

## Capitolo 1

# Dai bisogni agli scopi e alle rappresentazioni: fondamenti per una teoria unificata della motivazione, della personalità e dello sviluppo<sup>1</sup>

Carol S. Dweck

Questo articolo presenta gli inizi di una teoria che mira a integrare motivazione, personalità e gran parte dello sviluppo sotto un unico ombrello. Perché è importante? Oggi più che mai gli psicologi vogliono affrontare i grandi problemi sociali che limitano la crescita e il benessere umano. Avere una teoria unificata può aiutarci ad affrontare questi problemi in modo più informato, sistematico e integrato. Attualmente disponiamo di alcune potenti teorie, ma molte sembrano essere teorie isolate che spiegano fenomeni isolati. Per questo motivo, otteniamo solo scorci frammentari su come funzionano le persone e su come aiutarle a funzionare meglio.

Nel proporre questa teoria unificata, suggerisco come essa possa illuminare fenomeni diversi quali l'apprendimento, la motivazione, i tratti di personalità, il temperamento, la psicopatologia, la realizzazione personale, l'autostima, l'identità, le relazioni sociali, la cultura e l'impatto della natura e della cultura all'interno di un unico quadro. In questo modo, si ottengono implicazioni per la psicoterapia, gli interventi sociali e la socializzazione (ad esempio, l'insegnamento e la genitorialità), processi che possono massimizzare la crescita umana.

Nel contesto delle teorie classiche, la teoria proposta cerca di integra-

<sup>1</sup> Dweck, C. S. (2017). From needs to goals and representations: Foundations for a unified theory of motivation, personality, and development. *Psychological Review*, 124(6), 689–719. <https://doi.org/10.1037/rev0000082> Copyright © 2017 by American Psychological Association. Reproduced with permission. The official that should be used in referencing this material is [list the original APA bibliographic citation]. No further reproduction or distribution is permitted without written permission from the American Psychological Association.

## 2 Comprendere la mente motivata

re gli approcci moderni ai bisogni umani fondamentali (Baumeister & Leary, 1995; Deci & Ryan, 2000; Stevens & Fiske, 1995; cfr. Pittman & Zeigler, 2007), alla motivazione umana (ad esempio, Carver & Scheier, 1982; Kruglanski et al., 2002; McClelland, 1987; Weiner, 1985), alla personalità (Cervone, 2004; Fleeson, 2001; McCrae & Costa, 1999; Mischel & Shoda, 1995) e allo sviluppo della personalità sociale (Main, Kaplan, & Cassidy, 1985; Ryan, Deci, Grolnick, & LaGuardia, 2006; Steinberg, 2005). Questo articolo è quindi un tentativo di delineare le basi della motivazione, della personalità e dello sviluppo con una serie di principi per approfondire la nostra comprensione del funzionamento umano.

Più specificamente, la presente teoria si basa sulle teorie esistenti, sia classiche che moderne, per dimostrare che la motivazione è al centro della psicologia umana e che la comprensione della stessa è la chiave per comprendere la personalità e lo sviluppo. Sostengo che:

La motivazione deriva dai bisogni umani fondamentali, compresi quelli psicologici;

Questi bisogni danno origine a scopi che mirano a soddisfare i bisogni;

Quando le persone perseguono scopi che soddisfano i loro bisogni, sviluppano rappresentazioni mentali;

Queste rappresentazioni (costituite da credenze, rappresentazioni di emozioni e rappresentazioni di tendenze all'azione) guidano gli scopi futuri;

In questo modo, promuovono modelli caratteristici e ricorrenti di atti ed esperienze ("tratti"); i tratti, infatti, possono essere visti come stili di perseguimento di scopi che soddisfano i bisogni;

Queste rappresentazioni di fondo e questi stili di perseguimento degli scopi sono al centro della personalità e dello sviluppo della personalità;

Comprendere queste rappresentazioni e questi stili di perseguimento degli scopi ci dà la possibilità di promuovere la crescita e il cambiamento.

Pertanto, il cuore della teoria attuale è la proposta che gli individui, nel momento in cui sperimentano i bisogni e perseguono scopi che soddisfano i bisogni, sviluppano rappresentazioni delle loro esperienze che sono fondamentali per la loro motivazione e che giocano un ruolo importante nella formazione della loro personalità.

La motivazione, la personalità e lo sviluppo appartengono a una stessa categoria. Dopo tutto, la motivazione riguarda il motivo per cui le persone pensano, sentono e agiscono nel modo in cui lo fanno in un determinato momento; la personalità riguarda come e perché le persone

differiscono l'una dall'altra nei loro modi caratteristici di pensare, sentire e agire; e lo sviluppo riguarda il modo in cui questi diversi modi di pensare, sentire e agire nascono. Di fatto, motivazione, personalità e sviluppo sono integrati in molte teorie classiche (Erikson, 1950; Freud, 1927; Jung, 1954).

È interessante notare che praticamente tutte le teorie classiche della personalità sono state costruite intorno alla motivazione e, in particolare, ai bisogni umani fondamentali. Quali sono i bisogni che le persone cercano di soddisfare? E come sono organizzate le loro personalità per soddisfare questi bisogni? Che si tratti dell'impulso a esprimere le pulsioni libidiche (Freud, 1927), della ricerca della fiducia (Erikson, 1950) o della ricerca dell'autorealizzazione (Rogers, 1961), i bisogni sono stati il fondamento della motivazione umana e della personalità per i teorici classici. Sorprendentemente, questo fondamento motivazionale è mancato in molte teorie della personalità moderne basate sulla ricerca, e la teoria attuale cerca di rimediare a questa omissione. Inoltre, molte teorie classiche della personalità erano anche teorie dello sviluppo (ad esempio, Adler, 1927; Freud, 1922, 1927; Horney, 1950; Jung, 1954; Reich, 1931; Rogers, 1961). Gli assetti di personalità delle persone erano visti come il prodotto dei loro sforzi, più o meno riusciti, di soddisfare i loro bisogni fisici e/o psicologici nel corso del tempo, nel contesto dei loro ambienti e delle loro dotazioni biologiche. Questa attenzione allo sviluppo è mancata nella maggior parte delle teorie e delle ricerche attuali nel campo della psicologia della personalità. Uno degli scopi principali di questo articolo è quello di contribuire a reintrodurre il fondamento evolutivo della personalità. Inizio chiedendomi: quali sono i bisogni psicologici fondamentali, su cui si basa gran parte della motivazione umana e attorno ai quali si sviluppa la personalità?

## Quali sono i bisogni psicologici fondamentali?

Parto dal presupposto che i bisogni psicologici guidano gli scopi che sostengono la vita e la salute psicologica, proprio come i bisogni fisici guidano gli scopi che sostengono la vita e la salute fisica (si veda, ad esempio, Reeve, 2005). Pur riconoscendo che i bisogni psicologici e fisici e i loro effetti non sono del tutto distinti, mi concentro qui sui bisogni psicologici e sul loro ruolo nella motivazione e nella personalità.

Nel corso degli anni, gli psicologi hanno proposto innumerevoli bisogni psicologici, ma è stato difficile identificare quali sono i bisogni veramente distinti tra loro, tra questi, quali sono quelli fondamentali. Baumeister e Leary (1995) hanno compiuto l'importante passo di proporre dei criteri per i bisogni fondamentali. Tuttavia, alcuni criteri (ad esempio, che dirigano l'elaborazione cognitiva, che abbiano qualità affettive e che portino a effetti negativi se contrastati) possono essere applicati a tutti i tipi di scopi, non solo a quelli guidati da bisogni importanti. Altri criteri

(che siano universali e abbiano implicazioni che vadano oltre l'immediato funzionamento psicologico) definiscono più chiaramente i bisogni, ma possono riguardare qualsiasi bisogno e non solo quelli più basilari. "Non essere derivati da altre motivazioni" sembra essere l'unico criterio che separa i bisogni fondamentali dagli altri bisogni.

Qui, basandomi su lavori passati (ad esempio, Baumeister & Leary, 1995; Deci & Ryan, 2000; Stevens & Fiske, 1995; cfr. Pittman & Zeigler, 2007), propongo che i criteri chiave per un bisogno, di base o meno, siano (a) l'esistenza di un valore cronico, elevato e universale attribuito agli scopi che lo soddisfano e (b) l'importanza di raggiungere con successo gli scopi relativi a tale bisogno per un benessere ottimale nel presente e uno sviluppo psicologico ottimale nel futuro.

Un bisogno, per essere considerato fondamentale, non può essere derivato da altri bisogni (Baumeister & Leary, 1995). Io sostengo che ci sono diversi bisogni che soddisfano gli altri criteri, ma che in realtà derivano da altri bisogni più basilari. Uno dei problemi principali nell'identificazione dei bisogni primari è che la maggior parte dei ricercatori ha applicato i propri criteri agli adulti (Anderson, Hildreth, & Howland, 2015; Sheldon, Elliot, Kim, & Kasser, 2001; Stevens & Fiske, 1995), e in età adulta è difficile capire quali siano i bisogni primari e quali siano semplicemente bisogni molto importanti che sono stati costruiti a partire dai bisogni primari. Un bisogno fondamentale dovrebbe essere presente fin dalle prime fasi della vita. I criteri per un bisogno di base sono quindi i seguenti: irriducibilità ad altri bisogni, alto valore universale fin dall'inizio della vita e importanza per il benessere e lo sviluppo ottimale fin dall'inizio della vita.

Come primo passo per identificare i candidati ai bisogni fondamentali, ho esaminato i numerosi bisogni proposti da ricercatori e teorici. In secondo luogo, ho esaminato quali bisogni fossero varianti hli uni degli altri e potessero essere raggruppati tra loro. In terzo luogo, mi sono chiesta quali bisogni potessero nascere dalla combinazione di altri bisogni più basilari. In terzo luogo, ho esaminato le evidenze della letteratura sulla psicologia dello sviluppo che suggeriscono (a) che i bambini fin dai primi anni di vita sono particolarmente attenti alle informazioni relative a un determinato bisogno, (b) che i bambini molto piccoli perseguono tipicamente scopi legati a tali bisogni e (c) che i bambini o i ragazzi non riescono a prosperare quando non hanno sufficienti opportunità di soddisfare gli scopi legati a tali bisogni.

Attingendo alla letteratura relativa alla psicologia della personalità (ad esempio, Grouzet et al., 2005; Murray, 1938; Read et al., 2010), sociale (ad esempio, Etzioni, 1968; Higgins, 2012; Pittman & Zeigler, 2007; Staub, 2005; Stevens & Fiske, 1995), culturale (ad esempio, Markus & Kitayama, 1991; Oishi, Diener, Lucas, & Suh, 1999), evolucionista (es. Kenrick, Griskevicius, Neuberg, & Schaller, 2010), motivazionale (es. Austin & Vancouver, 1996; Deci & Ryan, 2000; McClelland, 1987; Sheldon,

2011), evolutiva (ad esempio, Ainsworth, Blehar, Waters, & Wall, 1978; Ryan & Deci, 2000) e clinica (ad esempio, Maslow, 1943; Shapiro, 2000), e utilizzando questo processo propongo tre bisogni fondamentali (accettazione, prevedibilità e competenza) e quattro bisogni che si formano dalla loro combinazione (fiducia, controllo, autostima/status e coerenza del Sé). La Figura 1 illustra la relazione tra i tre bisogni fondamentali e i quattro bisogni composti che emergono dai primi.

Questi sette bisogni sono abbastanza vicini ai cinque bisogni sociali di base proposti da Stevens e Fiske (1995): appartenenza, comprensione, efficacia/controllo, fiducia e valorizzazione di sé. Tuttavia, ci sono delle differenze. Innanzitutto, di questi cinque bisogni, ne identifico solo due, l'appartenenza e la comprensione, come fondamentali. Inoltre, sulla base della letteratura sulla psicologia dello sviluppo, uso il termine accettazione al posto di appartenenza (anche se credo che, dopo la prima infanzia, l'accettazione arrivi a comprendere l'appartenenza) e suddivido la comprensione nei bisogni separati di prevedibilità e competenza (anche se dopo la prima infanzia entrambi possono contribuire alla comprensione).

Con Stevens e Fiske (1995), identifico la fiducia, il controllo e l'autostima come bisogni, ma come bisogni composti o emergenti. Aggiungo anche la coerenza del Sé, cioè la sensazione che il sé sia intatto e saldamente radicato. Infine, all'interno della coerenza del Sé, identifico due sotto-bisogni (non rappresentati nella Figura 1), l'identità e il significato, entrambi proposti per svolgere ruoli chiave nell'ancoraggio del sé ed entrambi oggetto di ampia attenzione in psicologia negli ultimi anni.

I bisogni che ho identificato sono anche coerenti con la triade di bisogni identificata da Deci e Ryan (2000). I loro bisogni di competenza e di relazione corrispondono direttamente ai bisogni di competenza e di accettazione proposti (anche se, come già detto, uso l'accettazione per indicare il particolare tipo di relazione che i bambini possono cercare). Il loro bisogno di autonomia, tuttavia, è visto qui come una sfaccettatura chiave del più tardivo bisogno di controllo, cioè come un bisogno di avere il controllo sull'espressione dei propri pensieri e sentimenti e sulle proprie azioni.

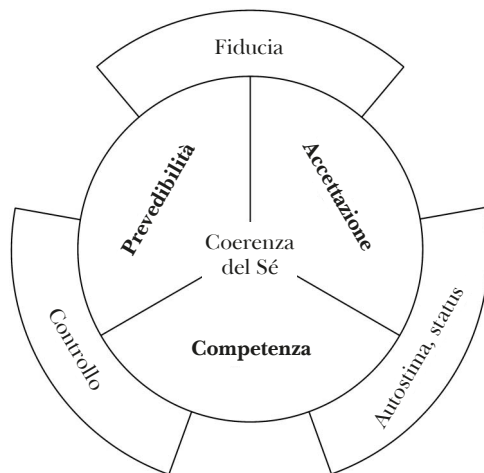
## I tre bisogni fondamentali

In questa sezione dimostro che i tre bisogni fondamentali - accettazione, prevedibilità ottimale e competenza - sono presenti fin dalla nascita o poco dopo e, cosa importante, che i neonati arrivano preparati a perseguirli. I neonati hanno meccanismi di attenzione, capacità inferenziali e di rappresentazione e capacità comportamentali incorporate che li orientano verso le informazioni rilevanti per i bisogni e che permettono loro di perseguire gli scopi e di imparare dalle loro esperienze. Questa ampia preparazione attesta di per sé l'importanza di questi bisogni fin dall'inizio della vita del bambino. Suggesto anche come il benessere e lo

sviluppo siano compromessi quando i bambini non hanno l'opportunità di perseguire gli scopi legati ai bisogni in modo ottimale.

