

Sacrificet Imago

La Social Desiderability Addiction

Di Raffaele Guarino



ABSTRACT

*“Il sacrificio di sé è ciò che rimane
della mutilazione del selvaggio.”
(O. Wilde)*

Il “Sacrificio all’Immagine”. Ovvero l’investimento sociale (economico), il continuo lavoro da “borsa dei cambi” che facciamo sulla nostra faccia.

“Per essere decenti scacchisti bisogna pensare almeno tre mosse avanti!”.

In tal ottica, ciascuna mossa, perde di per sé significato poiché semplice precursore di ciò che deve a venire.

Il seguente articolo ha lo scopo di vagliare sia dal punto di vista psicodinamico che psicosociale l’ingerenza del mondo circostante sulla creazione del Sé e sulla sua presentazione, offrendo una visione dell’essere umano che si potrebbe definire integrata e integrantesi al liquor in cui è immerso.

In maniera apparentemente cinica, questa disamina illustra il senso di “sacrificio” della singolarità cui siamo, volenti o nolenti costretti dalla dipendenza che abbiamo verso l’altro; il cui modo di perpetrarsi è attraverso la trasmutazione del “desiderabile” in “desiderato”, al fine di piazzare meglio noi stessi sul mercato del mondo.

I

La “Teoria dello Scacchista”

*“Tutto ciò che è possibile credere,
è un’immagine della realtà!”
(W. Blake)*

Introdurre all’insita “teoria dello scacchista” che siamo soliti adottare nel nostro vivere e, più che mai nei contesti sociali risulta spesso un duro attacco alla “concezione del mondo giusto”; tuttavia qui “insito” sta a far le veci, il più delle volte, del concetto di inconscio, come inconsapevole, un pattern automatico che mettiamo in pratica e di cui difficilmente abbiamo, appunto, coscienza.

La relazione sociale allora si configura come un atto puramente egoistico? La risposta è: Sì, in parte!

Tuttavia, tale atto si veste di necessarietà giacché nessun essere può, per costrizioni biologiche, restare solo e quindi la cura che proiettiamo nel relazionarci all'altro, e il suo essere vicendevole, ben al di là della diade madre bambino, è l'unico modo di essere.

“L'uomo è per natura un essere sociale, e chi vive escluso dalla comunità, è malvagio o è superiore all'uomo.”

(Aristotele)

In realtà per risultare puramente egoistico, necessiterebbe di una consapevolezza, in altre parole, l'esser coscienti che i nostri atti “pro sociali”, siano in realtà null'altro che la moneta di scambio che investiamo in quest'economia interpersonale. Ed è qui che s'insinua l'insita logica dello scacchista!

Noi tendiamo a non essere per nulla coscienti di questo perenne gioco della borsa, vuoi per limitazione personale, bigotto buonismo, o perché, molto più logicamente, il nostro ESSERE AL MONDO E NEL MONDO, è così connaturato e necessario da farci perdere la logica della mossa ultima che è lo scacco alla sofferenza, e alla precarietà della solitudine; ciò tuttavia le nostre azioni si programmano in quella direzione come in una partita a scacchi. Ho parlato di investimento poc'anzi, in quest'ottica potrebbero rientrare anche gli atti che appaiono ancora più filantropici e disinteressati del semplice agire a favore degli amici, dei parenti o delle persone che amiamo. Investimento sì...un po' come l'agricoltore che per ottenere dieci piante, nel terreno mette il triplo dei semi. Un bonario *do ut des* per farla breve, dove però si agisce rialzando di volta in volta l'investimento in quanto non c'è alcuna logica di parità tra questo e il tornaconto.

“You can't help anyone unless you risk yourself!”

(Carl Rogers)

Questa citazione, credo impressioni bene la pellicola del pensiero umano, palesando (sebbene l'intento dell'autore fosse diverso dal mio) che nell'aiutare qualcuno si metta in gioco se stessi; in gioco, appunto, e qui ritorna il concetto della scommessa, dell'investire...del programmare e prendersi rischi in base a un possibile utile. Utile che, laddove non si palesasse, renderebbe nullo il precedente investimento e porterebbe a una perdita che, per forza di cose, spingerebbe ad abbandonare l'impresa fallimentare e dedicarsi ad altre cose più produttive.

Lungi dal voler ricadere in un hobbesiano “homo homini lupus”, e alla naturale cattiveria dell’uomo, il mio pensiero è: Quale essere (ammesso che esista) perfetto, illimitato e autocratico, necessiterebbe relazione? Nessuno! Ed è per questo che gli uomini imperfetti, limitati e per nulla autocratici, tendono alla socialità.

A corroborare la mia visione coscientemente cinica e disincantata, il fatto che nelle rappresentazioni di relazione, in maniera più o meno velata, compare il concetto della risposta alla necessità, come dono che poi può essere ricambiato. Quindi il concetto della reificazione (e pseudo mercificazione, aggiungerei) e dello scambio (e quindi la sua ottica economica di domanda offerta, ecc), apparirebbe connaturato in maniera trascendente nell’uomo il quale tuttavia non sempre ne ha la coscienza o lo accetta.

II

Il Sé dagli Altri: Come e quanto la Società ci influenza

*“Tutti nasciamo originali e moriamo copie!”
(C. G. Jung)*

L’azione umana si caratterizza per il fatto di essere integrata e finalistica. Ogni evento comportamentistico interpersonale deve possedere questa caratteristica. Per tale motivo, vengono a generarsi sulla base di determinati bisogni. È quindi definibile come “strumentale”. Anche laddove un atto possa sembrare immotivato, tale attribuzione causale è data solo da una mancanza, errata o povera interpretazione dei moventi.

