria rete sociale; dunque, supporti l'obiettivo in questione in quanto è anche tra i suoi propositi.

Andando ad osservare i risultati rispetto all'aderenza dal punto di vista dei partecipanti stessi, è emersa una tendenza positiva verso il gruppo ad alta compliance che conferma la propria aderenza al trattamento. Nel gruppo a bassa compliance, invece, troviamo 5 individui su 8 che sostengono di aver seguito il trattamento prescritto con alte votazioni seppur il parere del professionista non sembra corrispondere.

Andando a osservare il dato riguardante le opinioni rispetto alla dieta secondo gli altri, vediamo il pensiero neutro come presente in entrambi i gruppi. Tuttavia, nel primo gruppo troviamo anche pensieri positivi a riguardo, al contrario nel secondo gruppo ci sono pensieri negativi.

Osservando l'influenza che il soggetto sente che gli altri esercitano su quest'ultimo, notiamo che il gruppo a bassa compliance la sente in misura maggiore del gruppo ad alta compliance. Questa influenza apre la questione alla possibilità che incida sul buon proposito, sulla riuscita di quest'ultimo o meno.

L'anticipazione A aveva lo scopo di valutare se l'estensione del Repertorio del sé (Hermans, 2001) influisse nell'aderenza al trattamento dietetico. Si sosteneva, infatti, che più posizioni l'individuo tenesse in considerazione, maggiore sarebbe stato il numero di voci da ascoltare e quindi più punti di vista differenti. Pertanto, in linea con questa teoria (Hermans, 2001), sarebbe stata maggiore la probabilità di commettere un agire akratico. Pur riconoscendo che quanto ipotizzato inizialmente non risulti essere significativo alla ricerca, si notano differenze significative tra i gruppi presi in esame. In entrambi i gruppi si nota un basso numero di posizioni del Sé inserite nel Personal Position Repertoire (Hermans, 2001), creando così un Repertorio del sé (Hermans, 2001) poco esteso. Tenendo conto dell'aspettativa iniziale, secondo la quale i partecipanti con bassa aderenza avrebbero dovuto possedere un vasto Repertorio di posizioni del Sé, in realtà hanno una tendenza comune con quelli ad alta compliance. Non si può quindi confermare la difficoltà a mantenere un obiettivo quando si possiede un vasto Repertorio del Sé.

L'anticipazione B si proponeva l'obiettivo di comprendere se un basso dominio delle *I-positions*, che il partecipante nomina come "sostenitrici del buon proposito", potesse essere riscontrabile in individui appartenenti al gruppo a bassa compliance. Come precedentemente definito, l'idea di dominanza in questo contesto accademico, costruisce le fondamenta alle eventuali interpretazioni dell'agire akratico, poiché potrebbe influenzare l'individuo ad agire in tal senso o meno. Le analisi, statistiche e interpretazioni delle matrici dei repertori, non hanno prodotto alcuna differenza significativa tra i gruppi studiati. In entrambi i gruppi si può evincere come ogni partecipante, abbia un'alta preminenza delle posizioni del Sé volta a sostenere il buon proposito di sostenere un regime alimentare prescritto.

L'anticipazione C intendeva studiare la bassa rilevanza delle posizioni del Sé, che il soggetto definisce come sostenitrici del buon proposito, in contesti delineati maggiormente visibili nel gruppo a bassa compliance. Lo studio, infatti, si occupa di studiare la manifestazione di queste in due contesti specifici: durante il pasto e durante la spesa. In entrambi i contesti, interpretando qualitativamente le griglie degli intervistati, è possibile notare una contraria tendenza a quanto delineato nell'anticipazione. Dunque, alcuni soggetti con bassa aderenza hanno evidenziato una buona manifestazione delle posizioni sostenitrici del buon proposito. Alla domanda del P.P.R. in cui si chiedeva:

“Nei contesti in cui deve perseguire il proposito di mettersi a dieta/fare attività fisica, quali sono le posizioni che sente predominanti?”, l'intervistata rispondeva: “Beh a seconda di chi devo far da mangiare...se ad esempio ci sono i miei figli è più difficile rispettare la dieta, mentre invece quando sono da sola trovo meno difficoltà”.