Perché questi bisogni particolari possono essere conaturati? I bambini devono sapere come funziona il loro mondo (prevedibilità) e devono imparare ad agire sullo stesso (competenza). Questo apprendimento porterà a un funzionamento efficace nel tempo. Ma c'è un lungo periodo in cui i bambini, pur essendo sorprendentemente intelligenti, sono largamente incompetenti quando si tratta di molti comportamenti necessari per la loro sopravvivenza e il loro benessere, come le azioni coordinate orientate agli scopi e l'autoregolazione. Altre persone devono aiutarli a svolgere queste funzioni. Pertanto, una parte del mondo - le altre persone - è separata dal resto del mondo rappresentando un caso speciale. I bambini devono sapere se le persone risponderanno a loro quando sono bisognosi o in difficoltà e come possono fare in modo che questo accada (accettazione).

Riconosco che questi tre bisogni possono non essere del tutto indipendenti, ma piuttosto possono confondersi ai margini. Per esempio, la capacità di prevedere può essere considerata una forma di competenza e l'incremento della competenza può aumentare la prevedibilità del proprio ambiente. Ciononostante, è molto utile considerarli separatamente e poi esaminare come si uniscono per creare i bisogni complessi. Riconosco inoltre, ancora una volta, che non si può tracciare una netta distinzione tra questi bisogni psicologici e quelli fisici. Entrambi sono necessari per la sopravvivenza e il perseguimento di uno può servire all'altro. Tuttavia, la presente teoria, con la sua attenzione ai fondamenti della personalità, è costruita intorno ai bisogni psicologici.



**Figura 1.1.** I 7 bisogni, costituiti da (a) 3 bisogni di base (accettazione, prevedibilità e competenza), (b) 3 bisogni composti o emergenti (fiducia, controllo e autostima/status), ciascuno formato dalla congiunzione di due bisogni di base, e (c) un ultimo bisogno emergente, la coerenza del Sé, all'intersezione di tutti gli altri bisogni

## Bisogno di accettazione

Si veda Ainsworth, 1979 (attaccamento); Baumeister e Leary, 1995 (appartenenza); Bowlby, 1969 (attaccamento); Deci e Ryan, 2000 (relazione); Fromm, 1955 (relazione); Harlow, 1958 (calore, comfort); McClelland, 1987 (affiliazione); Murray, 1938 (affetto); Maslow, 1943 (amore, appartenenza); Rank, 1945 (connessione); Rogers, 1961 (accettazione); Spitz, 1965 (affetto, attaccamento); Stevens e Fiske, 1995 (appartenenza).

Propongo che il bisogno di un coinvolgimento positivo nelle relazioni sia la forma più elementare di bisogno sociale e lo chiamo bisogno di accettazione perché esprime il bisogno precoce dei bambini di partecipare a relazioni supportive. Fortunatamente, i bambini sono ben preparati a farlo. In linea con i criteri di un bisogno di base, ci sono numerose prove che fin dalla nascita i bambini sono in sintonia con i segnali sociali, riconoscono le interazioni sociali positive e sono attrezzati per perseguire scopi legati all'accettazione.

La prima linea di evidenza dell'accettazione come bisogno fondamentale proviene dalla letteratura sulla psicologia dello sviluppo e documenta il forte interesse e l'attenzione dei neonati per le persone, in particolare la loro preferenza per i volti (Cassia, Simion, & Umiltà, 2001) e le voci umane (Vouloumanos & Werker, 2007). I neonati (DeCasper & Fifer, 1980) e persino i feti (Kisilevsky et al., 2003) ascoltano preferibilmente la voce della madre, rispetto a quella di un estraneo, favorendo l'attaccamento.

Le ricerche suggeriscono che i bambini sono preparati e attenti alle interazioni sociali "accettanti" (cioè reciproche o sincrone). Ad esempio, si ritiene che i bambini molto piccoli siano in grado di imitare (Meltzoff & Moore, 1977), forse un modello precoce per un'interazione accettante e reciproca, e i bambini rimangono molto attenti alle interazioni sociali che comportano sincronia o imitazione (ad esempio, Powell & Spelke, 2013). In effetti, Tronick, Als, Adamson, Wise e Brazelton (1978) suggeriscono che i bambini di 2-3 settimane di età riconoscono quando le madri violano la reciprocità di un'interazione sociale, come quando diventano temporaneamente non rispondenti. Gli studi sullo sviluppo parlano anche della capacità dei neonati di distinguere le figure accettanti e supportive da quelle non supportive, ad esempio individuando le intenzioni e gli scopi positivi e negativi degli altri (Hamlin & Wynn, 2011). In particolare, i bambini di soli 5 mesi sono in grado di distinguere una figura che aiuta un'altra figura a raggiungere il suo obiettivo da una che ostacola l'obiettivo dell'altra, e preferiscono costantemente coloro che aiutano (Hamlin & Wynn, 2011; si veda Hamlin, Wynn, & Bloom, 2010, per risultati correlati in bambini di 3 mesi). Nel complesso, anche i bambini molto piccoli sono sintonizzati sul riconoscere, preferire e cercare interazioni sociali di supporto.



Infine, passo alla questione dell'importanza per lo sviluppo delle relazioni sociali positive o dell'accettazione. A partire dagli studi seminali di Harlow (1958) e dalle osservazioni pionieristiche di Bowlby (1969), numerosi studi documentano la necessità dell'accettazione o del calore materno, anche a prescindere dalla prevedibilità materna, per uno sviluppo sociale e cognitivo ottimale (ad esempio, Davidov & Grusec, 2006; Eisenberg et al., 2005; si veda anche Colman, Hardy, Albert, Raffaelli, & Crockett, 2006). Molti studi documentano anche gli effetti altamente disgreganti di caregiver distaccati o depressi (ad esempio, Field, 1995; Main, 1983; Redding, Harmon, & Morgan, 1990), che non forniscono questa accettazione. In una meta-analisi, il rifiuto dei genitori nell'infanzia è risultato essere un importante fattore predittivo dell'ansia infantile (McLeod, Wood, & Weisz, 2007).

### Bisogno di una prevedibilità ottimale

Si veda Higgins, 2012 (verità); Murray, 1938 (informazione); Stevens e Fiske, 1995 (comprensione); van den Boom, 1994 (reattività materna); Glass e Singer, 1972 (prevedibilità).

Il bisogno di prevedibilità ottimale è il desiderio di conoscere le relazioni tra gli eventi e tra le cose del mondo: cosa segue cosa, cosa appartiene a cosa, o cosa causa cosa. L'ho chiamato bisogno di prevedibilità ottimale perché la prevedibilità completa non è desiderabile e le persone devono rimanere motivate a dare un senso a situazioni nuove e più complesse (si veda Wittmann, Bunzeck, Dolan, & Duzel, 2007, per il modo in cui l'anticipazione della novità recluta i sistemi di ricompensa). Il bisogno di prevedibilità ottimale è correlato, ma diverso, dal bisogno di competenza, che, all'inizio, si concentra sul desiderio di possedere abilità per agire nel e sul proprio mondo.

I bambini hanno bisogno di capire il mondo in cui si trovano. È come se si chiedessero: "Cosa sta succedendo qui e come posso dargli un senso?". Fortunatamente, i neonati sono ben equipaggiati per farlo. In linea con i nostri criteri per un bisogno di base, vi sono numerose prove che i bambini piccoli siano particolarmente attenti alle informazioni rilevanti per la predizione, pronti a imparare da esse e a perseguire scopi legati alla predizione fin dai primi anni di vita..

In effetti, i neonati nascono alla ricerca di informazioni rilevanti per la prevedibilità. Nelle prime ore e nei primi giorni di vita, possono apprendere associazioni tra uno stimolo e un evento, come un tono o una voce umana che predice un soffio d'aria sulla palpebra (Little, Lipsitt, & Rovee-Collier, 1984) o l'accarezzamento della fronte che predice l'erogazione di una soluzione di saccarosio (Blass, Ganchrow, & Steiner, 1984). Inoltre, nei neonati di 20 giorni di vita, l'associazione può essere mantenuta per un periodo di 10 giorni (Little et al., 1984). Questa ricerca attesta l'importanza della prevedibilità nella vita del bambino e la sua predisposizione ad apprendere relazioni predittive.



I neonati sono sorprendenti anche sotto un altro aspetto. Estraggono modelli statistici dagli stimoli presenti nel loro ambiente, anche quando non c'è una ricompensa esterna o uno stimolo “motivante” (vedi Aslin & Newport, 2012). In questo caso, i neonati apprendono le probabilità di transizione tra gli eventi che vengono presentati loro in modo continuo, come, ad esempio, un flusso di sillabe simili a un linguaggio. Questo “apprendimento statistico” rappresenta un potente meccanismo di apprendimento generale del dominio attraverso il quale i neonati possono apprendere le regolarità del loro mondo (Saffran, Aslin, & Newport, 1996) ed è stato dimostrato nei neonati utilizzando sia stimoli uditivi (Teinonen, Fellman, Naatanen, Alku, & Huotilainen, 2009) sia stimoli visivi (Bulf, Johnson, & Valenza, 2011). Quindi, i neonati sono pronti a estrarre una struttura prevedibile da un insieme di informazioni, a riprova dell'importanza della prevedibilità fin dalle prime ore di vita.

Inoltre, potenti studi hanno dimostrato che i bambini (a partire dai 6 mesi di età) hanno una comprensione sorprendente della probabilità. Ad esempio, sono sorpresi quando un campione estratto da una popolazione di genitori non corrisponde alla rappresentazione degli elementi nella popolazione di origine (Denison, Reed, & Xu, 2013; si veda Gweon, Tenenbaum, & Schulz, 2010, per il lavoro con i bambini più grandi). Tuttavia, al di là della loro sensibilità alle probabilità e alle correlazioni, i bambini potrebbero essere particolarmente attenti alle relazioni causali. È dimostrato che i neonati, a poche ore di vita, preferiscono la rappresentazione di un evento causale rispetto a un evento con gli stessi segmenti riorganizzati in un ordine non causale (Mascalzoni, Regolin, Vallortigara, & Simion, 2013; si veda Gweon & Schulz, 2011, per il lavoro con i bambini più grandi).

Questa serie di risultati empirici attesta che i bambini molto piccoli estraggono costantemente informazioni dagli eventi in corso in modo da comprendere la struttura degli eventi attuali e prevedere il verificarsi di eventi futuri. In effetti, la teoria e la ricerca attuali nelle scienze cognitive e nelle neuroscienze suggeriscono che il cervello potrebbe essere costruito per la “codifica predittiva” e che il suo *modus operandi* di base è quello di generare, applicare e rivedere modelli predittivi (vedi Clark, 2015). Sebbene questa ipotesi sia stata verificata soprattutto nell'ambito dei processi sensoriali, si pensa che possa essere applicata in modo molto più ampio (Clark, 2013). Le evidenze supportano quindi l'ipotesi che prevedere il proprio mondo sia uno dei bisogni primari.

Per quanto riguarda l'importanza della prevedibilità per uno sviluppo ottimale, i ricercatori hanno dimostrato l'importanza della prevedibilità nell'accudimento (Landry et al., 2003), indipendentemente dal calore genitoriale (Davidov & Grusec, 2006). Infatti, il calore/accettazione senza prevedibilità può generare relazioni di attaccamento insicure con le relative vulnerabilità emotive (in particolare la vulnerabilità allo stress; Cassidy & Berlin, 1994). In modo simile, i ricercatori hanno fatto un'im-

portante distinzione tra l'imprevedibilità e la durezza dell'ambiente precoce del bambino e hanno riscontrato effetti separati e pronunciati per l'imprevedibilità, tra cui un aumento dello stress e dell'aggressività e una minore autoregolazione (Baram et al., 2012; Simpson, Griskevicius, Kuo, Sung, & Collins, 2012; si veda Frankenhuis, Gergely, & Watson, 2013). La ricerca suggerisce che la prevedibilità dei segnali dei genitori all'inizio della vita del bambino, oltre al calore delle cure, svolge un ruolo importante nel modellare il cervello in via di sviluppo e nell'influenzare lo sviluppo emotivo (Baram et al., 2012), almeno in parte influenzando la reattività allo stress ai livelli più elementari (Singh-Taylor, Korosi, Molet, Gunn, & Baram, 2015).

Gli studi sugli animali sono stati in grado di manipolare con precisione la prevedibilità ambientale, anche se in relazione al soddisfacimento di bisogni più fisici. I ricercatori possono quindi valutare le preferenze degli animali in termini di prevedibilità e l'impatto della presenza o dell'assenza di prevedibilità sugli indici di salute e benessere. Per quanto riguarda gli stimoli avversivi, come lo shock, gli animali generalmente preferiscono uno shock preceduto da un segnale altamente prevedibile (Badia, Harsh, & Abbott, 1979), anche se non c'è modo di sfuggirgli. Infatti, i ratti tendono a scegliere uno shock prevedibile rispetto a uno imprevedibile anche quando quest'ultimo è più lungo e più intenso (Badia, Culbertson, & Harsh, 1973). Lo shock prevedibile sembra inoltre causare minori disturbi comportamentali (Seligman & Meyer, 1970). È stata dimostrata un'analogia preferenza per gli eventi appetitivi segnalati rispetto a quelli non segnalati, come la consegna del cibo (Prokasy, 1956). Infine, gli studi sugli animali hanno dimostrato che l'assenza di prevedibilità e l'assenza di controllo possono avere effetti separati, ed entrambi contribuiscono alla formazione di lesioni gastriche (Weiss, 1971). Pertanto, la ricerca correlazionale con i neonati umani e la ricerca sperimentale accuratamente controllata con gli animali indicano entrambi il desiderio e gli effetti benefici della prevedibilità.

## Bisogno di competenza

Si veda White, 1959 (competenza); Piaget, 1936/1952 (intelligenza); McClelland, 1987 (realizzazione); Fromm, 1955 (efficacia); Deci e Ryan, 2011 (competenza).

I bambini hanno bisogno di acquisire le competenze che gli serviranno nel loro mondo. Prima ho distinto la competenza dalla prevedibilità, suggerendo che la prevedibilità riguarda la comprensione del sistema - come funziona il mondo, cosa segue cosa, cosa è probabile che accada in determinate circostanze - mentre la competenza riguarda la costruzione di abilità per agire nel o sul mondo.

In linea con i criteri dei bisogni primari, anche i bambini più piccoli sono particolarmente attenti agli stimoli e alle situazioni che offrono oc-

casioni di acquisire ed esercitare la competenza, e cercano costantemente di ampliare e mettere in pratica le abilità. Per molti anni gli psicologi hanno notato la curiosità e la ricerca di novità che caratterizzano gli animali e i bambini (Berlyne, 1960; Dember & Earl, 1957; Hunt, 1961; White, 1959), proponendo che la ricerca e l'attenzione rivolte a un livello di difficoltà ottimale servano all'obiettivo della costruzione di competenze: si veda la zona di sviluppo prossimale di Vygotskij (1978) e l'assimilazione e l'accomodamento di Piaget (1975/1985). Questo desiderio di difficoltà ottimale o di novità può essere una forma innata di predisposizione che sostiene la costruzione continua di competenze nel corso del tempo (si veda, ad esempio, Kidd, Piantadosi, & Aslin, 2012; si veda anche Biederman & Vessel, 2006; Gottlieb, Oudeyer, Lopes, & Baranes, 2013).