Frenkel e Brunswik (1949) sostennero che taluni individui incontrano difficoltà a tollerare o a risolvere le ambiguità, le incoerenze e le sorprese conoscitive. Questi individui presentano una tendenza innata a dividere il mondo in due. Persone e cose sono viste come interamente buone, o interamente cattive. Quando gli individui in oggetto si trovano di fronte a una situazione che presenta i tratti tipici dell’ambiguità, si affrettano a trovare e scegliere un’unica interpretazione concreta. E questa tendenza, caratterizza un po’ tutto il loro approccio al mondo, inteso sia come mera conoscenza fenomenologica, che esperienziale, che interpersonale. Il concetto di intolleranza alle ambiguità succitato, è espresso anche ne “Il pensiero bianco-nero” (percezione che esistano due

soli modi di affrontare ogni questione: quello giusto e quello sbagliato) e “il bisogno di precisione” (ovvero il diffidare da tutte le situazioni indefinite e incerte) di Guilford et al. (1959).

Tali individui restano comunque piuttosto chiusi all'accrescimento del proprio mondo conoscitivo.

Più chiusa è la mente, più le conoscenze dipenderebbero da motivi irrilevanti e dall'autorità esterna. Chiusura mentale, si badi bene, non è sinonimo di non intelligenza (da intendere con l'accezione data dal senso comune), come dimostrato dai bassi indici di correlazione esistenti tra la scala di Rokeach sul dogmatismo e i vari reattivi basilari che misurano l'intelligenza (Rokeach e Vidulich, 1960).

Ritornando ai concetti espressi in apertura di gioco e investimento, possiamo ritenere che ogni persona posseda una “Logos sulla Psiche” spicciola (psicologia di strada) che ne regola la sua interazione col prossimo, una meta-cognizione che consenta di commisurare e ottimizzare le mosse da effettuare partendo dal presupposto che nessuno gioca mai del tutto a “carte scoperte”. Ad esempio, si potrebbe avere una naturale tendenza allo sfruttamento dell'*effetto alone*. Nella nostra percezione degli altri, siamo soliti esagerare con l'omogeneità della personalità dell'individuo. Quindi, se abbiamo un'impressione generalmente favorevole di qualcuno, questa tenderà a “macchiare”, o meglio, edulcorare anche il nostro giudizio su tratti specifici, portandoci a sovrastimare le sue caratteristiche, o interpretare in un determinato modo il suo agire. Va da sé, che vale anche nel senso opposto. Senza tediare gli animi col tirare in ballo gli studi di personaggi del calibro di Kelly (1950), Asch (1946) o Wishner (1960), possiamo dare per buona la massima di Oscar Wilde che recita pressappoco “Non abbiamo seconde occasioni per fare una buona prima impressione” (Luchins 1957)!

E credo che di questo, bene o male, ogni essere umano ne tenga di conto nella propria implicita teoria della mente.

Come accennato in precedenza, nessuna azione umana è afinalistica. Quando iniziamo a parlare di motivazione, facciamo riferimento a quella forza direzionale che funge da motore, mentre gli scopi rappresentano il sistema di puntamento del nostro “muoverci nel mondo”. Tali spinte possono avere accezioni positive o negative, a seconda che ci inducano “a” o repellano “da” qualcosa. Quando un uomo desidera un oggetto attraente, è perché vuole fare qualcosa di esso o con esso; mentre quando teme qualcosa di pericoloso, la sua aspirazione è sfuggire a esso. I rapporti tra motivi, scopi e comportamento, non seguono sempre una logica lineare. Azioni consimili possono essere in rapporto con motivi differenti e, d'altro canto, azioni differenti possono riflettere scopi consimili.

I bisogni e gli scopi dell'uomo emergono in parte come risultato della sua organizzazione fisiologica e pertanto tutti avremo bisogno di bere, mangiare e accoppiarci; in parte, possono però emergere come risultato dell'apprendimento.

Lo sviluppo e il cambiamento dei motivi dell'individuo riflettono le sue esperienze concernenti la soddisfazione o la frustrazione degli stessi.

Il sé è un prodotto dell'interazione sociale. Secondo uno studio di Kuhn e McPartland (1954), il concetto di sé come membro di un gruppo o di una classe ha la priorità su altri concetti di sé. Di conseguenza, sembra logico pensare che anche le motivazioni e gli scopi cui prima accennavamo, almeno quelle in misura non biologicamente definibili come "primarie", sarebbero create dal cosiddetto "specchio sociale" che, oltre a definire noi stessi, indica anche cosa è determinabile come valore e realizzazione. La gente è influenzata e tende ad accettare come propri bisogni, scopi e valori condivisi dai membri del proprio gruppo di riferimento. Gli scopi "desiderabili" tendono a coincidere con gli scopi "desiderati". Per tanto un obiettivo di primaria importanza è ridurre il gap esistente tra sé ideale e sé reale.

Il punto è: se il sé ideale è creato da tutti gli scopi desiderati/desiderabili introiettati dalla società e il sé reale è percepito solo in misura di riflesso sempre dalla società, cosa resta di auto-deterministico?

Per Karen Horney (1945) ogni individuo, entro ciascuna società sviluppa autonomamente i propri tratti di risposta interpersonale, che ne caratterizzano poi la risposta sociale: andare "verso", "contro", o "fuggire dalla" gente (anche all'interno di questa semplice tripartizione, basta poco buonsenso per capire essere quiescenti un'infinità di sfumature). È pertanto più semplice pensare, che tali tendenze, possano essere più influenzate dalla situazione che dalla natura soggettiva dell'individuo che, come sostiene Ruesch (1953), potrebbe optare per un distinguo tra tecniche a lungo termine (strategie) o immediate (tattiche) nell'approcciarsi. Le seconde più simili a script automatici, le prime dettate da una più ampia lungimiranza e conoscenza del "gioco della vita".

