

LA MOTIVAZIONE AL SUCCESSO

E IL PROBLEMA DELL'ADATTAMENTO SOCIALE

relatore Guido Contessa - correlatore Giancarlo Trentini

UCSC - Facoltà di Scienze Politiche - laurea in Psicologia Sociale - a.a. 1969-'70

Indice

Parte I - La motivazione al successo

- cap. 1 - Cenni sul concetto di motivazione
- cap. 2 - Teorie motivazionali
- cap. 3 - The Achievement Motive
- cap. 4 - Motivazione al successo in McClelland
- cap. 5 - La società del successo in McClelland
- cap. 6 - Contributi di Autori italiani alla teoria del nAch
- cap. 7 - Considerazioni

Parte II - L'adattamento sociale

- cap. 8 - Il concetto di adattamento
- cap. 9 - L'adattamento in S. Freud
- cap. 10- L'adattamento in H. Hartmann
- cap. 11- Contributi di Ancona ed altri
- cap. 12- L'adattamento dal punto di vista della Psicologia Sociale e della Sociologia
- cap. 13- L'aggressività
- cap. 14- L'adattamento dal punto di vista della Politologia
- cap. 15- Considerazioni

Parte III - Rapporti tra motivazione al successo e adattamento sociale

cap. 16- Ambivalenza tipologica

cap. 17- Ambivalenza del nAch nel processo adattivo tra individuo e gruppo

cap. 18- Motivazione al successo e adattamento

cap. 19- Ambivalenza del nAch come espressione aggressiva

cap. 20- Ambivalenza di oggetto dell'Achievement Motive

Parte I «La motivazione al successo»

cap. 1 - Cenni sul concetto di motivazione

La motivazione è uno dei concetti cardine della scienza psicologica, ma è anche uno dei più controversi. La definizione di motivazione spesso è la discriminante delle varie scuole psicologiche, che si differenziano per il tipo di soluzione che danno al problema in questione. Nè d'altra parte questo deve sorprendere eccessivamente, dato che motivazione al successo in senso stretto, è bene dare un sintetico quadro delle maggiori teorie motivazionali in senso lato.

E' da osservare che una teoria che cerchi di spiegare le cause del comportamento giunge inevitabilmente a toccare i concetti relativi alla struttura psichica individuale. In altre parole è logico che chi tenta di spiegare 'perchè' l'individuo si comporta in un certo 'modo' . giunge anche a spiegare 'come' un individuo è strutturato.

Lo studio della motivazione presuppone dunque l'accettazione di una certa struttura dell'essere. Le motivazioni sono studiate principalmente tramite le dichiarazioni verbali del soggetto, le deduzioni che si possono trarre dal suo comportamento e l'applicazione di speciali tecniche di interpretazione dei cosiddetti gesti inconsci. Questi metodi sono naturalmente esposti alla possibilità di una 'distorsione percettiva' da parte di chi ne fa uso, ma questo è un difetto del quale nessuna disciplina scientifica è esente. Qualsiasi uomo di scienza immette nei suoi metodi di ricerca schemi precostituiti di tipo logico o ideologico.

cap. 2 - Teorie motivazionali

Per le ragioni suddette possiamo identificare tante teorie motivazionali quante sono le correnti filosofiche e psicosociologiche esistenti. Seguiamo a tale proposito lo schema di L. Ancona (*La motivazione* da #Questioni di Psicologia - 1964)

C'è una interpretazione biologica: la motivazione è un comportamento che segue lo stato organico di bisogno, il quale spinge l'individuo ad abolire lo stimolo al fine di ristabilire una situazione omeostatica (v. Miller, Hull). È evidente la derivazione di questa tesi dalla teoria riflessologica di Pavlov: mentre però in quest'ultima viene considerato solo l'aspetto meccanico dell'operazione stimolo-risposta, nella prima è tenuto in considerazione anche l'elemento volutaristico.

L'interpretazione antropologica (v. Mead: Benedict) identifica la motivazione nel risultato dell'azione che hanno gli ambienti culturale e sociale nella formazione dell'individuo. Secondo gli Autori appartenenti a questa corrente le motivazioni individuali nascono dall'insieme delle reazioni all'ambiente apprese nel corso dell'evoluzione.

La corrente di James e McDougall, può definirsi istintivista, in quanto considera le motivazioni come un insieme di forze inconscie, intrinseche al soggetto e modificate dalle esperienze acquisite.

Un'altra interpretazione di una certa importanza è quella denominata psicosociale, che riduce le motivazioni al bisogno dell'individuo di sentirsi in sintonia col gruppo di appartenenza, e in favore presso i gruppi gerarchicamente superiori. È da notare che questa interpretazione deriva da un certo gruppo di Autori (Bales, Roethlisberger, Dickson) che si sono occupati prevalentemente di Psicologia Industriale.

Oltre alle suddette interpretazioni ve ne sono molte altre di tipo univoco, con le più svariate denominazioni: Associazionistica (v. Wundt), meccanicistica (Woodworth), edonistica (Thorndike), irrazionalistica (McDougall, Freud), teologica (Tolman), collettivistica (Viteles), esistenzialista (Mowrer).

La realtà appare d'altro canto più complessa di quanto queste riduttive teorie facciano intravedere. A conferma di questa osservazione basta considerare la classificazione data da L. Ancona dei vari tipi di motivazione.

L'Ancona ha distinto tra motivi omeostatici innati (risposta a spinte puramente biologiche) e motivi omeostatici acquisiti (risposte a spinte derivanti da oggetti neutri): i motivi anti-omeostatici esplorativi (bisogni di stimolazione di tipo conoscitivo e sensoriale, tendenti a rompere l'equilibrio omeostatico), e motivi psicologico-sociali (affiliazione, potere, successo): motivi di natura conoscitiva (spinte alla conoscenza dei rapporti causali profondi), e motivi di valore (derivati dalla anticipazione, dalla rappresentazione e dalla volizione).

Dal punto di vista della dinamica delle motivazioni, Ancona fa delle interessanti distinzioni fra Autori che hanno delineato una teoria della dinamica motivazionale o riduttiva da un lato o eccessiva dall'altro. Fra i teorici che hanno ridotto le motivazioni ad una sola, innata e primaria: Adler (Volontà di potenza), Horney (Bisogno di sicurezza), Goldstein (Self Actualisation), Mowrer (Ansietà).

Fra i teorici che hanno offerto per contro analisi eccessive, elencando un gran numero di motivazioni fondamentali, l'Ancona ricorda: James, McDougall, Tolman, Thorndike.

In un grado intermedio e moderato si possono collocare: Maslow, Allport, Gemelli, Freud, Mailloux.

Maslow ha elencato sette motivazioni, ordinate secondo una gradualità di bisogni basilari e meno basilari o latenti; egli ha affermato che i bisogni fisiologici sono di base, cioè precedono e ostacolano quelli psicologici che restano latenti fintantochè i primi non siano soddisfatti.

Allport ha messo in luce una "autonomia funzionale dei motivi", secondo cui ogni comportamento appreso in risposta ad un comportamento motivato da un bisogno organico, diventa motivazione.

Gemelli concepì la motivazione come una attività dell'IO cosciente finalizzato; la dinamica motivazionale era caratterizzata dalla interazione fra attività conoscitiva, affettiva e volitiva.

Sull'organizzazione dinamica dei moivi, non poteva mancare il contributo della ricerca psicoanalitica. Malgrado gli studi di Freud fossero condotti su nevropatici, i risultati ottenuti e le teorie proposte da questo scienziato sono di grandissima importanza. Il modello freudiano fu variamente rimaneggiato dall'Autore che ne diede più versioni; la più importante è quella così enunciata: ID è l'origine dei due istinti primari di EROS (Amore) e TANATOS (Distruzione), da esso derivano l'EGO (momento adattivo degli istinti alla realtà), e il SUPER GO (rappresentante interiore delle "norme" sociali). Più avanti Freud arrivò a far prevalere l'istinto di morte su quello della vita, dichiarando che la vita è "al servizio della morte".

In ultima analisi la dinamica motivazionale è comunque dovuta per Freud, al gioco dei fattori inconsci, la cui matrice è TANATOS.

Era ovvio che negli psicanalisti post-freudiani si tentasse in ogni modo un'attenuazione del "pessimismo" di cui la teoria iniziale era pervasa.

Anna Freud, Rapaport, Erikson e Hartmann hanno, in varia misura, riconsegnato all'Ego una sua funzione autonoma ed energetica derivante da un inconscio indifferenziato, alla stessa stregua dell'ID.

Infine, il Mailloux ha distinto due ordini di motivazioni, come due poli dai quali dall'IO viene coinvolto in un alternarsi di stati regressivi e progressivi, Il primo polo è una motivazione basata sulla fantasia, tesa all'acquisizione di beni immediati, proprie dell'età infantile; il secondo, invece, proprio dell'età adulta è una sintesi fra sessualità e razionalità, volontà e valori.

In conclusione l'Ancona (p. 420, op. cit.) suggerisce che le motivazioni sorgono da un costante gioco di interazioni fra il principio del piacere, quello della realtà e quello della ricerca dei valori. L'individuo si trova spinto da motivazioni superiori, che gli sono proprie, e da quelle inferiori che erano proprie della sua infanzia. Il comportamento umano è determinato dalla risultante o dall'alternarsi di situazioni infantili, regressive, narcisistiche, regolate dal principio del piacere e da situazioni adulte, progressive, altruistiche, regolate dal principio della ricerca dei valori; oppure da situazioni intermedie, aggressive coi subordinati e ossequiose coi superiori, opportunistiche, conformiste e regolate dal principio della realtà. Naturalmente, l'esposizione sin qui fatta sulle varie teorie motivazionali non è né può essere completa. Ci sono molti altri Autori che si sono sforzati di offrire una personale interpretazione delle motivazioni, ma non è questa la sede per parlarne.

Il concetto di motivazione in senso stretto, è infatti a monte della presente ricerca. Tuttavia, poichè il concetto di motivazione al successo è stato trattato in modo particolarmente approfondito da un gruppo di studiosi che è partito col proposito di ristrutturare il campo delle indagini motivazionali, mi sembra necessario accennare ai risultati del loro lavoro. Mi riferisco al gruppo formato da McClelland, Clark, Atkinson e Lowell che ha studiato la motivazione in "The Achievement Motive" (1953).

cap. 3 - "The Achievement Motive"

Gli Autori sono partiti da una critica generale alle teorie motivazionali esistenti. Facendo questo, essi si collocano in una situazione intermedia fra le teorie psicoanalitiche e quelle di tipo pluralistico.

Nelle pime essi accettano i concetti secondo cui tutti i comportamenti sono motivati, le motivazioni sono inconscie, e le esperienze infantili sono di grande importanza nei confronti delle motivazioni dell'età adulta.

Delle stesse però rifiutano la tendenza riduttiva di identificare ogni motivazione con una sola fonte primaria (libido, e sicurezza, e potere, ecc.).

Degli psicologi pluralisti, McClelland e gli altri, rifiutano la vana elencazione, ma recepiscono il maggiore dei loro metodi: il Test di Murray, normalmente chiamato T.A.T.. Questo tipo di test è definito proiettivo perchè attraverso prove che stimolano la fantasia di un soggetto è possibile da esso ottenere una proiezione delle sue tendenze psicologiche. Al soggetto vengono sottoposti alcuni disegni riproducenti situazioni ambigue cioè suscettibili di diverse interpretazioni. Egli deve poi raccontare una storia o rispondere ad alcune domande inerenti la raffigurazione, liberando completamente le sue capacità fantastiche. Secondo Murray ognuno tende ad interpretare una situazione ambigua in conformità alla sua esperienza passata ed ai suoi bisogni presenti.

Questa breve parentesi era necessaria perchè, a parte l'eccezionale fortuna ottenuta dal TAT negli studi psicologici, la gran parte delle ricerche di cui parleremo più avanti sulla motivazione al successo, è basata proprio su questo tipo di Test.

E' bene ricordare che non ho ritenuto opportuno nel corso della presente esposizione, riportare i dettagli dalle innumerevoli ricerche empiriche che il McClelland ha condotto; ma mi sono limitato a presentare le conclusioni più importanti. Si tenga comunque presente che il TAT è il metodo di ricerca più correntemente usato.

Tornando a "The Achievement Motive", gli Autori ritengono che "una motivazione è la reintegrazione, tramite un segno, di un cambiamento in una situazione affettiva", In altre parole una motivazione è un comportamento acquisito (non primario!) derivante da un risveglio affettivo causato da un sintomo di cambiamento.

Ecco le prole degli Autori: "Certi stimoli e situazioni che coinvolgono discrepanze fra l'aspettativa (Adaptation Level) e la percezione sono fonti di emozioni primarie e innate. I segni che si accompagnano a queste emozioni (cambiamenti) e le condizioni che le producono diventano capaci di reintegrare uno stato (A1) derivato dalla situazione affettiva generale (A), ma non identico ad essa".

Comprendere appieno simili definizioni e chiarificarle per renderle atte a qualche comparazione, non è compito facile. In generale, purtroppo, tutte le ricerche di McClelland non brillano per chiarezza o per linearità espositiva.

Il concetto di fondo dei nostri Autori è che gli stimoli biologici sono legati alle motivazioni tramite un risveglio affettivo causato da un dislivello fra ciò che l'individuo si aspetta in risposta allo stimolo, e ciò che effettivamente percepisce.

Tentando di riprodurre schematicamente la sequenza dell'origine delle motivazioni:

stimoli biologici--->rapporto stimolo e percezione--->risveglio affettivo--->motivazione

Utile può tornare l'esempio citato dagli stessi Autori, del bambino che gioca a far scomparire e ricomparire un rocchetto di filo da sotto un mobile. L'azione ripetuta crea in lui un'aspettativa che, se non confermata, provoca un risveglio emotivo (ansia) e quindi una motivazione tendente a reintegrare il grado di aspettativa simile al primitivo. A questo punto gli Autori introducono due meccanismi che

servono da passaggio fra il concetto di motivazione e la sua specificazione, cioè la motivazione al successo.

Il primo di essi è il concetto di "standards di eccellenza". Questi sono i modelli acquisiti dal soggetto ai fini di avere un metro valutativo delle discrepanze fra aspettativa e percezione. Cioè, posto uno standard di eccellenza, come riferimento, l'individuo risponde ai vari gradi di discrepanza da esso con un risveglio emotivo che è negativo e positivo. Secondo McClelland e gli altri "l'emozione positiva è il risultato di piccole discrepanze da una aspettativa, mentre l'emozione negativa è il risultato di discrepanze maggiori". Questi due poli emotivi rappresentano il secondo concetto introdotto dagli Autori come ponte tra motivazione e motivazione al successo.

L'emozione positiva e quella negativa corrispondono infatti ai comportamenti di approccio e di fuga.

L'approccio è un'azione tesa a continuare, perseguire, aumentare una certa stimolazione.

La fuga è un comportamento teso alla rimozione o alla riduzione di un certo stimolo.

Ritornando, quindi, allo schema sopraccitato, alla luce di questi due nuovi concetti, esso diventa:

>alta discrepanza standard di eccellenza--->risveglio affettivo negativo--->motiv.di
fuga
stimolo biologico

>bassa discrepanza standard di eccellenza->risveglio affettivo
positivo...>motiv.d'approccio

Ora gli Autori possono dare una definizione di Achievement Motive; "La motivazione al successo è una emozione connessa con un atto valutato".

L'Achievement Motive è quindi la reintegrazione di una situazione di eccellenza aspettata in discrepanza con unapercezione reale.

Il bambino del rocchetto ha assunto come modello di eccellenza il sicuro ritorno dello stesso; se questo fatto non avviene o è percepito come non realizzabile, il bambino subisce un risveglio emotivo ed è conseguentemente motivato alla reintegrazione del modello.

L'Achievement Motive, sulla base dello schema precedente, ha due aspetti, positivo e negativo:

a- paura del fallimento;

b- speranza del successo.

Queste due facce di una stessa motivazione fanno sorgere molti dubbi non troppo ben fugati dalle teorie esposte qui e altrove dal McClelland. Quasi sempre, infatti, l'Autore considera la motivazione al successo nel suo solo aspetto positivo che è la speranza del successo stesso. Sono del parere che un più attento esame dell'aspetto negativo di questa motivazione muterebbe considerevolmente tutta l'impostazione che McClelland dà al problema dei rapporti fra individui altamente motivati al successo e sviluppo economico.

Tutta la tipologia evidenziata dall'Autore si riferisce all'aspetto attivo della motivazione al successo, trascurandone l'aspetto difensivo. Ma questo è l'argomento del prossimo capitolo.

cap. 4 - Motivazione al successo in D.McClelland

Le principali ricerche su questo argomento sono state condotte dal McClelland ed esposte in "The Achievement Motive", ed è quindi logico che la presente disamina sia contenuta nel tracciato delineato in quella sede. Tuttavia, farò inizialmente alcuni riferimenti anche a "The Achieving Motive", in cui sono state espresse le prime tesi del nostro Autore sull'argomento.

Durante l'esposizione farò sovente uso di diversi vocaboli dal significato praticamente identico. Il McClelland riferendosi alla motivazione al successo fa indifferentemente uso dei vocaboli: Achievement Motive, Achievement Motivation, Need For Achievement.

In "The Achievement Motive", >D.McClelland, J.W.Atkinson, R.A. Clark, E.L.Lowell, hanno svolto un lavoro prevalentemente psicologico ed empirico, dando molto spazio all'esposizione del testo e dei sistemi di punteggio usati nella ricerca. Al contrario, "The Achieving Society" è stato scritto solo dal McClelland ed ha un orientamento più teorico e psicosociale: il problema centrale del libro è, infatti, il rapporto fra motivazione al successo e sviluppo economico della società.

Circa la definizione che viene data nel primo libro di "motivazione al successo", abbiamo già parlato nel precedente capitolo. Basta solo ricordare le seguenti parole: "A motive is the learned result of pairing cues with affect as the conditions which produced effect" (Una motivazione è il risultato appreso di sintomi accompagnati ad un'emozione o alle condizioni che producono l'emozione).

La motivazione coinvolge dunque tre fattori: aspettative, azioni, risultati.

I risultati sono di tipo negativo (riduzione di stimolo-fuga) e positivo (piacere-approccio). Se le aspettative sono rapportate ad uno standard di eccellenza, la motivazione suscitata è quella dell'Achievement, inteso come paura del fallimento o come speranza di successo.

L'Achievement Motive è dunque (p.79 op.cit.):

"affect in connection with evaluated performance" (emozione connessa ad un atto valutato).

In accordo con la tesi di Frenkel-Brunswik, che una motivazione è la capacità di scegliere fra atti alternativi, la definizione suddetta lascia aperta ogni possibilità circa il tipo di atti che possono essere coinvolti in motivazione al successo.