La letteratura sullo sviluppo ha da tempo documentato il grado in cui i bambini ricercano e praticano spontaneamente nuove abilità (Hunt, 1961; Piaget, 1936/1952). Per esempio, Piaget (1936/1952) ha studiato attentamente come, partendo dai loro primi riflessi, i bambini si impegnino nel tipo di pratica che aumenta le loro competenze e che trasforma le prime azioni riflessive o accidentali in azioni volontarie. È chiaro, tuttavia, che non tutta la ricerca di competenze avviene attraverso l'esplorazione autogestita: i bambini sembrano pronti a imparare anche dagli altri. Ad esempio, il lavoro di Csibra e Gergely (2006) ha dimostrato l'elevata sensibilità dei neonati e dei bambini piccoli agli indizi pedagogici, ovvero agli indizi degli adulti che segnalano l'imminenza di un insegnamento. I segnali pedagogici includono il contatto visivo, le reazioni contingenti degli adulti, la prosodia del "motherese" e il sentirsi chiamare per nome. Anche i bambini di 4 mesi sono pronti a prestare attenzione agli indizi pedagogici, come lo sguardo diretto o il sopracciglio alzato. In effetti, i neonati mostrano la stessa risposta neurale degli adulti allo sguardo diretto quando ricevono segnali comunicativi (Csibra & Gergely, 2009). E persino i bambini di 2 giorni di vita sentono il "motherese", un discorso con le proprietà acustiche del discorso degli adulti ai bambini (Cooper & Aslin, 1990).

Pertanto, i bambini sono molto attenti agli stimoli che favoriscono la competenza e ai segnali delle persone che la rafforzano. Inoltre, le attività di costruzione delle competenze sono avidamente perseguite e intrinsecamente gratificanti fin dall'inizio. Non sorprende che la privazione di opportunità di sviluppo delle competenze si traduca in deficit di apprendimento e spesso in deficit di motivazione all'esplorazione e all'apprendimento, sia che la privazione sia generalizzata e grave, come negli studi sui bambini allevati in orfanotrofio (Hunt, 1961; Kreppner et al., 2007; Spitz, 1965), sia che sia più localizzata e rientri in un range "normale", come negli studi sull'input linguistico dei genitori a neonati e bambini piccoli (Weisleder & Fernald, 2013).

Ho presentato prove del fatto che, fin dai primi momenti della loro vita, i neonati hanno bisogni psicologici fondamentali: impegnarsi in

interazioni sociali positive, mappare la prevedibilità del loro mondo e costruire la loro competenza. Gli scopi che soddisfano i bisogni sono perseguiti avidamente e il loro perseguimento e raggiungimento sembrano essere intrinsecamente gratificanti. Infine, le opportunità di perseguire e raggiungere questi scopi appaganti sembrano essere necessarie per il benessere e lo sviluppo ottimale.

## I quattro bisogni composti

Propongo quattro bisogni aggiuntivi, emergenti, che nascono dalla combinazione dei bisogni di base: (1) il bisogno di fiducia, che emerge dalla congiunzione di accettazione e prevedibilità; (2) il bisogno di controllo, che nasce dalla congiunzione di prevedibilità e competenza; (3) il bisogno di autostima/status, che rappresenta la congiunzione di accettazione e competenza; e (4) il bisogno di coerenza del Sé, che si trova all'intersezione di tutti i bisogni psicologici e rappresenta il bisogno di sentirsi psicologicamente radicati e integri.

Ho dimostrato che i bisogni primari sono presenti alla nascita o molto presto nell'infanzia. I bisogni complessi richiedono di più. Richiedono schemi o abilità metacognitive più complesse, tra cui (a) modelli mentali più completi che integrano i bisogni di base (come la fiducia integra l'accettazione e la prevedibilità), (b) una maggiore consapevolezza di sé (come nel caso del bisogno di controllo) e/o (c) la capacità di confrontarsi con uno standard (come nell'"autostima/status"). Ad esempio, sebbene anche i neonati possano esercitare un controllo - possono usare i loro comportamenti riflessivi primitivi, come la suzione, per produrre o prolungare un effetto nell'ambiente (Siqueland & DeLucia, 1969) - il bisogno di controllo può non emergere fino a quando i bambini non diventano consapevoli di essere agenti (Heckhausen, 1988). A quel punto, possono iniziare a sforzarsi deliberatamente, persino intenzionalmente, di essere una persona che esercita il controllo. Allo stesso modo, anche se i bambini possono sentirsi frustrati o infelici quando non riescono in qualcosa, è solo più tardi, quando sono consapevoli degli standard, che possono potenzialmente sentirsi male con sé stessi (Kagan, 1981; Stipek, Recchia, & McClintic, 1992).

È inoltre importante riconoscere che i non necessariamente i bisogni composti sono meno importanti, semplicemente perché emergono da una combinazione di bisogni preesistenti. In altre parole, i bisogni composti possono essere altrettanto essenziali dei bisogni fondamentali per il benessere psicologico delle persone. In effetti, l'ovvia importanza dei bisogni composti potrebbe essere proprio ciò che ha portato i ricercatori che studiano gli adulti a mettere tutti i bisogni, di base e composti, nello stesso cesto. Tuttavia, la distinzione tra bisogni primari e composti non è un semplice tecnicismo. Resta importante capire come e quando entrano in gioco determinati bisogni, se vogliamo comprendere quali opportuni-

tà e vulnerabilità si presentano in diversi momenti dello sviluppo. Questo ci permetterà di capire meglio quando la presenza o l'assenza di particolari esperienze (ad esempio, di fiducia, di controllo personale) può essere critica. Esaminiamo brevemente ciascuno dei bisogni composti.

### Bisogno di fiducia (la congiunzione di accettazione + prevedibilità)

Si veda Stevens e Fiske, 1995 (fiducia); Erikson, 1950 (fiducia); Fonagy, 2001 (fiducia epistemica).

I bambini piccoli riconoscono l'accettazione e rintracciano la prevedibilità, ma non sembrano integrarli in uno schema di ordine superiore o generalizzato: la fiducia. Infatti, gli studi dimostrano che, sebbene le esperienze precoci negative, come il tempo trascorso in orfanotrofi impoveriti, abbiano certamente effetti negativi, non tendono a compromettere la successiva formazione di legami sicuri se si verificano nei primi 6 mesi circa (Ames & Chisholm, 2001; si veda anche Kreppner et al., 2007). Più tardi, nel primo anno di vita, è molto più probabile che lo facciano. Allo stesso modo, i bambini piccoli sono interessati a impegnarsi socialmente con quasi tutti coloro che sembrano piacevoli. Tuttavia, a partire dai 7-9 mesi di età, stabiliscono criteri più severi, più rilevanti per la fiducia (cfr. Bowlby, 1973). Mangelsdorf (1992) si è chiesto quali caratteristiche rendano un estraneo attraente per un neonato e ha scoperto che i bambini di 6 mesi erano abbastanza felici di interagire con gli adulti che mostravano un affetto positivo, ma i bambini di 12 mesi (il gruppo di età successivo nel suo studio) valutavano gli estranei in termini di sensibilità e reattività ai loro segnali.

I teorici psicoanalitici (ad esempio, Bowlby, 1969; Spitz, 1965) e i ricercatori dello sviluppo (ad esempio, Kagan, 1981) concordano sul fatto che in questo momento cruciale emergono nuove modalità di rappresentazione del sé e delle relazioni. Entrambi suggeriscono che entro i 7-9 mesi di età i bambini hanno formato immagini interiorizzate o rappresentazioni memorizzate di figure familiari e delle loro interazioni con esse. Pertanto, è possibile che l'idea e il bisogno di fiducia si affermino solo nella seconda metà del primo anno di vita, quando si formano rappresentazioni mentali più complete delle persone e delle relazioni.

Secondo la teoria dello sviluppo psicosociale di Erik Erikson (1950), il compito fondamentale dei primi due anni di vita è quello di arrivare a comprendere il grado di fiducia o sfiducia nel proprio mondo. Secondo la teoria attuale, la fiducia nasce quando si soddisfa il bisogno di accettazione e di prevedibilità del bambino, e una voluminosa letteratura attesta gli effetti benefici di figure di accudimento calorose e prevedibili e gli effetti deleteri della loro assenza (ad esempio, Bornstein, 1989; Steelman, Assel, Swank, Smith, & Landry, 1988). Diversi studi importanti hanno potenziato sperimentalmente la responsività delle madri nei confronti

dei loro bambini e hanno mostrato effetti significativi e relativamente duraturi su un'ampia gamma di abilità, tra cui quelle sociali, emotive e cognitive (Landry, Smith, & Swank, 2006; van den Boom, 1994, 1995).

### Bisogno di controllo (la congiunzione di prevedibilità + competenza)

Si veda Bandura, 1977 (controllo); Brehm, 1966 (libertà e controllo vs. reattanza); DeCharms, 1968 (origine vs. pedina); Deci e Ryan, 2000 (autonomia); Erikson, 1950 (autonomia); Heckhausen e Schulz, 1995 (controllo); Higgins, 2012 (controllo); e Rothbaum, Weisz e Snyder, 1982 (controllo). Il bisogno di controllo è al centro di molte teorie e comprende l'agentività, l'autonomia e l'autocontrollo.

Suggerisco che il bisogno di controllo emerge quando i bambini comprendono l'ordine e la prevedibilità dei loro mondi e diventano consapevoli di essere agenti che possono partecipare attivamente a quel mondo, che possono usare la loro competenza per prendere in mano le situazioni e per fare o cambiare le regole e non solo seguirle (Erikson, 1950; Shapiro, 1981; si veda Lewis & Brooks-Gunn, 1979, per il loro lavoro pionieristico sull'emergere dell'autoconsapevolezza). Questo può iniziare nel secondo anno di vita (vedi Heckhausen, 1988).

Si consideri il seguente scenario. Hornik e Gunnar (1988) hanno messo i bambini in una stanza con un coniglio vivo in una gabbia. Il coniglio era dall'altra parte della stanza rispetto a dove era seduta la madre. Praticamente tutti i bambini erano interessati al coniglio e volevano accarezzarlo, ma avevano paura di farlo a meno che la madre non fosse nelle vicinanze. Solo i bambini di 18 mesi (e non quelli di 12 mesi) si sono visti come agenti attivi nella situazione e hanno cercato di prendere il controllo. In particolare, hanno tentato attivamente di modificare la situazione spingendo o tirando la madre verso la gabbia o spingendo la gabbia verso la madre. Così, sostenuti da competenze crescenti, i bambini possono iniziare a cercare di ritagliarsi attivamente ruoli più importanti. La ricerca sullo sviluppo dimostra che quando i genitori minano il senso di controllo o le opportunità di controllo dei bambini, si possono sviluppare problemi psicologici (cfr. Rothbaum & Weisz, 1989). Ad esempio, una meta-analisi di studi sulle origini dell'ansia infantile ha rilevato che, tra tutti gli aspetti dello stile genitoriale studiati, l'ipercontrollo genitoriale (bassa concessione di autonomia) è stato il più forte predittore di disturbi d'ansia (McLeod, Wood, & Weisz, 2007). Inoltre, studi sperimentali e longitudinali condotti nell'ambito della teoria dell'autodeterminazione (Ryan, Deci, Grolnick, & LaGuardia, 2006) dimostrano che l'indebolimento dell'autonomia dei figli da parte dei genitori ha effetti chiari e coerenti sulla motivazione e sull'autoregolazione dei bambini. È importante tenere presente, tuttavia, che il controllo e l'autonomia possono assumere forme molto diverse nelle varie culture e ciò che a noi può sembrare

una privazione del controllo in altre culture può essere semplicemente l'incanalamento del controllo verso forme di controllo più culturalmente appropriate (cfr. Fu & Markus, 2014).

### Bisogno di autostima/status (la congiunzione di accettazione + competenza)

Si veda Anderson, Hildreth e Howland, 2015 (status); Leary e Baumeister, 2000 (autostima); Maslow, 1943 (stima); McClelland, 1987 (potere); Murray, 1938 (status, potere); Stevens e Fiske, 1995 (valorizzazione del sé); Sullivan, 1953 (autostima); Tesser, 1988 (autostima).

Molte teorie hanno indicato il desiderio di autostima, di un senso di valore o di status come un bisogno umano fondamentale (ad esempio, Anderson et al., 2015; Maslow, 1943). In questo caso, considero il bisogno di autostima o di status come un bisogno composto, che nasce dalla combinazione del bisogno di accettazione e del bisogno di competenza (anche se in seguito può dipendere da altri fattori, come la fedeltà ai propri valori). I risultati degli scopi legati all'accettazione e a quelli legati alla competenza forniscono informazioni sui propri meriti e sulla propria posizione.

Poiché l'autostima e lo status nascono dalla valutazione di sé (dei propri meriti o della propria posizione rispetto agli altri), propongo che per far emergere il bisogno di autostima/status siano necessari due sviluppi: la consapevolezza di sé e gli standard. In altre parole, i bambini devono avere una consapevolezza di sé e poi essere in grado di valutarla in relazione a uno standard per determinare se sono degni o se hanno uno status elevato. Come la consapevolezza di sé, gli standard per il sé sembrano emergere nel secondo anno di vita (e nel terzo), cioè quando i bambini, per la prima volta, iniziano a mostrare orgoglio o vergogna dopo un successo o un fallimento (Kagan, 1981; Lewis, Sullivan, Stanger, & Weiss, 1989; Stipek et al., 1992).

Numerose ricerche indicano che una bassa autostima (ad esempio, Donnellan, Trzesniewski, Robins, Moffitt, & Caspi, 2005; Sowislo & Orth, 2013), un'autostima instabile (Kernis, 2003) o un'autostima contingente (Crocker & Wolfe, 2001) sono predittori di depressione e di un funzionamento compromesso fin dall'infanzia. Ma l'autostima, con le sue connotazioni di valorizzazione di sé, ha rilevanza per le culture non occidentali? Sebbene Heine, Lehman, Markus e Kitayama (1999) si pongano questa domanda, suggeriscono i modi in cui gli individui non occidentali potrebbero sforzarsi di ottenere sentimenti di valore, ad esempio attraverso il miglioramento di sé o l'accettazione del gruppo (cfr. Sedikides, Gaertner & Toguchi, 2003). Inoltre, Yamaguchi et al. (2007) hanno dimostrato che i giapponesi sono simili agli americani nelle misure implicite di autostima, che non richiedono di rivendicare pubblicamente tratti personali e competenze ammirevoli. Infine, molti dei correlati della bassa autostima



appaiono coerenti tra culture molto diverse (Cai, Wu, & Brown, 2009). Nel modello attuale, poiché sia l'accettazione che la competenza sono componenti dell'autostima, c'è molto spazio per la variazione culturale nella natura e nelle fonti della stessa. In altre parole, le persone di tutte le culture cercheranno di avere successo e di valutarsi all'interno del proprio sistema sociale, ma date le diverse basi di accettazione e la valorizzazione di diversi tipi di competenza, l'autostima può essere definita, vissuta e ricercata in modi diversi.