Gli atteggiamenti dell'uomo si sviluppano assieme all'uomo, ma nessuna vita umana è prescindibile da quella degli altri. Proprio perché è impossibile (e impensabile) fare esperienza diretta di tutto lo scibile, molti dei nostri atteggiamenti sono direttamente derivati dalle informazioni che "esperti del settore" ci forniscono. Quest'affermazione, tuttavia, lascia intuire che la medaglia ha in realtà due facce molto simili tra loro e scarsamente dicotomiche. Se da un lato, infatti, ci affidiamo alla conoscenza altrui per creare atteggiamenti verso le cose di cui non abbiamo esperienza diretta, dall'altro, anche ciò che proviamo sulla nostra pelle, è ampiamente filtrato attraverso tutte quelle che sono le credenze della società cui siamo imbevuti, volenti o nolenti. Come accennato in

precedenza, nel definirci, siamo soliti anteporre descrizioni inerenti alla nostra appartenenza a gruppi, che conferendo uno status, ci identificano molto più di quanto sia possibile fare con tendenze interne; similmente avviene con gli atteggiamenti laddove qualcosa di “desiderabile”, finisce poi col coincidere col “desiderato”. Le azioni e gli atteggiamenti del gruppo, non solo stabiliscono quali sono le cose “giuste” da fare, ma anche, ponendo un termine di paragone *super partes*, chi sono i “giusti” e chi gli “empi”. È anche vero, però, che se da un lato il gruppo, fa pressione affinché gli individui al suo interno si omologhino tra loro, dall’altro, si tende a scegliere gruppi che sono a noi ideologicamente congeniali. Quanto detto finora, non deve far pensare all’uomo come un essere vuoto e privo di autonomia decisionale, bensì come il riassunto di ciò che lo circonda. Un’affermazione simile varrebbe quanto il sostenere che tutti gli esseri viventi a base di carbonio sono tutto sommato identici solo perché la loro variabilità è fornita dall’alternanza di sole quattro basi azotate!

La struttura sociale contribuisce a conferire un carattere di permanenza (leggi cultura) a tutti questi fattori individuali (ma socialmente mutuati) come bisogni, tendenze interpersonali e atteggiamenti. Essa rappresenta, infatti, la massima fonte autoritaria di controllo comportamentale. È nel suo ambito che le deviazioni sono punite e l’adeguamento premiato.

Nella Grecia delle *poleis*, la massima forma di onta sociale era rappresentata dalla votazione della comunità, che apponendo il nome di un individuo sull’*ostrakon* (un coccio di vaso) bandiva il soggetto dalla vita politica (e dalla *polis*) per dieci anni. Di qui il termine ostracismo. Tale atto, quando agito dalla comunità, è generalmente considerato come la più terribile delle punizioni e la sola minaccia, è un buon deterrente affinché s’inducano gli individui ad un adattamento culturale.

Proprio attraverso questa serie di premi e punizioni, meta-comprensione (conscia o inconscia) delle regole, le azioni di ogni singolo individuo possono essere stravolte creando poca (o non creando affatto) dissonanza cognitiva, in quanto si ha la percezione di agire per un bene superiore. Una sorta di suggestione che si ammantava di logicità, anche di fronte al palese scacco del pensiero della propria azione (o non azione) sia per il fatto di avere poca attinenza con la “realtà oggettiva”, sia perché l’individuo sente come propri, autonomi, comportamenti e opinioni che non lo sono.

Ora andiamo nel dettaglio partendo dal modello funzionalista. Tarde (1904) e Le Bon (1895) associarono per primi il fenomeno della suggestione, al condizionamento mentale che la società, o il gruppo, attuerebbero nei confronti dei propri membri. In particolare, Tarde reputava che il fenomeno dell’imitazione, che sottostà a quello di suggestione, fosse un meccanismo cruciale al comportamento sociale. Qualcosa di simile al movimento degli stormi di uccelli quando attaccati da

un predatore. In maniera molto allegorica, Tarde, definiva l'uomo sociale un "*sonnambulo*" in quanto le sue capacità cognitive, risultavano molto inflazionate dall'ingresso nella mentalità di branco; diveniva, cioè, parte di un tutto. Si vuol far comunque notare (anche se, da quanto detto in precedenza, la cosa potrebbe risultare lapalissiana) che suggestione e costrizione non sono definibili sinonimi dello stesso costrutto. L'aderenza tra comportamento atteso dal gruppo (desiderabile), e quello esperito (desiderato o quanto meno agito) dal soggetto, non è solo di facciata, come nel caso della costrizione; abbiamo una vera e propria comunione degli aspetti interni (aspirazioni) con quelli richiesti.

Un'emancipazione individuale, dal punto di vista teorico, si ebbe con gli studi di Sherif (1935) e ancor di più con quelli di Asch (1955) che tentarono di riportare il campo di gioco da quello della suggestione (qualcosa di simile all'ipnosi sostenuta da Le Bon, quella suggestionabilità reciproca che il pensatore francese aveva rilevato nella massa), a quello più logico e razionale del "giudizio". I risultati ottenuti, sebbene gli studi partissero da una logica gestaltica (scuola cui Asch apparteneva), erano tuttavia di difficile interpretazione in tale logica. Com'era possibile che la pressione sociale potesse, in tal modo, non solo influenzare l'atto decisionale in situazioni ambigue (cosa questa molto utile), ma addirittura permettere all'individuo di deviare tanto dall'analisi della realtà oggettiva? In questo senso, l'esperimento di Asch sulla valutazione della lunghezza di tre segmenti da parte di un gruppo composto per la maggior parte da confederati, le cui opinioni finivano col deviare, in molti casi (circa il 30%), le risposte dell'unico soggetto sperimentato, è davvero istruttivo.