"Il desiderio di diventare un buon pecoraio per un Navajo è equivalente a quello di un giovane americano che vuole essere un buon uomo d'affari" (p. 80, op.cit.). Questo è il primo esempio che gli Autori portano dopo la lunga dissertazione tesa a definire l'Achievement Motivation. Ecco quindi che balza evidente l'impostazione mentale di McClelland che trascura quasi completamente il lato più squisitamente psicologico del problema, per evidenziare quello più sociologico dell'Achievement Motivation.

Questa motivazione così importante che poteva essere studiata in termini di maturazione dell'Io, di realizzazione dell'equilibrio fra ID e realtà, viene ridotta a strumento per l'economic growth, e quasi a metodo per l'educazione all'attività imprenditoriale.

Osservazione importante è che l'Achievement Motivation, al pari delle altre riconosciute motivazioni, non ha oggetto specifico: l'uomo ha una carica motivazionale, che lo porta a rispondere a certe situazioni in modo non automatico ma valutato, in termini di avvicinamento ad un modello di eccellenza.

Naturalmente, osservano gli Autori, non c'è una necessaria connessione fra alto nAch (Need For

Achievement) e azione più efficiente.

Il libro, oltre a trattare dettagliati problemi metodologici, tocca a grandi linee anche i due argomenti direttamente connessi con la identificazione di questa motivazione al successo: le origini, le cause del nAch, e le sue conseguenze sul comportamento. Ecco alcune delle conclusioni più significative:

"Tutte le motivazioni sono acquisite, e si sviluppano da ripetute esperienze emotive concesse con certi tipi di situazioni e di comportamento". "Nel caso dell'Achievement Motive le situazioni coinvolgono modelli di eccellenza, presumibilmente imposti dalla cultura, o, più particolarmente, dai genitori come rappresentanti della cultura" (p. 275 op.cit.).

Questa è l'unica asserzione convinta e fondata che gli Autori fanno circa le origini del nAch: la motivazione al successo nasce nell'ambito familiare e si sviluppa nel rapporto del bimbo coi genitori. Come però avvenga questo sviluppo non è trattato in modo convincente, anche se vengono avanzati dei suggerimenti che possono derivare da ricerche eseguite col metodo dell'intervista a ragazzi di Colleges. In linea di massima il nAch si sviluppa principalmente in giovani educati nella indipendenza (invece che nella severità): il nAch è inversamente correlato al successo dei genitori, ed è correlato a livelli moderati di amicizia e confidenza col padre (genitori troppo di successo, troppo ostili, o troppo amorevoli sono controindicati nello sviluppo del nAch). Inoltre i giovani con basso quoziente di nAch sentirebbero un maggior senso di colpa nel deviare dai modelli morali convenzionali dei genitori ed avrebbero maggiori difficoltà nel tagliare i ponti con la famiglia. Per i giovani con alto nAch, per esempio, la irrispettosità non è particolarmente deplorabile, meno comunque di quanto lo sia la "mancanza di coraggio".

Per quanto riguarda il rapporto fra resistenza al conformismo e altro grado di nAch, gli Autori si rifanno ad uno studio di R.W.Brown (1962), che dimostrò una correlazione esattamente inversa fra nAch e scala F, na misura di autoritarismo presentata da Adorno (1950).

Anche una ricerca di S.Asch (1952) mostra che i possessori di alto nAch sono i soggetti più resistenti alle pressioni sociali. Gli Autori concludono quindi dicendo che: "Essi (alto nAch) sono indipendenti nell'azione e nel pensiero; la loro indipendenza sembra quasi essere un consistente modo di vivere che nasce da o è riflesso nelle relazioni coi genitori".

Quali sono, dunque, i rapporti coi genitori?

"Quanto più il bambino è spinto a padroneggiare le cose, tanto maggiore è il suo nAch, più indipendente esso si fa dai genitori, e più respingenti essi gli appaiono".

E le madri? Gli Autori si richiamano a una ricerca della Winterbottom (1953): "Madri con alto punteggio della scala F (autoritarismo) favoriscono lo sviluppo di un basso nAch nei figli e di un alto punteggio F. Apparentemente la stessa famiglia autoritaria e protettiva produce giovani con basso nAch e alto pregiudizio razziale".

Al contrario "la madre con i figli ad alto livello nAch rappresenta un modello familiare "individualistico" in cui essi diventano presto indipendenti. Queste madri possono usare restrizioni, generalmente non oltre gli otto anni, ma le abbandonano non appena il figlio mostra padronanza della realtà".

In conclusione, la ricerca sulle madri rassicura gli Autori della bontà delle loro ipotesi di lavoro: "La motivazione al successo nei ragazzi è associata ad uno sforzo di educazione all'indipendenza da parte dei genitori".

Anche per quanto riguarda il rapporto fra risveglio affettivo e Achievement Motive, gli Autori si appoggiano ad una ricerca della Winterbottom, che conferma la tesi già esposta, secondo cui una

motivazione è "il risultato dell'accompagnarsi di certi segni ad una situazione che produce emozione". La Winterbottom, infatti, dimostrò che: "Le dimostrazioni di affetto fisiche e primarie delle madri, conseguenti le azioni dei figli, provocano un alto grado di nAch".

Per concludere: quali sono le origini di un elevato grado di nAch come sono indicate in "The Achievement Motive"?

- 1) il nAch viene derivato dai genitori in quanto essi sono tramite tra il bimbo e la cultura;
- 2) il nAch si sviluppa con una educazione indipendente;
- 3) il nAch si sviluppa in situazioni in cui la figura paterna non è troppo di successo, troppo ostile o troppo amorevole;
- 4) il nAch è inversamente correlato all'autoritarismo;
- 5) il nAch è inversamente correlato anche al grado di autoritarismo dei genitori;
- 6) il nAch aumenta nel rapporto con madri che danno dimostrazioni di affetto di tipo fisico.

E' sufficiente questo quadro per dare un'idea delle condizioni educative più favorevoli allo sviluppo della motivazione al successo? Indubbiamente no, e gli stessi Autori, in più parti del libro, espongono i loro dubbi.

Probabilmente una ricerca in tal senso dovrebbe tenere conto di troppe variabili per dare dei risultati chiari ed univoci, almeno i fini pedagogici. C'è anche da tener presente che normalmente queste ricerche sul rapporto fra genitori e figli variano secondo la appartenenza nazionale e di classe del campione osservato.

cap. 5 - La società del successo di McClelland

Otto anni dopo "The Achievement Motive" usciva la più importante opera del McClelland: "The Achieving Society". Il fine dichiarato del libro è annunciato fin dalla prefazione: "...tentare di isolare certi fattori psicologici, e dimostrare rigorosamente con metodi scientifici quantitativi che questi fattori sono generalmente importanti nello sviluppo economico".

Ma c'è un altro fine che il libro si propone, un fine che forse getta su di esso un'ombra meno scientifica e più ideologica. L'ultimo capitolo del libro è intitolato: "Accelerare la crescita economica"; ovvero: come fare uso del nAch, come aumentare il suo grado in seno alla società, e come orientarlo a fini produttivi.

McClelland inizia il suo esame osservando che lo sviluppo economico dipende, oltre che dalla razionalità dell'economia, da fattori variabili di tipo psicologico e sociologico. Particolarmente importante, fra queste variabili, è la motivazione al successo.

McClelland trova il rapporto, il legame casale fra nAch e sviluppo economico, tramite una geniale interpretazione della tesi weberiana, alla luce della ricerca sopra menzionata della Winterbottom. L'equazione in sintesi è la seguente: Weber indica lo stretto rapporto fra l'etica instaurata da Lutero e da Calvino (basata sull'austerità e quindi sul reinvestimento, sul dovere terreno e quindi sulla perfezione nel lavoro e sul benessere con segno dell'attuazione del dovere) e il moderno capitalismo con i suoi aspetti cruciali dell'imprenditorialità e dello sviluppo a spirale senza fine; la Winterbottom invece dimostrò che il nAch è direttamente derivato da genitori che tendono ad una educazione di indipendenza e di padronanza.

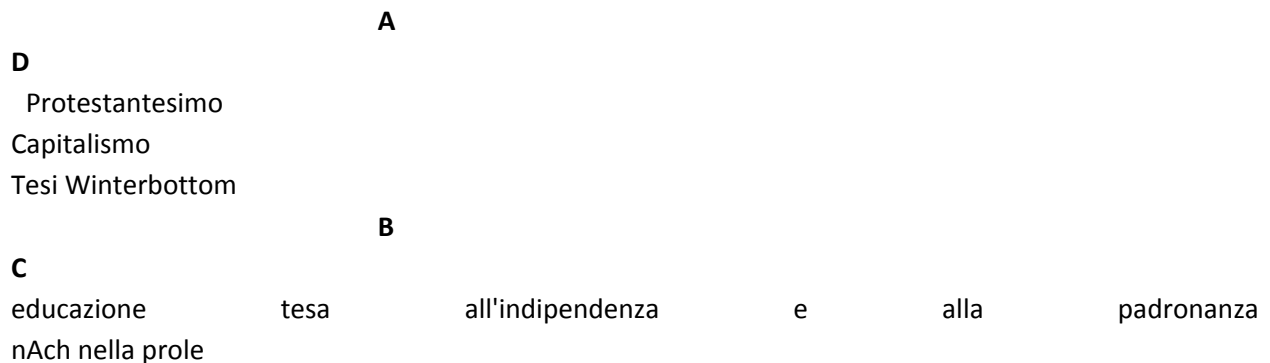
McClelland accosta l'ipotesi storico-sociologica di Weber alla ricerca psicomotivazionale della Winterbottom in uno schem indubbiamente geniale. Il Protestantesimo, meno dogmatico e rituale dell'Ortodossia, instaura un rapporto più diretto fra Dio e l'uomo, più personale; spinge ad una lettura individuale dei Sacri Testi, ad una maggiore autodisciplina individuale. Il genitore che ha aderito alla Protesta, oltre che tramandare al figlio i valori che, come si è detto, facilitano uno sviluppo del nAch, usa un metodo educativo meno autoritario e più funzionale. O meglio un metodo che è autoritario solo funzionalmente, perchè tende alla emancipazione del figlio, alla sua acquisizione di indipendenza e di padronanza della realtà e, una volta ottenute, si attenua.

Secondo la Winterbottom questa è la condizione ideale per lo sviluppo di un alto livello di nAch.

Il passaggio quindi fra Protesta e Capitalismo avverrebbe, secondo McClelland, proprio attraverso il tramite del nAch, sviluppato da un'educazione adeguata. Cioè McClelland offre una ipotesi psicologica a spiegazione di una tesi sociologica.

Ecco lo schema riportato dallo stesso Autore:

tesi Weberiana



La teoria sopra esposta è comunque, per ora, solo allo stadio di ipotesi. Al fine di provare questa ipotesi, McClelland si dilunga dettagliatamente nel confronto fra dati statistici dei Paesi cattolici e protestanti, del presente e del passato.

L'identificazione del grado di nAch è affidata all'interpretazione di testi letterari e di favole per bambini, mentre il tasso di sviluppo economico viene studiato attraverso l'entità di consumo di energia elettrica. Non è interessante, ai fini del presente lavoro, vedere nei dettagli le ricerche e le argomentazioni di cui McClelland fa sfoggio per la dimostrazione della sua ipotesi. Basta sapere che l'ipotesi sarà confermata, fatte molte riserve d'obbligo, e che l'Autore, quindi, si precipita a studiare le origini del nAch nell'intento di trovare un metodo per manipolarlo e utilizzarlo a fini economici.

Prima di arrivare a questo, tuttavia, McClelland si sofferma nella descrizione del "tipo fortemente motivato al successo", e tenta di costruirne un quadro psicologico.

Anche in questa ricostruzione tipologica, l'Autore mette in mostra una grande capacità dialettica e intuitiva, ma nel contempo una ambiguità di fondo nella enunciazione di un concetto così polimorfo come l'Achievement Motive.

Un primo dubbio balza evidente fin dall'inizio ed è quello relativo alla distinzione fra motivazione al successo e motivazione al potere. McClelland lascia insoluto questo dubbio e non nasconde che egli

stesso per lung tempo fu tratto in una confusione notevole.

Sull'esempio di Spengler, McClelland credette di vedere nell'aspetto volitivo, nel carattere teso al potere, alla conquista, alla soddisfazione dell'ambizione di Faust, l'incarnazione della motivazione al successo.

Solo più tardi si accorse dell'errore madornale e della impossibilità a distinguere, nella incarnazione faustiana, fra motivazione al potere e motivazione al successo (fra nPower e nAch). Cercò allora un altro personaggio simbolico.

Spengler ha suggerito l'identificazione: Faust-will, power.

McClelland per meglio figurare il nAch, usa una figura della mitologia greca: Hermes (ladro, affarista, pastore, atleta e messaggero).

Di tutti questi Hermes, McClelland naturalmente sceglie il più emblematico: quello che balza dal "Canto di Omero ad Hermes" che si fa risalire al 520 a.C.

Il VI secolo a.C. per Atene fu il secolo d'oro, quello che McClelland definisce con maggiore nAch, ed Hermes vi è dipinto come doveva essere il mercante medio di quell'epoca.

Questo Hermes che, nato di mattino, a mezzogiorno inventa la lira ed al tramonto ruba il bestiame di Apollo, suo fratello maggiore, dopo averlo persuaso in mille modi a lasciarglielo condurre, ha decisamente i tratti dell'imbonitore di agorà, dell'eroe briccone.

Egli, non solo inventa la lira ed i calzari alati che non lasciano tracce, con l'intento di farsi strada nel mondo, ma trae un vero piacere dai piani che escogita a tale fine.

N.C.Brown (1947) vide in Hermes la nuova classe mercantile che si fa largo con aggressività ed ostinazione contro Apollo, personificazione dell'establishment economico tradizionale.

Hermes è una piccola dinamo di energia, com i mercanti di Atene ed i managers di New York.

Ma quali sono le caratteristiche di questi uomini motivati al successo?

1) "I moti espressivi agitati e non ripetitivi, sono non solo sintomatici di alto nAch, ma possono anche essere il modo migliore per misurare le differenze individuali";

2) "l'uomo motivato al successo preferisce i colori scuri (blù e verde) contro i colori "inadventi" o "attivi" (rosso e giallo), per questa ragione: "Essi vogliono un ambiente meno stimolante e vivace perchè sono orientati ad agire sull'ambiente più che ad essere guidati da esso" (McClelland e Knapp, 1958);

3) Hermes cominciò a viaggiare appena nato: fra l'altro fu messaggero degli dei e protettore dei viandanti. Le ondate di nAch nella storia sono state accompagnate da grandi esplorazioni.

"La gente caratterizzata da alto nAch viaggia e tende a viaggiare sempre di più".

"I popoli con alto nAch tendono a produrre più emigranti".

4) Ogni evidenza conferma la supposizione che i giovani con più alto livello di nAch sono adatti ad essere più mobili verso l'alto socialmente, ed in particolare se essi partono da un basso livello socioeconomico.

5) Hermes, ovvero, il patrono delle palestre e delle contese atletiche: l'alto nAch risulta essere correlato anche ai giochi competitivi ed individualistici;

6) Hermes viene "di fretta".

Knapp fece parecchie ricerche sul rapporto fra nAch e senso del tempo. Gli individui altamente motivati

hanno un senso più ansioso del tempo, lo sentono passare rapidamente, sentono il passato ed il futuro più vicini al presente.

Ricks e Epley (1960) hanno dimostrato che i soggetti con alto nAch hanno anche una lunga prospettiva temporale. In altre parole, i motivati al successo hanno "un involvement long-time e un orientamento in avanti).

McClelland, a questo punto, lancia l'idea che alla luce di queste osservazioni non c'è da stupirsi se l'Occidente ha una concezione messianica della storia, mentre l'Oriente (in genere più bassamente motivato al successo) ha una concezione statica del tempo.

Gli individui motivati hanno, inoltre, la capacità di dilazionare le gratificazioni e di orientarsi a mete a lungo raggio.

7) Ermete fu anzitutto un disonesto.

Egli fu allevato in una famiglia madre-figlio. Whiting e Monroe trovarono che queste famiglie davano spesso figli con una "sindrome psicopatica"; omosessualità. Super Ego poco sviluppato, criminalità. Tale sindrome è evidentemente causata dalla mancanza della figura paterna con cui il bimbo possa identificarsi. " Normalmente le famiglie 'madre-figlio' sono associate ad un basso nAch". Tuttavia, ci deve essere qualche particolare variabile educativa per cui queste famiglie producono individui altamente motivati, ma privi di codice etico.

Purtroppo questo problema è lasciato in sospeso da McClelland che lo rimanda a ricerche future, anche se sarebbe interessante studiare il rapporto fra nAch e devianze.

Per concludere, ecco il quadro tipologico dell'Ermete moderno:

- a) frequenza di certi tipi di movimento espressivo;
- b) migliore attività dietro incentivi di successo, piuttosto che dietro incentivi economici;
- c) uso prevalente dei colori scuri (blù-verde contro rosso);
- d) grande mobilità geografica e sociale;
- e) maggiore enfasi nei giochi cognitivi;
- f) immagine ansiosa del tempo.

Cosa possiamo dire di questo quadro? Malgrado certe intuizioni affascinanti, resta il fatto che questa motivazione al successo è quantomeno imprecisa e contraddittoria. Basta qualche semplice osservazione. Anzitutto la grande mobilità geografica e sociale: quando McClelland afferma che un popolo con alto nAch tende ad emigrare, non tiene conto dell'incongruenza di una tale asserzione con quella che invece lega il nAch con lo sviluppo economico?

Più avanti l'Autore affermerà che le risorse economiche sono secondarie rispetto alle risorse umane in uno sviluppo economico, mentre questa affermazione sull'emigrazione sembra dimostrare che semmai i soggetti altamente motivati seguono lo sviluppo economico. Inoltre, l'enfasi nei giochi cognitivi, non è da ascrivere ad un fattore di aggressività e quindi di nPower, piuttosto che di autorealizzazione o di nAch?

E' da tener presente che il gioco altamente competitivo, implica sempre la coscienza di un perdente e quindi di una situazione di dominio.

Infine, la frequenza di movimenti espressivi, l'immagine ansiosa del tempo, non indicano forse una

situazione di insicurezza, ben diversa dallo stato in cui dovrebbe trovarsi un soggetto con l'alto nAch? La situazione in ogni caso non è così chiara come il McClelland sembra voler credere. O l'esempio di Hermes non è calzante, il che potrebbe voler dire che lo è di più quello di Faust, oppure la precedente definizione del soggetto motivato non è esatta.

Probabilmente è vero il fatto che questo nAch non è che una forma additata, socializzata, frustrata o sublimata della motivazione al potere. Vedremo comunque di riprendere in seguito questa ipotesi, per verificarla alla luce di contributi di altri Autori.