Interpretando ciò che la partecipante afferma, possiamo dire che la sua posizione interna di “mamma” emerge nel contesto del pasto, di conseguenza è più difficile rispettare la dieta perché a seconda di quali commensali ci sono, lei è più portata a cucinare un pasto piuttosto che un altro.

Analizzando però le interviste dei partecipanti si nota come siano tendenti a rispettare il proposito, anche in questo ambiente.

Il numero delle posizioni favorevoli può essere ritenuto abbastanza omogeneo in entrambi i gruppi, ciò significa che una buona parte di loro sente manifestarsi le posizioni individuate nel momento dell'azione definita.

L'anticipazione D, si poneva il fine di vagliare il grado di alleanze create all'interno del Repertorio del Sé, valutando quindi il numero di *I-positions* favorevoli al buon proposito tra i due gruppi esaminati. In entrambi i gruppi i partecipanti mostrano una buona alleanza tra le posizioni interne ed esterne. Tuttavia, si può notare un leggera differenza di posizioni in quantità maggiori presenti nel gruppo ad alta compliance.

Nell'anticipazione E veniva studiata la presenza di posizioni contrarie al buon proposito. Conducendo un'analisi statistica non parametrica si è notato che i due raggruppamenti non hanno mostrato differenze significative. Qualitativamente è stato evidenziato come, in entrambi i gruppi, le posizioni volte a ostacolare il buon proposito abbiano una bassa rilevanza. Importante evidenziare come questa tendenza interessi anche il gruppo a bassa compliance, di cui si ipotizzava avessero maggiori posizioni antagoniste rispetto al gruppo ad alta compliance. Questi dati ci portano a pensare che i soggetti si attengano a quanto indicato dal nutrizionista.

La domanda numero 4 del P.P.R. si concentrava sullo studio di quali fossero le posizioni esterne che sostengono il soggetto. Dai risultati si può dedurre come ci sia un buon sostegno da parte delle posizioni esterne sia per quanto riguarda il gruppo ad alta compliance che per quello a bassa compliance. Tuttavia, quest'ultimo gruppo sembra registrare un maggiore sostegno dalle proprie posizioni esterne rispetto al primo, che invece registra parità tra le due opzioni. Questo sembra andare in direzione contraria alla teoria del sé dialogico (Hermans, 2001) secondo la quale nel gruppo a bassa compliance, a maggior sostegno da parte delle posizioni favorevoli al buon proposito, maggiore è anche il risultato che il soggetto è capace di dare. Tuttavia, in questo contesto chi sembra avere maggiori risultati a livello dietetico non è lo stesso gruppo ad avere maggior sostegno esterno.

La domanda numero 5 del P.P.R. analizzava quali posizioni esterne non sostenessero il buon proposito. Seppur si trovi un buon sostegno per entrambi i

raggruppamenti, si registra un maggior sostegno per il gruppo ad alta compliance. Tale risultato maggiore va a conferma della teoria iniziale (Hermans, 2001), la quale sosteneva che a maggior sostegno da parte delle sue posizioni esterne, il soggetto sentiva di poter essere più sicuro e di portare a termine il suo buon proposito.

Il quesito numero 6 si poneva di studiare quali persone credono il soggetto sia in grado di riuscire nel buon proposito. Si può constatare come ci sia una buona considerazione verso l'intervistato da parte delle sue posizioni esterne, poiché a tale domanda risponde che qualcuno o tutti credono che sia in grado di riuscire nel proprio scopo. In entrambi i gruppi si registrano esiti analoghi, se infatti possiamo considerare convalidata la teoria di riferimento (Hermans, 2001) considerando il gruppo ad alta compliance, non si può dire lo stesso per il gruppo a bassa compliance, il quale invece va in direzione contraria a tale teoria.