## Bisogno di coerenza del Sé

Il bisogno di coerenza del Sé rappresenta la necessità di sentirsi psicologicamente integri e radicati. Colloquialmente, diciamo (o almeno dicevamo ai tempi) che ci sentiamo “integri”, in contrapposizione a “scollati” o “a pezzi”: si veda Fromm, 1955 (radicamento); Steele, 1988 (auto-integrità) e Sullivan, 1953 (radicamento); si veda anche Pyszczynski, Greenberg e Solomon, 1999 (gestione del terrore).

Il bisogno di coerenza del Sé ha uno status speciale. A differenza degli altri bisogni emergenti, che si formano dall'intersezione di due specifici bisogni di base, propongo che la coerenza del Sé sia il fulcro di tutti i bisogni. Di seguito suggerirò che i risultati di tutti gli scopi legati ai bisogni possono alimentare i sentimenti di quest'ultima e che, monitorandola, teniamo sotto controllo il benessere del sé (cfr. Leary, Tambor, Terdal, & Downs, 1995; Heintzelman & King, 2014).

La teoria dell'autoaffermazione di Claude Steele (Steele, 1988) pone la coerenza o l'integrità del Sé al centro della motivazione e del benessere umano e ha prodotto importanti scoperte sul funzionamento delle persone (Crocker, Niiya, & Mischkowski, 2008) e su come promuovere un funzionamento ottimale (Cohen, Garcia, Apfel, & Master, 2006). Gli esercizi di autoaffermazione, in cui le persone si concentrano sui propri valori fondamentali, riducono la difensività e aumentano l'apertura alle informazioni minacciose, presumibilmente rafforzando la coerenza del Sé (Cohen et al., 2006). Nelle teorie classiche dei disturbi di personalità (Horney, 1950; Shapiro, 1965), una caratteristica primaria dei disturbi di personalità è la fragilità del sé, la mancanza di ormeggio, la sensazione di irrealtà o un equilibrio che vacilla facilmente (si veda anche Fonagy, Target, & Gergely, 2000).

Propongo che il bisogno di ottenere una coerenza del Sé sorga quando il bambino ha imparato abbastanza sul suo mondo da stabilire chiare aspettative su come il mondo dovrebbe funzionare: le violazioni di tali aspettative (ad esempio, le violazioni della prevedibilità ottimale) possono essere sconvolgenti o sradicanti. Non è chiaro quanto presto nello sviluppo emerga il bisogno di sviluppare una coerenza del Sé. Da un lato, potrebbe comparire non appena si formano le aspettative di prevedibilità, accettazione o competenza, che possono essere violate. D'altra parte,

potrebbe non emergere pienamente fino alla metà o all'ultima parte del primo anno, quando i bambini iniziano a mostrare fenomeni basati sugli schemi, come la fiducia o l'ansia da separazione. È possibile che in quel momento siano in grado di anticipare e sperimentare forme più pervasive di minaccia psicologica e non semplicemente paura, frustrazione o disagio sul momento.

In ogni caso, il fenomeno dell'attaccamento disorganizzato mette in mostra la rottura dell'integrità del Sé. I bambini di un anno che mostrano un attaccamento disorganizzato (che si pensa si verifichi quando i caregiver agiscono in modo abusante o spaventoso) si vedono crollare quando vengono temporaneamente lasciati soli in un ambiente sconosciuto (Hesse & Main, 2000; Van IJzendoorn, Schuengel, & Bakermans-Kranenburg, 1999). Ad esempio, possono crollare fisicamente, mostrare comportamenti bizzarri, entrare in uno stato di trance dissociativa o diventare completamente disorientati. Questo è in contrasto con gli altri bambini, che sperimentano lo stress ma hanno strategie efficaci per gestirlo. Come molti altri bisogni, la coerenza del Sé può essere vissuta in modi diversi nelle varie culture. Ad esempio, Morelli e Rothbaum (2007) sostengono che - nelle culture non occidentali non è legata a un sé autonomo e isolato, ma a un sé nel contesto di ruoli, relazioni e situazioni. Ciononostante, c'è accordo sul fatto che il bisogno di coerenza del Sé emerga in tutte le culture, fornendo così un'altra illustrazione di come i bisogni, il loro significato e il loro perseguimento possano essere modellati dall'ambiente socio-culturale.

Due componenti della coerenza del Sé. Propongo che, con la maturazione dell'individuo, emergano due importanti componenti di questa auto consapevolezza che possono essere utilmente distinte: l'identità (o le identità; cfr. Brewer, 1991; Erikson, 1950; Fromm, 1955; Marcia, 1980; Tajfel & Turner, 1986; Markus & Nurius, 1986) e il significato (Frankl, 1959; Heine et al., 2006; Janoff-Bulman, & McPherson Frantz, 1997; May, 1950). Gli scopi relativi sia all'identità sia al significato possono essere perseguiti con forza ed entrambi possono essere visti come il collante che lega il sé (o i sé) e lo (li) tiene insieme.

Qual è la distinzione tra identità e significato? Le due cose si sovrappongono, ma fondamentalmente l'identità risponde alla domanda "Chi sono io?" e comprende i ruoli sociali, le categorie sociali e le aree di competenza auto-percepite delle persone - cose che le definiscono e le collocano (cfr. Markus & Nurius, 1986). Il significato, invece, risponde alla domanda "Come funziona/dovrebbe funzionare il mondo (in modi che mi interessano)?" e si riferisce maggiormente alle regole e ai principi che governano, o dovrebbero governare, gli eventi nel mondo (cfr. Heine et al., 2006).

Se i ruoli rilevanti per il Sé sono minacciati o rimossi, come nel caso della nascita di un fratello, di un divorzio, di un nido vuoto, della perdita del lavoro o dell'appartenenza a un gruppo (si veda, ad esempio, Price,

Friedland, & Vinokur, 1998), la coerenza del Sé può essere minacciata. Allo stesso modo in cui, se le regole rilevanti per il Sé si rompono (“Il mondo non funzionerà in relazione a me nel modo che mi aspetto o che apprezzo”; si veda, ad esempio, Heine et al., 2006; Janoff-Bulman & McPherson Frantz, 1997), può essere minacciata.

Tuttavia, le identità e i significati non sono semplicemente cose che proteggiamo per preservare la coerenza del Sé. Le identità e i significati sono potenti motivatori perché possono dare forma e scopo alla vita delle persone. Per questo motivo, possiamo cercare di aumentare i sentimenti di coerenza con noi stessi. Ad esempio, intraprendere cause sociali o politiche può dare alle persone un’identità importante (rendendole membri rispettati di gruppi sociali di valore) e allo stesso tempo può offrire loro un significato (opportunità di allineare il mondo ai loro ideali; si veda, ad esempio, Kruglanski et al., 2014; Simon, 2004). In effetti, l’autorealizzazione, in cui si cerca di sperimentare il proprio pieno potenziale e il significato della vita, può essere vista come una manifestazione di questi bisogni (Horney, 1950; Maslow, 1968; Rogers, 1963).

### Cosa monitoriamo?

Data la necessità di soddisfare i bisogni psicologici, diventa importante per le persone riconoscere se i loro bisogni sono soddisfatti o meno (cfr. Carver & Scheier, 1990). Se la coerenza del Sé è il fulcro dei bisogni, è questo che monitoriamo per ottenere queste informazioni? Se è così, allora questo sarebbe il sensore principale, la versione sovraordinata del “sociometro” (il monitor dell’accettazione sociale) proposto da Leary e colleghi (Leary et al., 1995).

Come potrebbe funzionare questo sensore principale? Rilevare piccole violazioni, ad esempio, della prevedibilità può semplicemente mettere in allerta le persone, come suggerito da Heintzelman e King (2014). Tuttavia, il rilevamento di minacce all’identità di base o di violazioni delle regole fondamentali che governano il mondo (cfr. Carver & Scheier, 1990; Janoff-Bulman & McPherson Frantz, 1997; Lerner, 1980) provocherebbe risposte affettive forti, che richiederebbero azioni riparatrici, difese o altri mezzi di coping (Heine et al., 2006; Plaks, Grant, & Dweck, 2005). Il funzionamento di un tale sensore e le differenze tra le persone nella calibrazione dei loro sensori sarebbero argomenti importanti per la ricerca futura.

In sintesi, ho proposto quattro bisogni emergenti e composti che si manifestano più tardi nello sviluppo rispetto ai bisogni fondamentali. Tra questi c’è la coerenza del Sé, che, ho suggerito, è il fulcro dei bisogni e può essere ciò che monitoriamo per capire se i nostri bisogni sono soddisfatti o meno.

## Cosa vuole la gente?

Nel suo classico libro sulle teorie della personalità, Salvador Maddi (1996) si chiede per ciascuna di esse: qual è la tendenza nucleare dell'essere umano? In altre parole, secondo una determinata teoria, quali sono i bisogni e gli scopi principali delle persone? Nella teoria freudiana, ad esempio, le persone desiderano massimizzare la loro "gratificazione istintuale", ma allo stesso tempo minimizzare la punizione o il senso di colpa.

Nella formulazione attuale, potremmo dire che le persone cercano di bilanciare il raggiungimento degli scopi attraverso i diversi bisogni. Per esempio, possono cercare di massimizzare il controllo senza mettere a rischio l'accettazione; possono cercare di massimizzare la prevedibilità senza mettere a rischio la ricerca di una maggiore competenza; e possono cercare di massimizzare l'accettazione senza mettere a rischio altri scopi rilevanti per l'identità. A un altro livello, le persone possono cercare di massimizzare la coerenza del Sé, la sensazione di essere coerenti e radicati, e in casi ottimali possono farlo in modo da massimizzare i sentimenti di identità e significato (come nell'autorealizzazione).

In base a questa definizione, tutte le persone vogliono più o meno la stessa cosa. In seguito, mostrerò come, a partire da questi bisogni simili, emergano le differenze di motivazione e personalità.

## I bisogni possono svilupparsi nel corso della vita

Sebbene mi sia concentrata sull'emergere precoce dei bisogni, ciascuno di essi può andare incontro a un'evoluzione che dura tutta la vita. Come ho suggerito in precedenza, un semplice bisogno di accettazione da parte di persone vicine può diventare un bisogno di appartenenza a un gruppo più ampio; un semplice bisogno di controllo sul proprio ambiente immediato può diventare un bisogno a lungo termine di avere un impatto sul mondo esterno. È anche possibile che bisogni diversi acquistino importanza in momenti diversi dello sviluppo. Per esempio, il bisogno di fiducia nell'ambiente, pur essendo sempre importante, può essere preminente nei primi anni di vita, il bisogno di controllo o di agentività può venire alla ribalta in seguito e i bisogni di identità possono diventare più centrali nell'adolescenza (si veda, per esempio, Erikson, 1950).

Sempre sul tema dello sviluppo, i bisogni possono iniziare da sé e poi essere applicati agli altri o al mondo. Desiderare e sperimentare l'accettazione può favorire il desiderio di dare accettazione o di essere una persona premurosa; imparare ed essere istruiti può generare il desiderio di insegnare agli altri; ottenere un senso di prevedibilità può favorire il desiderio di fornire prevedibilità agli altri (essere affidabili). Queste altre forme di scopi legati ai bisogni possono arrivare più tardi, ma possono essere evidenti molto presto (per l'altruismo, si veda Barragan & Dweck, 2014). Gli esperimenti di Meltzoff e colleghi (cfr. Meltzoff, 2007) mostra-

no che i bambini tendono ad assumere un'equivalenza tra sé e gli altri: ciò che è vero per me sarà vero per gli altri e viceversa. Quando i bambini cercano di partecipare al loro mondo sociale, possono agire sulla base di questa idea di "fare agli altri".

Infine, i valori possono essere bisogni astratti. Nel corso del tempo, cioè, i valori principali possono formarsi a partire da astrazioni e generalizzazioni dei bisogni fondamentali. Per esempio, il valore della giustizia può essere pensato come il valore dell'affidabilità come caratteristica del mondo, il valore dell'uguaglianza può essere pensato come il valore dell'accettazione universale di tutte le persone e il valore della tolleranza può essere pensato come il valore del rispetto per i significati e le identità degli altri. In breve, i bisogni possono svilupparsi per tutta la vita, estendendosi a sfere più ampie, a scopi verso gli altri e persino a valori astratti.

### Questi bisogni sono universali?

Sebbene il modello attuale affondi le sue radici nelle teorie occidentali, presuppone che le persone di tutte le culture condividano questi bisogni fondamentali (Sheldon, Elliot, Kim, & Kasser, 2001). Tuttavia, i bisogni possono variare per l'enfasi relativa che ricevono nelle diverse culture, per gli scopi particolari che generano e per le modalità caratteristiche di perseguimento degli scopi.

Per esempio, le culture possono variare nella misura in cui gli scopi legati al controllo assumono la forma di controllo "primario" (azione diretta per ottenere un risultato), controllo "secondario" (autocontrollo delle proprie emozioni o reazioni) o controllo "indiretto" (controllo ottenuto influenzando gli altri; Weisz, Rothbaum, & Blackburn, 1984; si veda anche Heckhausen & Schulz, 1995; Rothbaum, Weisz, & Snyder, 1982). Allo stesso modo, le culture possono variare anche nella forma che assumono gli scopi legati all'accettazione. Per esempio, in alcune culture l'individuo può essere socialmente ricompensato per il perseguimento di scopi più "indipendenti" (distinguersi dagli altri, dare la precedenza ai propri bisogni personali) e in altre culture per il perseguimento di scopi più "interdipendenti" (cercare l'armonia con gli altri, perseguire scopi legati ai bisogni collettivi; Markus, Uchida, Omeregie, Townsend, & Kitayama, 2006). C'è quindi molto spazio per le variazioni culturali all'interno dell'universalità dei bisogni.

In sintesi, in questa sezione ho introdotto una "tassonomia" dei bisogni. Questi bisogni comprendono la maggior parte di quelli proposti dalle moderne teorie motivazionali, ma a differenza di queste teorie del passato, sono organizzati in base al loro sviluppo emergente (alla nascita o vicino alla nascita o in seguito ai progressi cognitivi) e alla loro relazione reciproca (di base o composti). Ho anche riunito una serie di letterature distinte, tra cui la teoria dell'apprendimento e la scienza cognitiva, per illuminare la natura e il funzionamento dei bisogni psicologici.

## Motivazione: Trasformare i bisogni in scopi

Adotto una definizione comune di motivazione come le forze che guidano e dirigono il comportamento (Hebb, 1955; McClelland, 1987; Myers, 2012; Reeve, 2005), e in questo contesto vorrei fare una netta distinzione tra bisogni e scopi.

### I bisogni differiscono dagli scopi

Se le motivazioni sono definite come le forze che guidano e dirigono il comportamento, allora i bisogni svolgono una funzione energizzante (di “spinta”), mentre gli scopi e i processi di raggiungimento degli scopi svolgono una funzione direttiva, guidando l’individuo passo dopo passo verso la soddisfazione dei bisogni. Per approfondire, i bisogni definiscono le aree di valore cronicamente elevate che sono critiche per il benessere e lo sviluppo ottimale, ma non si limitano a definire tali aree. Essi forniscono anche l’energia o l’impulso per gli scopi che possono soddisfare il bisogno in questione (Deci & Ryan, 2000; Freud, 1894/1956, 1927; Jung, 1928/1960; McClelland, 1987; Rapaport, 1960; White, 1963).