Una volta identificato in Hermes il prototipo del soggetto ad alta motivazione al successo, McClelland offre l'esempio moderno di Hermes e del soggetto altamente motivato: l'imprenditore.

Per essere esatti il capitolo sull'imprenditore precede quello su Hermes: io ho invertito l'esposizione perchè mi sembra che la ricerca sul fratello di Apollo sia più illuminante del metodo e della mentalità scientifica del McClelland.

La descrizione del ruolo imprenditoriale data dall'Autore è molto interessante, anzitutto egli distingue, giustamente, fra stato e ruolo imprenditoriale: la perfetta adesione fra le due situazioni sarebbe altamente funzionale allo sviluppo, ma non è sempre realizzabile. Ci sono molti fattori oggettivi che spesso rendono imprenditori soggetti che caratterialmente non lo sono. Molto giusta e piena di possibilità di sviluppo teorico (ma McClelland non se ne accorge) è l'affermazione secondo cui "ogni attività umana potrebbe essere condotta in modo imprenditoriale". Questa constatazione deriva dalla sempre ripetuta genericità dell'oggetto verso cui il nAch può essere diretto. Resta però il fatto che, malgrado questa affermazione preliminare, l'Autore è tutto preso dall'impegno di identificare la motivazione al successo con l'imprenditorialità economica, trascurando altri aspetti interessanti, come, per esempio, l'attività politica.

Se McClelland avesse tenuto in considerazione anche la visuale politica del nAch, probabilmente la sua ricerca avrebbe avuto una diversa conclusione teorica.

Possiamo chiederci se McClelland avrebbe potuto considerare il punto di vista politico, tenendo ferme le sue premesse sulla motivazione al successo.

La risposta è senz'altro positiva, ed è dimostrata dal fatto che le stesse caratteristiche indicate dal McClelland come peculiari dell'imprenditore, sono proprie anche del politico. Per politico intendo qui l'individuo come gestore del potere politico in senso professionale. Esaminiamo dunque queste caratteristiche.

Poichè la funzione dell'imprenditore è quella di "prendere decisioni in stato di incertezza e, con l'azione, controllarne i risultati", ne deriva che la sua prima caratteristica è l'attitudine all'assunzione del rischio. Esaminando attentamente la fenomenologia del risk-taking rispetto al livello di nAch, McClelland arriva alle seguenti conclusioni:

a) il nAch è positivamente correlato ad una buona disponibilità di assunzione di rischio;

b) nei casi di rischio eccessivo, con risultato dipendente quasi solo dalla sorte, i soggetti con basso livello di nAch sembrano più disponibili all'azzardo. Questo spiegherebbe la larga diffusione di giochi a sorte in zone poco sviluppate (lotteria in Campania);

c) in giochi di puro azzardo gli individui preferiscono premi minori, ma più sicuri;

d) i soggetti con alto nAch sono più efficienti in situazioni che comportano un certo rischio (purchè non eccessivo);

e) i soggetti con elevato nAch hanno una maggiore "percezione di probabilità di successo" in situazioni sconosciute, mentre si basano con realismo oggettivo sulle esperienze vissute (senza distorsioni positive o negative).

Altra caratteristica dell'imprenditore: l'attività energetica ed innovatrice. Il superlavoro, il dinamismo, la posizione di mete sempre nuove, l'assunzione e la sperimentazione di metodi sempre diversi, sono qualità che giustificano la definizione di "piccola dinamo di energia" data dal McClelland ad Erms e quindi all'imprenditore.

Interessante è l'altra qualità del soggetto motivato: la disponibilità all'assunzione di "responsabilità individuale".

Ricordando una ricerca di De Charms (1956), McClelland affermò che l'individuo con alto nAch si applica con uguale intensità, sia per mete di gruppo che per mete individuali. L'unica condizione che il soggetto pone, è l'essere svincolato da precise indicazioni di prassi: perciò si parla di responsabilità indipendente. A parte il fatto che questo concetto è un po' inconciliabile con la disponibilità al lavoro di gruppo altrove riconosciuta dal McClelland, come una delle caratteristiche del nAch, questa osservazione non ricorda molto da vicino l'istituto della rappresentanza non vincolata, di tipo politico?

Un'ultima caratteristica: il bisogno di conoscenza dei risultati dell'azione. Esattamente come per il politico, il businessman deve essere confortato dai risultati.

Mentre altre occupazioni (prete, burocrate, insegnante) possono soddisfare la propria motivazione al successo, prescindere dai risultati, l'imprenditore (ed io aggiungo il politico) è gratificato solo dai risultati ed essi condizionano, non solo la sua azione, ma anche la sua motivazione.

Al termine dell'excursus sulle caratteristiche dell'uomo motivato al successo, McClelland affronta, sulla base di ricerche effettuate da Atkinson e Litwin, il problema del rapporto fra motivazione al profitto e motivazione al successo.

La ricerca ha dimostrato che gli individui con alto nAch, non sono particolarmente motivati dall'incentivo economico, al contrario dei soggetti con basso grado di nAch. Ai motivati al successo, il profitto interessa solo in quanto testimonianza tangibile del loro successo.

A tal punto giustamente McClelland accennò alla possibilità di visuali che un simile concetto avrebbe offerto ad economisti e politologi, nel corso dell'ultimo secolo. Egli, tuttavia, non sviluppa il discorso.

Sarebbe interessante, invece, alla luce di questa tesi, rivedere il meccanismo dei rapporti fra Capitalismo e Statalismo, cioè fra nAch e nPower.

Se si trascura, infatti, la figura dell'imprenditore-pascià, circondato da mniglie auree e accendisigari fatti in cartamoneta, come un lato folkloristico e in via di estinzione, della cultura capitalista, si può demistificare la popolare dicotomia fra economia "liberale" ed economia "socialista". Non è forse vero che sia il manager della conglomerata statunitense sia il burocrate orientale hanno le stesse motivazioni (nAch e nPower)?

Nel mondo capitalista le funzioni del capitale, del management e dell'enterprise (che prima erano le tre funzioni del "padrone") sono state quasi ovunque suddivise ed assegnate ad organi collegiali di finanziamento, di gestione organizzativa e di decisione.

Tramite meccanismi diversi, i consumi ad Ovest e lo statalismo ad Est, anche il profitto è suddiviso. Il nAch e il nPower dominano la scena politica ed economica, avendo essi gestito sia lo sviluppo economico sia le distribuzioni di potere del secolo ventesimo. L'unico problema, quindi, per entrambe le civiltà, può consistere nell'aumentare il nAffiliation (bisogno di amore, fratellanza, simpatia, ecc.). Questo sarà a scapito, forse, dello sviluppo economico, ma sarà certo in favore di un allargamento dell'area decisionale e della sensibilità al "sociale".

Concludendo McClelland accenna alla possibilità che l'identificazione fra nAch e attività imprenditoriale dipende da fattori nazionali e di classe sociale. Ciò che interessa all'individuo motivato è un'occupazione interessante e di prestigio.

La valutazione dell'interesse e del prestigio contenuti in una occupazione, varia da Paese a Paese e da classe a classe. Questo perché, ovviamente, l'individuo assume i modelli occupazionali del gruppo, attraverso l'educazione ricevuta dai genitori.

McClelland ora riprende i concetti già esposti in "The Achievement Motive", con l'apporto di ricerche effettuate fra il 1953 e il 1960. Le conclusioni non variano molto. In sostanza, viene confermato ciò che si sapeva: l'educazione più funzionale è quella che evita gli estremi educativi. In particolare sono controindicati ad un effettivo sviluppo della motivazione al successo:

a) eccessivo ascendente paterno, b) bassi standard di eccellenza e comportamento indulgente dei genitori, c) eccessiva e frenatoria richiesta di successo.

In questa sede l'Autore esamina la possibilità che ci siano altre influenze dirette sul nAch, oltre l'educazione familiare.

McClelland prende in considerazione i seguenti fattori: il fisico, la struttura familiare, la schiavitù, lo stato occupazionale, il clima. Tutti questi fattori vengono ritenuti dall'Autore elementi legati al nAch solo in via indiretta e comunque non tramite un rapporto causale.

Contes ha trovato una certa correlazione tra nAch e struttura fisica del corpo umano: positiva nel caso dei mesomorfi e negativa nel caso degli ectomorfi. Giustamente però McClelland, osserva che caso mai la struttura fisica potrebbe essere una conseguenza di un elevato grado di nAch (per es. causata dall'attività sportiva).

Per quanto riguarda la struttura familiare, l'Autore riferisce di ricerche effettuate in Paesi diversi con risultati diametralmente opposti. Malgrado iodevoli tentativi di accordare risultati antitetici, McClelland deve ammettere che il problema del rapporto fra famiglia madre-figlio e grado di nAch è piuttosto oscuro.

Sui rapporti fra schiavitù e motivazione al successo l'Autore fa alcune considerazioni interessanti. La sua tesi è che tale situazione sociale non è funzionale né al sottomesso, né per il dominatore. Tale rapporto provoca infatti: nel primo, un adattamento a valori culturali non suoi, comprendenti anche la schiavitù, che egli trasmette ai figli con una educazione all'obbedienza; nel secondo avviene un affievolimento della motivazione al successo causata dal fatto che lo schiavo risolve ogni tipo di problema. In termini storico-sociali questa osservazione porta il McClelland all'ipotesi che forse molte civiltà sono morte proprio perché "l'istituzione della schiavitù rese meno incisiva l'educazione al successo, il che, a sua volta, abbassò il generale livello di nAch e rese le civiltà meno intraprendenti in affari e più vulnerabili al declino economico e, infine, agli attacchi e alla distruzione dall'esterno".

Vorrei suggerire che forse questa è la chiave per interpretare le fortune ottenute nell'epoca romana dai liberti, in quanto soggetti svincolati sia dallo status di dominatore che da quello di schiavo.

Per quanto riguarda il clima, l'Autore cita una ricerca di Huntington che cercò di dimostrare che un nAch elevato è reperibile in Paesi a clima temperato ed asciutto, mentre ai climi tropicali caldi e umidi è associato un basso livello di nAch.

Infine, l'Autore offre alcune considerazioni sul rapporto fra nAch e stato occupazionale. Ma anche in questo caso le correlazioni trovate non sono significative e il McClelland stesso mette in guardia il lettore circa la difficoltà di giungere a generalizzazioni attendibili. E' chiaro in definitiva, la futilità di una ricerca tendente a correlare il valore di nAch fattori fisici o sociologici che vadano al di là del semplice rapporto genitori-figli.

E per lo più anche in quest'ultimo caso McClelland non ha dimostrato grandi cose. In effetti dire che l'individuo altamente motivato è: normilineo, esente da rapporti di schiavitù, proveniente da una famiglia a comportamento medio, da una classe sociale anche essa media e da un Paese a clima temperato, equivale ad affermare che circa un uomo su due o tre, è in possesso delle qualità sufficienti per essere imprenditore e collaborare allo sviluppo economico della società.

Naturalmente l'Autore non è così ingenuo da non rendersi conto di questa indeterminatezza e, a più riprese, invita il lettore ad approfondire le ricerche.

Al termine delle sue fatiche McClelland si chiede cosa possa suggerire, in qualità di ricercatore, ad un Governo che debba affrontare lo sviluppo economico di un Paese in condizioni di arretratezza.

Ecco i suggerimenti di ordine generale:

- 1) rompere la mentalità tradizionale ed aumentare l'eterodirettività;
- 2) aumentare il grado di motivazione al successo;
- 3) provvedere ad una migliore allocazione del grado di nAch esistente.

Di questo capitolo parleremo più estesamente nella seconda parte del presente lavoro poichè i problemi che l'Autore tratta in questa sede sono legati più o meno direttamente al problema dell'adattamento. Per ora è sufficiente qualche cenno sulle formule pratiche suggerite dal McClelland per affrettare uno sviluppo economico:

- 1) trasformazione dei valori sociali tradizionali (regole ascrivite, particolarismo, diffusività) in valori atti allo sviluppo (regole di riuscita, universalismo, specificità); questo modello è mutuato dal Parson;
- 2) per ottenere la trasformazione di cui sopra, bisogna procedere a una informazione libera della opinione pubblica, all'emancipazione della donna (essa è l'elemento conservatore della società), alla partecipazione a gruppi extra familiari (eterodirettività);
- 3) diminuzione dell'influenza paterna tramite il tipo di occupazione (popoli viaggiatori) o a causa dello scoppio di guerre;
- 4) i mutamenti ideologici o religiosi hanno effetti diversi sulle minoranze e sulle maggioranze;
- 5) in generale le nuove influenze sociali alzano il livello di nAch se sono accompagnate da conversioni ideologiche, ma lo abbassano se producono convinzioni mescolate e confuse.

E' chiaro che questi suggerimenti non sono di tipo operativo, ma solo delle condizioni osservate a posteriori. In altre parole, il McClelland dichiara che è impossibile stimolare artificialmente uno sviluppo nazionale del nAch.

Giunto a questa considerazione l'Autore, in chiusura, asserisce che l'unico consiglio pratico che può

derivare dalla sua ricerca è quella di "orientare in modo più razionale i livelli di nAch ceetamente già esistenti in ogni Paese anche se sottosviluppato".

cap. 6 - Contributi di Autori italiani alla teoria del nAch

Sul problema della motivazione al successo, è interessante citare alcuni studi condotti da Autori italiani. In verità, essi non sono così numerosi come dovrebbero, ma offrono indicazioni assai stimolanti.

Fra i vari Autori ricorderei: Montanini, Palorni, Pagani, Strologo, Rositi e, in particolar modo, Ancona.

M.Montanini ("Percezione del successo e dell'insuccesso e differenze individuali nella valutazione di superfici" - Atti XI Congresso Psicologi Italiani, 1956) ha effettuato una ricerca su 40 ragazzi delle scuole tecniche allo scopo di esaminare le differenze individuali nella percezione del successo e dell'insuccesso, in rapporto ad una tipologia specifica della personalità dei soggetti.

Il materiale usato è quello denominato "P.1-4" elaborato dal Nuttin.

La tipologia usata per la ricerca è quella indicata dallo Eisenck, che distingue fra soggetti introversi (con manifestazione ansiosa) e soggetti estroversi (con manifestazioni isteriche).

La ricerca parte da un assunto che l'Autore mutuava dal Nuttin, che ritiene la percezione di una situazione di riuscita o di scacco sia deformata dalla strutturazione psichica del soggetto.

Le conclusioni del lavoro sono le seguenti: i soggetti introversi (ansiosi) hanno un più elevato livello di aspirazione e una maggiore percezione dell'insuccesso; i soggetti estroversi (isterici) hanno un minore livello di aspirazione ed una percezione dominata dal successo.

I. Palorni ("Studi ed esperienze introduttive intorno ad alcune variazioni nella percezione del successo e dell'insuccesso per l'azione interindividuale" - Atti XI Congresso degli Psicologi Italiani, 1956) ha effettuato una ricerca utilizzando lo stesso materiale P.1-4 del Nuttin, al fine di cogliere le variazioni, nella percezione del successo e dell'insuccesso, determinate dall'azione interindividuale, con particolare riguardo al sesso.

Il lavoro comprendeva tre esperimenti effettuati sul medesimo campione, così differenziati: nel primo il test era completato dall'esaminando in presenza del solo analista, nel secondo alla compilazione del test assisteva un soggetto dello stesso sesso dell'esaminando; nel terzo vi assisteva un soggetto di sesso opposto.

L'Autrice arriva alle seguenti conclusioni: il rapporto interindividuale (fra sessi diversi) provoca un aumento del livello di aspirazione, una deformazione ottimistica della percezione del successo e dell'insuccesso, e un aumento dell'indice di soddisfazione.

A.Pagani ("La formazione dell'imprenditorialità" - 1964) ha fatto una esposizione abbastanza dettagliata dei concetti esposti in "Achieving Society".

Egli, dopo aver trattato ampiamente la problematica dell'imprenditore come innovatore e come deviante (problema sul quale non potrò fare a meno di tornare nella terza parte del presente lavoro), critica il McClelland in quanto ritiene la motivazione al successo una conseguenza dello sviluppo economico più che una causa dello stesso.

Emilia Strologo ("Osservazioni per una valutazione critica di un reattivo per la motivazione al successo" - 1966) ha effettuato una ricerca su 60 soggetti frequentanti la terza classe di una Scuola Media e presentanti tutti i requisiti della normalità dal punto di vista familiare, economico ed intellettuale.

Il fine della ricerca è lo studio delle caratteristiche intellettuali, comportamentali o di aspirazione correlate alla motivazione al successo, calcolata coi metodi di McClelland. Dello stesso McClelland è l'ipotesi che la Strologo vuole verificare: i soggetti con elevato grado di nAch sono autonomi, competitivi e tesi ad un fine, mentre i soggetti con nAch inferiore sono insicuri, paurosi della competizione e dell'insuccesso, tendenti alla fuga.

Al termine della sua ricerca l'Autrice effettua due ordini di critiche al lavoro del McClelland: una sulla valutazione dei reattivi e quindi metodologica, l'altra sulle conclusioni concettuali e quindi teorica.

Tralasciando le critiche di natura metodologica, che non sono strettamente inerenti alla mia ricerca, vale la pena di riportare le confutazioni teoriche che vengono suggerite alla Strologo dalla sua ricerca.

Contrariamente alla tesi del McClelland l'Autrice infatti trova che:

- 1) il nAch è negativamente correlato al livello di intelligenza e minimamente correlato alla fluidità verbale ed espressiva;
- 2) il nAch è scarsamente correlato alla socievolezza e all'emotività: i soggetti hanno "un atteggiamento di passività, di difficoltà ad organizzare produttivamente le proprie energie, una tendenza a lasciarsi dominare dall'impulso e timore del giudizio altrui; l'Autrice ne deduce che la volenterosità, l'applicazione allo studio ed al lavoro sono conseguenza più di un timore del fallimento che di una motivazione al successo;
- 3) i soggetti con alto nAch sembrano orientati verso interessi di tipo professionale, liberale e scientifico anziché imprenditoriale; qui però la Strologo ricorda che questa divergenza del McClelland può essere dovuta alle differenze fra i modelli valoriali della società italiana ed i modelli valoriali della società statunitense.

Unico risultato empirico concordante con le ipotesi del McClelland è quello relativo alla correlazione fra nAch e adattamento familiare. Anche la Strologo, infatti, ha trovato che l'educazione incoraggiante e approvante l'autonomia dell'esperienza, crea nel bambino una notevole sicurezza. Di queste conclusioni farò uso più avanti nel corso di un tentativo di riabilitazione del concetto di motivazione al successo.

Per i suoi spunti critici a largo raggio ritengo particolarmente interessante lo studio del McClelland compiuto da Rositi ("Valori di successo e di competizione nella cultura della società industriale" - 1967).