Nella domanda numero 7 veniva chiesto quali fossero le persone che non credessero nel buon proposito selezionato. Dagli esiti si evince come anche in questo quesito, la teoria di riferimento non venga confermata (Hermans, 2001) poiché i soggetti a bassa compliance appaiono maggiormente sicuri dell'approvazione proveniente dalle loro persone significative, rispetto ai soggetti ad alta compliance. Possiamo supporre che i partecipanti del secondo gruppo sentano una maggiore approvazione da parte delle loro posizioni esterne più dei soggetti del primo gruppo che invece sembrano far affidamento su loro stessi.

Nel capitolo successivo si andranno a trarre le conclusioni e i limiti della suddetta ricerca.



## 6. Conclusioni

In tale capitolo andremo a delineare le conclusioni del presente studio e i limiti che lo hanno contraddistinto.

Andando a riprendere le varie concezioni dell'akrasia secondo gli autori esposti, vediamo che nel presente elaborato la si è descritta con espressioni come "mancanza di forza di volontà" (p. 4), "debolezza di volontà" (p. 4), che blocca il soggetto a fare l'azione A o lo porta a fare l'azione B. Mele la ascrive alla "mancanza di forza di autocontrollo", al contrario Elster ad un muscolo che può essere allenato. Mentre quest'ultimo vede l'akrasia come "un'inversione delle preferenze" in cui si sono soppesate le motivazioni presenti, Davidson al contrario, crede che queste possano co-esistere seppur siano motivazioni contraddittorie.

Al fenomeno dell'akrasia si ascrive quello della *compliance*, ovvero l'aderenza al trattamento prescritto dal medico curante. Un'alta compliance, quindi, descrive un'alta aderenza al trattamento e con essa una buona probabilità di buona riuscita del proposito scelto. Al contrario una bassa compliance sta a significare una bassa aderenza e quindi una bassa probabilità di riuscire nel proposito predefinito.

In tale ricerca, il fenomeno akratico viene ascritto in riferimento alla Teoria del Sé Dialogico (Hermans, 2001) in cui viene sostenuta l'idea che un soggetto sia costituito da varie parti di sé, o "posizioni" (Hermans, 2001) che possono entrare in conflitto tra loro. Tali posizioni possono essere favorevoli o sfavorevoli alla realizzazione dell'obiettivo, inducendo l'individuo a dinamiche di auto-sabotaggio (Romaioli, Faccio & Salvini, 2008).

Il presente studio si è posto l'obiettivo di indagare l'akrasia negli individui che praticano stili di vita sani, considerando l'organizzazione del Sé dialogico di ogni individuo in relazione ai comportamenti messi in atto da ognuno che hanno identificato un'alta o bassa aderenza al trattamento.

Dai risultati si evince come non ci sia particolare differenziazione tra i due gruppi esaminati; tuttavia, sono presenti alcune tendenze che caratterizzano lo studio. Di seguito viene mostrata una sintesi di quanto emerso.

I livelli di soddisfazione sono maggiori nel gruppo ad alta compliance, probabilmente dati dal tempo trascorso e impegnato nel percorso.

In tale gruppo i partecipanti sentono di avere maggior supporto rispetto al gruppo a bassa compliance, ne si deduce che ci sono più probabilità il proposito si realizzi, poiché si sente sostenuto dalla propria rete sociale.

Nei partecipanti ad alta compliance, si nota che portare a termine il percorso dietetico con un altro soggetto può essere una buona strategia per proseguire nel percorso.

Il gruppo ad alta compliance conferma la propria aderenza nel momento della votazione datasi.

Riguardo alle opinioni della dieta secondo gli altri nel primo troviamo pensieri neutri e positivi, mentre nel secondo gruppo pensieri neutri e negativi.

Il gruppo ad alta compliance si sente meno influenzato nelle decisioni che prende rispetto al gruppo a bassa compliance.