Gli scopi e i processi di raggiungimento degli scopi indirizzano quindi i bisogni e la loro energia in azioni particolari. Gli scopi stessi possono essere definiti come rappresentazioni mentali di stati finali desiderati, non necessariamente espliciti o consapevoli, e molto spesso probabilmente non lo sono (Austin & Vancouver, 1996; Carver & Scheier, 1990; Kruglanski et al., 2002). I processi di raggiungimento degli scopi avvicinano l’individuo a questi stati finali.

Nelle teorie delle pulsioni (Hull, 1943) o dei bisogni (Murray, 1938; McClelland, 1987), spesso c’era poco interesse diretto per il particolare obiettivo perseguito. Ciò può essere dovuto al fatto che molte di queste teorie affondano le loro radici nei modelli dei bisogni fisiologici (si veda, ad esempio, Reeve, 2005) e il comportamento legato agli scopi era semplicemente un veicolo per la riduzione o la soddisfazione dei bisogni. Al contrario, diverse teorie motivazionali moderne sono state estremamente interessate ai diversi tipi di scopi che le persone perseguono e alle conseguenze del loro perseguimento (cfr. Pervin, 1989). Tra questi, gli scopi di apprendimento rispetto a quelli di prestazione (Elliot & Church, 1997; Elliott & Dweck, 1988; Grant & Dweck, 2003), gli scopi di promozione rispetto a quelli di prevenzione (Higgins, 1998), gli scopi di locomozione rispetto a quelli di valutazione (Higgins, Kruglanski, & Pierro, 2003) e gli scopi di autonomia (Pierro, 2003) e scopi indipendenti rispetto a quelli interdipendenti (Markus & Kitayama, 1991, 2010; Oishi & Diener, 2001; si veda anche Gollwitzer, 1999, e Oettingen, Pak, & Schnetter, 2001, per importanti ricerche sulle modalità di perseguimento degli scopi). Concentrandosi su particolari tipi di scopi e modalità di perseguimento degli scopi, queste teorie sono state in grado di generare nuovi interventi

efficaci (ad esempio, Duckworth, Kirby, Gollwitzer, & Oettingen, 2013; Stephens, Hamedani, & Destin, 2014). Per questi motivi, distinguere chiaramente gli scopi dai bisogni e porre l'accento sugli scopi può essere estremamente fruttuoso.

Allo stesso tempo, rimane essenziale guardare agli scopi nel contesto dei bisogni che li alimentano. In questo modo, possiamo comprendere meglio le origini e le basi degli scopi, nonché i modelli di personalità che derivano dal perseguimento di scopi radicati in bisogni diversi. Inoltre, i problemi psicologici radicati in bisogni diversi possono richiedere strategie terapeutiche diverse. Per esempio, la depressione derivante dalla percezione di un mondo imprevedibile (ingiusto) può richiedere un approccio terapeutico diverso rispetto alla percezione di sé come incompetente o inutile (si veda, per esempio, Abramson, Metalsky, & Alloy, 1989; Alloy & Riskind, 2008).

## La formazione di rappresentazioni mentali rilevanti per gli scopi: I "BEAT"

*Le rappresentazioni aiutano a trasformare i bisogni latenti in scopi attivi*

Il nucleo della teoria attuale è la proposta che gli individui, quando sperimentano i bisogni e perseguono scopi che soddisfano i bisogni, formano rappresentazioni delle loro esperienze. Queste rappresentazioni servono come guide future per soddisfare i propri bisogni nel mondo. In quanto tali, aiutano a trasformare i bisogni latenti in scopi attivi e sono quindi alla base della motivazione (e della personalità). In questa sezione presento queste rappresentazioni mentali.

In un certo senso, le persone costruiscono costantemente modelli del mondo in relazione ai loro bisogni. Mentre osservano il mondo o perseguono scopi, possono riflettere implicitamente o esplicitamente sul processo: Cosa ho fatto? Cosa è successo? Come mi sono sentito? Che cosa significa? Questo processo si traduce in rappresentazioni mentali che incapsulano e portano avanti le informazioni sul Sé, quando, come e a quale costo possono essere raggiunti importanti scopi che soddisfano i bisogni (cfr. Gopnik, Meltzoff, & Kuhl, 1999; Piaget, 1936/1952). Di seguito sono riportati tre esempi semplificati, modellati sulla letteratura sull'attaccamento (Ainsworth, 1979), di come le esperienze dei bambini legate all'accettazione nel corso del tempo possano dar luogo a diverse rappresentazioni mentali (si veda anche Bowlby, 1969).

Per interagire con mia madre, lei sorride emettendo dei vocalizzi; lei sorride e vocalizza a sua volta e si sente bene. Quando sono arrabbiato, lei viene da me e mi conforta. Concludo che posso ingaggiarla nella relazione, lei mi accetta, le persone mi rispondono e il mondo sembra essere un posto buono e sicuro.



Quando avevo paura, guardavo mia madre; lei era dispiaciuta e io mi sentivo frustrato e ancora spaventato. La volta successiva, quando ero angosciato, ci ho riprovato ed è successa la stessa cosa. Tuttavia, quando voglio giocare, lei è contenta e felice di farlo. Concludo che a mia madre non piace quando sono bisognosa, che dovrei coinvolgerla solo quando mi sento felice, che le persone ti amano e ti accettano solo se sei felice.

A volte, quando piango, mia madre viene a confortarmi e a volte si infastidisce. A volte, quando voglio giocare, è felice di farlo e a volte si allontana irritata. Non so mai quando avrò una reazione e quando l'altra. Le persone sono imprevedibili e il mio controllo su di loro è limitato; questo mi fa sentire in ansia: e se avessi davvero bisogno di qualcosa e nessuno fosse lì per me?

Si può notare come, sulla base di tali esperienze, i bambini possano costruire rappresentazioni mentali che fungono da guida per il soddisfacimento dei loro bisogni. In che cosa consistono tali rappresentazioni mentali? Propongo che contengano una o più (a) credenze (B = beliefs), (b) emozioni (E = emotions) e (c) tendenze all'azione (AT = action tendencies) rilevanti per l'obiettivo, che chiamerò "BEAT". Questi BEAT vengono poi portati avanti per dare forma al futuro perseguimento dell'obiettivo. Naturalmente, i BEAT non sono unici per i bisogni psicologici e gli scopi ad essi collegati, ma i bisogni psicologici sono l'obiettivo di questo documento. Faccio notare che i BEAT sono collegati a costrutti del passato, come gli schemi (Markus, 1977) o le unità di elaborazione cognitivo-affettiva (Mischel & Shoda, 1995), ma i BEAT hanno lo scopo di rendere più precisa la nostra attenzione sui tre elementi costitutivi delle rappresentazioni mentali (in particolare le credenze) che servono poi da guida per le azioni future.

Johnson, Dweck e Chen (2007) hanno fornito la prima prova diretta della presenza di BEAT legati all'accettazione nei bambini (cfr. Bowlby, 1969; Main, Kaplan, & Cassidy, 1985). Nella loro ricerca, i neonati hanno visto un video in cui una figura materna si allontanava da una figura infantile e quest'ultima esprimeva una forte angoscia. I neonati con relazioni di attaccamento sicure (valutate in una fase precedente dello studio) si aspettavano che la madre tornasse dal bambino ed erano sorpresi quando non lo faceva. Quelli con relazioni di attaccamento insicure non avevano questa aspettativa (e secondo ulteriori dati di Johnson et al., 2010, potrebbero aver avuto l'aspettativa opposta). Pertanto, i BEAT legati all'accettazione possono essere rilevati precocemente, sono significativamente correlati alle relazioni sociali dei bambini e possono servire da guida per il perseguimento di scopi futuri.

In un'altra linea di ricerca, i miei colleghi e io abbiamo identificato i BEAT legati alle competenze significative sotto forma di convinzioni che i bambini sviluppano sui loro talenti e sulle loro capacità. In particolare, i bambini possono arrivare a credere che i loro talenti e le loro abilità siano in gran parte fissi (mentalità fissa) o che possano essere sviluppati (mentali-

tà di crescita; vedi Dweck, 1999). Queste convinzioni sono modellate dalle esperienze di socializzazione, come le lodi dei genitori (Gunderson et al., 2013; Pomerantz & Kempner, 2013) e le reazioni dei genitori agli insuccessi dei figli (Haimovitz & Dweck, 2016). Inoltre, queste mentalità predicono diversi modelli di azione, come la selezione o l'evitamento di compiti impegnativi e la persistenza o il ritiro di fronte alle difficoltà (per una rassegna, si veda Dweck & Leggett, 1988; Dweck, 1999; Yeager & Dweck, 2012). Pertanto, anche i BEAT legati alle competenze possono essere rilevati nei bambini, sono significativamente correlati alle loro precedenti esperienze di socializzazione e possono causare comportamenti importanti.

Quando viene attivato un bisogno, come si decide cosa fare? Come descriverò più avanti, i BEAT si attivano e queste credenze, emozioni e tendenze all'azione memorizzate aiutano le persone a scegliere tra una serie di scopi possibili. Ad esempio, aiuteranno le persone a interpretare la situazione, a valutare i possibili corsi d'azione e a prevedere come si sentiranno se le azioni avranno o meno successo. In questo modo, i BEAT guideranno la selezione degli scopi e il loro perseguimento in un'interazione costante con le esperienze del momento. Diamo una breve occhiata a ciascuno dei componenti dei BEAT.

Le componenti dei BEAT. In primo luogo, le credenze. Le convinzioni più rilevanti sono le concezioni sulla natura e sul funzionamento del mondo e delle persone e delle cose che lo compongono (Bowlby, 1969; Dweck, 1999; Epstein, 1990). Poiché le persone perseguono scopi legati ai loro bisogni fondamentali, devono imparare a conoscere le proprietà di sé stessi e del mondo che sono rilevanti per perseguire con successo questi scopi. Nel corso del tempo, semplici credenze su esperienze separate o sulle relazioni tra eventi e risultati nel mondo possono consolidarsi in credenze più generalizzate (cfr. Epstein, 1990). Queste ultime possono includere la convinzione che il mondo sia buono o cattivo, controllabile o incontrollabile. Possono includere credenze sulle persone: gli altri ti accettano o ti rifiutano (o versioni condizionali, ad esempio: le persone ti accettano se ...). E possono, ovviamente, includere credenze sul sé, come le credenze sulle proprie capacità descritte in precedenza. È facile capire come tali convinzioni possano giocare un ruolo sostanziale nella scelta e nel perseguimento dei propri scopi futuri.

Il sottoinsieme di credenze di cui ci occupiamo qui è quello che ha rilevanza motivazionale, cioè rilevanza per la realizzazione di scopi e in particolare di scopi legati a bisogni psicologici. Questo è in contrasto con le innumerevoli altre credenze che di solito hanno poca attinenza con i nostri scopi personali, come la convinzione che la seconda legge del moto di Newton sia  $F = ma$ .

Consideriamo poi le rappresentazioni delle emozioni. Durante e dopo il perseguimento di un obiettivo, le persone possono provare una serie di emozioni o sensazioni, che possono essere codificate e attivate in futuro quando si prenderanno in considerazione scopi simili (cfr. Siegel,

2012). In questo caso, la loro attivazione crea sentimenti anticipati sugli scopi futuri, che possono giocare un ruolo importante nella scelta degli scopi. Infatti, queste emozioni codificate possono fornire parte del valore attribuito ai diversi scopi (Gross, 2015).

Infine, le tendenze all'azione sono rappresentazioni di ciò che si è fatto (o che si è osservato fare agli altri) quando si perseguivano scopi rilevanti in passato. Queste rappresentazioni possono includere immagini mentali di azioni, rappresentazioni motorie (incarnate) di azioni o codifica dichiarativa di azioni e possono fornire mezzi candidati per scopi futuri. Come le credenze più generalizzate, le rappresentazioni dell'azione possono includere tendenze generali all'azione, come le tendenze all'avvicinamento o all'evitamento. Possono anche includere abitudini di azione, cioè modelli comportamentali più specifici che sono cronicamente accessibili. Per esempio, alcune dipendenze possono essere abitudini d'azione codificate che riducono in modo rapido e affidabile gli affetti negativi e ripristinano i sentimenti di autostima o di coerenza con sé stessi.

È importante sottolineare che, sebbene i BEAT siano rappresentazioni di esperienze, possono avere input genetici o temperamentali che interagiscono con gli input ambientali per influenzare la rappresentazione. Per esempio, come si dirà più avanti, il temperamento può alterare l'esperienza emotiva che si prova in reazione a un evento e quindi può alterare la rappresentazione che si forma.

Concentrarsi sulla parte delle credenze di BEAT. Sebbene i BEAT siano composti da credenze, rappresentazioni di emozioni e rappresentazioni di azioni, vorrei porre l'accento sulle credenze. L'importanza delle emozioni e delle azioni è ben apprezzata in psicologia, ma un principio fondamentale della teoria attuale è che le credenze sono una parte fondamentale della motivazione, della personalità e dello sviluppo, molto più di quanto sia stato generalmente considerato. Come ho dimostrato, i neonati costruiscono costantemente e con urgenza modelli mentali del loro mondo per soddisfare i loro bisogni in esso. Tuttavia, ad eccezione di alcuni importanti programmi di ricerca, le credenze rilevanti per la motivazione non sono state tipicamente oggetto di attenzione nella psicologia della motivazione e della personalità (si veda, ad esempio, Eccles & Wigfield, 2002). Alcune delle principali eccezioni sono la teoria dell'attribuzione (Heider, 1958; Kelley, 1973; Weiner, 1985), le credenze sul locus of control (Rotter, 1966), le credenze sull'autoefficacia (Bandura, 1977), le teorie implicite o i mindset (Dweck, 1999) e le credenze sul mondo come buono o giusto (Janoff-Bulman, 1992; Lerner, 1980). È stato dimostrato che tutte le convinzioni studiate in questi programmi di ricerca hanno un impatto motivazionale, cioè influenzano gli scopi che le persone perseguono e il modo in cui li perseguono. Infatti, come suggerisco di seguito, possono essere viste come guide per il modo in cui si soddisfano i propri bisogni nel mondo. È interessante notare che le credenze studiate in questi programmi di ricerca si collocano lungo due

dimensioni di credenza: il mondo è buono/cattivo (credenze sul mondo giusto e ipotesi sulla benevolenza del mondo) e posso/non posso controllare (attribuzione, locus of control, autoefficacia e teorie implicite). (È importante sottolineare qui la distinzione tra il bisogno di controllo e le credenze sul controllo, queste ultime sono credenze sulla propria capacità di ottenere i risultati desiderati nei domini dei bisogni rilevanti. Nella discussione attuale, mi riferisco a queste ultime). Sebbene non siano le uniche dimensioni di credenza, le dimensioni della bontà e del controllo sono due dimensioni che sono state ampiamente riscontrate come pervasive e potenti. I ricercatori hanno suggerito che la valutazione di bene-male è forse il giudizio più elementare che le persone fanno (Osgood, 1952; Zajonc, 1980) e gli studiosi hanno ampiamente identificato il controllo e le credenze simili al controllo come concezioni umane fondamentali (Bandura, 1977; Osgood, 1952; Piaget & Garcia, 1989; cfr. Whitehead, 1929). Queste due dimensioni sono anche in risonanza con le dimensioni di calore e competenza di Fiske, Cuddy e Glick (2007), con i concetti di comunione e agentività (cfr. Wiggins, 1991) e con la triade cognitiva di Beck (1970), ovvero gli schemi sul mondo e su sé stessi come benigni e degni (o meno), e sul futuro come speranzoso o senza speranza.