Le riflessioni del Rositi oltre a riguardare la motivazione al successo toccano da vicino il problema dell'adattamento. Necessariamente, dunque, nel corso della breve rivista dell'opera di questo Autore farò osservazioni e riferimenti all'argomento più specifico della seconda parte del mio lavoro.

Il Rositi si pone un problema molto importante alla luce del quale bisogna rivedere l'ottimismo di "The Achieving Society: "quale è il grado di funzionalità del sistema di valori diffuso dai canali culturali di massa nelle moderne società industriali?". Usando la terminologia del McClelland potrei vedere la stessa domanda come: "E' provata la correlazione positiva fra nAch e sviluppo e sopravvivenza sociale?".

Il Rositi comincia ricordando una distinzione effettuata da Zalernik, Christensen e Roethlisberger in "Motivazioni, produttività e soddisfazione nel lavoro" (1964), fra le esigenze esterne e quelle interne. Le prime sarebbero esigenze di status e di gratificazione, derivanti dal tipo di lavoro e di prestigio ad esse legate; le seconde, invece, sarebbero le esigenze di appartenenza ad un gruppo, di associazione, di affetto, di solidarietà, di prestigio in termini umani.

Un'altra teoria che Rositi ricorda è quella del Pizzorno ("Accumulation , loisirs et rapport de classe" -

1959) che distingue fra lavoro di tipo ripetitivo e lavoro che coinvolge una carriera.

Nel mondo industriale moderno è evidente che la situazione integrata o quella conflittuale derivano dal grado di maggiore o minore collegamento fra i modelli motivazionali nati dalle esigenze interne con un tipo di lavoro "a carriera" e quelli nati dalle esigenze esterne con un lavoro di tipo ripetitivo.

In altre parole: il soggetto è adattato ed il sistema integrato solo se chi è costretti a svolgere un lavoro ripetitivo non ha motivazioni di tipo interno.

Poichè, tuttavia non si è realmente modificata nel sistema industriale sociale la spaccatura che si poteva prevedere susseguente al generalizzarsi di situazioni frustranti, bisogna dedurre che in esso agiscono meccanismi di gratificazione alternativa.

E. Chinoy (Automobile Workers and the American dream, 1955) dimostra che il "sogno americano" del successo è diffusissimo fra tutti gli operai, anche fra quelli delle categorie infime. Se esso non produce il dramma della separazione fra valori acquisiti e reali possibilità è perchè la società investe di valore anche oggetti che obiettivamente non l'hanno, ma servono da rifugio alternativo. Chi non arriva condizioni internamente gratificanti (lavoro soddisfacente e status di prestigio) ha sempre il week-end con l'utilitaria, il consumo ostentativo, la proiezione delle proprie aspettative nella prole.

Chinoy sottolinea anche l'esistenza di valori morali sostitutivi come gli affetti famigliari, l'integrità morale, la tranquillità affettiva.

Chiedendosi come ciò possa avvenire, Rositi riferisce che il moderno sistema industriale ha fra i suoi requisiti funzionali, una costante circolazione di modelli e di valori a livello collettivo. la selezione, probabilmente (ma Rositi non ne fa cenno), avviene in risposta alla gradualità esistente fra esigenze interne ed esigenze esterne: l'individuo tende prima di tutto alla soddisfazione delle prime e, in un secondo momento, ripiega sulle altre.

Un cenno interessante, che il Rositi non approfondisce, è quello che indica una distinzione fra valori del lavoro e valori del tempo libero: i primi appartenenti alle classi elevate, con lavoro di carriera e soddisfazione delle esigenze interne, i secondi acquisiti dalle classi inferiori, dedite al lavoro ripetitivo e alle gratificazioni di tipo "esterno".

Esaminando il McClelland, Rositi trova che il suo concetto di nAch sia ambiguo nel senso che non è chiaramente distinto il suo rapporto col nPower.

Inoltre è dubbiosa quantomeno la sua equazione: educazione orientata al successo=operatori economici=sviluppo economico.

E' ovvio che questo discorso non tiene conto della possibilità che una società integrata intorno ad un valore non da tutti raggiungibile, possa sfociare in situazioni anomiche e conflittuali.

Già il Parsons fece notare le disfunzionalità latenti in una educazione troppo tesa alla stimolazione della competizione e dell'autoaffermazione.

Il fatto importante, secondo Rositi, è che il McClelland abbia messo in evidenza l'esistenza di una forte propensione verso il valore del successo nei sistemi educativi delle società ad alto tasso di sviluppo.

Non rimane che chiedersi, dice il Rositi, quali siano i meccanismi educativi che producono valori alternativi.

Tutti tentativi del McClelland sulla nAffiliation non approdano a grandi risultati, anche se la strada sembra essere quella giusta. Il nAffiliation, inteso come bisogno di relazioni positive e affettive con gli altri, può essere l'anticorpo della frustrazione e dell'anomia.

La Wolfenstein parla di una "fun morality" emergente dopo il 1914; Riesman ha trovato in brani di

narrativa per ragazzi, filoni di educazione a valori di conformismo eterodiretto; ma questi sono solo suggerimenti univoci che non risolvono il problema dei tratti di differenziazione fra le due istanze sostanziali che sono il nAffiliation ed il nAchievement (molto avvicinabile al nPower).

Esaminando i canali culturali di massa, E.Morin (L'industria culturale, 1963) avanza la teoria secondo cui nAffiliation e nAch rappresentano rispettivamente valori maschili e femminili e sono vissuti il primo proiettivamente, il secondo per identificazione.

Il divismo, come fenomeno riduttore della competitività potrebbe confermare il sistema proiettivo su cui si basa il nAch. Resta, tuttavia, il dubbio sul grado di integrazione fra questi due orientamenti della cultura di massa.

Rositi avanza l'ipotesi che una totale dissociazione fra le due componenti culturali può minare il sentimento di appartenenza ad uno stesso sistema socioculturale, e quindi è la più disfunzionale e conflittuale.

Tale mi sembra sia la condizione di gran parte della ondata contestativa che ha turbato la società dal 1968 ad oggi. I gruppi di contestazione sembrano veramente intenzionati a proporre un nuovo modello culturale, che è quello della prevalenza del nAffiliation sul nAch.

Questo sintomo è collegato anche ad un altro ancora più in antitesi alle tesi del McClelland: la volontà diffusa di andare verso un progresso distributivo più che verso uno sviluppo produttivo. Molte correnti, indubbiamente ispirate a Marx, hanno fatto una spietata analisi dei sistemi di sviluppo economico, indicando che spesso questi non erano che sistemi di sviluppo correlati ad un sottosviluppo.

In tale ipotesi il nAch sarebbe molto simile ad uno sgradevole nPower: l'imprenditore economico non sarebbe dunque utile allo sviluppo della società, ma a quello della sua Nazione, e più spesso solo a quello di una parte di essa. Malgrado una chiara forzatura, inevitabile in una teorizzazione nuova e nata convulsamente, è innegabile che queste idee lasciano aperti grossi problemi.

Ad un altro livello una valida piattaforma contestativa alle teorie di esaltazione del nAch e della competitività, è quella posta dalle correnti cosiddette "ecologiche". Secondo l'interpretazione da essa offerta, non solo l'imprenditore si è dimostrato disfunzionale per certe zone della Terra (v. Accuse all'Imperialismo), ma addirittura, in termini di danni all'ambiente naturale, alla propria Nazione, al proprio nido di sopravvivenza.

Ovviamente tutto questo non fa che aumentare il grado di tensione fra gruppi sociali orientati alla soddisfazione del nAch e gruppi orientati alla soddisfazione del nAch e gruppi orientati alla realizzazione del nAffiliation.

Rositi stesso conclude con una frase illuminante in tal senso: "nelle società industriali....sarà necessariamente disfunzionale il formarsi di sottoculture che siano avvertibili....come contraddittorie rispetto alla cultura circolante....".

Qualcosa di simile aveva detto anche McClelland (The Achieving Society - p.417) riportando una ricerca del Kerckhoff (1959) su bimbi Chippewa che frequentavano una scuola per bianchi nel Wisconsin. Questa ricerca dimostrava che i bimbi integrati nella "white cultura" avevano un bassissimo grado di nAch, ed erano, quindi, disfunzionali al gruppo. Questo risultato però non servì a fare intravedere al McClelland l'aspetto adattivo della motivazione al successo.

Torneremo comunque più avanti su questo argomento.

Il contributo più importante allo studio della motivazione al successo in Italia è dovuto all'Ancona. Egli trattò l'argomento in parecchie occasioni, e il darne qui una panoramica completa ed organica

presenta una certa difficoltà. Tenterò comunque di esporre in maniera sintetica le osservazioni fondamentali di questo Autore sull'argomento.

La sua prima ricerca ("Indagine sulla natura psichica del Response-Set - La motivazione al successo - Archivio di Psicologia, Neurologia e Psichiatria - gennaio-febbraio 1954) nei riguardi della motivazione al successo prende le mosse da uno studio sul "Response Set di Acquiescenza".

Nel 1928 e poi nel 1957 i fratelli Allport avevano presentato un reattivo detto di "Ascendenza e Sottomissione" che doveva scoprire la disposizione di un individuo a dominare o ad essere dominato nei rapporti sociali.

nel 1946 Crosbach aveva definito il "Response Set" come una tendenza a rispondere in modo stereotipato ai questionari, indipendentemente dal loro contenuto.

Il "Response Set di Acquiescenza" è uno di questi modi di rispondere, e si esprime con affermazioni e concordanze ripetute.

Ebbene, l'Ancona, rapportato il test di "Response Set di ACquiescen_za" a quello di "Acquiescenza e Sottomissione" e a quello di "Achiwvement", ottenne il seguente risultato: acquiescenza, sottomissione, e basso livello di nAch sono direttamente correlati fra loro; inoltre l'Autore trovò che i soggetti con un elevato grado di nAch mostravano un basso grado di Acquiescenza.

In un'altra ricerca (La c.d. motivazione al successo -Need For Achievement - in termini di Acquiescenza e di Negativismo - Archivio di Psicologia, Neurologia, Psichiatria - marzo/aprile 1954) l'Ancona si chiede se questa inversa correlazione esistente fra nAch e Acquiescenza sia attribuibile alla capacità dei soggetti altamente motivati al successo, di porsi in modo oggettivo di fronte al questionario, o invece sia attribuibile alla loro resistenza cioè al loro negativismo. In questo ultimo caso, gli individui altamente motivati al successo avrebbero dovuto mostrare un Response Set di Negatività.

Effettivamente Ancona trova che, malgrado il campione molto piccolo di popolazione osservata, esiste una forte correlazione positiva fra nAch e Negativistic Response Set.

Questo risultato porta a concludere che i soggetti con elevato nAch score, si pongono di fronte a situazioni ambigue e di sfida, con due differenti atteggiamenti: distacco obiettivo o opposizione antagonistica.

Nel primo caso le risposte al test sono date in modo oggettivo, nel secondo prevalgono le risposte negative.

Questa è una dimostrazione della scarsa chiarezza del concetto di nAch, così come è stato posto dal McClelland.

Il nAch si agita nel dilemma fra timore del fallimento e spinta al successo: cioè fra motivazione basata sull'angoscia o sulla sicurezza, sull'aggressività verso sè o verso gli altri, sul masochismo o sul sadismo.

C'è un altro lavoro di Ancona ("Psicodinamica dell'agonismo" - Vita e Pensiero - XLVIII - Fasc. XII - 1965) che è necessario citare, anche se non tratta esplicitamente della motivazione al successo, ma dell'agonismo sportivo.

L'Autore ammette la sostanza frustrante della competizione, anche nel caso in cui essa sia seguita da successo: causa di questa frustrazione sono, sia l'anticipazione dell'eventuale sconfitta, sia la concentrazione di sforzo creata dalla situazione competitiva.

L'Ancona a tal punto, afferma che questa è la situazione di una competitività self-centered, cui è affiancabile una competitività socially-centered, cioè aperta alla vittoria come alla sconfitta, impegnata in un'impresa che "riesca bene".

In questo secondo caso l'agonismo sarebbe rivolto ad uno standard di eccellenza, per il raggiungimento del quale, gli altri non sono sentiti come ostacoli ma come soggetti collaboranti. E' evidente, qui, il riferimento nAch di McClelland, ma è anche chiara l'inesistenza, nel modo fenomenico, di una simile motivazione.

Dire che la competitività è socialmente orientata, significa non comprendere il suo senso profondo. Essa trae la sua origine infatti del principio di autoconservazione, ed è bene ricordare che presuppone sempre una sconfitta. Quindi, la competitività è aggressività, sia verso di sé (masochismo) che verso gli altri (sadismo).

cap. 7 - Considerazioni

Giunto alla metà della presente ricerca, non posso esimermi dall'esprimere qualche considerazione personale.

Circa la messa a fuoco del concetto di motivazione in senso lato, non mi pare si possa dire molto: il contributo di Ancona è indubbiamente completo e relativamente poco discutibile, nella definizione di motivazione comprendente gli aspetti biologici, psicologici, sociologici e filosofici.

Naturalmente la teoria di Ancona finisce per avere un taglio descrittivo e fenomenologico, forse troppo complesso per rispecchiare esattamente la struttura psichica individuale. Affermare che un individuo è mosso da "drives" di tipo biologico o valoriale, non basta a spiegare i rapporti del "drives" stessi con l'individuo, e non chiarifica, per esempio, le cause di una diversità nelle risposte individuali. Questo significa che una esatta interpretazione delle motivazioni deve partire dalla struttura più intima di un individuo, i cui meccanismi concorrono alla espressione delle varie motivazioni come le vede Ancona.

Un caso simile, è quello della teoria esposta in "The Achievement Motive".

A parte la sua minore completezza e chiarezza, la teoria di McClelland e Coll. sembra un tenere conto degli istinti originari. Essi infatti, parlano di motivazioni acquisite, derivanti da stimoli biologici che provocano un risveglio emozionale.

La identificazione di questi stimoli, o meglio, il rapporto qualitativo e quantitativo fra stimoli e risveglio non sono focalizzati, anzi vengono dati per scontati mentre sono proprio il punto principale del problema.

Anche per questa teoria si sente l'esigenza di una indagine "a monte" circa la struttura psichica e gli istinti primari.

In linea generale, quindi, credo che il problema del concetto di motivazione possa essere così configurato: il soggetto ha una struttura psichica primaria e ridotta a pochissimi elementi: quali e quanti essi siano non è mio compito ora vedere poichè l'ipotesi può valere per tutte le teorie avanzate (Freud, Adler, Maslow, ecc.).

La differenziazione fra gli individui consiste nei rapporti fra gli elementi primari e nella loro gradazione quantitativa.

Le motivazioni sono le soggettivazioni, le "incarnazioni" in senso temporale e sociale dei suddetti elementi primari venuti a contatto con la realtà. Dunque, gli elementi strutturali originali si concretano si "incarnano" in motivazioni biologiche, sociali e valoriali, secondo il tipo di incontro con il reale.

Al contrario, il concetto di nAch e Achievement Motive, data la sua relativa novità, richiede una

riflessione più approfondita del concetto di motivazione in senso lato.

Abbiamo visto quale significato il McClelland dà alla "motivazione al successo", e abbiamo anche sottolineato volta per volta le obiezioni ed i contributi che alcuni Autori hanno recato alla teoria in questione. Ora vorrei trarre qualche conclusione personale sull'oggetto principale di questa ricerca: il Need For Achievement.

Pur senza entrare nel merito della ambiguità ideologica o meglio deontologica del concetto, è doveroso fare alcune osservazioni sull'ambiguità del nAch sotto il profilo della sua enucleazione scientifica.

Personalmente ritengo che la motivazione al successo richieda una precisa ridefinizione, anche terminologica. Anzitutto, si dovrebbe parlare di una più generica "motivazione alla riuscita", che avrebbe il pregio di essere indefinita nell'oggetto.

La frase "qualunque cosa tu faccia, falla bene" esprime ottimamente la genericità oggettuale e l'eticità di tipo kantiano sottintese nel concetto di Achievement Motivation.

Tale assioma, tuttavia comprende una larga serie di sfumature e di interpretazioni, la cui diversità è molto importante e rilevare.

Far bene, qualsiasi cosa si faccia, può significare:

- a) ciò che si fa, farlo meglio degli altri;
- b) ciò che si fa, farlo in modo che gli altri ci diano un consenso;
- c) fare qualcosa che sia ritenuto bene dal gruppo di appartenenza più vicino;
- d) ciò che si fa farlo in soddisfazione dei propri istinti primari;

queste quattro interpretazioni sono molto diverse fra loro e ciascuna porta a differenze nette dal punto di vista del comportamento.

Il punto a) sottintende l'accettazione della competitività, concetto utilitaristico basilare nella società moderna (gara per la spartizione dei beni).

Il punto b) presuppone la ricerca del consenso, del conformismo.

Il punto c) è un rafforzativo del b) in quanto presuppone l'esistenza del consenso, anziché la sua ricerca: il soggetto, non solo usa canoni modali conformistici, ma fa propri i fini del gruppo di appartenenza più vicino o più forte.

Il punto d) sottintende un processo di realizzazione dell'io a livello di attuazione edonistica di un equilibrio interiore.

Ecco dunque come il concetto di nAch che sottende istanze così diverse, arriva ad un alto grado di ambiguità.

La "motivazione alla riuscita" può essere quindi: competitività, conformismo dei modi, conformismo dei fini, autorealizzazione.

Il McClelland ignora quasi totalmente il quarto significato, il che permette di comprendere perché la letteratura in italiano parli sempre di motivazione al successo (vocabolo molto diffuso nell'economia capitalista integrata).

Il nAch di McClelland è competizione, competizione regolata nei metodi, e competizione per un oggetto universalmente riconosciuto come prestigioso: **il nAch quindi non è che una motivazione alla gara regolata per la conquista del prestigio economico-sociale.**

E' sulla base di quest'ultima interpretazione che McClelland ha studiato il nAch, trascinando su essa

anche i suoi critici.

L'operazione, che aveva un significato del tutto strumentale ad un certo trionfalismo dell'imprenditorialità (intaccato solo molto recentemente) malgrado la sua tensione riduttiva, lascia la porta aperta a larghe interpretazioni non troppo compatibili con l'equazione: nAch=spirito imprenditoriale=sviluppo economico.

Anzitutto esiste la possibilità di far rientrare nella definizione di nAch sopra riportata, anche i così detti devianti criminali.

Non c'è dubbio che l'assaltatore di banche sia fortemente motivato alla competizione (con altri banditi e con altri individui contro la Legge), che segua delle regole precise (quelle del suo gruppo di appartenenza, la malavita), e che tenda al prestigio economico-sociale.