Nell'anticipazione A troviamo poche posizioni nei Repertori personali dei soggetti, tuttavia, nel secondo gruppo alcuni mostrano un numero di posizioni maggiori rispetto ad altri.

Nell'anticipazione B troviamo una buona rilevanza delle posizioni che esprimono il buon proposito da parte di entrambi i gruppi.

Nell'anticipazione C troviamo poche o alcuna posizione favorevole o sfavorevole in quasi tutti i partecipanti. Tuttavia, in antitesi alle ipotesi di ricerca, il gruppo a bassa compliance sente il manifestarsi di più posizioni favorevoli nel momento del pasto rispetto al gruppo ad alta compliance. In entrambi i gruppi le posizioni sfavorevoli in questo contesto sono esigue o assenti. Le posizioni favorevoli nel contesto della spesa sono analoghe tra i gruppi: il 50% di loro le sente manifestarsi anche se in quantità esigue, per l'altra metà invece sono assenti. Le posizioni sfavorevoli in tale contesto sono tendenzialmente minime in entrambi i

gruppi, tuttavia, registra minori posizioni sfavorevoli il gruppo ad alta compliance.

Nell'anticipazione D le posizioni favorevoli risultano essere in misura maggiore nel gruppo ad alta compliance, seppur leggermente. Nell'anticipazione E le posizioni sfavorevoli risultano essere in misura minore, nel gruppo ad alta compliance.

Possiamo quindi riassumere che le anticipazioni A, parte dell'anticipazione C (le posizioni sfavorevoli nel contesto della spesa), la D e la E rispondono in modo positivo a quanto ipotizzato inizialmente.

### *6.1 Limiti e prospettive future*

In questo paragrafo verranno esposti i limiti che hanno caratterizzato lo studio.

Come individuato precedentemente, le anticipazioni sostenute non hanno trovato riscontri sulla realtà. Ciò potrebbe essere dato anche dai limiti a cui tale studio pilota è connesso.

La ridotta quantità del campione, infatti, non ha fatto sì che i risultati fossero generalizzabili in una popolazione più ampia. È importante, però, tenere conto della difficoltà incontrata di trovare professionisti disponibili a lavorare per la ricerca. Infatti, quest'ultima richiede tempo e impegno che non tutti i professionisti sono disposti a donare. Non trovare professionisti ha fatto sì che non ci fossero partecipanti per la presente ricerca.

Altro fattore che ha influito a rendere maggiormente difficoltosa la ricerca è stato lo strumento utilizzato, il Personal Position Repertoire. Poiché dotato di particolare complessità, non facilita la comprensione dello stesso e quindi la sua spiegazione. È stato complicato, infatti, chiarire “quanto una data posizione interna sia prominente con una data posizione esterna” (Hermans, 2001). Tale difficoltà è amplificata se si pensa all'eventualità che non tutti i soggetti siano, per

loro abitudine, in grado di delineare la loro personalità e i loro legami affettivi attraverso “posizioni” (Hermans, 2001).

Altro fattore da tenere presente è la non conoscenza pregressa dei soggetti da intervistare, la quale potrebbe non aver favorito l’instaurarsi di un’adeguata relazione che avrebbe permesso al partecipante di sentirsi a suo agio. Si tratta, infatti, di una situazione che richiede auto-riflessività e introspezione. Pertanto, si tiene conto di quanto non possa essere scontato sentirsi a proprio agio, in un frangente così personale e riflessivo verso sé stessi e in presenza di persone sconosciute al proprio sé.

Una prima prospettiva futura potrebbe essere quella di ampliare il campione da esaminare, così da renderlo generalizzabile e valido per una fascia di popolazione più ampia.

In ottica futura, potrebbe essere interessante istruire persone sullo strumento utilizzato, e che si va a somministrare: il PPR. Come anticipato precedentemente, è uno strumento complesso che necessita di esercizio e studio non indifferenti. Dunque, essere preparati risulta importante per non tralasciare alcun elemento di cui è costituito il PPR.