Tuttavia, Asch spiega tali cambiamenti con una modifica dell'atteggiamento nei confronti della propria capacità valutativa degli stimoli esterni; si tende ad affidarsi alla maggioranza, vista in questo caso come esperta, o, più democraticamente, superiore, ed accomodare cognitivamente il proprio giudizio, fino a farlo coincidere; l'atto perde, dunque, di magia e diventa pensato. Il conformismo poi diventa tanto maggiore e istantaneo, quanto più il soggetto è parte integrante del gruppo; mentre la spinta è meno forte quando i legami sono di tipo puramente normativo (Deutsch e Gerard, 1955).

A tale proposito, possono essere effettuate diverse affermazioni sul modello funzionalista:

- L'influenza sociale tende a vedere il soggetto singolo solitamente come resistente al gruppo e portatore di un anticonformismo dannoso alla sopravvivenza del gruppo stesso, e pertanto dovrà essere o "ricondotto all'ovile", o espulso (Hare, 1965 – Festinger, 1955). E questo è il principio su cui si basano pure i concetti di devianza.

- Le relazioni di dipendenza determinano la direzione e la rilevanza dell'influenza (Harvey e Consalvi, 1960 – Back e Davis 1965). È ovvio che soggetti con maggiore status avranno più influenza, come pure più soggetti avranno più influenza di soggetti singoli.
- Maggiore è l'incertezza valutativa, maggiore sarà l'influenza (Sherif, 1935).
- Il consenso dell'influenza è basato sul principio di obbiettività "percepita".

Moscovici, nel 1976, propone di compiere una rottura da questo modello troppo asimmetrico. Egli individua nel gruppo un sistema complesso, dove ogni singolo è influenzato e influenzatore, in quanto cellula di un organismo (modello genetico).

III

Il Sé "per" gli altri: Teatranti all'opera

*"E così ricopro la mia nuda perfidia
con antiche espressioni a me estranee
rubate ai sacri testi e
sembro un santo
quando faccio la parte del diavolo!"
(W. Shakespeare)*

Ora arriviamo al punto saliente della trattazione; quello cui tutto il panegirico introduttivo dovrebbe ormai aver ampiamente palesato come "ovvietà". Ovvero l'illustrazione del concetto di "Desiderabilità Sociale", e la forma, più o meno obbligata di dipendenza da essa cui l'individuo si immerge e viene immerso, al pari di un sasso gettato in uno stagno.

La ragione per cui dedichiamo energie e tempo nel tentativo di comprendere il comportamento degli altri è che ciò contribuisce a farci capire e prevedere il nostro mondo sociale (Heider 1958; Kelley 1978).

Le conoscenze che abbiamo delle persone incontrate per la prima volta sono limitate a ciò che possiamo vedere e sentire. I nostri giudizi sugli altri sono influenzati dai tratti o dalla bellezza del viso (Berry & McArthur 1986; Hartfield & Spencer 1986a.; McArthur 1990). Proprio perché larga parte delle informazioni non si possono ottenere dalla semplice comunicazione linguistica, la nostra "approssimazione" dell'altro è data da una diversa fonte di informazione: la comunicazione non verbale, appunto, le cui manifestazioni fenomeniche (espressioni del volto, tono di voce, gesti,

posizioni, il movimento del corpo, l'utilizzo più o meno costante del contatto fisico/tattile o oculare, ecc.) fanno parte di un retaggio universale e, quindi, "obiettivamente" interpretabile dall'individuo (Argyle 1975; Ekman 1965).

Laddove a riempire i gap della rappresentazione dell'altro non arriva la comunicazione conoscitiva (verbale e non), entrano le "teorie implicite di personalità" (Anderson & Sedikides 1990; Schneider 1973): esse lavorano al pari di schemi in veste di ottimizzatori cognitivi consentendoci con un processo euristico, ammantato di logica comparativa, di far aderire il caso specifico (nuovo + non conosciuto = potenzialmente pericoloso) a un prototipo mentale preesistente (noto + conosciuto = potenzialmente proficuo o, se dannoso, facilmente eludibile). Tali prototipi mentali, condividono profili tra loro idiosincratici, proprio per comprendere la maggior parte del mondo conoscibile, e si costruiscono col tempo tramite l'esperienza diretta, o, altrimenti, sono introiettati dalla cultura di riferimento! E questo conduce alla cosiddetta "attribuzione causale" che lima, almeno apparentemente, l'ambiguità della realtà che ci circonda.

Uno dei semplici assunti di base di questa teoria (*locus of control*) che vede la sua paternità in Heider (1958) è quello della dicotomia tra attribuzione *interna vs. esterna*, ovvero quando attribuiamo la causalità del comportamento umano ad una propria tendenza (*disposizione*), o all'ambiente (*situazione*). Non occorre rilevare che la nostra impressione cambia notevolmente secondo il tipo di attribuzione che compiamo. Un altro dei contributi di Heider fu l'analisi della preferenza che accordiamo alle attribuzioni interne rispetto a quelle esterne. Sebbene entrambi i generi di attribuzioni siano sempre possibili, Heider riteneva che fosse più "normale" per i soggetti compiere inferenze che facessero ricadere nell'autodeterminazione dell'individuo la causa del suo agire. Questa tendenza è comunque alterata dal risultato o dall'effetto positivo o meno dell'azione, almeno per quanto riguarda la descrizione del proprio agire (*self-serving attribution* Miller & Ross, 1975).