Resta quindi da vedere quale sia la differenza fra il nAch del gangster ed il nAch dell'imprenditore: a McClelland potrebbe sembrare strano ma ritengo che i due nAch non presentino alcuna differenza.

Entrambi i soggetti hanno la stessa motivazione alla competizione ed al prestigio ed hanno la stessa sottoposizione a norme. Il fatto che queste norme sono diverse e che l'imprenditore segue norme più generalmente accettate, mentre il gangster segue norme di un gruppo più ristretto, è solo marginale. Basta un'evasione fiscale o una violazione ad un piano regolatore per eliminare anche questo piccolo divario.

L'esempio del gangster è ovviamente provocatorio, ma se il discorso si sposta sull'uomo politico, vediamo che anche qui, le differenze non sussistono: il nAch di quest'ultimo è identico a quello dell'imprenditore.

Quindi, se assumiamo che il nAch dell'imprenditore, del politico e del gangster non si differenziano, risulta difficile condividere la certezza che il McClelland ha nel rapporto necessario fra nAch e sviluppo economico.

Il secondo punto incrinato della teoria del nAch in McClelland è quello secondo cui da una motivazione ispirata a standards di eccellenza acquisiti dai genitori, in quanto veicoli della società (è l'unica assunzione di cui l'Autore sembra convinto), da una motivazione legata a modi e fini di tipo conformistico, sorge la possibilità di una virata sociale verso lo sviluppo economico.

Senza voler anticipare le mie conclusioni circa il carattere adattivo e conformista del nAch, di cui parlerò nella seconda parte, è chiaro fin da ora che "la motivazione al successo" è stata studiata a posteriori in un certo tipo di società, partendo dal principio che tale motivazione fosse funzionale a questa società e quest'ultima fosse la società ottimale.

La storia di questi ultimi anni ha smentito questo postulato, e sul come farò, accenno nelle conclusioni. Per ora è sufficiente affermare che la visuale è capovolgibile almeno a livello problematico e di ipotesi. La prima domanda che mi pongo è se, considerata l'origine di tradizione parentale del nAch, non si possa affermare che forse è lo sviluppo economico che crea in larghi strati sociali una motivazione al successo, come metodo di spartizione dello stesso sviluppo attraverso la competizione e i consumi, ostentativi del successo raggiunto.

Un nAch che sorge in una società primitiva dell'Africa Centrale è impensabile: al contrario è possibile un nAch che si diffonde la società in via di sviluppo o già sviluppate, grazie a rapporti passivi o attivi con l'esterno.

In tal caso si dovrebbe pensare ad una spirale siffatta: sviluppo - competizione - spartizione - investimento - sviluppo.

Se è vera questa affermazione, il nAch risulta un mezzo per partecipare alla spartizione dello sviluppo e come tale mostra in modo chiaro la sua natura fondamentale aggressiva.

La definizione di "dinamo di energia", il carattere di competitività (non disgiunto da una sadica indifferenza per il perdente), la tensione verso situazioni di prestigio, inteso più in termini di potere che in termini di guadagno, permettono largamente di assimilare il nAch all'istinto aggressivo.

A questo punto è doveroso citare i suggerimenti offerti da quell'eccezionale libro di N.O. Brown intitolato "Life against Death" (1959).

A più riprese l'Autore tratta del significato dell'aggressività e dei rapporti di questa con gli istinti primari esposti da Freud, la società, la religione, il denaro.

In particolare Brown rivede i rapporti fra Lutero e il Capitalismo, ampliando e specificando la interpretazione weberiana.

Secondo Freud l'aggressività nasce nella fase sadico-ale, come estroversione dell'istinto di morte, come negazione della dipendenza dal seno materno.

Secondo Brown, in seguito, questa aggressività, viene sublimata, nel mito sacrale del denaro che non sarebbe altro se non un prolungamento escrementale dell'io.

Lutero proclamava l'identità fra Diavolo e analità e Diavolo e Capitalismo, dando modo a Brown di provare l'origine anale (quindi aggressiva) del Capitalismo.

Il Capitalismo (e in definitiva l'Achievement in McClelland) sarebbe dunque il ritorno della morte, nato paradossalmente, da un istinto di morte.

In sintesi:

Istinto di morte----->estroflessione aggressiva----->sublimazione----->capitalismo (negazione della morte).

Alla luce delle suddette osservazioni, sorge il dubbio se non sia possibile assimilare il nAch al nPower.

McClelland stesso dichiara di essere stato a lungo nel dubbio: entrambi hanno un aspetto competitivo, una matrice aggressiva, una tipologia analoga (Ermete potrebbe essere mercante e politico insieme); in cosa consiste la loro differenziazione?

Se l'Achievement fosse stato lasciato al livello di "riuscita" generica, avrebbe potuto avere uno spazio autonomo, anche se solo dal punto di vista deontologico. Ma McClelland ha legato l'Achievement al Capitalismo, all'imprenditore e quindi al denaro. Ed il legame che unisce il denaro al potere è evidente: entrambi hanno un aspetto sacrale, anche se il denaro ha caratteristiche più simboliche e il potere ne ha di più sostanziali.

Forse nel simbolismo prevalente del denaro, come mezzo di ostentazione, di prestigio, di scambio, sta una sua subordinazione al potere.

J.Ruskin afferma ("I diritti del lavoro", 1946, p.122): "Quel che veramente si vuole, quando si parla di ricchezze, è senz'altro, il potere sull'uomo".

In altre parole l'uomo vuole il denaro per il potere ed il potere per il potere.

A questo punto, mutuando alcuni concetti fondamentali della politologia, si può ricordare che l'attività politica è generale ed omnicomprensiva, mentre l'attività economica è settoriale e circoscrittiva.

La seconda dipende quindi dalla prima.

Se è vero che il nAch è un metodo utilizzato per la spartizione di uno sviluppo economico, si può supporre che sia una motivazione riduttiva e di ripiego, la cui esistenza dipende da una concessione dei soggetti altamente motivati al potere. Per un certo verso gli individui "sublimano" (o sono costretti a

farlo) la loro irrealizzabile motivazione al potere, che diventa così Achievement Motivation.

Per riprendere il discorso del Rositi sul nAffiliation, il nAch e il nPower: queste tre motivazioni si distribuiscono secondo un ordine gerarchico di importanza e di diffusione:



Gli individui tendono alla soddisfazione della prima motivazione, ma pochissimi riescono; gli altri ripiegano nel tentativo di soddisfare la motivazione al successo, ma abinche qui pochi riescono; tutti i restanti, si rifugiano nella ricerca della soddisfazione delle motivazioni alternative dell'amore, della semplicità, della fraternità.

Naturalmente questa ipotesi ha solo un valore generale ed emblematico; sono consapevole che la realtà è ben più complessa e che le tre motivazioni si mescolano in un gioco continuo di alternanze. Inoltre un quadro così generico e rigido non spiega i meccanismi di mutamento e i rapporti fra i gruppi.

Una società mobile e contemporaneamente piramidale come quella contemporanea, richiede una interpretazione delle motivazioni, a seconda dei gruppi di appartenenza, della loro collocazione nella struttura sociale e della loro forza reale. Infatti, un individuo altamente motivato al successo ha una serie di comportamenti diversi, a seconda del tipo di interazione in cui è col gruppo di appartenenza e con altri gruppi.

E' a questo punto che entra in gioco il concetto di adattamento che tratterò nella seconda parte.

Parte II° - L'adattamento sociale

cap. 8 - Il concetto di adattamento

Il concetto di adattamento è estremamente complesso ed il suo uso ai fini della presente ricerca, presuppone una chiarificazione circa i suoi significati.

Da un punto di vista generale l'adattamento è il processo e lo stato di incontro fra un soggetto e ciò che

lo circonda.

Tale definizione esige la determinazione di ciò che intendiamo per soggetto e di ciò che identifichiamo con la realtà circostante.

In altre parole, è necessario chiarire qual è la parte del soggetto che provoca e dirige l'incontro con la realtà, e quali sono le entità interlocutrici.

A livello di individuo, i fattori che giocano nel processo adattivo sono le componenti della sua struttura psichica; a livello di realtà, invece, si possono identificare quattro entità distinte che concorrono all'adattamento: gli istinti primari, la realtà biologica, gli altri individui, e il gruppo di appartenenza.

Il soggetto, quindi, partecipa a quattro diversi momenti adattivi, così configurati: adattamento dei propri istinti fra loro, adattamento ai rapporti interpersonali, adattamento al gruppo inteso come entità, e adattamento alla realtà biologica.

Naturalmente, lo studio di questi quattro momenti appartiene a diverse discipline scientifiche ed è stato approfondito da un grandissimo numero di studiosi.

Il presente lavoro non ha l'ambizione di toccare tutti gli aspetti dell'adattamento in senso lato, anche perchè oggetto della ricerca è il rapporto fra questo processo e la motivazione al successo. Basterà qualche accenno ai problemi di fondo e alle principali teorie delle varie discipline.

Va detto che il problema ha un risvolto interessante sia dal punto di vista etico che da quello terapeutico. Nella misura in cui il processo adattivo, cioè dell'equilibrio interno dell'individuo ed esterno fra individuo e realtà, provoca delle conseguenze negative, esso necessita di una collaborazione sul piano morale e medico.

Questi interventi devono molto chiaramente delineare lo scopo che si prefiggono al fine di non risultare dannosi. E' fondamentale, per tanto, sia per lo psicoanalista che per il prete, mettere a fuoco con precisione il meccanismo dell'adattamento, per modificare lo sviluppo patologico in senso positivo per il soggetto.

E' indispensabile cioè che si definisca a priori il concetto di "salute mentale" quale unico fine dell'intervento terapeutico.

Tale salute mentale è spesso confusa con il concetto di "normalità" e "media", ma l'errore di un simile assunto è palese.

E' notorio che la quantità e la diffusione di un fenomeno sono tutt'altro che prova della sua "sanità", basti fra tutti l'esempio del fenomeno nazista.

Moltissimi sono i punti di vista da cui ci si può porre per studiare il concetto di normalità, identificandolo con quello di salute.

Nello specchio che segue, elenco alcuni angoli di visuale affiancati dalle relative definizioni di normalità, con gli opposti corrispondenti:

punto di vista:

stato normale:

opposto:

- morale

Bene

Male

- fisiologico

Salute

Malattia

- economico	Profitto
Perdita	
- scientifico	Razionalità
Irrazionalità	
- politico	Conformismo
Dissidenza	
- sociologico	Integrazione
Anomia	
- psicologico	Equilibrio
Conflitto	

Naturalmente queste sono le concezioni più diffuse, cioè che guidano gran parte dei rapporti sociali convenzionali; gli accenni alle teorie che seguono basteranno tuttavia a provare la superficialità di tali concezioni.

cap. 9 - L'adattamento in Freud

La prima teoria cui è doveroso fare cenno è quella formulata da Freud (La teoria di Freud qui menzionate sono state desunte da N.C.Brown "Life Against Death" - 1959), circa l'adattamento.

Anche se il problema non è dichiaratamente affrontato, si può dire che gran parte del sistema psicoanalitico ruota attorno al problema dell'adattamento.

Se è vero che Freud pone l'interesse centrale dei suoi studi nella repressione e nella nevrosi, è anche indubbio che egli descrive questi due stati come patologici del processo adattivo fra istinti e realtà.

Secondo Freud l'individuo è dominato dal principio del piacere, al soddisfacimento del quale egli cerca di far uso di sé e di ciò che lo circonda.

La sessualità infantile, definibile "polimorficamente perversa", per il suo svilupparsi indifferentemente a livello orale, anale o fallico, ha due modi di agire che Freud definisce come identificazione e scelta dell'oggetto.

La "identificazione" è il desiderio di essere uguale ad un altro oggetto, e in particolare al padre o ai genitori (dalla assimilazione dei loro valori nasce il SUPER-IO); la "scelta dell'oggetto" è il desiderio di possedere un oggetto, e in particolare la madre come garante dell'istinto di autoconservazione.

Il primo atteggiamento è definito anche "scelta narcisistica dell'oggetto" (amore di sé), e il secondo "scelta anaclitica dell'oggetto" (amore appoggiantesi alla madre).

Questo dualismo tuttavia fu a più riprese messo in dubbio dallo stesso Freud. Secondo N.O.Brown (Life Against Death - p. 40) questo dilemma è risolvibile assegnando all'amore un solo scopo fondamentale: "divenire una cosa sola con gli oggetti".

Tutt'al più l'alternativa fra identificazione e scelta dell'oggetto, si riduce ad una alternativa (secondo Brown) "fra identificazione attiva con l'oggetto e passivo modellarsi in modo da creare nel soggetto un surrogato del soggetto perduto" (p. 40 op. cit.).

La sessualità dunque oscillerebbe fra azione erotica sulla realtà esterna e passiva alterazione fisica o psichica del soggetto in sostituzione dell'attività erotica negatagli.

Naturalmente, nella terminologia freudiana la parola sessualità deve essere intesa come carica energetica, come tensione dell'individuo verso la ricerca del piacere.

L'uso del termine sessualità deriva dall'osservazione che nei primi anni di vita, il bambino trova soddisfazione a questo suo istinto edonico, negli organi sessuali.

A parte ciò, dunque, l'energia istintuale dell'ES che Freud chiama di volta in volta EROS, istinto di vita, principio del piacere, tende ad "unificare in sé la realtà", per identificazione, o per possesso, o per modificazione dell'esterno o di sé.

Questo è il primo atto dell'adattamento. Il suo sviluppo lineare porterebbe alla situazione ottimale, cioè alla sintesi fra individuo e realtà, alla soddisfazione totale.

Ma il processo adattivo è ostacolato da un fattore elementare quanto ineluttabile. La presenza del genitore come ostacolo alla soddisfazione degli istinti libidici, cioè il SUPER-IO e la realtà.

Questo significa un trauma nel processo adattivo, un inizio di rinuncia all'equilibrio.

La nevrosi e la repressione nascono da questo trauma e prendono le sembianze del Super-Io, del senso di colpa, delle strutture sociali. Da qui, secondo Freud nascerebbe l'illusione della Psicoanalisi, come terapia, che tenta l'eliminazione della nevrosi e la liberazione degli istinti.

Ma anche Freud riconosce che è troppo tardi: l'uomo porta dentro di sé la nevrosi, come risultato di un processo tutto interno e storico, eliminabile solo nel caso di una assimilazione con il mondo inorganico ed animale.

A questo punto bisogna spiegare le cause di questo determinismo della nevrosi e il rapporto dell'uomo con l'inorganico. Dobbiamo a tale scopo rifarci alla teoria freudiana della morte.

Anche se Freud ebbe sempre chiara la difficoltà di determinare con precisione gli istinti, egli fu spesso lusingato dall'ipotesi che ci fosse un dualismo di fondo fra due soli istinti: l'Eros e la Morte, la libido e la destrudo.

Per arrivare a questi due istinti primari, Freud era passato attraverso la contrapposizione di istinto sessuale e di autoconservazione, principio del piacere e principio della realtà, amore e odio, istinto sessuale e istinto aggressivo: per ciascuno di questi dualismi, trovò però che non vi era una precisa linea di demarcazione fra i due poli opposti.

Alla fine delle sue ricerche, quindi, Freud vide nella compresenza degli istinti di vita e di morte in conflitto fra loro, il dualismo fondamentale.

Giunto a tale conclusione era ovvio il suo pessimismo nei confronti della teoria psicoanalitica (v. *Die endliche und die unendliche Analyse*).

L'uomo porta in sé la sua morte, la sua nevrosi e la sua inibizione. La Psicoanalisi giunta a questo punto di coscienza del dualismo, non avrebbe più ragione di essere. C'è solo una possibilità di salvezza: mutare il dualismo degli istinti in dialettica, come momento di un superamento. N.C.Brown dice: "Dialettica invece di dualismo significa metafisica della speranza invece che della disperazione" (p. 60 op.cit.).

La giustificazione di una simile asserzione, oltre che da una necessità operativa, nasce dalla stessa teoria freudiana della sessualità polimorfica infantile. Se esiste il polimorfismo infantile, significa che esiste la possibilità di una riunificazione dei contrari, del resto sperimentata da ciascuno nei primi mesi di vita.

Freud assegna il compito dell'unificazione dei due istinti alla parte cosciente del soggetto: l'Io che dovrebbe "armonizzare" il caso dell'Es. Ma cosa è dunque l'istinto di Morte?

Freud lo identifica con tre elementi: il nirvana (o omeostasi), la coazione a ripetere (o istinto di conservazione), e il masochismo.

Questi tuttavia sono in antitesi con il principio del piacere solo nell'animale nevrotico cioè l'uomo. A livello inorganico e animale, invece, il nirvana e la coazione a ripetere sono fusi con il principio del piacere a livello di specie.

L'assenza del tempo (e della storia) e l'equilibrio delle tensioni sono le dimensioni dell'inorganico e del mondo animale, A livello umano, invece, l'omeostasi e la coazione a ripetere sono dimensioni della nevrosi che spinge l'individuo nello stato di tensione e nella ricerca di novità.

Il terzo aspetto dell'istinto di Morte è il complesso sadomasochistico.

Posta una innata tendenza dell'uomo all'aggressività, Freud riconosce nel masochismo l'espressione dell'istinto di morte verso sè e il sadismo come una estroversione di quest'ultimo.

A livello inorganico è vero che "il fine cui tende la vita è la morte", cioè che vita e morte vivono una unità mentre a livello umano esse sono in lotta e conflitto.

L'uomo tenta di risolvere il conflitto estrovertendo l'istinto di Morte, come impulso alla dominazione e alla potenza.

L'aggressività salva dunque l'uomo dalla sua innata autodistruzione sostituendo il suo desiderio di morire con il desiderio di uccidere.

Paradossalmente l'istino di morte nell'uomo conduce all'aggressività.

L'uomo costruisce civiltà, crea la storia per combattere la morte; mentre gli animali accettano la morte come parte della loro vita.

L'uomo in sostanza denega il nirvana, la coazione a ripetere e il masochismo in seguito alla frattura fra la morte e la vita: perchè non vuole morire.

Al loro posto ha scelto l'attività, la storia, il tempo (cioè la tensione del ritorno all'infanzia), l'aggressività. A questo punto però la nevrosi e la repressione sono già esplose: l'adattamento è in crisi. Naturalmente l'uomo non si rassegna al fatto che l'impatto tra principio di piacere e principio di morte sia perduto a priori, o meglio, cerca una compensazione a questa sconfitta.

Ecco che entra in gioco il meccanismo della sublimazione che è un'attività desessualizzata, socializzata e diretta alla realtà.

una volta operata la negazione della Morte a livello individuale inconscio, e accettata quindi l'impossibilità del nirvana, l'individuo cerca una consolazione in una operazione sociale e razionale.