Inoltre, potrebbe essere interessante somministrare il Personal Position Repertoire, a partecipanti con cui si possiede già precedentemente una conoscenza pregressa, la quale presuppone una relazione già instaurata e in cui il soggetto si sentirebbe a proprio agio e quindi nella condizione di poter essere autoriflessivo e così autodescrivere.

Un’ultima prospettiva futura, possiamo trovarla in ambito educativo-pedagogico. Esso, si interessa all’educazione e alla formazione dell’uomo dall’infanzia fino all’età adulta, analizzando e progettando il suo percorso di vita, tenendo in considerazione le peculiarità del soggetto e dell’ambiente sociale e culturale in cui è inserito.

L'educazione dal latino *educere*, ovvero "trarre fuori" competenze e abilità del soggetto, capacità e potenzialità intrinseche. Non si tratta quindi di imporre mere nozioni e imposizioni dall'esterno in modo passivo, bensì aiutare il soggetto a scoprire sé stesso e la propria interiorità. In questo senso l'educatore si fa promotore di un processo attivo in comunione col soggetto destinatario: protagonista indiscusso del proprio percorso di crescita. Quest'ultimo ha lo scopo di promuovere l'autonomia, la creatività, l'autenticità e l'empowerment dell'individuo.

Definita così l'educazione, è interessante analizzare i fenomeni di *akrasia*, intesa come debolezza della volontà, in cui il soggetto in crescita è naturalmente coinvolto. Ancor più interessante potrebbe essere individuare di quali I-positions è costituito l'individuo, dando spazio e valore a ognuna. Poiché questo ospita al suo interno numerose posizioni, questo l'individuo frammentato e costituito di una propria molteplicità differente da quella altrui.

Il fenomeno *akratico* mette in discussione l'integrità del sé comunemente intesa: di fronte alla debolezza di volontà rimaniamo perplessi e dubbiosi su noi stessi. Sotto tale modo d'essere si celano una serie di pregiudizi culturali che producono "una sorta di dissonanza cognitiva filosofica" (Festinger, 1956), descritta altresì come "identità polifonica" (Romaioli, 2011; Frattini & Romaioli, 2010; Romaioli et al. 2008). Quest'ultima genera una sensazione spiacevole causata dalla presenza di contraddizione verso le proprie credenze. Tale contraddizione nasce dal credersi soggetti capaci di auto-controllo e dall'accorgersi che invece l'uomo non riesce ad essere così padrone del proprio comportamento. Del resto, la cultura occidentale ha sempre individuato nella coerenza, un valore legato alla maturità e nel dominio di sé, un prerequisito per la saggezza (Gambassi, 2017).

Così concludendo si può riassumere che il soggetto è parte in essere del proprio percorso e composto di varie voci interne che auspicano la realizzazione del loro proposito. La pedagogia interviene nel comportamento *akratico*, riconoscendo e accettando la molteplicità di cui il sé si compone naturalmente, anche nel momento in cui il proposito deciso non verrà realizzato. Si tratta, infatti, di una

condizione possibile non da arginare, ma da cogliere e indagare nelle sue varie sfaccettature e motivazioni attraverso un ruolo pedagogico.