Gran parte delle nostre risorse cognitive vengono impegnate (e quindi sprecate) nell'attribuzione causale "Situazionale Vs. Disposizionale"; senza tener conto che, tale processo, è votato al fallimento almeno nel 50% dei casi essendo basato su un'approssimazione euristica di disponibilità (derivata dall'esperienza pregressa, o dalla cultura), malamente travestita da pensiero logico e su uno script con bias di base come il *locus of control*, che tendiamo a sfruttare solo nella maniera più comoda al mantenimento dello status quo tra sé ideale e sé percepito (attraverso lo specchio sociale)!

Solo con N ripetizioni il cui limite dev'essere tendente a infinito, tale approssimazione raggiungerà il suo stato ottimale... ovvero la medianità (Jones 1990a.)!

Ma cosa c'è oltre il rimando dello specchio sociale? Che cosa avvertiamo quando pensiamo a noi stessi attraverso la lente dell'occhio interno?

Non accade molto spesso che direzioniamo la nostra indagine su noi stessi. A volte, capita qualcosa nel mondo esterno che devia però la nostra attenzione sulla "coscienza di sé": una superficie riflettente, quando ci sentiamo osservati, ascoltando la nostra voce registrata, ecc.

Secondo la "*teoria della coscienza di sé*", in quel momento valutiamo e confrontiamo il nostro agire presente rispetto ai valori e alle regole interne (Carver & Scheier 1981; Duval e Wicklund 1975; Wicklund & Frey 1980). Secondo Duval e Wicklund, prendere coscienza di se stessi è un processo utile a cogliere la disparità tra le regole morali e il nostro comportamento. Tale disparità, porterà l'indagine sul sé piacevole, laddove abbiamo la possibilità di limitare il gap tra le nostre azioni e i nostri principi; ovviamente spiacevole se tale variazione non è possibile.

Sia che il divario non possa essere colmato, sia che non ci si voglia proprio porre al centro di una forma introspettiva di analisi, le persone possono mettere in grado diverse strategie anche piuttosto drastiche per evitare l'auto-giudizio (che ricordiamo essere una discrepanza tra sé percepito e sé ideale con tutte le derivazioni sociali cui abbiamo ampiamente accennato); Baumeister (1991) annoverava tra queste vie di fuga: l'abuso di alcol, i disturbi alimentari, il masochismo sessuale, il suicidio, ma anche forme di espressione religiosa e spirituale.

Un aspetto fondamentale della nostra esistenza sociale è proprio la presentazione del sé, mediante cui ci offriamo alla scena sociale per quello che siamo, o, il più delle volte, per quello che vogliamo che gli altri credano che siamo, ricorrendo alle nostre parole e in maniera più o meno abile alle azioni e al comportamento non verbale (DePaulo 1992; Goffman 1959; Schlenker 1980; Tedeschi 1981). La presentazione del sé quasi mai è un processo semplice e lineare.

Salvo casi di suicidio sociale, vogliamo creare sempre un'impressione positiva di noi stessi. È allora che procediamo alla "*gestione delle impressioni*", in altre parole l'orchestrazione in parte consapevole di una campagna promozionale accuratamente congegnata del Sé, tendente in linea di massima col Sé ideale (desiderato o desiderabile), che è in accordo con i nostri scopi e obiettivi in un'interazione sociale (Goffmann 1959; Schlenker 1980). La teoria dell'interazione sociale di Goffman, appunto, aveva come modello il teatro laddove ogni persona è attore di se stesso e usa il proprio corpo per farsi conoscere, come entità e come ruolo. La stessa parola "persona", di per sé è altamente evocativa e rappresentativa. La definizione grammaticale associa a tale parola, il concetto di un essere razionale dotato di coscienza di sé ed in possesso di una propria identità. Del resto, provare a dare una definizione alternativa e più esaustiva è pressoché impossibile, tanto siamo

immersi nel concetto. “Persona” è ciascuno di noi e la parola stessa, nobilita quella più generica di “Uomo” che, di per sé, svela (nel senso veicolante il significato di “denudare”) dal fascino magico qualcosa posseduto da un’anima. Persona, dunque, coscienza, identità: quindi unicità, immutabilità a sé stesso. Non a caso l’etimo della parola è da far risalire al latino *persōna persōnam*, a sua volta derivato probabilmente dall’etrusco *persu*, indi *persuna*, che nelle iscrizioni tombali riportate in questa lingua indica “personaggi mascherati”. Tale termine etrusco sarebbe ritenuto un adattamento del greco *πρόσωπον* (*prósōpon*) dove indica sì, il volto dell’individuo, ma anche la maschera che l’attore indossava sia per amplificare la voce, sia, soprattutto, per dare un volto noto al personaggio stereotipato che andava a inscenare (leggi “*impersonare*”).

Stare in primo piano, occupare la ribalta, è ciò che facciamo quando svolgiamo un ruolo, quando ci impegniamo a presentare un particolare Sé agli altri in modo da creare o preservare in loro una determinata impressione. Tendiamo ad occupare, invece, il retroscena quando tale sforzo non avviene. È per questo che ci sentiamo a disagio e fortemente minacciati quando qualcuno o qualcosa occupa il nostro palcoscenico o intacca la maschera del nostro personaggio!

Questa tendenza è transculturale, certamente lo è molto di più in paesi, come quelli asiatici, la cui concezione dell’identità è spropositatamente correlata ad aspetti interazionali, e per cui “*salvarsi la faccia*” diventa qualcosa di primaria importanza (Jordan e Sullivan 1995).