Perché queste due dimensioni della credenza sono così centrali? Sulla base della teoria attuale, propongo che queste due classi di credenze nascano direttamente dal perseguimento dei bisogni più elementari: accettazione, prevedibilità e competenza. Ad esempio, quando la prevedibilità e l'accettazione sono assenti, il mondo diventa un posto cattivo o insicuro; quando sono presenti, il mondo è buono e sicuro. Quando la prevedibilità e la competenza sono assenti, il risultato è una mancanza di controllo; quando sono presenti, il mondo e i suoi risultati possono essere controllati. Quando l'accettazione e la competenza sono assenti, il sé può essere giudicato come cattivo o carente, in linea con l'ampia letteratura sull'autostima. Suggestisco quindi che le convinzioni di bontà e di controllo nascono dai bisogni più elementari.

Inoltre, per essere massimamente sicure ed efficaci, le persone devono sapere se le cose nel loro mondo sono buone o cattive e se possono controllarle. Se qualcosa è buono, possono farlo accadere di nuovo? Se è cattiva, possono scongiurarla o trasformarla in qualcosa di migliore? In questo modo, le credenze sulla bontà e sul controllo possono gettare le basi per il modo in cui le persone si avvicinano al mondo o a particolari classi di situazioni nel mondo.

Alcune teorie della personalità hanno messo in evidenza le credenze, ad esempio sotto forma di codifiche cognitivo-affettive (ad esempio, Mischel & Shoda, 1995), schemi, copioni o narrazioni (ad esempio, McAdams, 1993), o costrutti personali (Kelly, 1963), ma in genere non hanno enfatizzato le origini motivazionali di queste credenze, cioè le loro origini nei bisogni e negli scopi rilevanti per i bisogni (anche se si veda Beck, 1996; Bowlby, 1969; Epstein, 1990).

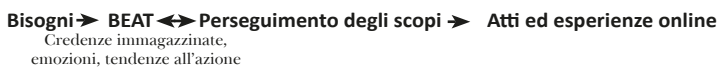
In sintesi, ho proposto che, sulla base di una storia di perseguimento di scopi, le persone sviluppano le BEAT (rappresentazioni mentali che contengono una o più credenze, emozioni e tendenze all'azione memorizzate) e che queste BEAT guidano la scelta e il perseguimento degli scopi futuri. Mi sono concentrato sulle credenze, una parte spesso trascurata della motivazione e della personalità, e ho evidenziato due dimensioni delle credenze, ossia la bontà e il controllo, dimensioni sulle quali tornerò in seguito.

## Gli scopi sono accompagnati da atti ed esperienze online

Supponiamo che una persona abbia deciso di perseguire un obiettivo. Cosa succede dopo? In ogni caso, il perseguimento di un obiettivo è accompagnato o caratterizzato da atti ed esperienze online: i pensieri, i sentimenti e i comportamenti che la persona sperimenta e potenzialmente manifesta durante il perseguimento dell'obiettivo. (Sono distinti dai BEAT, che sono le rappresentazioni mentali di sfondo delle esperienze passate.

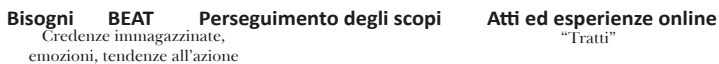
Il perseguimento di un obiettivo si traduce tipicamente in un risultato. Tutti gli atti e le esperienze online, comprese quelle legate ai risultati, possono alimentare e potenzialmente modificare le rappresentazioni mentali (BEAT) aggiornando i vecchie BEAT o creandone di nuovi. È importante notare che, mentre si persegue un obiettivo, può esserci un'interazione continua tra i BEAT di sfondo e gli atti e le esperienze online (cfr. Carver & Scheier, 1990).

- (a) **Motivazione:** Bisogni, rappresentazioni rilevanti per l'obiettivo (BEAT), perseguimento dell'obiettivo e atti ed esperienze online che ne derivano



- (a) **Personalità:** Bisogni, rappresentazioni accessibili (BEAT), ricerca di scopi e atti ed esperienze online

### Caratteristica, ricorrente



**Figura 2.** Rappresentazione di (a) processi motivazionali e relativi risultati e (b) processi di personalità. Per (b) è importante distinguere i BEAT (la parte più latente della personalità) dagli atti e dalle esperienze online che accompagnano il perseguimento degli scopi (la parte più manifesta della personalità). Tutti i processi si svolgono nel contesto dei bisogni di fondo e in tutti i casi stimoli interni ed esterni concomitanti alimentano l'interazione tra i BEAT e il perseguimento degli scopi

Questi processi sono rappresentati nella Figura 2a e propongo che questi processi, insieme e nel contesto dei bisogni, catturino la motivazione e i suoi risultati. Sono i processi che guidano e dirigono la selezione e il perseguimento degli scopi e che si traducono in atti ed esperienze online (i risultati dei processi motivazionali).

Per chiarire, ecco un esempio, tratto dalla ricerca sul *mindset*, dei processi rappresentati nella Figura 2 (ad esempio, Blackwell, Trzesniewski, & Dweck, 2007; Robins & Pals, 2002). Il bisogno di competenza, combinato con il perseguimento di scopi che soddisfano i bisogni, porta i bambini a formare convinzioni o *mindset* sulla natura della competenza: la convinzione che la competenza di base sia fissa e la convinzione che possa essere sviluppata. Questi *mindset* li orientano poi verso scopi futuri diversi (lo scopo di convalidare la loro competenza fissa contro quello di sviluppare la loro competenza malleabile) e verso atti ed esperienze online diversi (per esempio, evitare versus cercare le sfide, reazioni emotive negative versus quelle neutre o positive alle battute d'arresto, persistenza minore contro quella maggiore dopo le battute d'arresto; Dweck, 1999).

Pertanto, guidando la selezione e il perseguimento degli scopi, i BEAT possono svolgere un ruolo importante nel funzionamento delle persone. Come discuterò in seguito, i modelli ricorrenti di BEAT fatti online possono generare “tratti” di personalità, ma questi tratti sono radicati nei bisogni e negli scopi (vedi Figura 2b). Propongo che, a prescindere dal fatto che si consideri la personalità come un prodotto della natura o dell'educazione, le rappresentazioni cronicamente accessibili (BEAT) e i modelli distintivi e ricorrenti di perseguimento degli scopi (atti ed esperienze online) possono essere considerati il nucleo della personalità. Il punto importante è che sono profondamente motivazionali.

## Le persone eseguono un'analisi “bayesiana”?

Come sintesi del perseguimento di scopi passati, i BEAT diventano modelli di come i bisogni sono stati o non sono stati soddisfatti: quando in passato ho perseguito questo tipo di obiettivo, ecco cosa ho fatto, cosa è successo, come mi sono sentito e cosa ha significato. Nel considerare gli scopi futuri, i BEAT vengono portati avanti: dato che questo è successo in passato, cosa dovrei fare ora?

La formazione e l'applicazione dei BEAT possono essere viste come analoghe alla “codifica predittiva”, il processo cerebrale fondamentale citato in precedenza. Nel caso della codifica predittiva, il cervello genera modelli predittivi top-down che vengono confrontati con le informazioni sensoriali in arrivo e con i segnali sensoriali in evoluzione (Clark, 2015). Anche i BEAT sono modelli predittivi, solo che in questo caso vengono utilizzati per generare previsioni su ciò che accadrà se si perseguono scopi e mezzi diversi. Ciò che accade effettivamente quando si persegue un obiettivo viene confrontato con il modello predittivo e, se non corrispon-

de alla previsione, si può modificare il modello o il corso dell'azione (cfr. Scheier & Carver, 1988).

Immaginate che una persona affronti una data situazione. Possono essere attivati molti BEAT. Sulla base della serie di BEAT, insieme alle valutazioni della situazione attuale, possiamo ipotizzare che vengano effettuati calcoli sulla probabilità condizionata di particolari esiti o stati finali in presenza di particolari azioni. Questi calcoli includeranno il valore di ogni stato finale considerato e l'aspettativa di raggiungere quello stato finale in base a particolari corsi d'azione.

Si tratta, ovviamente, del modello aspettativa  $\times$  valore ( $E \times V$ ) che è al centro di molte teorie motivazionali (Atkinson & Birch, 1970; McClelland, 1987; Eccles & Wigfield, 2002; si veda anche Rangel, Camerer, & Montague, 2008, per un modello correlato di processo decisionale basato sul valore).

Presumibilmente, l'obiettivo o gli scopi selezionati, sia che si tratti di scopi di avvicinamento o di evitamento (cfr. Carver & Scheier, 1990; Read et al., 2010), sono quelli che vincono la competizione  $E \times V$ . Tuttavia, le selezioni non sono definitive e sono soggette a essere ricomutate in qualsiasi momento del processo di perseguimento dello scopo, man mano che si verificano esperienze e risultati e che si acquisiscono o si recuperano nuove informazioni. Non è mia intenzione specificare il funzionamento completo di un modello di aspettativa-valore della motivazione. Il mio scopo è piuttosto quello di delineare un quadro motivazionale che parta dai bisogni e che traduca i bisogni in scopi attraverso i BEAT e di sottolineare semplicemente come la formulazione attuale si integri con i modelli di valore aspettativa e possa essere integrata con essi.

Possiamo quindi concepire l'individuo fin dall'inizio come un individuo che esegue calcoli bayesiani, che elabora continuamente gli input in termini di implicazioni per le contingenze di azione e di risultato e che lo fa nel contesto delle sue rappresentazioni memorizzate (cfr. Scheier & Carver, 1988). Faccio notare che questi calcoli sono puramente "psico-logici" (Abelson & Rosenberg, 1958) e non devono necessariamente essere razionali o accurati. Tuttavia, con l'approccio attuale potremmo essere in grado di catturare questa psico-logica, cioè di rappresentare l'elaborazione sistematicamente distorta che può derivare da particolari modelli di BEAT.

In questo modo, è possibile che i futuri modelli computazionali ci portino dal neonato che persegue scopi di base e costruisce BEAT preliminari all'individuo più grande che persegue scopi a lungo termine sulla base di BEAT ben elaborati. Questo sarebbe estremamente eccitante. I moderni modelli bayesiani cercano di combinare ricche rappresentazioni della conoscenza con potenti motori di inferenza per catturare l'intelligenza umana e prevedere il comportamento (Tenenbaum, Kemp, Griffiths, & Goodman, 2011). Quanto più potenti potrebbero diventare questi modelli se integrassero fattori motivazionali, come quelli qui proposti?



In sintesi, in questa sezione sulla motivazione ho definito la differenza tra bisogni e scopi e ho discusso come le rappresentazioni mentali (BEAT) aiutino a trasformare i bisogni in scopi. Ho anche suggerito che i modelli ricorrenti di Bisogni i BEAT i Atti in linea possono essere alla base dei tratti della personalità, un punto che svilupperò nella prossima sezione.

## Dalla motivazione alla personalità

*Le teorie tradizionali sulla personalità sono costruite intorno ai bisogni*

Le teorie della personalità sono concepite per descrivere e spiegare come funzionano le persone, come si differenziano e come sono arrivate a essere così. Come ho notato all'inizio, praticamente tutte le teorie classiche della personalità e dello sviluppo della personalità si basano sui bisogni umani fondamentali e quindi affrontano questi temi utilizzando concetti motivazionali (cfr. Maddi, 1996).

Per Freud (1927), ad esempio, la personalità nasce dai tentativi di soddisfare i bisogni libidici di base nel contesto della società. Man mano che il bambino cerca di soddisfare questi bisogni e incontra le reazioni della società, si sviluppano le strutture e i processi della personalità. Anche altre teorie classiche della personalità e del suo sviluppo si basano sui bisogni, spesso su un bisogno primario: il bisogno di accettazione (Horney, 1950; Rogers, 1961), il bisogno di status/potere (Adler, 1927) o il bisogno di significato e coerenza con sé stessi (Frankl, 1959; May, 1950). Ciascuna teoria delinea le conseguenze sulla personalità, e spesso sulla psicopatologia, del soddisfacimento riuscito o meno di questi bisogni nel corso del tempo.

In effetti, prima degli ultimi decenni erano poche le teorie di qualsiasi cosa - apprendimento, personalità o sviluppo - che non avessero un'esplicita base motivazionale. Tuttavia, con l'avvento della "rivoluzione cognitiva" nella seconda metà del XX secolo, la motivazione è passata di moda. Guidati dalla metafora della "mente come computer", la cognizione umana, e in seguito anche le emozioni, sono state spesso studiate senza fare riferimento agli scopi delle persone e spesso non sono state collegate al comportamento. In questo modo, i processi che guidano e dirigono i pensieri, i sentimenti e il comportamento e che orchestrano i loro effetti congiunti erano in gran parte assenti.

## Le moderne teorie della personalità spesso trascurano i bisogni o gli scopi correlati ai bisogni

Con l'affievolirsi dell'attenzione per la motivazione, molte teorie moderne della personalità hanno perso il contatto con l'idea che le persone

perseguono scopi atti a soddisfare dei bisogni, e che i modelli di comportamento attuali riflettono la storia di questi scopi (anche se si veda Epstein, 1990; McCabe & Fleeson, 2012; Pervin, 1989; Sheldon, 2011). È in questo contesto che esamino due delle teorie più importanti della moderna psicologia della personalità: la teoria dei Big Five (McCrae & Costa, 1999; McCrae & John, 1992), che si concentra sui tratti della personalità, e la teoria dei sistemi di elaborazione cognitivo-affettiva (cognitive-affective processing systems, CAPS; Mischel & Shoda, 1995, 2008), che si basa sulle unità di elaborazione cognitivo-affettiva, rappresentazioni mentali la cui attivazione è considerata l'innescò del comportamento.

Entrambi i tipi di teorie colgono qualcosa di vitale. La teoria dei Big Five prende contatto con l'idea di senso comune che le persone si differenziano per i loro tratti caratteristici, come ad esempio quanto sono simpatiche, curiose, estroverse, coscienziose o umorali. Le persone descrivono sé stesse e gli altri in questi termini e la teoria dei cinque fattori cerca di catturare e codificare questo aspetto. In effetti, i tratti identificati nel modello dei Big Five mostrano una coerenza di ordine superiore nel tempo (Roberts & DelVecchio, 2000), mostrano un'ereditabilità (Krueger & Johnson, 2008) e predicono risultati importanti (Roberts, Kuncel, Shiner, Caspi, & Goldberg, 2007).