G.Echein ("The origin and Function of Culture") esprime ottimamente questa differenza fra nevrosi e sublimazione: "...la nevrosi isola, la sublimazione unisce".

La sublimazione è una realizzazione dell'istinto sessuale in un'azione cui è attribuito un valore etico e sociale. Proprio qui è possibile, dunque, ripescare una funzione utile alla terapia individuale: la conduzione del soggetto all'adattamento, se non attraverso la sintesi degli istinti, almeno attraverso sublimazioni socialmente funzionali.

Ma Freud intravvide chiaramente la precarietà di una simile funzione troppo facilmente strumentalizzabile e assegnò alla terapia l'unico compito di eliminare la nevrosi individuale, dichiarandola impotente di fronte alla "nevrosi universale".

L'adattamento è dunque l'accettazione della nevrosi?

Freud tenta una attenuazione di questo pessimismo, rivalutando l'importanza dei compiti dell'Io.

L'Io razionale e conscio deve accettare la realtà e cercare di minimizzare lo scontro con l'Es modificando l'uno o l'altro.

L'Io dunque è il promotore della sublimazione.

Freud dice: "L'io sublima denegando la Morte cioè rifiutandosi di "perdere l'oggetto".

L'io denega cioè la realtà, la morte ed aggredisce se stesso (repressione) e l'ambiente (attivismo verso oggetti sublimati).

Le sublimazioni, cioè l'adattamento, sono dunque negazioni: l'uomo non vuole perdere l'oggetto, non vuole morire, quindi si identifica con l'oggetto perso trasformando così la libido narcisistica.

Questo narcisismo viene esteriormente come desessualizzato e sublimato.

Usando i termini di Ferenczi, Brown conclude: "La sessualità infantile è una compensazione autoplastica per la perdita dell'altro; la sublimazione è una compensazione alloplastica della perdita del Sè".

In sostanza l'io non riesce ad accettare la Morte e promuove quindi forme di negazione, repressione, involuzione narcisistica e sublimazione.

Il risultato finale è la creazione di una vita nevrotica e desessualizzata. L'adattamento, in definitiva, è una rinuncia a sè e provoca l'aggressione degli istinti contro il mondo desessualizzato e il senso di colpa contro il Sè desessualizzato (sadismo e masochismo).

cap. 10 - L'adattamento in Hartmann

Nel campo delle teorie psicoanalitiche è interessante fare qualche accenno ai contributi che sono stati dati al problema dell'adattamento da parte di H.Hartmann ("Ich-Psychologie und Anpassungsproblem" - 1939).

Secondo questo Autore l'adattamento è il complesso delle "funzioni legate al processo di dominio della realtà".

In questa definizione si intuisce l'atteggiamento ottimistico di Hartmann che dà una interpretazione dei rapporti fra io e realtà, ben diversa da quella di Freud.

Freud in sostanza è un pessimista: secondo la sua tesi, l'uomo è malato ontologicamente, è il perdente obbligato di una lotta con se stesso. E il processo adattivo è intrinsecamente negativo, in quanto sancisce una nevrosi e una rinuncia alla autorealizzazione dell'Es. Questo, perchè è l'Es la vera sostanza dell'uomo, mentre il Super-io e l'io non sono che mascheramenti, modifiche, sublimazioni.

Hartmann, invece, muta l'intera visuale dando all'io una importanza almeno pari a quella dell'Es. Partendo dall'osservazione dell'esistenza di un fattore di mutamento nella realtà sociale H. Hartmann contesta il ruolo di passività che Freud aveva assegnato all'io.

Nell'I esiste una zona che Hartmann definisce "libera da conflitti": in questa ci sono le condizioni che permettono all'io di assimilare l'interumano in modo attivo. In tal senso è chiarificatrice l'affermazione che solo la premessa di una parte dell'io libera dall'ambiente, è la condizione per assimilare l'ambiente stesso.

A mio avviso, tuttavia, Hartman non è esente da talune contraddizioni, che testimoniano la difficoltà che esiste nel contraddire il sistema freudiano.

L'Autore infatti afferma che l'autoconservazione è il presupposto dell'adattamento e che la "condiscendenza sociale" è la determinante del successo e del fallimento dell'uomo nei confronti dell'adattamento.

Con questo si ritorna alla negazione della sintesi tra vita e morte e alla vittoria della realtà sugli istinti.

Ma il tentativo di ridare all'lo autonomia e funzione attiva è ugualmente lodevole.

Quello di Hartmann è un "adattamento creativo", lusinghiero e allettante quanto impossibile.

Sarebbe interessante trattare qui l'argomento del mutamento sociale alla luce delle teorie di Freud e di Hartmann. E' chiaro infatti che il sistema freudiano non riconosce l'esistenza di un vero mutamento, mentre il secondo Autore lo ritiene effettivo.

A livello delle ideologie siamo portati ad accettare maggiormente Hartmann, in quanto tutti, più o meno crediamo ed agiamo con una fede nell'evoluzione e nel progresso. Tuttavia proprio perchè il livello della fede è quello ideologico e pragmatico è lecito dubitare della validità scientifica. Ma questo problema non è che laterale alla presente ricerca e quindi non andrò oltre.

cap. 11 - Contributi di Ancona ed altri

Vorrei concludere questa breve panoramica delle teorie psicoanalitiche dell'adattamento con un breve accenno ad un contributo di Ancona, interessante per l'estrema chiarezza dell'esposizione ("Il viaggio fra la dinamica autoplastica e la dinamica alloplastica" - Archivio di Psicologia, Neurologia e Psichiatria - Anno XXVII - 1966 - Fasc. IV).

Il lavoro si pone da una angolatura terapeutica, perciò l'adattamento viene espresso con il termine di "salute mentale" ma lo stretto legame fra i due concetti è evidente.

Ancona ricorda che nell'ambito della psicoanalisi è ben noto il significato di due termini alternativi della dinamica psichica: autoplastico ed alloplastico. Con autoplasticità si intende quella inconscia situazione energetica che, a causa di difficoltà di natura istintuale, si è dinamicamente orientata verso l'interno dell'organismo. La modificazione autoplastica corrisponde puntualmente al concetto di adattamento del corpo dell'ambiente, proposto dalla teoria evolutiva della specie di Lamarck ed è rappresentata in concreto dal sintomo nevrotico.

La alloplasticità è, all'opposto, quella situazione dinamica che si è strutturata in modo da risolvere le difficoltà istintuali mediante operazioni dirette verso l'ambiente circostante.

La modificazione alloplastica corrisponde infatti all'atteggiamento di chi tende inconsciamente a liquidare i propri conflitti istintuali e le pulsioni rimosse nell'ambiente esterno e sostituendo a questo, come se fosse la scena su cui rappresentare il proprio dramma, all'ambito psicologico.

Essa è offerta in concreto dai c*d: "tratti di comportamento" delle caratteropatie e da fatti contrassegnati da franche connotazioni anti-sociali. L'orientamento alloplastico costituisce una forte difficoltà verso la guarigione.

Ebbene, secondo Ancona, la normalità mentale, con l'adattamento, è "una armonica ed intercambiabile mescolanza di auto ed alloplasticità a livello di coscienza".

Il criterio di esame psicoanalitico della normalità è il "Reality Test" che è la capacità di differenziare stabilmente ciò che realmente esiste da ciò che è frutto della fantasia. In altre parole, il test della realtà è il test della razionalità.

Ma la razionalità significa sintonia fra fini e mezzi e questi fini non sempre sono necessariamente positivi. Giustamente Weber parlò di "razionalità secondo un fine" e "razionalità secondo un valore".

La scuola di F.Alexander (1946) diede come concetto di sanità mentale quello di "armonizzazione delle proprie abitudini e di soddisfacente adattamento al proprio ambiente".

Ma questa ipotesi, non dice niente circa l'etica del concetto, poichè, come un individuo può essere razionale se usa dei mezzi illeciti per fini illeciti, così può adattarsi al proprio ambiente anche un criminale se il suo ambiente è la malavita.

In altre parole la tesi di Alexander è insufficiente a spiegare la natura del cosiddetto disadattato criminale ed, al contrario, a spiegare, per esempio, il ruolo dell'anticonformista, dell'innovatore, del rivoluzionario, del martire.

E' chiaro, infatti, che questi non sono definiti "razionali" dalla società, dato che i loro fini o i loro mezzi vengono ritenuti "insani", nè possono essere definiti "adattivi" in quanto la loro funzione è proprio derivata dal disadattamento. La soluzione del problema sembrerebbe indicata da Erikson (1964) che si rifà alla nota in cui Freud (1916) accennava alla possibile esistenza di un test di immediatezza nei confronti del test della realtà.

Erikson pose l'accento sul concetto di "attualità dell'Ego come metro della sua sanità mentale. Egli sostituisce, quindi, al "contatto con la realtà".

La meta di una "adeguata comunicazione intrapsichica ed interpersonale".

Secondo Ancona questa soluzione offrirebbe una identità fra i concetti di normalità e di moralità. Dal punto di vista psicoanalitico essa sarebbe una meta terapeutica moralmente orientata.

Anche la tesi di Erikson, tuttavia, a mio avviso, non chiarifica granchè del problema. E' infatti abbastanza inutile affermare che sanità mentale significa "adeguata comunicazione" quando in dubbio non è la definizione ma il modo di giungere al fine da essa indicato.

Tornando ad usare l'esempio del disadattato, del criminale, dell'indipendente, essi spesso sono in "adeguata comunicazione" sia interna che sociale. Ciò non spiega però il verificarsi di fenomeni di repulsione, espulsione e punizione fra individuo e gruppo o fra gruppi.

Questo argomento rientra tuttavia nell'interesse di discipline come la psicologia sociale e la sociologia.

cap. 12 - L'adattamento dal punto di vista della Psicologia Sociale e della Sociologia

L'adattamento è un processo che coinvolge senza dubbio i rapporti interpersonali. In tal senso il problema è ampiamente trattato dalla Psicologia Sociale. In tema di rapporti fra individuo e gruppo ci sono due posizioni principali e contrapposte: quella di K.Lewin e quella di S.Asch (Per la presente esposizione mi sono rifatto a L.Ancona: "Il comportamento sociale" - 1954).

Lewin, assunta la teoria gestaltista sul "Dinamismo di campo", allargò lo stesso concetto al campo sociale; le leggi dinamiche del campo intrapsichico, divengono quindi leggi del dinamismo sociale.

Nota è la formula lewiniana: $B = f(P \times E)$ cioè il behavior inteso come funzione della persona e dell'ambiente.

In seguito questa teoria subì una leggera modificazione nel senso che i seguaci di Lewin tesero sempre più a dare al gruppo un'importanza autonoma e soverchiante sull'individuo.

La corrente cosiddetta dei "Group Dynamics" divenne sempre più "Group Centered". In particolare L. Festinger, uscito dalla scuola di Anna Arbor, seguace di Lewin ha riferito di ricerche condotte sino al 1950 sul problema delle "comunicazioni informali" nel gruppo.

Secondo questo Autore, ciò cui un gruppo tende è il conformismo e tutta la dinamica tra individuo e gruppo è legata proprio, al grado maggiore o minore di conformismo dell'individuo al gruppo.

Evidentemente è da questa analisi che nasce la giustificazione di una espressione come "adattamento sociale".

L'individuo è adattato quando è in conformità col gruppo.

All'opposto si calcola la corrente di Wertheimer e poi quella di Asch.

Per costoro le relazioni interindividuali devono essere riferite a processi psicologici soggettivi. Sia l'individuo che il gruppo sono elementi indispensabili del processo sociale: l'ambiente opera sull'individuo ma questi può elevarsi sul primo e modificarlo.

Il gruppo non è che un insieme di "campi reciprocamente partecipati". Gli individui, quindi, possono divenire parte di un gruppo solo se il gruppo diventa parte del loro campo mentale.

Questa interpretazione, centrata sull'individuo, spinge ad identificare adattamento sociale e personale come processi legati al soggetto. In particolare Asch studiò gli atteggiamenti di non conformità che definì "indipendenza".

Lo stesso Asch ha studiato le situazioni di divergenza percettiva tra coloro che "cedono" al gruppo e coloro che "resistono", mantenendo indipendenza di giudizio.

In altre parole il gruppo di Lewin e della Arber, ritiene che l'individuo sia creato dall'ambiente, mentre Asch considera l'uomo come indipendente anche se integrato col gruppo.

In realtà, a mio avviso, il problema dell'adattamento è da porre su due diverse dimensioni.

Mi riferisco alla tesi di Ch.H.Cooley ("Social Organization" - 1909) che distingue fra gruppo primario e gruppo secondario: il primo sarebbe la famiglia (ed anche la comunità locale e il gruppo di gioco per i bambini), mentre il secondo sarebbe uno qualsiasi dei gruppi sociali estesi. Mi pare accettabile la distinzione, funzionale all'interpretazione dei fenomeni dell'adattamento e del disadattamento.

Tuttavia non mi sembra lecito identificare il gruppo primario con la famiglia poichè essa, specie negli ultimi anni, sta perdendo il suo ruolo di necessità come polo di riferimento nel processo adattivo.

Ritengo invece che la differenza di grado fra i gruppi sia determinabile più a livello di potere reale e di influenza: così per i molti individui il ruolo di gruppo primario è assunto dalla gang, dall'officina, dal partito e dalla parrocchia.

In tale situazione evidentemente l'uomo assume un grado di adattamento e quindi un ruolo diverso a seconda del gruppo di riferimento.

Questa osservazione mi costringe a fare un cenno alla maggiore teoria sul ruolo: quella di T. Parsons. Egli parla di status e ruolo come due differenti prospettive della posizione del soggetto nel gruppo: status è l'individuo come oggetto di orientamento per gli altri, e ruolo è il suo tipo di attività sugli stessi.

Per Parson la socializzazione, cioè l'adattamento è un processo di interiorizzazione dei ruoli.

In questa direzione sono molto interessanti gli studi effettuati sui gruppi e la dinamica interpersonale al loro interno.

Tutte le ricerche di questo tipo danno per scontato che il processo di adattamento nel gruppo sia una fase necessaria per lo sviluppo psichico, individuale e analizzano le regole secondo cui avviene tale adattamento.

Vorrei ricordare a questo punto un ottimo libro del prof. Spaltro ("Gruppi e cambiamento" - 1969), che tratta a fondo il problema della socializzazione del suo rapporto con gli istinti primari.

Egli parte dalla critica alle teorie di Freud, Hartmann, Lewin, Erikson, in quanto esse definiscono la socializzazione solo in termini di dualismo: per essi in definitiva esistono due poli distinti osservabili da un punto di vista o dell'uno o dell'altro, o della loro interazione.

Per lo Spaltro, invece, non si può parlare di dualismo nel processo di adattamento, ma di "integrazione delle dinamiche della sicurezza e della colpevolezza mediante un sistema di valori". Il gruppo è un sistema di valori che consente all'individuo di accettare l'insicurezza e la estraneità (cioè la colpa) come un momento dialettico nell'acquisto del senso di sicurezza e di appartenenza.

L'introduzione del concetto di valore come alternativa al determinismo delle funzioni è il punto nodale della teoria di Spaltro. L'uomo acquista la possibilità di rinunciare alla propria sicurezza, in virtù di un valore: il gruppo come totalità. Questo gruppo diviene oggetto di identificazione, sostitutivo della figura paterna, e libera dal senso di colpa tramite l'appartenenza. Per arrivare a ciò, tuttavia, il soggetto deve riuscire ad accettare l'insicurezza e la colpa derivanti dal trasferimento dell'identificazione da un oggetto (il padre) ed un altro (il gruppo).

Questo salto è permesso solo dall'assunzione del gruppo come valore.

Questa teoria lascia spazio all'ottimismo e alla fede nel cambiamento. Naturalmente questo discorso non specifica la qualità del valore del gruppo in sé e in rapporto agli altri gruppi, e lo stesso Autore riconosce questo limite. A parte ciò l'aver affermato che il rapporto interindividuale affonda le sue radici in una assunzione di valore è un tentativo di inficiare il pessimismo freudiano. Una volta affermato che la socializzazione è una tappa dello sviluppo psichico risulta facile identificare la patologia dello sviluppo con quella della socializzazione: e in tal modo viene ridata una funzione alla terapia.

Spaltro indica fra gli stati patologici di non socializzazione: il rallentato sviluppo intellettuale, il rallentato sviluppo affettivo, la irregolare struttura delle difese individuali e il comportamento asociale. Tralasciando i primi tre di natura più squisitamente psicologica è interessante introdurre qualcosa sul comportamento asociale per avere così modo di affrontare le teorie più propriamente sociologiche circa l'adattamento.

Spaltro definisce il comportamento asociale quello di un individuo che non ha avuto "uno sviluppo psichico tale da fargli vivere l'esperienza della relazione sociale". L'Autore afferma a chiare lettere che asociale non significa criminale.

Anche se a volte le due figure si sovrappongono, in generale il criminale è una figura sociopatologica, non psicopatologica.

Il criminale cioè spesso è molto bene adattato in un gruppo non integrato.

Qui entrano in gioco molti concetti enucleati dal pensiero sociologico, come la devianza, l'anomia e l'integrazione. È doveroso a tal punto fare una precisazione che serve a chiarire l'esposizione che segue: i concetti di devianza e di anomia (e del suo contrario, l'integrazione) sono applicabili nello studio dei rapporti fra individuo e gruppo e fra gruppo e gruppo. Se il primo rapporto ha uno svolgimento "armonico" si parla di socializzazione, di adattamento dell'individuo; se ha uno svolgimento parziale o disarmonico, si parla di asocialità. Nel caso del secondo rapporto, invece, si parla di anomia o devianza e integrazione.

Il problema però non è ancora chiaro: cioè non si è fatta luce su cosa si intende per patologia dell'adattamento, almeno nella dimensione sociologica. A tentare di risolvere questo quesito intervengono principalmente due Autori: Durkheim e Merton.

E Durkheim è stato il primo a parlare di anomia in una ricerca sul suicidio ("Le suicide" - 1897). In essa parla di suicidio anomico, in riferimento a suicidi seguenti a perturbazioni delle norme sociali, sia in senso regressivo che progressivo.

In un'altra opera ("Les règles de la méthode sociologique" - 1895) Durkheim dimostra due cose molto

importanti: 1) si può parlare di comportamento deviante solo laddove si concepisca il comportamento sociale come comportamento regolato da norme; 2) le forme di comportamento anomico come sempre condizionale strutturalmente dal tipo sociale predominante. Egli arriva conseguentemente ad affermare che: "Il criminale è un elemento costitutivo, regolarmente operante, della vita sociale".

Questa affermazione unita alle prime significa che la struttura sociale è una struttura regolata ma che ammette, anzi contempla, la modifica e la trasgressione delle proprie regole. Ecco dunque una giustificazione del cambiamento e dell'evoluzione. Ecco la funzione del soggetto deviante come gestore del processo adattivo-evolutivo della società. Nell'ultima parte del lavoro riprenderò per sommi capi questo tema.