Inutile e superfluo sarebbe un vano campanilismo verso il mondo occidentale (che comunque ha una tradizione più radicata di culto della personalità). Basti pensare al caso eclatante di David Duke, ex presidente del KKK negli anni ’70, dichiaratamente antisemita e filonazista, che in vista della campagna elettorale come governatore della Louisiana nel 1991, non solo si sottopose a una plastica facciale per modificare il suo aspetto, ma rinnegò capitalmente il suo precedente credo politico-razziale meritandosi anche un bell’articolo sul Times.

Del resto alzi la mano chi, almeno una volta nella vita, non ha compiuto repentine virate comportamentali, di atteggiamento, o anche di pensiero, magari andando contro i propri desideri, precetti morali (salvo che gli stessi non siano meramente direttivi e costruiti attorno alla colonna del falso sé o sé desiderabile) o anche solo venendo meno al “buonsenso” nel disperato tentativo di preservare le apparenze. Bene, qualora intorno a voi notiate qualche mano, più o meno timidamente protesa verso il cielo, sappiate che è in atto proprio un tentativo di “*Salvare la faccia*”, altrimenti, concentrandovi sul vostro olfatto, dovrete poter sentire certamente anche l’odore di fiori, tipico di chi è prossimo alla santità!

Proprio per questo, se non si fosse trattata solo di una parabola, possiamo dar per certo, che anche l'aneddoto del *“Chi di voi è senza peccato scagli per primo la pietra contro di lei!”* (Vangelo di Giovanni 8, 7), seppur sfruttando un escamotage valido per sovvertire la propria stessa legge (la legge di Mosè, prevedeva, infatti, la lapidazione alle donne che si macchiavano di adulterio), avrebbe avuto un epilogo diverso quanto meno con qualche punto di sutura, ecchimosi, o peggio. E questo, vuoi per l'attivazione del suddetto processo, vuoi perché in teoria, attenendosi alle regole del gioco, almeno il Nazareno un sassolino doveva lanciarlo!

Jones e Pittman (1982) vedono nell'*ingraziamento* e negli *atti autolesivi* le due principali tecniche di preservazione dell'imgo. La prima mira alla lusinga, facendo leva subdolamente sul fatto che a tutti piaccia sentirsi ammirati.

“Siamo spesso da biasimare in questo, è ben provato che con un'aria devota e un'azione pia inzuccheriamo lo stesso diavolo”.

(W. Shakespeare)

Ovvio che l'arma, non avendo elsa, seppur affilata, vada saputa dosare e destreggiare rischiando di diventare dannosa e controproducente allor quando risulti palese o sospetto al “lusingato”, il tentativo di imbonimento (Jones 1964; Kauffmann & Stainer 1968). La seconda, invece, prevede in vista del dubbio di deludere le aspettative, il confezionamento di scuse ad hoc da sfruttare nel caso di un fallimento, o, nelle esasperazioni più gravi, l'autonoma creazione di ostacoli evidenti e palesi che facciano ricadere “esternamente” le motivazioni del nostro insuccesso (Arkin e Baumgardner 1985; Jones & Berglas 1978).

IV

Sacrificet Imago: una scelta obbligata

*“Chi sono?...
“Chi” è soltanto la forma conseguente alla funzione,
ma ciò che sono è un uomo in maschera!”*
(V)

A questo punto, è giunto il tempo di tirare le fila del discorso, trovare la morale a questa fiaba dell'età moderna ma antica quanto l'uomo.

Abbiamo visto come la collettività ci influenzi, ci istruisca a impressionarla positivamente e come, a conti fatti, questo diventi l'unico scopo e fine ultimo dell'uomo, l'unico gioco cui, pur non conoscendo le regole, giochiamo. La nostra imago è la moneta di scambio che ci consente di vivere e perdurare nel tempo. Logiche di guadagni e perdite, investimenti, trenta denari d'argento ottenuti in cambio del sacrificio di noi stessi; dove atti, benefici o venefici che siano, perdono totalmente di significato. Spariamo in aria nella speranza di colpire noi stessi. Eppure giochiamo. In inglese tale affermazione sarebbe stata più pregnante, dovendola tradurre col termine "play": giocare, appunto, ma anche recitare. E tutto per cosa? Riscattare la nostra pochezza con l'elemosina!

Siamo tutti, chi più, chi meno, il vuoto riempito da belle parole e sorrisi cordiali e temiamo la solitudine nella misura in ci costringe a rimanere soli con noi stessi, la qual cosa ci atterrisce. Ci spaventa scoprire che senza questo frastuono, l'unica melodia che potrebbe provenire de profundis possa essere solo il suono del silenzio. Allora il rumore della pioggia e dei cocci che s'infrangono, ci appare come una condanna. I nostri luoghi sono i ponti; luoghi di passaggio che accostano due rive assai distanti: dello stesso fiume, ma troppo distinte. Luoghi vitali, ma inadatti alla vita. Nel mondo dell'effimero e dell'incerto, la verità è menzogna e la menzogna, verità!

Ed è allora che indossiamo una maschera che ci renda quanto più riconoscibili e conoscibili e ci protendiamo con fare affettato e voce impostata da teatrante verso il prossimo, creando il nostro "ponte" lo inganniamo, spesso ingannando noi stessi. Pianifichiamo la trappola in modo che l'altro ci "cada accanto", dimenticando che anche lui fa lo stesso e il suo cedere al tranello, è in realtà tranello a sua volta!

Facciamo rumore e occupiamo la scena del mondo per la nostra ora in attesa di capirne il senso, facendo rumore.

Odiamo il silenzio...Questo è certo!

"Mistah Kurtz—he dead.