Tuttavia, come ha notato Roberts (2009),

“Una critica valida a molti teorici e ricercatori dei tratti di personalità moderni è che non hanno fornito un'analisi più approfondita degli elementi costitutivi che formano i tratti, né dei meccanismi che chiariscono come essi causano le cose.” (p. 139)

Per questo motivo, Mischel e Shoda (1995; si veda anche Mischel & Shoda, 2008) hanno cercato di catturare le dinamiche online della personalità, a partire dalle “unità di elaborazione” cognitive e affettive che le persone sviluppano e che vengono attivate in situazioni rilevanti per produrre un comportamento. Il loro modello CAPS suggerisce come le unità di elaborazione sottostanti, cronicamente accessibili in particolari contesti, possano creare modelli di comportamento relativamente stabili - e quindi suggerisce come i tratti prendono vita. In questo modo, ha posto questioni che devono essere affrontate in qualsiasi teoria della personalità (cfr. Fleeson & Jayawickreme, 2015; Roberts, 2009).

Gli psicologi della personalità hanno sempre più richiesto l'integrazione di questi due tipi di teorie, alla ricerca di una teoria che possa rendere conto di tratti relativamente stabili ma che, allo stesso tempo, sia in grado di rappresentare le basi dinamiche di tali tratti (Fleeson & Jayawickreme, 2015; Read et al., 2010; Roberts, 2009). La teoria attuale si basa su entrambi gli approcci precedenti e cerca di affrontare questo compito riunendo tratti e rappresentazioni mentali in un quadro motivazionale unificante.

Entrambi i tipi di teorie hanno avuto qualche contatto con i costrutti motivazionali, ma nessuna ha fatto della motivazione il fondamento della propria storia. Anche la teoria CAPS di Mischel e Shoda (1995), realmente basata sui processi, non tende a concentrarsi sulle origini motivazionali o sulle funzioni orientate agli scopi delle rappresentazioni mentali o dei modelli di comportamento. Nella teoria CAPS, gli scopi sono riconosciuti come una categoria di unità cognitivo-affettive, ma non viene loro attribuito un ruolo centrale o una funzione organizzativa.

Come il CAPS, la teoria attuale cerca di incarnare le dinamiche del comportamento ed è costruita su rappresentazioni mentali, ma le nostre rappresentazioni (BEAT) sono costruite intorno ai bisogni e agli scopi delle persone e quindi modellano i loro scopi futuri. Come il modello dei Big Five, la teoria attuale è interessata a modelli comuni di pensieri, sentimenti e comportamenti, condivisi da molte persone, ma cerca di comprendere le loro origini motivazionali e le loro basi motivazionali continue e, così facendo, cerca di offrire una nuova prospettiva sullo sviluppo e sul cambiamento.

### Cos'è la personalità e cosa richiede una teoria della personalità basata sulla motivazione?

Nella teoria attuale, la personalità è costituita dagli elementi rappresentati nella Figura 2b. Si tratta degli stessi elementi che costituiscono la motivazione e i suoi risultati (Figura 2a), ma in questo caso parliamo di modelli caratteristici e ricorrenti. Si tratta di (a) atti ed esperienze online caratteristici e ricorrenti sostenuti da (b) BEAT caratteristici e altamente accessibili.

Una teoria della personalità basata sulla motivazione richiede quindi una caratterizzazione dei seguenti elementi principali:

Atti ed esperienze online caratteristici e ricorrenti. Modelli di pensieri, sentimenti e comportamenti che accompagnano il perseguimento di scopi soddisfacenti. Questa è la parte più manifesta della personalità. Gli atti e le esperienze online sono i pensieri che le persone pensano, i sentimenti che provano e i comportamenti che mettono in atto quando cercano di soddisfare i propri bisogni. Gli atti e le esperienze online ricorrenti possono essere considerati come tratti, e questa è la parte della personalità che il modello dei Big Five si propone di affrontare.

BEAT caratteristici e altamente accessibili. Questa è la parte latente e di fondo della personalità che consiste nel sottoinsieme di rappresentazioni mentali altamente e stabilmente accessibili (prontamente soggette ad attivazione), anche se non necessariamente coscienti. Si tratta di credenze importanti, rappresentazioni di forti tendenze emotive e rappresentazioni di tendenze all'azione ad alta probabilità. Secondo la presente teoria, questi BEAT altamente accessibili, nel contesto dei bisogni, pongono le basi per il perseguimento degli scopi e quindi per gli atti online caratteristici e ricorrenti. Questa è la parte dinamica e sottostante della personalità che la teoria CAPS, in generale, ha cercato di catturare.

Per riassumere, ho sottolineato la distinzione tra (a) gli atti e le esperienze online che accompagnano il perseguimento attivo di un obiettivo e (b) le rappresentazioni mentali (BEAT) che ne fanno da sfondo. Entrambe, nella loro forma cronica o ricorrente, sono parti fondamentali della personalità.

Il punto critico è che lo stesso modello che descrive la motivazione e i suoi risultati (Bisogni –BEATS- Atti online) può descrivere anche la personalità, se aggiungiamo le parole caratteristica e ricorrente. Come ho suggerito in precedenza, i modelli ricorrenti di Bisogni i BEAT i Atti online producono quelli che sono comunemente noti come tratti. Di conseguenza, questo modello inizia a catturare, a grandi linee, sia i tratti della personalità (atti online ricorrenti) sia i processi rappresentazionali e motivazionali che ne sono alla base (BEAT nel contesto dei bisogni). Nella prossima sezione, esaminerò in modo più dettagliato i bisogni e i BEAT che possono essere alla base di tratti specifici.

## Comprendere i tratti in termini di bisogni, scopi e rappresentazioni

Come ho già detto, l'approccio dominante alla personalità è stato il modello dei Big Five, che sostiene che cinque grandi tratti (i "Big Five") possono catturare le caratteristiche delle persone e i modi in cui differiscono tra loro. La teoria si basa sulla constatazione che le descrizioni della personalità possono essere raggruppate in modo affidabile in cinque fattori o tratti generali: coscienziosità, apertura all'esperienza, estroversione, gradevolezza e nevroticismo (che comprende l'affettività negativa e l'instabilità emotiva; McCrae & Costa, 1999). Sulla base delle valutazioni che le persone danno di sé stesse (o degli altri) sugli item della scala, si ricava un profilo di questi tratti. Proprio come le nostre azioni ed esperienze online, questi tratti riflettono i modelli caratteristici di pensieri (ad esempio, si preoccupa molto; ama riflettere, giocare con le idee; è curioso di molte cose diverse), sentimenti (ad esempio, è depresso, blu; può essere lunatico) e comportamenti (ad esempio, tende a essere pigro; persevera fino a quando il compito è finito; John & Srivastava, 1999). Il nostro modello considera anche la personalità, in parte, come modelli ricorrenti di pensieri, sentimenti e azioni. Tuttavia, come ho suggerito, una domanda importante è perché (quali sono i processi dinamici attraverso i quali) qualcuno sviluppa ed esibisce un particolare profilo di tratti. Cosa c'è alla base dei pensieri, dei sentimenti e dei comportamenti caratteristici delle persone?

Gli stessi Costa e McCrae (1988) si sono interrogati su questo punto: "Date le corrispondenze tra bisogni e tratti . . . potrebbe essere istruttivo applicare questi concetti per spiegare il funzionamento dinamico dei tratti...". (Costa & McCrae, 1988, p. 264). Uno degli scopi della teoria attuale è proprio questo. Anche altri ricercatori hanno integrato i tratti con

le variabili motivazionali (Corr, DeYoung, & McNaughton, 2013; Denissen & Penke, 2008; Fleeson & Jayawickreme, 2015; Read et al., 2010), ma i loro modelli non sono organizzati intorno alle rappresentazioni mentali e quindi, come discusso di seguito, non hanno le stesse implicazioni per lo sviluppo e il cambiamento. Al contrario, la nostra struttura BISOGNI-BEATS – ESPERIENZE Online ritrae i tratti come il prodotto finale di una serie di processi motivazionali e socio-cognitivi che forniscono chiari punti di ingresso per influenzare lo sviluppo e il cambiamento (si veda Roberts, 2009, per un'integrazione diversa, ma profondamente meditata, dei tratti del Big Five con i processi socio-cognitivi).

Per continuare il compito di integrare l'approccio dei tratti e quello cognitivo-sociale all'interno del modello attuale, ci si potrebbe chiedere: quali bisogni e BEAT cronicamente accessibili potrebbero essere alla base dei tratti comuni del modello a Big Five? L'abbinamento dei bisogni e dei BEAT ai tratti è, ovviamente, molto provvisorio e intende semplicemente illustrare come i bisogni e i BEAT possano potenzialmente favorire modelli comuni di atti ed esperienze online.

### Corrispondenza tra esigenze e caratteristiche

Inizio con l'associare i tratti del Big Five ai bisogni all'interno del nostro modello. Tre dei tratti - estroversione, gradevolezza e nevroticismo - possono essere visti risiedere principalmente nei bisogni sociali, cioè nel bisogno di accettazione e/o negli aspetti sociali dell'autostima/status. Ad esempio, confrontando i tratti del Big Five con i 21 bisogni "di medio livello" di Murray, Costa e McCrae (1988) hanno riscontrato che l'estroversione ha un fattore di carico congiunto di .83 con il bisogno di affiliazione e il nevroticismo ha un fattore di carico congiunto di .60 con il bisogno di riconoscimento sociale (si veda anche John, Naumann, & Soto, 2008). Inoltre, Leary, Kelly, Cottrell e Schreindorfer (2013) hanno riscontrato che tutti e tre questi tratti sono correlati positivamente con il bisogno di appartenenza sociale.

Gli altri due tratti, l'apertura all'esperienza e la coscienziosità, possono essere visti risiedere principalmente nei bisogni di competenza e di controllo/autocontrollo. Ad esempio, entrambi hanno un carico fattoriale congiunto significativo con il bisogno di realizzazione di Murray (.46 e .64, rispettivamente; Costa & McCrae, 1988).

### Passare dai bisogni e dagli errori ai tratti

In secondo luogo, non è difficile suggerire i tipi di BEAT che potrebbero portare dai bisogni agli atti online caratteristici di un determinato tratto. Per illustrare questo processo, torno alle due dimensioni delle convinzioni che ho esplorato in precedenza: la bontà (credo che il mio mon-

do sia buono/sicuro rispetto a quello ostile/minaccioso) e la controllabilità (mi sento altamente capace/confidente/controllato nel soddisfare o meno i bisogni importanti nel mio mondo). Come ho suggerito in precedenza, per essere massimamente sicuri ed efficaci, le persone devono prendere decisioni sulla natura del loro mondo e sulla possibilità di esercitare un controllo su di esso. Queste convinzioni possono gettare le basi del loro approccio al mondo e alle sue situazioni.

Prima di procedere, vorrei sottolineare ancora una volta che le credenze sulla bontà e sulla controllabilità non sono le uniche dimensioni possibili delle credenze (e potrebbero non essere le uniche dimensioni delle credenze rilevanti per i tratti), ma, come ho sostenuto in precedenza, sono dimensioni fondamentali. Inoltre, non sostengo che i tratti inizino necessariamente con le cognizioni o le credenze, ma piuttosto che spesso inizino con tendenze attente, emotive o comportamentali che favoriscono la formazione di queste credenze. Le convinzioni possono poi influenzare fortemente i tratti successivi. L'evidenziazione delle convinzioni è uno degli elementi che contraddistingue l'attuale integrazione. Costruire la teoria attorno a queste rappresentazioni basate sull'esperienza ci permette di mantenere le virtù del modello CAPS dinamico di Mischel e Shoda (1995), con le rappresentazioni che fungono allo stesso tempo da base del comportamento (le BEAT sono alla base del comportamento), da veicolo per la variazione situazionale del comportamento (BEAT diverse possono essere attivate in situazioni diverse), da oggetto di sviluppo (le BEAT si formano dalle esperienze nel corso del tempo) e da obiettivo di cambiamento attraverso l'intervento diretto (cambiare le BEAT/credenze può cambiare il comportamento).

Faccio inoltre notare che potrebbe sembrare che io stia dipingendo i diversi tratti come reciprocamente esclusivi, ma non lo sono. Non sono incompatibili perché i diversi tratti possono nascere all'interno di domini di bisogni diversi (ad esempio, la coscienza nasce all'interno dei bisogni di competenza e controllo, mentre l'estroversione nasce all'interno dei bisogni sociali) e perché i BEAT e i tratti possono essere specifici del contesto, ad esempio una persona potrebbe essere passivamente gradevole in alcuni contesti sociali e assertivamente estroversa in altri.

Se ammettiamo che particolari tratti sono radicati in particolari bisogni, come facciamo a passare dai bisogni ai tratti? Suggerisco che possiamo vedere i tratti come modi caratteristici in cui le persone cercano di soddisfare questi bisogni, dati i loro BEAT accessibili. In effetti, McCabe e Fleenon (2012, 2016) sostengono con forza che i tratti sono i mezzi attraverso i quali le persone perseguono gli scopi, con prove convincenti per i tratti dell'estroversione e della coscienza. Ciò che il modello attuale aggiunge a tutto ciò è (a) l'origine degli scopi in bisogni chiave e (b) il modo in cui le BEAT guidano la selezione e il perseguimento degli scopi. Di seguito, quindi, suggerisco come i tratti siano progettati per soddisfare i bisogni sottostanti e come lo facciano all'interno dei vincoli

o dei parametri stabiliti dai BEAT, in questo caso le credenze sulla bontà e sul controllo personale. Come si vedrà in seguito, l'identificazione di specifici BEAT può aprire nuove strade per il cambiamento.

Più specificamente, per i tratti dei Big Five parto dai bisogni focali che sembrano essere alla base del tratto e poi propongo provvisoriamente i BEAT chiave relativi alla bontà e al controllo che possono guidare gli scopi di soddisfazione dei bisogni e portare all'emergere del tratto. Poiché in questo processo sto discutendo sia il bisogno di controllo che le convinzioni sul controllo personale, è fondamentale sottolineare la distinzione tra i due:

Per ogni tratto, i bisogni focali rispondono alla domanda: A cosa tengo di più? Tra i diversi bisogni, quali mi interessano davvero? In termini di aspettativa-valore, si tratta di valore. Ad esempio, quali sono i bisogni che le persone con un alto livello di coscienziosità apprezzano più degli altri? Ho proposto che i loro bisogni principali siano la competenza e il controllo.

Al contrario, i BEAT sottostanti, in particolare quelli relativi alle convinzioni sul controllo, rispondono alla domanda: Quanto sono sicuro di poter esercitare il controllo per soddisfare i miei bisogni importanti? In termini di valore di aspettativa, si tratta di aspettative. (È importante tenere presente che una bassa percezione del controllo rispetto a un bisogno focale non implica che il bisogno di controllo sia o diventerà un bisogno focale. Faccio anche notare che tutti hanno un bisogno di controllo, anche se solo in alcuni casi si propone come bisogno focale).