A integrazione della teoria durkheimiana, non si può non citare la tesi sostenuta da H.K.Merton ("Social theory and Social Structure" - 1949).

Questo Autore afferma che i modi di adattamento si differenziano fra loro per il rapporto esistente fra fini culturali e mezzi istituzionalizzati di una società.

Un imperfetto coordinamento fra queste due variabili, provoca uno stato di anomia, cioè di scarsa coesione sociale e la diffusione di comportamenti devianti.

I tipi delineati sono 5, evidenti nel seguente schema:

MODI DI ADATTAMENTO MEZZI ISTITUZIONALIZZATI	FINI CULTURALI
I- Conformismo	+
+	
II- Innovazione	+
-	
III- Ritualizzazione	-
+	
IV- Disinteresse	-
-	
V- Ribellione	+ -
+ -	

In questo quadro risulta che nel primo caso il comportamento è adattato in senso positivo, conformistico, funzionale alla società che ha scelto i fini e i mezzi.

Anche i comportamenti "innovativo" e "riualista" sono adattivi, pur essendo il primo più funzionale all'individuo, il secondo più funzionale al gruppo.

Il quarto ed il quinto modo di adattamento sembrerebbero degli stati disadattati ma non lo sono nella misura in cui la società (almeno quella moderna statunitense oggetto del Merton) ha bisogno di meccanismi di selezione. Essa infatti nel momento in cui pone dei fini obiettivamente raggiungibili solo da una élite, stabilisce preventivamente i tipi di atteggiamento deviante. Con l'unica preoccupazione, aggiungerei, di controllare i comportamenti devianti affinché essi siano contenuti in un numero inferiore a quello dei comportamenti conformisti.

Anche in Merton c'è dunque una tendenza alla concezione dialettica in cui anche le parti cosiddette negative siano in un certo modo prodotte da un soggetto, e funzionali al suo mutamento.

Usando un concetto freudiano applicato alla società si potrebbe dire che ogni struttura sociale porta in sé l'istinto di morte che rivolge contro gli altri sotto forma di repressione o guerra e contro se stessa sotto forma di devianze, Sia a livello sociologico che psicologico-sociale, l'adattamento, in definitiva, appare un fenomeno dialettico; comprensivo di aspetti positivi e negativi.

La dinamica fra questi due aspetti sia in senso psicologico che in senso sociologico, è dominata dal fattore aggressività. Ecco perchè ora è necessario fermarsi su questo argomento.

cap. 13 - L'aggressività

Non c'è dubbio che il punto focale del processo di adattamento sia l'aggressività.

Freud stesso pur non dando ad essa un'origine ben chiara si rese conto della sua importanza. Molto probabilmente essa sta a monte dell'istinto di vita e di quello di Morte, come atteggiamento derivato dall'autoconservazione.

L'uomo sentendosi continuamente minacciato, si pose in un atteggiamento aggressivo per il timore della Morte. Questa aggressività può assumere un carattere positivo e costruttivo (come istinto di Vita) e un carattere negativo e distruttivo (come istinto di Morte). A loro volta questi due istinti si rivolgono o verso l'Io o fuori di esso. Ecco un quadro schematico di quanto ho detto:

SUPEREGO

IO

ES

oggettuale (allopl.)

Istinto di Vita-Eros<

Autoconservazione

narcisistico (autopl.)

(senso di minaccia e

timore

masochistico (autopl.)

Aggressività<

di

morire)

Istinto di Morte-Tanatos<

sadico (allopl.)

L'uomo dunque, è un essere aggressivo, oltre che nevrotico. Come tale è un essere competitivo e portato ad accettare la logica della forma, sia per farne uso che per subirla.

a livello di adattamento dunque l'uomo non fa altro che competere, sul piano della forza, con altri per dominarli, con la realtà per modificarla. Su un altro piano anche il gruppo segue la logica della forma, indicando nei devianti interni e nei gruppi estranei, l'oggetto della propria aggressività.

Questo permette di distinguere due tipi di adattamento almeno a posteriori: quello in cui il soggetto ha vinto e quello in cui il soggetto ha perso la lotta.

Tutti i devianti di Merton sono degli "adattati perdenti", cioè i conformisti. Ed i conformisti non hanno vinto solo in quanto detentori della forma? E i devianti non sono i prossimi conformisti di una nuova società?

A tutti questi interrogativi offre esaurienti risposte, la politologia.

cap. 14 - L'adattamento dal punto di vista della politologia

Uno dei postulati di questa disciplina, è che i rapporti fra gli individui sono regolati dall'istinto di conservazione e dalla forma. Dal primo nasce l'obbligazione politica, dalla seconda nasce la legittimazione del potere come mezzo per essere parte attiva del potere stesso.

L'aggressività trova nella politologia, la scienza più conciliante.

La scienza della politologia, infatti, non si scandalizza di dare ad essa il posto che le spetta nei rapporti umani, a costo di abbattere molti miti e di prostrare molte coscienze. Perciò ritengo che la Politologia abbia la forma dirompente e demistificante pari alla Psicoanalisi.

L'istinto di conservazione è l'origine dell'obbligazione politica che non è altro che uno scambio: un gruppo di uomini pensa a far sopravvivere gli altri, e questi fanno sopravvivere i primi mantenendoli.

A livello di società primitiva, il rapporto è diretto: fra sudditi e capo.

Il capo si impone per la forma di cui dispone: forza fisica o tradizionale o carismatica.

Egli deve pensare alla sopravvivenza dei sudditi, con la guerra se la minaccia è esterna, con le leggi se la minaccia è interna.

Questo spiega perchè nel periodo urbano-castale, la classe dominante a Sparta era quella dei guerrieri. A loro volta i sudditi provvedevano alla sopravvivenza del capo tramite i tributi.

Ciò giustifica la dicotomia netta che per secoli, fino al sorgere dello stato moderno e per certi aspetti sino al secolo scorso, ha separato la figura del civis economico da quella del civis politico.

Questo rapporto di reciproco adempimento dell'obbligazione politica, gli stati di adattamento, sono chiari: suddito e capo.

Entrambi hanno un preciso ruolo anche se il capo come detentore della forza e del potere ha soddisfatto la sua aggressività.

Il capo è l'adattato nel successo, il suddito lo è nell'insuccesso.

Questo, a mio avviso, provoca una prostrazione che aumenta l'aggressività del suddito.

A questo punto entrano in gioco i meccanismi di difesa che permettono una certa stabilità dei soggetti della obbligazione politica.

Ecco i meccanismi la cui mancanza provoca una instabilità dell'obbligazione, quindi, uno stato permanente di anomia e di disadattamento:

- 1- l'identificazione di un nemico interno o esterno al gruppo sociale, su cui riversano l'aggressività;
- 2- la diffusione di anti-realtà (v. libertà e uguaglianza) e ideologie, mete che coagulino il consenso e orientino positivamente l'aggressività;
- 3- la tutela del rapporto di obbligazione privata come ambito dello sfogo aggressivo;

- 4- la continua legiferazione come mezzo per frenare un comportamento deviante tendenzialmente;
- 5- la conclusione, tramite meccanismi repressivi dei soggetti la cui aggressività è difficilmente orientabile.

Cerchiamo di rivedere il quadro "dell'anomia" di Morton alla luce della Politologia.

Modi di adattamento Sociologici				Modi di adattamento Politologici	
	Fini	Mezzi			Fini
I Conformista	+	+	Devianza anomica Adattam.	Anti-realtà e Ideologia	+
II Innovatore	+	-		Obbligazione privata	+
III Ritualista	-	+		Legiferazione	+
IV Rinunciatario	-	-		Esclusione	+
V Ribellione	+	+		Categ. amicus hostis	+

Come si nota, gli schemi hanno una similitudine interessante, anche se le conclusioni sono ribaltate.

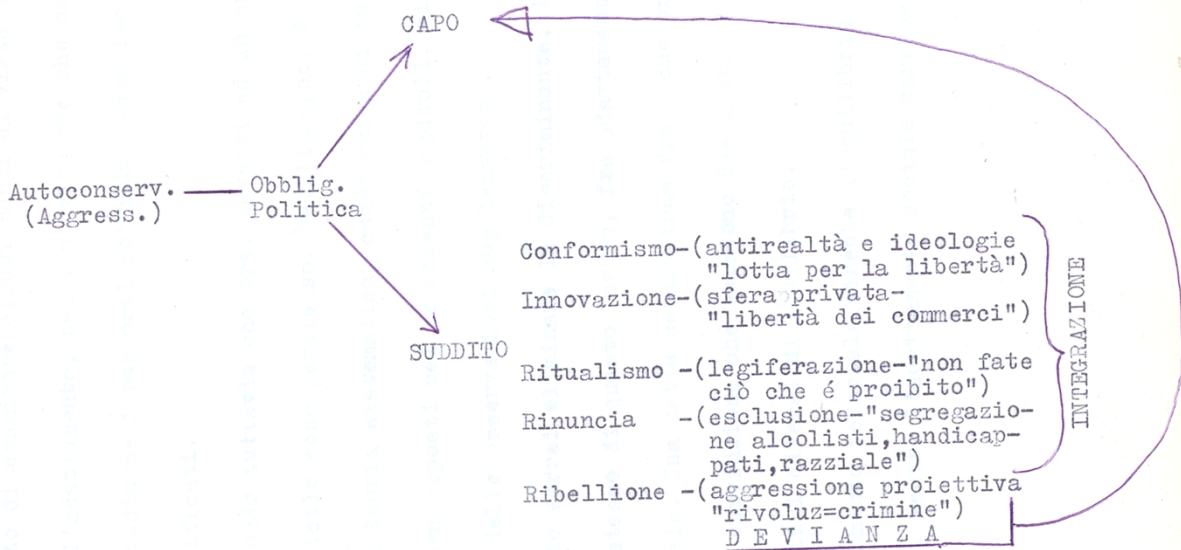
Dal punto di vista della Politologia, una società è integrata quando la competizione regolata è rispettata e quando gli adattamenti (cioè le assunzioni di ruolo di capo e di suddito) sono relativamente stabili.

In questa visuale gli atteggiamenti adattivi dei soggetti che Merton definiva devianti, non sono tali.

Solo nel modo definito "ribellione" si può intravedere una devianza che è contenuta tramite il meccanismo della proiezione dell'aggressività. Solo qui può essere l'origine dell'anomia: anomia che in tal caso non sarebbe che uno stato in cui in una obbligazione politica stanno mutando i soggetti. Quando questi saranno mutati, cambieranno anche i contenuti ma non i modi di adattamento.

Naturalmente questa è solo una modesta interpretazione personale, che non ho ancora potuto verificare in mancanza di tempo oltre che di competenza.

Eccone l'esposizione sistemata graficamente:



cap. 15 - Considerazioni

Ho tentato di esaminare alcuni punti di vista sul problema dell'adattamento, nella convinzione che non si potesse studiarne i rapporti col nAch senza isolarne prima i significati.

Non nascondo tuttavia che ora, davanti ad un problema così difficile sono perplesso. Nell'incapacità di stendere una teoria sistematica, comprensiva di tutti i punti di vista esposti nei precedenti capitoli, mi limiterò a fare delle osservazioni supplementari.

Anzitutto vorrei eliminare la discriminante, implicita nel titolo stesso di questo lavoro, fra adattamento sociale e personale. Una netta separazione fra i due processi nasconde la convinzione che esistono due distinti soggetti con due tipi diversi di equilibrio.

L'adattamento personale sarebbe l'equilibrio interno individuale, mentre l'adattamento sociale sarebbe l'equilibrio fra individuo e ambiente umano. Questa posizione è indubbiamente superficiale.

Personalmente condivido le tesi esposte così chiaramente in un libro sull'adattamento scritto da D. Knight ("Personal Adjustment" - 1946). L'Autore dice che l'adattamento, ed il suo aspetto patologico, devono essere esaminati secondo criteri personali o sociali e secondo il loro grado di utilità.

Knight afferma che: "Dal punto di vista del criterio personale un soggetto è disadattato se le sue caratteristiche sono svantaggiose per se stesso"; e inoltre che "dal punto di vista del criterio sociale, il soggetto è disadattato se le sue caratteristiche sono svantaggiose per il gruppo sociale", sia esso quello familiare o quello allargato.

Questa posizione è talmente chiara e semplice che non permette obiezioni. L'unica distinzione che ritengo necessaria è quella fra il gruppo primario di appartenenza e quello secondario: un soggetto potrebbe avere caratteristiche vantaggiose per sè e per il suo gruppo primario, ma svantaggiose per quello secondario.

Naturalmente per chiarire il pensiero di Knight bisogna interpretare la parola vantaggioso, come soddisfacente per il soggetto. Questo può circoscrivere però la validità dell'esposto di Knight al solo

aspetto fenomenologico: a livello teoretico resta il problema su "cosa" è vantaggioso per il soggetto. Molto probabilmente però il dilemma vero nel significato di adattamento può essere risolto solo nel quadro più generale di uno studio sull'evoluzione e sul cambiamento. Se l'umanità è in costante trasformazione e se il mutamento, almeno a livello biologico e scientifico, è una realtà, allora non c'è dubbio che l'adattamento assume un ruolo importante come fattore dinamico.

Come giustamente afferma Spaltro il dilemma è fra il "change2 e il "changing", fra partecipare al mutamento e assistervi.

L'adattamento, quindi, sarebbe un momento della dialettica evolutiva.

L'aspetto dialettico dell'adattamento è riscontrabile in quasi tutti gli autori esaminati: da Hartmann a Spaltro a Merton.

L'adattamento è un'oscillazione attorno a un punto che si sposta. Il problema è sapere se lo spostamento è in avanti o oscillatorio. Certo, il fatto che la devianza sia da tutti ritenuta un fatto strutturale, spinge a propendere per il movimento oscillatorio. Inoltre, su tutti giganteggia quel pessimistico spettro della Morte freudiana, cui l'uomo rifiuta di sottostare.

Accettare Freud, l'istinto di Morte e la nevrosi, significa rifiutare ogni idea di evoluzione, di movimento in avanti. Ogni processo adattivo non può che essere un processo circolare, un ballo intorno alla Morte. Rifiutare Freud, però, significa ancora una volta soccombere alla Morte, con un atto di negazione e con una immissione in una gara già persa.

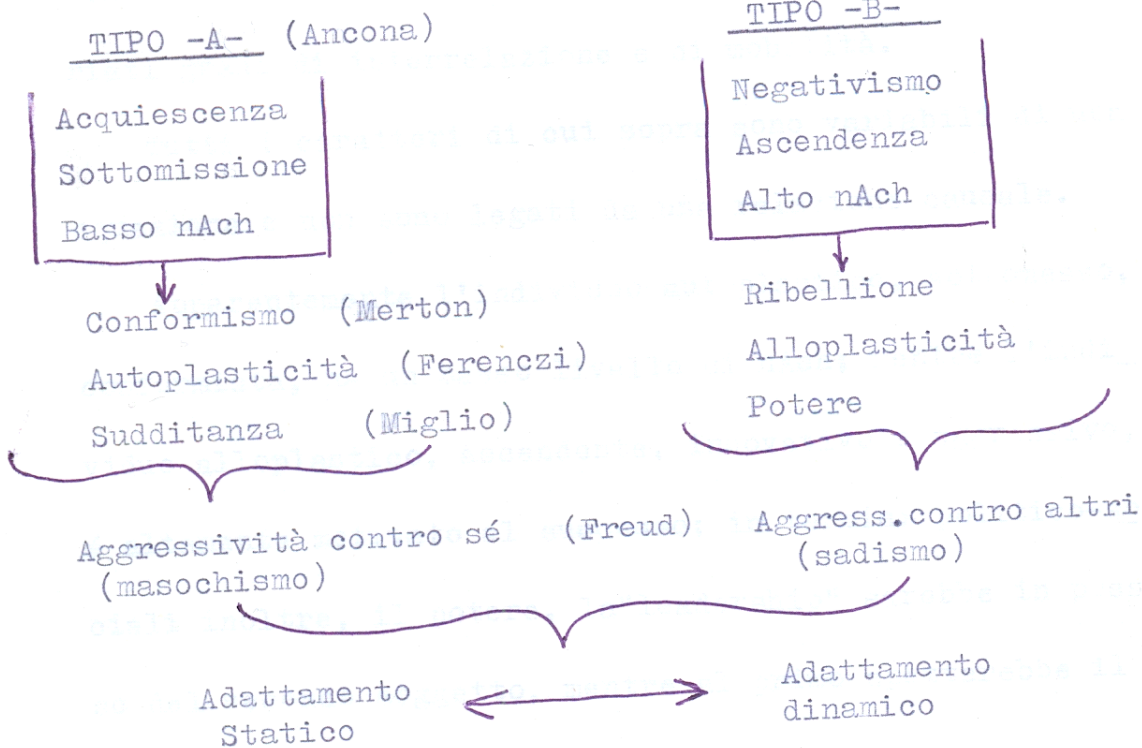
Non mi sento in grado di dare una risposta univoca, e preferisco interrompere la trattazione del problema con un atteggiamento umile e problematico.

PARTE III

RAPPORTI FRA MOTIVAZIONE AL SUCCESSO E ADATTAMENTO SOCIALE

cap. 16 - Ambivalenza tipologica

Sulla base delle descrizioni trattate nei precedenti capitoli, è possibile tracciare l'ipotesi della seguente tipologia:



Per quanto riguarda la trattazione specifica di ciascuno di questi tipi, mi sono già dilungato precedentemente.

A livello statico il quadro soprariportato forse ha un valore; ma a livello dinamico?

Indubbiamente questa tipologia non ha un riscontro fenomenologico, cioè in realtà i due tipi presentano svariati gradi di interrelazione e di mobilità.

Tutti i caratteri di cui sopra sono variabili di una equazione e non sono legati da una relazione causale.

Apparentemente l'individuo autoplastico, sottomesso, conformista, ha un basso livello di nAch; mentre l'individuo alloplastico, ascendente, innovativo e aggressivo, è altamente motivato al successo; in termini politico-sociali inoltre, il potere, la "leadership" sarebbe in possesso del secondo soggetto, mentre al primo spetterebbe il ruolo di suddito.

Ma osserviamo questa classificazione a livello dinamico, considerando per esempio quale influenza può avere su essa un successo reale o un fallimento reale; e in termini politici una oggettiva condizione di trasformazione delle classi al potere, Nascono alcuni dubbi come:

- 1- un equilibrio fra i due tipi potrebbe essere la discriminante della normalità?
- 2- La separazione totale fra i due tipi, sia intrapsichica che interpersonale, è fonte di scompensi patologici devianti e disfunzionali?
- 3- Un successo e un fallimento moderati possono mantenere distinte le posizioni; ma un successo ed un fallimento eccessivi portano una inversione di tendenza?
- 4- Un successo, ovvero la condizione del potere, non conducono i soggetti di tipo B al carattere di tipo

A? Cioè B è permanente o non piuttosto legato a situazioni dinamiche, acquisitive?