## Riferimenti bibliografici

- Aristotele (2002). *Etica Nicomachea*, Rizzoli, Milano.
- Aronson, J. (2007). Compliance, concordance, adherence. *British Journal of Clinical Pharmacology*, 63, 4, 383-384. doi 10.1111/j.1365-2125.2007.02893.x
- Bakhtin, M. M. (1981). *The dialogical imagination*. Austin TX: University of Texas Press.
- Bakhtin, M. M. (1984). *Problems of Dostoevsky's poetics*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Bertolli, C., Romaioli, D. (2018). *Costruzione sociale e pratiche terapeutiche: Dall'oppressione alla collaborazione*. (Gergen, K. J.) FrancoAngeli. (Originariamente pubblicato nel 2006).
- Bruner, J. (1990). *Acts of meaning*. Cambridge, MA: Harvard University Press
- Cheever, L. & Wu A. W. (1999). Medication Adherence among HIV-Infected Patients. *Current Infectious Disease Reports* 1, 4, 401-407. Doi 10.1007/s11908-999-0049-8.
- Coggi, C. & Ricchiardi P. (2008). *Progettare la ricerca empirica in educazione*. Carocci editore
- Conn V, Taylor S, Miller R. Cognitive impairment and medication adherence. *J Gerontol Nurs* 1994;20(7):41-47.
- Corsi, M. (2003). *Il coraggio di educare*. Vita e pensiero.
- Danielson, E, Melin-Johansson, C. & Modanloo, M. (2019). Adherence to Treatment in Patients with Chronic Diseases: From Alertness to Persistence. *IJCBNM*. 7(4):248-257. Doi: 10.30476/IJCBNM.2019.81303.0.
- Davidson, D. (1992). *Azioni ed eventi*. Il mulino.
- Dunbar-Jacob J, Kwoh C, Rohay J, Burke L, Sereika S, Starz R. Adherence in chronic disease. Paper presented at the Fourth International Congress of Behavioral Medicine, Washington, DC, 1996.
- Dunbar-Jacob J, Sereika S, Rohay J, Burke LE. (1998). Electronic methods in assessing adherence to medical regimens. In: Krantz D, Baum A, editors. *Technology and methods in behavioral medicine*. Mahwah, NJ: *Lawrence Erlbaum Associates*, p. 95-113.
- Elster (2007). *La volontà debole*. Il Mulino.

- Enciclopedia Treccani. (2013) P-value. *Enciclopedia della Matematica*. [https://it.bul.sbu.usi.ch/learning/apa\\_date#lea-apa-enciclopedie-e-dizionari](https://it.bul.sbu.usi.ch/learning/apa_date#lea-apa-enciclopedie-e-dizionari).
- Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive consequences of forced compliance. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(2), 203–210. <https://doi.org/10.1037/h0041593>
- Fogel, A. (1993). *Developing through relationships: Origins of communication, self, and culture*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Frattini, 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* 2 (2) 33-47.
- Fruggeri, L. (1998). Dal costruttivismo al costruzionismo sociale: implicazioni teoriche e terapeutiche. *Psicobiiettivo*, 28 (1), 37-48.
- Gallant JE, Block DS: Adherence to antiretroviral regimens in HIV-infected patients: results of a survey among physicians and patients. *J Int Assoc Physicians AIDS Care* 1998, 4:32–35
- Gambassi, F. (2017). Akrasia. *Educazione aperta*. 2, 155-184 [educazioneaperta.it/numero-2-2017-per-una-cultura-dellospitalita.html](http://educazioneaperta.it/numero-2-2017-per-una-cultura-dellospitalita.html)
- George J, Shalansky SJ. Predictors of refill non-adherence in patients with heart failure. *Br J Clin Pharmacol* 2007; 63: 488–93.
- Gergen, K. J. (1991). *The saturated self: dilemmas of identity in contemporary life*. New York: Basic Books.
- Gergen, K. J. (2012). From psychodynamics to multi-being. *Dynamische Psychiatrie*, 45 (3), 93.
- Gergen, K. J. (2015). *An Invitation to Social Construction*. London; SAGE Publication Ltd.
- Hammack, P. L. (2018). Social psychology and social justice: Critical principles and perspectives for the twenty-first century. In P. L. Hammack (Ed.), *The Oxford handbook of social psychology and social justice* (pp. 3–40). *Oxford University Press*.
- Harré, R. (1993). Review Note. *Theory & Psychology*, 3(3), 396–397. <https://doi.org/10.1177/0959354393033010>