A penny for the Old Guy

I

*We are the hollow men
We are the stuffed men
Leaning together
Headpiece filled with straw. Alas!
Our dried voices, when
We whisper together
Are quiet and meaningless
As wind in dry grass
Or rats' feet over broken glass
In our dry cellar*

*Shape without form, shade without colour,
Paralysed force, gesture without motion;*

*Those who have crossed
With direct eyes, to death's other Kingdom
Remember us—if at all—not as lost
Violent souls, but only
As the hollow men
The stuffed men.*

II

*Eyes I dare not meet in dreams
In death's dream kingdom
These do not appear:
There, the eyes are
Sunlight on a broken column
There, is a tree swinging
And voices are
In the wind's singing
More distant and more solemn
Than a fading star.*

*Let me be no nearer
In death's dream kingdom
Let me also wear
Such deliberate disguises
Rat's coat, crowskin, crossed staves
In a field
Behaving as the wind behaves
No nearer—*

*Not that final meeting
In the twilight kingdom*

"Mr Kurtz – è morto!

Un penny per il vecchio ragazzo

I

*Noi siamo gli uomini vuoti
Noi siamo gli uomini impagliati
Che si appoggiano l'uno sull'altro
Le teste imbottite di paglia. Ohimè!
Le nostre voci aride, quando
Sussurriamo insieme
Sono quiete e senza significato
Come vento nell'erba asciutta
O le zampe dei topi sopra il vetro rotto
Nelle nostra arida cantina*

*Sagoma senza forma, ombra senza colore,
Forza paralizzata, gesto senza movimento;*

*Quelli che hanno attraversato
Con occhi diretti, l'altro regno di morte
Ci ricordano –almeno – non come perdute
Anime violente, ma soltanto
Come uomini vuoti
Gli uomini impagliati.*

II

*Occhi che non oso incontrare nei sogni
Nel regno di sogno della morte
Questi non appaiono.
Lì gli occhi sono
Luce del sole su una colonna infranta
Lì, vi è un albero che oscilla
E vi sono voci
Che cantano nel vento
Più distanti e più solenni
Di una stella che si dilegua.*

*Fa che io non sia più vicino
Nel regno di sogno della morte
Fa che io indossi
Travestimenti scelti come un
Cappotto di topo, pelle di corvo, doghe incrociate
In un campo
Comportandomi come si comporta il vento
Non più vicino-*

*Non quell'incontro finale
Nel regno del crepuscolo*

III

*This is the dead land
This is cactus land
Here the stone images
Are raised, here they receive
The supplication of a dead man's hand
Under the twinkle of a fading star.*

*Is it like this
In death's other kingdom
Waking alone
At the hour when we are
Trembling with tenderness
Lips that would kiss
Form prayers to broken stone.*

IV

*The eyes are not here
There are no eyes here
In this valley of dying stars
In this hollow valley
This broken jaw of our lost kingdoms*

*In this last of meeting places
We grope together
And avoid speech
Gathered on this beach of the tumid river*

*Sightless, unless
The eyes reappear
As the perpetual star
Multifoliate rose
Of death's twilight kingdom
The hope only
Of empty men.*

V

*Here we go round the prickly pear
Prickly pear prickly pear
Here we go round the prickly pear
At five o'clock in the morning.*

*Between the idea
And the reality
Between the motion
And the act
Falls the Shadow*

For Thine is the Kingdom

III

Questa é la terra morta
Questa è la terra del cactus
Qui immagini di pietra
Sono erette, qui ricevono
La supplica della mano di un morto
Sotto lo scintillio di una stella che si dilegua.

E' così
Nell'altro regno di morte
Ci si risveglia da soli
Nell'ora in cui stiamo
Tremando di tenerezza
Labbra che vorrebbero baciare
Pregano la pietra infranta.

IV

Gli occhi non sono qui
Qui non ci sono occhi
In questa valle di stelle morenti
In questa valle vuota
Questa mascella rotta dei nostri perduti regni

In questo ultimo dei luoghi d'incontro
Noi brancoliamo insieme
Ed evitiamo di parlare
Riuniti in questa spiaggia del tumido fiume

Senza vista, se non per
Occhi che riappaiono
Come la stella perpetua
Rosa dalle molte foglie
Del crepuscolare regno della morte
La speranza soltanto
Degli uomini vuoti

V

Qui noi giriamo attorno al fico d'India
Fico d'India fico d'India
Qui giriamo attorno al fico d'India
Alle cinque del mattino.

Tra l'idea
E la realtà
Tra il movimento
E l'atto
Cade l'Ombra

Perché Tuo è il Regno

*Between the conception
And the creation
Between the emotion
And the response
Falls the Shadow*

Life is very long

*Between the desire
And the spasm
Between the potency
And the existence
Between the essence
And the descent
Falls the Shadow*

For Thine is the Kingdom

*For Thine is
Life is
For Thine is the*

*This is the way the world ends
This is the way the world ends
This is the way the world ends
Not with a bang but a whimper!"*

Tra il concetto
E la creazione
Tra l'emozione
E la risposta
Cade l'ombra.

La vita é molto lunga.

Tra il desiderio
E lo spasmo
Tra la potenza
E l'esistenza
Tra l'essenza
E la discesa
Cade l'Ombra

Perché Tuo é il Regno

Perché Tuo è
La vita é
Perché Tuo è

Questo è il modo in cui finisce il mondo
Questo è il modo in cui finisce il mondo
Questo è il modo in cui finisce il mondo
Non con uno scoppio ma con un piagnucolio!"