Riguardo al punto 1 c'è da fare un'importante osservazione: evidentemente i concetti di normalità e sanità mentale sono concetti dinamici. Il grado di rapporto fra i tipi A e B è indubbiamente legato al momento storico; può quindi essere regressivo o progressivo.

A livello individuale questo significa che la normalità è uno stato tensionale e che "l'adattamento" è una oscillazione intorno ad un equilibrio fra i due tipi.

Poichè l'equilibrio dell'uomo è teso alla sopravvivenza, esso sarà tanto più funzionale ad essa quanto più sarà adattivo.

Nel rapporto cioè fra auto e alloplastico, conformismo e innovazione, forza adattiva e forza progressiva, domina il principio della potenza.

Nel rapporto uomo-uomo, e gruppo-gruppo, la discriminante è la forza, poichè l'adattamento ha un limite nella sopravvivenza. In altre parole la discriminante della normalità è il conformismo alla forza pena la sopravvivenza. Nuovamente aumenta l'interesse, quindi, in uno studio più attento intorno al nPower ed i suoi rapporti sul nAch.

Per quanto riguarda il punto 2, il dubbio è: l'uomo totalmente individuato nel carattere A è più o meno deviante del B? Ed è più o meno disfunzionale? Inoltre, qual è il grado di disfunzionalità e di devianza della situazione psicologica che sia integralmente di un tipo o dell'altro?

Dal punto di vista teorico entrambi i caratteri, se isolati, sono devianti e quindi disfunzionali ad uno sviluppo non patologico dell'individuo e della società. Poichè la realtà, lungi dall'assomigliare al modello teorico, tende ad agire secondo rapporti di forza, è chiaro che il carattere A è funzionale alla sopravvivenza statica della società ed è generalmente ritenuto meno deviante in quanto più "adattato". Ho parlato di sopravvivenza statica perchè il concetto di dinamismo sociale evidentemente coinvolge la presenza di soggetti del tipo B, che sono pertanto spessissimo considerati devianti e ritenuti disfunzionali.

Solo quando essi avranno ottenuto posizioni di forza, ovvero, avranno sperimentato un successo la loro devianza sarà accettata e la loro funzionalità riconosciuta. Ma in quel momento essi diventeranno soggetti di tipo A e, quindi, punti di riferimento per l'adattamento ed il conformismo.

Per quanto riguarda il grado di disfunzionalità e di devianza della situazione integralmente A o integralmente B, esso è massimo in quanto, in tal caso, vi è una assenza della "comunicazione intrapsichica e interpersonale" che è il modo dell'equilibrio.

Gli individui solo A, tuttavia, possono essere ritenuti adattati e funzionali da parte del gruppo cui appartengono, se questo è orientato da una leadership caratterizzata da un alto grado di nPower.

Anche qui, però, il nAch gioca un ruolo ambiguo. Infatti, nei casi come quelli sopraesposti, individui che dovrebbero essere con basso livello di nAch possono essere altamente motivati entro i confini e verso le mete poste dal leader. È il caso del Paesi a regime dittatoriale e ad alto tasso di sviluppo.

Per quanto concerne il punto 3, l'ipotesi di lavoro è la seguente: l'individuo A e l'individuo B possono dopo un'eccessiva e prolungata esposizione a successi o insuccessi, invertirsi i caratteri? La risposta è positiva, a parer mio, per varie ragioni.

Anzitutto perchè i due caratteri, in assoluto, sono entrambi clinicamente patologici, come poli estremi della dialettica dell'equilibrio; in secondo luogo per ciò che McClelland suggerisce quando parla di

situazioni di medio rischio, e di medio fallimento come le sole stimolanti il livello di nAch.

Per questo il tipo A di fronte a costanti e prolungate situazioni gratificanti potrebbe assumere il carattere del tipo B; sarebbe inoltre interessante effettuare una ricerca per vedere se tale trasformazione può avvenire anche in situazioni durevoli di totale fallimento (il che potrebbe gettare un po' di luce sulla meccanica delle rivoluzioni sanguinose dei Paesi sottosviluppati).

D'altra parte il soggetto B, prolungatamente sottoposto a situazioni di successo perde, per esempio, la minima dose di sensazione di rischio necessaria per mantenere un certo livello di nAch; non trova situazioni di competitività; affida ai sottomessi la soluzione dei problemi stimolanti; diventa modello di conformismo e, in pratica, assume atteggiamenti di tipo A.

Lo stesso tipo B sottoposto a continue e prolungate situazioni di fallimento e di frustrazione, perde gradi di nAch, assume toni di incertezza propri della sindrome ansiosa dell'autoplastico, assume quindi segni del tipo A.

Queste sono naturalmente ipotesi non confermate da alcuna ricerca ma dettate da considerazioni personali.

Al punto 4 c'è un'altra ipotesi interessante: secondo quanto detto finora, si deduce che il tipo A è una somma di caratteristiche più costanti e più diffuse in quanto l'adattamento al più forte, per la sopravvivenza, è il criterio ultimo della dinamica psicosociale. Detto ciò, è chiaro che il tipo B è il tipo "storico", è lo stadio negativo per la dialettica per l'equilibrio: se l'uomo tende alla sopravvivenza, tende all'adattamento e i caratteri di alloplasticità, ascendenza, innovazione, alto nAch a livello individuale, non sono altro che tentativi per adattare l'altro a nostra misura, destinati ad essere o soppressi o inglobati dall'altro.

In altre parole il destino del tipo B è quello di "non essere".

Il successo, il potere, conducono B verso A: in certi casi questo viaggio può dare il famoso equilibrio, in altri, la maggioranza, prevale la forza del tipo A. Questo perché il nAch di McClelland si confonde troppo con il bisogno di approvazione sociale.

La soluzione sta forse in un esame più approfondito dei rapporti intercorrenti tra nAch, nAffiliation, nPower.

cap. 17 - Ambivalenza del nAch nel processo adattivo tra individuo e gruppo

Come agisce il Need For Achievement nei rapporti fra gruppo e individuo? In verità, McClelland non dà sufficienti argomenti per dare una risposta ad un simile quesito. Se prendiamo del nAch l'aspetto energetico, esplorativo, innovativo, dobbiamo allora avvicinare l'uomo motivato al successo all'uomo come "centro di forze per il gruppo" di Asch.

Ma il nAch è anche, forse il McClelland non se ne era reso conto, la volontà di adattamento, la ricerca del consenso, l'avvicinamento ad un modello di eccellenza indicato dal genitore, quindi è niente altro che una perfetta realizzazione del conformismo; il che lo avvicina all'uomo di Lewin ed Aronson.

D'altra parte quella tendenza all' "ingegneria sociale", della scuola di Aronson, secondo cui l'applicazione delle leggi della dinamica di gruppo può determinare e manovrare le trasformazioni sociali, non è simile agli sforzi di McClelland per utilizzare il nAch ai fini dello sviluppo economico?

E ancora, l'individuo motivato al successo, non è l'innovatore mertoniano, modificatore solo dei mezzi e non dei fini del gruppo? E l'innovatore è un deviante? Secondo Merton sì, ma non mi sembra esatto. O meglio, è un deviante in senso non funzionale al mutamento. Se pensiamo ad un effettivo mutamento dobbiamo vedere come deviante solo il Ribelle mertoniano, e il soggetto motivato al successo non si può certo definire tale.

Solo in un caso l'uomo con alto nAch si avvicina all'uomo creativo di Asch: nella trasformazione della società da arretrata a sviluppata. Ma anche qui si potrebbe discutere e vedere se questi trasformatori sono individui del gruppo che trasformano o piuttosto soggetti dei gruppi esterni o soggetti ambivalenti (v. teoria marginalista di Park).

La società particolaristica, diffusiva, ascrittiva, descritta dal Parson, viene modificata da soggetti che ne fanno parte, dotati di nAch, o viene trasformata da stranieri, viaggiatori, emigrati che ritornano da una società universalistica, specifica e riuscita?

Se una ricerca dimostrasse valida questa seconda ipotesi, McClelland potrebbe essere avvicinato alla Arbor ed il nAch sarebbe un fattore di conformismo.

Secondo la scuola dei "Group Dynamics", il valore della vita umana consiste nella partecipazione a un sistema sociale sempre più vasto. L'uomo associato è diverso dall'uomo solo: è un altro uomo, finalmente realizzato.

L'uomo non ha rilevanza di fronte al gruppo; egli deve associarsi e conformarsi. In questo quadro è ovvio che non c'è posto per i "devianti": essi ledono le leggi e la coesione del gruppo, perciò sono colpevoli e devono essere respinti.

Nei confronti dei gruppi coesi ci sono solo due alternative: il conformismo o l'espulsione.

Non saprei dire se questo discorso è la causa o la conseguenza di certi fenomeni sociali del contesto moderno, ma certo queste affermazioni impressionano in quanto a realismo. Vengono in mente i ghetti, i manicomi, le classi differenziali, i processi di McCarthy, le sacche di sottosviluppo controllato.

Anche qui, il McClelland sembra peccare di ingenuità; la sua idea è molto affascinante: poiché il nAch è legato alle capacità imprenditoriali, tentare di aumentare artificialmente il nAch può essere un modo per affrettare lo sviluppo economico.

Anzitutto egli non approfondì il rapporto fra nAch e nPower per cui se essi si dimostrassero altamente correlati, la teoria di McClelland finirebbe per creare uno sviluppato mondo di schiavi e padroni.

In secondo luogo, egli non fece i conti con i rigidi meccanismi di espulsione dei gruppi.

Aumentare il nAch, significa offrire ai gruppi un ulteriore criterio discriminante: chi ha un alto livello di nAch è funzionale ed accettato, chi è ad un grado inferiore viene escluso.

Una terza ipotesi, trascurata dal McClelland è quella che tiene conto dei miti alternativi o dell'anomia che dir si voglia. Cioè aumentando il nAch aumenteremo la competitività, ma aumenteremo la selezione e le espulsioni e, se non ci saranno rifugi mitici alternativi (mete a cui rivolgere un nAch suscitato ma mediocre e quindi frustrato), la società piomberà nell'anomia e, forse, nell'anomia violenta. Il che è certamente lungi dall'essere funzionale allo sviluppo economico.

cap. 18 - Motivazione al successo e adattamento

Dopo l'exkursus compiuto per la chiarificazione dei concetti di motivazione al successo e di

adattamento, possiamo tentare qualche ipotesi sul rapporto che li lega, coerentemente col titolo del presente lavoro. Alcune anticipazioni sono già state fatte al termine del I° e della II° parte, il che mi autorizza ad essere sintetico in questa fase.

Per dire se il nAch ha un rapporto con l'adattamento, e di quale tipo, dovremmo avere un'idea chiara ed univoca dei due concetti. Purtroppo invece essi non sfuggono ad una generale ambiguità.

La motivazione al successo, da una parte, è una motivazione senza oggetto, identificata solo dal legame con uno standard di eccellenza, e caratterizzato da una sorta di "competitività collaborativa", per il raggiungimento di mete a tutti accessibili. Da un'altra parte, invece, la stessa motivazione è un'arma per l'eliminazione di avversari, in una "competizione distruttiva", finalizzata ad un oggetto raggiungibile solo da pochi. Il primo aspetto del nAch è legato all'aggressività costruttiva, all'ottimismo etico, alla dinamica della sicurezza. Il secondo aspetto, invece, è legato alla aggressività sadico-distruttiva, alla violenza, alla dinamica dell'ansietà.

Lo stesso vale per il concetto di adattamento. C'è un adattamento inteso come elemento statico, conformistico, repressivo; ma c'è un adattamento dinamico, agente di mutamento, creativo.

Ecco alcuni esempi dell'ambivalenza dei concetti in questione e dei loro rapporti.

cap. 19 - Ambivalenza del nAch come espressione aggressiva

Indubbiamente la motivazione al successo nasce dall'aggressività: questo mi sembra indiscutibile. Il problema è sapere da quale tipo di aggressività.

Se il nAch deriva dall'aggressività contro sè, vengono messi in moto meccanismi di ansietà, di timore del fallimento, e di adattamento autoplastico: in tal caso esso sarebbe un elemento adattivo e conformistico.

Se invece il nAch deriva dall'aggressività contro gli altri, entra in gioco il dinamismo della sicurezza, il desiderio del successo in senso attivo, l'adattamento alloplastico: in tal caso il nAch sarebbe un elemento funzionale alla devianza e al mutamento.

Considerando alcune ricerche riportate nei primi capitoli, possiamo dedurre che:

- 1- fra gli introvertiti-ansiosi è più facile trovare individui con alto grado di nAch (v. Montanini);
- 2- il nAch è scarsamente correlato alla socievolezza (v. Strologo);
- 3- il rapporto interindividuale stimola il nAch (v. Falorni);
- 4- il nAch è personalizzato dall'imprenditore economico-capitalista (v. McClelland);
- 5- la ricerca del denaro è una sublimazione erotico-anale, cioè è l'istinto del possesso-potere adattato e sublimato; e il possesso è una tendenza prodotta dall'insicurezza; dal rifiuto della Morte e dall'ansia di non riuscire ad interiorizzarla (v. N. O. Brown).

In base alle suddette argomentazioni mi sento autorizzato a concludere che la motivazione al successo ha la sua matrice nell'insicurezza e nell'ansietà.

Tuttavia questo non basta ad incasellare il nAch, come motivazione masochistica e adattiva in senso conformistico. E' necessario distinguere l'oggetto verso cui la motivazione al successo è tesa, cioè lo standard di eccellenza assunto.

cap. 20 - Ambivalenza di oggetto dell'Achievement Motive

La motivazione al successo, almeno in linea teorica, è anoggettuale, e gli standards di eccellenza cui è rapportata sono variabili. Si può quindi affermare che il fattore determinante per definire il nAch nei confronti dell'adattamento, sia l'oggetto scelto come fine.

Purtroppo, a scapito della chiarezza del soggetto, il McClelland ha studiato l'imprenditorialità come luogo di realizzazione del nAch, dando adito a grossi equivoci.

Identificato il nAch con un fine condiviso da gran parte della società contemporanea, l'Autore lo ha messo in una luce conformistica e adattiva in senso statico.

Se invece si pensa ad una motivazione al successo, che si pone, per esempio, con standard di eccellenza un certo tipo di adattamento creativo, ecco che il nAch potrebbe essere funzionale alla sintesi di un lo come quello di Hartmann. Quindi, la diffusione dell'oggetto scelto come standard di eccellenza è un metodo per definire il nAch come più o meno adattivo.

Ma il punto cruciale è un altro: quello della competitività. Unitamente all'oggetto, la competitività è il metro del tipo di adattamento scelto dall'individuo.

La motivazione al successo è infatti definita dal McClelland come una competizione in riferimento ad uno standard di eccellenza.

Ebbene, se l'oggetto scelto come oggetto della competizione è un bene o uno status da tutti raggiungibile, senza che ci sia un "sacrificato" (per es. nel fine etico o estetico), si può parlare di aggressività costruttiva; se al contrario, la competizione ha un oggetto ottenibile solo da un numero limitato di individui (per es. nel fine economico e politico), si può parlare di aggressività distruttiva.

Dal punto di vista del processo adattivo, il correlato dell'aggressività costruttiva è l'adattamento alloplastico e dinamico; il correlato dell'aggressività distruttiva è un adattamento autoplastico e statico.

Ecco un quadro in cui è visibile graficamente il legame fra motivazione al successo e adattamento sociale:

aggressività
competitività

nAch

nAch

standard di ec.

oggetto a tutti
accessibile



ADATTAMENTO
(alloplastico, dinamico)

Trasformazione

Costruttività

Masochismo
(morte di se per mutare)

standard di ec.

oggetto a pochi
accessibile



ADATTAMENTO
(autoplastico, statico)

Staticità

Distruttività

Sadismo
(morte altrui per non
mutare)

B I B L I O G R A F I A

(I titoli sono elencati secondo l'ordine di citazione)

- 1) L.Ancona:"La Motivazione"(da Questioni di Psicologia-1964)..pag.
- 2) McClelland,J.W.Atkinson,R.A.Clarck,E.L.Lowell:"The Achievement Motive"(1953);D.McClelland:"The Achieving Society"...pag.
- 3) M.Montanini:"Percezione del successo e dell'insuccesso e differenze individuali nella valutazione di superfici"(Atti XI Congresso Psicologi Italiani-1956).....pag.
- 4) L.Falorni:"Studi ed esperienze introduttive intorno ad alcune variazioni nella percezione del successo e dell'insuccesso per l'azione interindividuale"(Atti XI Congresso Psicologi Italiani-1956)pag.
- 5) A.Pagani:"La formazione dell'imprenditorialità"(1964).....pag.
- 6) E.Strologo:"Osservazioni per una valutazione critica di un reattivo per la motivazione al successo"(1966).....pag.
- 7) G.Rositi:"Valori di successo e di competizione nella cultura della società industriale" (1967).....pag.
- 8) L.Ancona:"Indagine sulla natura psichica del Response Set. La motivazione al successo"(Archivio di Psicologia,Neurologia e Psichiatria-genn./febr.1954).....pag.
- 9) L.Ancona:"La c.d. motivazione al successo (need for Achievement) in termini di Acquiscenza e Negativismo"(Archivio di Psicologia,Neurologia e Psichiatria-marzo/aprile 1954).....pag.
- 10) L.Ancona:"Psicodinamica dell'agonismo"(Vita e Pensiero-XLVIII-fasc.XII-1965).....pag.
- 11) N.O.Brown:"Life against Death"(1959).....pag.
- 12) G.Roheim:"The Origin and the Function of Culture"(.pag.
- 13) H.Hartmann:"Ich-Psychologie und Anpassungsproblem"(1939).....pag.
- 13b) L.Ancona:"Il viraggio tra la dinamica autoplastica e alloplastica"(Archivio di Psicologia,Neurologia e Psichiatria-fascicolo IV-1966).....pag.
- 14) L.Ancona:"Il comportamento sociale"(1956).....pag.
- 15) H.Cooley:"Social Organisation"(1909).....pag.
- 16) E.Spaltro:"Gruppi e cambiamento"(1969).....pag.
- 17) E.Durkheim:"Le suicide"(1897) e "Les regles de la methode sociologique"(1895)..... pag.
- 18) E.Durkheim:"Le suicide"(1897) e "Les regles de la methode sociologique"(1895)..... pag.
- 19) R.K.Merton:"Social Theory and Social Structure"(1949).....pag.
- 20) D.Knight:"Personal Adjustment"(1946).....pag.