- Harre', R. & Moghaddam, F. (2003). *The self and others*. Westport, CT: Praeger Publishing Company.
- Haynes BR. Introduction. In Haynes BR, Taylor DW, Sackett DL, editors. Compliance in health care. Baltimore, MD: *The Johns Hopkins University Press*, 1979. p. 1–10
- Hermans, H. J. M. & Dimaggio, G. (2007a). Self, identity and globalization in times of uncertainty: a dialogical analysis. *Rev. Gen. Psychol.* 11, 31–61.
- Hermans, H. J. M. & Dimaggio, G. (2007b). *Il sé dialogico in psicoterapia*. Roma: Carlo Amore.
- Hermans, H. J. M. (1996). Voicing the self: From information processing to dialogical interchange. *Psychological Bulletin*, 119, 31–50
- Hermans, H. J. M. (2002). The dialogical self as a society of the mind. *Theory & Psychology* 12 (2), 147-160.
- Hermans, H. J. M., Kempen, H., J. G., & Van Loon, R. J. P. (1993). The dialogical self: beyond individualism and rationalism. *American Psychologist*, 47(1), 23–33.
- Hermans, H., J. (2001). The Dialogical Self: Toward a Theory of Personal and Cultural Positioning. *Culture & Psychology*, 7 (3), 243-281. Doi: 10.1177/1354067X0173001.
- Hermans, H.J.M. & Kempen, H. J. G. (1993) *The Dialogical Self*. New York: *Academic Press*.
- Hermans, H.J.M., Kempen, H.J.C. & Van Loof, R.J.P. 1992. The Dialogical Self: Beyond Individualism and Rationalism. In *American Psychologist*, 47, 23 –33.
- Hofstadter, D. (1986). *Metamagical themas*. New York: Macmillan.
- James, W. (1890). *The principles of psychology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Loiodice, I. (2019). *Pedagogia*. FrancoAngeli.
- Mead, G. H. (1934), *Mind, self and society*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Mele, A. (1987). *Irrationality: an essay on akrasia, self-deception and self-control*. Oxford 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
- Morrell, R. W., Park, D. C., Kidder, D. P., & Martin, M. (1997). Adherence to antihypertensive medications across the life span. *The Gerontologist*, 37(5), 609–619. <https://doi.org/10.1093/geront/37.5.609>.
- Parkin, D., M., Henney, C., R., Quirk, J., & Crooks, J. (1976). Deviation from prescribed drug treatment after discharge from hospital. *BMJ*, 2 (6037), 686-688. Doi: 10.1136/bmj.2.6037.686.
- Platone. (1982). *Protagora*. Editori Laterza.
- Romaioli, D. & Bresolin, S. (2014). L'akrasia nelle condotte autolesive Spunti per riorganizzare le molteplici rappresentazioni di sé. *Scienze dell'Interazione*, 1(2).
- 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) [https://www.researchgate.net/profile/Elena-Faccio/publication/227896528\\_On\\_Acting\\_Against\\_One%27s\\_Best\\_Judgement\\_A\\_Social\\_Constructionist\\_Interpretation\\_for\\_the\\_Akrasia\\_Problem/links/5996e418458515017eb39787/On-Acting-Against-Ones-Best-Judgement-A-Social-Constructionist-Interpretation-for-the-Akrasia-Problem.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Elena-Faccio/publication/227896528_On_Acting_Against_One%27s_Best_Judgement_A_Social_Constructionist_Interpretation_for_the_Akrasia_Problem/links/5996e418458515017eb39787/On-Acting-Against-Ones-Best-Judgement-A-Social-Constructionist-Interpretation-for-the-Akrasia-Problem.pdf)
- Romaioli, D. & Favaretto, G. (2011). L'akrasia nello studio dei mutamenti di giudizio nelle conversazioni. *Scienze dell'Interazione*, 2.
- Romaioli, D. (2013). *La terapia multi-being. Una prospettiva relazionale in psicoterapia*. Chagrin Falls, Ohio: Taos Institute Publications.
- Romaioli, D. (2021). *La costruzione sociale dell'akrasia. Dalla debolezza della volontà alla polifonia del sé [The social construction of akrasia. From the weakness of the will to the polyphony of the self]*.
- Romaioli, D & McNamee, S, (2021). (Mis)constructing social construction: Answering the critiques. *Theory & Psychology*, 31 (3), 315-334. doi: 10.1177/0959354320967757.