(The Hollow Men – T. S. Elliot)



(“The Hollow Men” – by Pamela Pengelley)

Bibliografia

- ❖ Anderson, C. A. & Sedikides, C. (1990). *Thinking about people: Contributions of a typological alternative in associationistic and dimensional models of person perception. (Journal of personality and Social Psychology. 50, p. 24-34).*
- ❖ Argyle, M. (1975). *Body Communication. New York*
- ❖ Arkin, R. M. & Baumgardner, A. H. (1985). *Self-handicapping. New York*
- ❖ Asch, S. E. et al. (1951) – *Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgement.*
- ❖ Back, K. W. & Davis, K. E. (1955). *Some personal and situational factors relevant in the consistency and prediction of conforming behaviours (Sociometry vol. 28; p. 227-240).*
- ❖ Baumeister, R. F. (1991). *Escaping the self: Alcoholism, spirituality, masochism, and other flights from the burden of selfhood. New York*
- ❖ Berry, D. S. & Mc Arthur, L. Z. (1986). *Perceiving character in face. The impact of age-related craniofacial changes in social perception. (Psychological Bulletin 100, p. 3-18)*
- ❖ Carver, C. S. & Scheier, M. F. (1981). *Attention and self-regulation: A control-theory approach to human behaviour. New York*
- ❖ De Paulo, B. M. (1992). *Non verbal behaviour and self-presentation. (Psychological Bulletin. 111, p. 203-243)*
- ❖ Deutsch, M. & Gerard, H. (1951). *A study of normative and informational social influences upon individual judgement.*
- ❖ Duval, S. & Wicklund, R. A. (1972). *A theory of objective self-awareness. New York*
- ❖ Ekman, P. (1965). *Communication through non-verbal behaviour. A source of information about the interpersonal relationship, in affect, cognition and personality. New York*
- ❖ Festinger, L. et al. (1950). *Social pressures in informal groups: A study of human factors in housing.*
- ❖ Frenkel – Brunswik (1949). *Intolerance of ambiguity as an emotional and perceptual variable*
- ❖ Goffman, E. (1959). *Presentation of self in everyday life. Garden City*
- ❖ Guilford, J. P. et al. (1959). *The relation of creative-thinking aptitudes to non-aptitude personality traits*
- ❖ Hare, A. P. (1952). *A study of interaction and consensus in different sized group (Amer. Sociol. Rev. P. 261-267).*
- ❖ Harvey, O. J. & Consalvi C. (1960). *Status and conformity to pressures in informal groups (J. Abnorm. Soc. Psychol.; p. 182-187).*
- ❖ Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relation, New York*
- ❖ Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations. New York*
- ❖ Horney, K. (1945). *Our Inner conflicts.*
- ❖ Jones, E. E. (1964). *Ingratiation. A social-psychological analysis. New York*
- ❖ Jones, E. E. (1990). *Interpersonal perception. New York*
- ❖ Jones, E. E. & Berglas, S. (1978). *Control of attributions about the self through self-handicapping strategies: The appeal of alcohol and the role of underachievement (Personality and social psychology bulletin. 4, p. 200-206).*
- ❖ Jones, E. E. & Pittman, T. S. (1982). *Toward a general theory of strategic self-presentation. (Psychological perspectives on the self. p. 231-262)*
- ❖ Jordan, M. & Sullivan, K. (1995). *A matter of saving face: Japanese can rent mourners, relatives, friends, even enemies to bluff an image. (Washington Post. 8/11, p. A1, A28).*
- ❖ Kauffman, D. R. & Steiner, I. D. (1968). *Conformity as an ingratiation technique. (Journal of experimental social psychology. 4, p. 404-414)*
- ❖ Kelley, H. H. & Tibaut J. W. (1978). *Interpersonal relation. A theory of interdependence. New York*
- ❖ Kelly, G. A. (1955) – *The Psychology of personal constructs.*
- ❖ Krech, D. Richard, R. S. Crutchfield, S. & Ballachey, E. L. (1970). *Individual in Society*
- ❖ Kuhn, M. H. & Mc Partland, T. S. (1954). *An empirical investigation of self-attitudes (Amer. Social Rev. P. 68-76)*
- ❖ Le Bon, G. (1896). *Psychologie des foules.*
- ❖ Luchins, A. S. (1957). *Primacy – Recency in impression formation (The order of presentation in persuasion VOL. I)*
- ❖ Mc Arthur, L. Z. (1990). *Social perception. Pacific Grove*
- ❖ Miller, D. T. & Ross, M. (1975). *Self-serving biases in the attribution of causality. Fact or fiction? (Psychological Bulletin. 82, p. 213-225)*
- ❖ Moscovici, S. (1976). *La Psychologie des représentations sociales.*
- ❖ Rogers, C. R. (1948). *A comprehensive theory of personality and behaviour*
- ❖ Rokeach, M. (1960) – *The open and the closed mind*
- ❖ Rokeach, M. & Vidulich R. N. (1960). *The formation of new belief systems.*

- ❖ Ruesch, J. (1953). *Social technique, social status, and social changes in illness.*
- ❖ Schlenker, B. R. (1980). *Impression management: The self-concept, social identity, and interpersonal relations.* Monterey
- ❖ Schneider, D. J. (1973). *Implicit personality theory. A review. (Psychological Bulletin. 79, p. 294-309)*
- ❖ Sherif, M. (1935). *A study of some social factors in perception.*
- ❖ Tarde, G. (1903). *The laws of imitation.*
- ❖ Tedeschi (1981). *Impression management theory.* New York
- ❖ Wesley, A. (1997). *Social Psychology*
- ❖ Wicklund, R. A. & Frey D. (1980). *Self-awareness theory. When the self makes a difference.* New York
- ❖ Wishner, J. (1960). *Reanalysis of impression of personality (p. 96-112).*