- 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>
- Rorty, A.O. (1980). Self-deception, akrasia and irrationality. *J Soc Sci Inf*, 19, 905-922.
- Salvini, A. (1994a.). Identità alternate: normalità e patologia della personalità multipla. *Psicologia Contemporanea*, 121, 4–11.
- Salvini, A. (1994b.). La maschera sociale: alle origini della personalità multipla. *Psicologia Contemporanea*, 122, 19–25.
- Shotter, J. (1993). *Cultural politics of everyday life: Social constructionism, rhetoric and knowing of the third kind*. University of Toronto Press.
- Trincherò, R. and Robasto, D. (2019) *I mixed methods Nella Ricerca Educativa*. Milano: Mondadori Università.
- Vygotskij, L. 1986. *Thought and Language*. London: The Mit Press.
- Wilkinson, D. (1995). Central civilizations. In S.K. Sanderson (Ed.), *Civilizations and world systems: Studying world-historical change* (pp. 46–74). London: Altamira Press.
- Wittgenstein, L. (1953). *Philosophical Investigations*. New York: Macmillan.

### *Ringraziamenti*

In questo spazio finale della mia tesi di laurea, desidero esprimere la mia gratitudine e riconoscenza verso tutti coloro che hanno contribuito alla sua realizzazione.

Innanzitutto, vorrei ringraziare il mio relatore, Diego Romaioli, che con pazienza e disponibilità ha seguito il crescere di questa tesi, anche se spesso in modo akratiko.

Un altro ringraziamento va ai nutrizionisti, Anna Formentin e Riccardo Comunian, che con inattesa disponibilità ci hanno permesso di fare ricerca su alcuni dei loro contatti.

Rimanendo in ambito istituzionale, un sentito grazie a Luisa Banzato della Biblioteca Pinali di Medicina, che si è resa disponibile fin dal nascere di questa tesi.

Ringrazio Giulia, con cui la tesi è nata e che non si è mai stancata di rispondere ai miei dubbi sull'argomento e Lucia con cui abbiamo continuato e che ci ha dato lo sprint per continuare.

Non meno importanti ci sono le amiche che mi hanno sostenuta in questo percorso. Vi nomino in ordine sparso e dal cuore.

Ada, che mi ha dato pareri severi ma giusti sulla scrittura e stesura.

Laura con cui ho condiviso i pomeriggi in biblioteca.

Sara che nella nostra amicizia ha fatto il primo passo e ora sì che questa tesi la stiamo dando.

Erika mora che con Ada abbiamo un terzetto che fa pranzi buonissimi e ci raccontiamo la vita.

Rosario che mi ha supportato nei momenti di indecisione e per i consigli sul cv.

Erika rossa con cui ho condiviso un'estate padovana e ora da Roma ascolta i miei problemi.

I miei coinquilini Salvatore, Marika e Piergiacomo che hanno supportato la me che fa la tesi.

Gli amici di Ancona Chiara L. che mi ascolta instancabilmente. Rebecca che mi sprona a non mollare. Sofia, Daniele, Veronica, Lorenzo so che ci siete.

Grazie agli amici de Il Piccolo Principe con cui ho fatto le prime esperienze lavorative in ambito educativo e mi sono divertita come una bambina. Nomino i ragazzi e le lavoratrici più potenti: Chiara P. e Anna che avete creduto in me fin da subito, anche come educatrice.

Da ultimi, ma non per importanza c'è la famiglia. Serena, mia sorella, esempio di costanza e determinazione. Papà Silvano e la sua compagna Laura che mi sostengono in questo percorso lontano. Mamma Gigliola che si preoccupa sempre per me.

Infine ringrazio me stessa perché non pensavo sarei mai riuscita a finirla.