Torniamo al modo in cui i bisogni focali (voglio) insieme ai BEAT legati alla bontà e al controllo (credo, mi aspetto) possono costringere a perseguire scopi che soddisfano i bisogni in modi che suggeriscono tratti comuni. Inizio con i tratti radicati nei bisogni sociali (gradevolezza, estroversione e nevroticismo) e noto che, sebbene tutti e tre siano orientati al bisogno di accettazione e agli aspetti sociali dell'autostima/status, possiamo distinguere ciascuno di essi in base ai BEAT salienti.

Nel caso della gradevolezza, propongo che un BEAT fondamentale che guida la selezione e il perseguimento degli scopi nel dominio dei bisogni sia la convinzione della bontà del mondo: Il mondo è buono, sicuro e affidabile (cfr. Costa, McCrae, & Dye, 1991). Dato il bisogno di accettazione e la convinzione della bontà del mondo - ma non necessariamente alti livelli di controllo diretto e personale (cfr. Costa & McCrae, 1988) - come possono gli individui perseguire gli scopi sociali che soddisfano i loro bisogni? Risposta: Attraverso gli atti online che caratterizzano la gradevolezza: il perdono, il calore e la gentilezza (John & Srivastava, 1999; Soto & John, 2009), che soddisfano il bisogno di accettazione e di autostima/status all'interno dei parametri creati dalle BEAT.

Al contrario, nel caso dell'estroversione, propongo che un BEAT fondamentale che guida la selezione e il perseguimento degli scopi sia la convinzione del controllo: Sono in grado di controllare attivamente e



direttamente il mio mondo per ottenere accettazione e autostima/status (vedi Depue & Collins, 1999). Data questa convinzione, in che modo gli individui perseguono i loro scopi sociali che soddisfano i bisogni? Risposta: Attraverso gli atti online che caratterizzano l'estroversione, come la socievolezza e l'assertività (John & Srivastava, 1999; Soto & John, 2009).

A differenza dei due tratti precedenti, nel caso del nevroticismo propongo che i BEAT fondamentali che guidano la selezione e il perseguimento degli scopi siano le convinzioni negative sulla bontà e sul controllo: Il mio mondo è insicuro e non sono sicuro della mia capacità di esercitare il controllo e di soddisfare i miei bisogni sociali in quel mondo (si veda Costa & McCrae, 1988 per le prove di avversità previste, dipendenza e bassa autonomia). Date queste convinzioni negative sulla bontà e sul controllo, cosa caratterizzerebbe il perseguimento dei miei scopi di soddisfazione dei bisogni? Risposta: Gli atti e le esperienze online caratteristici del nevroticismo. Tuttavia, a differenza di altri tratti dei Big Five, il nevroticismo viene valutato attraverso i resoconti di sentimenti interni ricorrenti (come ansia o depressione) piuttosto che attraverso i resoconti di azioni ricorrenti rilevanti per gli scopi. Tuttavia, la letteratura parla di entrambi. In primo luogo, nel contesto della convinzione di un mondo pericoloso e della mancanza di controllo personale sui risultati, non sorprende che molti degli atti online mostrati dalle persone con un alto livello di nevroticismo ruotino attorno alla prevenzione e all'alleviamento dei danni a se stessi: Vigilanza per i danni (Wilson, Kumari, Gray, & Corr, 2000), evitamento dei danni e dei fallimenti (ad esempio, Elliot & Thrash, 2002; Lommen, Engelhard, & van den Hout, 2010) e coping evitante, cioè coping che consiste nel tranquillizzare il sé (ad esempio, con l'alcol), piuttosto che attaccare il problema (Cooper, Agocha, & Sheldon, 2000). In secondo luogo, dato un mondo insicuro e un basso senso di controllo personale, non sorprende che le esperienze online che definiscono il tratto del nevroticismo - ad esempio, ansia e umore depresso (John & Srivastava, 1999; Soto & John, 2009) - siano quelle che riflettono la preoccupazione di non riuscire a soddisfare i bisogni di accettazione e autostima.

L'aspetto più interessante è che nelle culture orientali il nevroticismo (sintonia con gli indizi negativi e le emozioni negative che ne derivano) non sembra predire gli esiti negativi (Miyamoto et al., 2013). Ciò potrebbe essere dovuto al fatto che nelle culture che enfatizzano il "controllo indiretto" sotto forma di autoregolazione, cogliere gli spunti sociali negativi e regolarsi di conseguenza è altamente adattivo. Ciò è in contrasto con le culture occidentali, dove l'"ipersensibilità", l'ansia e la depressione possono interferire con il controllo primario, ovvero con l'azione diretta sulle persone e sul mondo.

Passo poi ad esaminare i tratti radicati nei bisogni di competenza e di controllo/autocontrollo (coscienziosità e apertura all'esperienza). Nel caso della coscienziosità, propongo che una chiave di lettura del BEAT sia legata alla percezione del controllo. In questo caso, un elevato bisogno

di competenza e di controllo/autocontrollo si combina con un'alta percezione di controllo: Sono sicuro di poter esercitare un elevato controllo e un elevato autocontrollo per soddisfare i miei bisogni di competenza/controllo/autocontrollo (Costa & McCrae, 1988; De Fruyt et al., 2000). (La bontà del mondo non sembra così rilevante per questo tratto, almeno così come è definito nel modello dei Big Five; Van Hiel, Cornelis, & Roets, 2007). Data questa convinzione, in che modo gli individui dovrebbero perseguire i loro scopi di soddisfazione dei bisogni? Risposta: Attraverso gli atti online che caratterizzano questo tratto, come la perseveranza e l'autodisciplina di successo (John & Srivastava, 1999; Soto & John, 2009).

L'apertura all'esperienza contrasta con la coscienziosità in quanto è meno legata al mantenimento del controllo e più alla ricerca di competenza/comprendimento, nel senso di avere ampi interessi ed essere curiosi e inventivi (Costa & McCrae, 1988; John et al., 2008). Poiché questo tratto è in gran parte "nella testa" (coinvolge la fantasia, l'estetica, la riflessione e un intelletto acuto), non sembra così chiaramente legato alle convinzioni sulla bontà del mondo o sulla capacità di esercitare un controllo su ciò che accade nel mondo. Forse quando l'intelletto viene messo in azione per perseguire scopi nel mondo più ampio, le dimensioni della bontà e del controllo diventano più rilevanti.

Il fatto che le persone si concentrino su alcune classi di scopi che soddisfano i bisogni potrebbe anche rappresentare la ricerca di coerenza con sé stessi attraverso il perseguimento di tali scopi? Ad esempio, le persone con un alto livello di apertura all'esperienza possono provare un forte senso di coerenza con sé stessi quando si sforzano di comprendere materiale intellettuale o estetico. Le persone con un alto livello di estroversione possono provare un senso di autocoerenza particolarmente forte quando sono attive in situazioni sociali. Le persone con un alto livello di coscienziosità possono provare un maggiore senso di autocoerenza quando esercitano un controllo su sé stesse, essendo attente e scrupolose. Le persone con un alto livello di nevroticismo possono avere un'autocoerenza particolarmente fragile, e la loro vigilanza e la bassa soglia per gli affetti negativi possono esserne i sintomi. In sintesi, in questa sezione ho suggerito come bisogni focali e forti BEAT possano plausibilmente essere alla base di tratti comuni all'interno di un sistema motivazionale basato sul perseguimento di scopi che soddisfano i bisogni.

### **Atti online ricorrenti come stili di soddisfazione dei bisogni**

Allargando lo sguardo ai tratti delle Big Five, propongo che gli atti online ricorrenti, più in generale, possano essere visti come stili di soddisfazione dei bisogni (cfr. McCabe & Fleeson, 2012, 2016). Per esempio, al di là dei tratti Big Five, è noto che le persone hanno stili caratteristici di soddisfazione dei bisogni di accettazione (si veda la letteratura sull'attaccamento: Ainsworth, 1979; Mikulincer & Shaver, 2007) o di competenza

(si veda la letteratura sulle teorie implicite o mindset: Dweck, 1999). In entrambe le letterature, come discusso in precedenza, diversi modelli di perseguimento degli scopi sono sostenuti da particolari BEAT. Il modello attuale, quindi, permette di comprendere una varietà di Bisogni i BEAT i Atti online importanti e ben noti all'interno dello stesso quadro concettuale.

## Il ruolo del temperamento nella personalità

Come ho notato in precedenza, non sostengo che i tratti inizino necessariamente con le cognizioni o le credenze (o con qualsiasi rappresentazione mentale, se è per questo); piuttosto, possono iniziare con le tendenze attente, emotive o comportamentali, ad esempio con il temperamento precoce di un bambino.

Il temperamento di base può essere visto come la personalità del bambino prima che venga modellata dalle esperienze e dalle rappresentazioni mentali di tali esperienze. È noto (si veda, ad esempio, Rothbart, 2007; Rothbart, Derryberry, & Posner, 1994) che alcuni bambini sono intrinsecamente molto irritabili, mentre altri sembrano essere più stabilmente di buon umore. Alcuni sono molto inibiti e timorosi, mentre altri sono più "vivaci" e si lanciano nel mondo con entusiasmo. Come potrebbero queste tendenze non influenzare l'emergere della personalità? Inoltre, le dimensioni del temperamento presentano una notevole somiglianza con i tratti del modello dei Big Five (Rothbart, 2007).

La questione, quindi, non è se ma come il temperamento possa influenzare la personalità e se questo processo possa essere catturato, almeno in parte, dai meccanismi che ho delineato nel modello attuale: Bisogni - BATTUTE - Atti ed esperienze online. Io credo di sì.

Per porre le basi, vorrei sottolineare che gran parte della varianza dei tratti dei Big Five non è spiegata dal temperamento (si veda, ad esempio, Rothbart, Ahadi, & Evans, 2000). Inoltre, la varianza che il temperamento e i tratti dei Big Five condividono non implica necessariamente un percorso diretto tra loro. Vediamo come il temperamento potrebbe influenzare la personalità nel modello attuale.

In primo luogo, suggerisco che una delle principali vie attraverso le quali il temperamento influenza la personalità è l'influenza delle rappresentazioni mentali (BEAT) che le persone formano mentre perseguono gli scopi (cfr. Rothbart, 2007). Per esempio, i bambini irritabili o timorosi possono codificare affetti coerenti con il temperamento (ulteriore irritabilità o paura), credenze coerenti con il temperamento (come la convinzione di un mondo cattivo o pericoloso) e azioni coerenti con il temperamento (rappresentazioni di modelli di azione che incarnano l'evitamento del danno). Se ciò avviene, è più probabile che il loro temperamento si traduca negli atti e nelle esperienze online della personalità. Tuttavia, quando le esperienze dei bambini incoraggiano lo sviluppo di

BEAT che vanno contro la loro tendenza temperamentale - BEAT che codificano affetti coerenti con il temperamento (come reazioni più positive a stimoli rilevanti), credenze (come la convinzione di un mondo buono o sicuro) e tendenze all'azione (rappresentazioni di modelli di azione che incarnano tendenze all'approccio), allora il temperamento precoce non sarà un buon predittore della personalità successiva. In entrambi i casi, il temperamento del bambino può suscitare reazioni dal mondo sociale che possono influire sulla formazione dei BEAT in modi che aumentano o diminuiscono l'impatto del temperamento precoce (o che mantengono o alterano il temperamento stesso).

Si noti che in entrambi i casi - sviluppo di BEAT coerenti con il temperamento o di BEAT incoerenti con il temperamento - il percorso proposto dal temperamento alla personalità è attraverso i BEAT. Importanti ricerche parlano del contributo modificato del temperamento alla personalità in funzione delle esperienze dei bambini. Ad esempio, nel lavoro citato in precedenza, l'addestramento delle madri ad avere interazioni reattive con i loro bambini irritabili ha ridotto l'affetto irritabile e l'impatto del temperamento iniziale sui modelli di atti ed esperienze online dei bambini (Landry et al., 2006; van den Boom, 1994, 1995).

Un secondo modo in cui il temperamento può influenzare la personalità è influenzando i bisogni stessi. In altre parole, il temperamento può accentuare o smorzare il valore di diversi bisogni psicologici, modificando così la probabilità di perseguire scopi in un dominio di bisogni. Ad esempio, i bambini con un temperamento molto "inibito" (timido) sembrano avere un bisogno più forte di prevedibilità e possono diventare estremamente agitati in situazioni nuove che altri bambini troverebbero interessanti o eccitanti (ad esempio, Kagan, Reznick, & Snidman, 1987). Allo stesso modo, alcuni bambini possono avere un bisogno più forte di accettazione e altri una spinta più forte verso la competenza (cfr. Rothbart, 2007). A seconda delle esperienze del bambino, l'attenzione a questi bisogni può diventare più forte o più debole nel tempo, influenzando i BEAT e gli atti e le esperienze online.

Ho discusso gli effetti del temperamento sui BEAT. La stessa analisi può essere applicata alle capacità intellettuali (o di altro tipo), che possono influenzare l'esperienza e i risultati del perseguimento degli scopi e quindi i BEAT che si formano. In questo contesto, è interessante considerare se il temperamento (o altre differenze individuali) possa anche avere effetti diretti sulla personalità che non sono mediati dai BEAT, come potrebbe suggerire il modello dei Big Five. Nel contesto del presente modello, suggerisco la possibilità che, dopo l'infanzia, non ci sia un percorso diretto e non mediato dal temperamento alla personalità: nessun tratto o substrato biologico sottostante che si esprima semplicemente nel comportamento. Piuttosto, il temperamento sottostante può essere una fonte di input, anche se importante, nei processi motivazionali e socio-cognitivi in corso che sfociano negli atti online.

Riassumendo, nell'attuale struttura Bisogni i BEATs i atti online, si ritiene che il temperamento influisca sulla personalità in gran parte aumentando o smorzando i bisogni e influenzando i modi in cui gli input vengono sperimentati e poi rappresentati nei BEATs alla base della personalità. La ricerca futura potrebbe iniziare identificando i BEAT rilevanti che aumentano o diminuiscono il contributo dei diversi temperamenti ai modelli di atti online nel tempo. Se scopriamo che gran parte dell'effetto del temperamento sulla personalità passa attraverso i BEAT, ciò ha implicazioni per i meccanismi causali che producono i tratti e per i potenziali meccanismi di socializzazione e cambiamento.

### Cosa ci offre un'analisi di questo tipo?

Oltre a comprendere meglio la natura e il funzionamento dei tratti, se adottiamo questa prospettiva possiamo essere in una posizione migliore per aiutare le persone a svilupparsi in modo ottimale. Di seguito discuto gli interventi incentrati sulle convinzioni che si muovono in questa direzione, cioè gli interventi che portano a modificare il comportamento o gli affetti in modi che suggeriscono cambiamenti nei tratti.

Quale sarebbe il contributo di questo approccio alle teorie socio-cognitive, come il modello CAPS di Mischel e Shoda (1995)? Le teorie socio-cognitive sono talvolta criticate per essere teorie sugli individui (i loro modelli unici di rappresentazioni mentali o comportamenti situati) e non abbastanza su ciò che le persone o i gruppi di persone hanno in comune (anche se si veda Mischel & Shoda, 2008). La teoria attuale cerca di operare a un livello che catturi il funzionamento dinamico degli individui, ma che permetta anche di vedere facilmente i punti in comune tra le persone e di raggruppare in modo significativo le persone in base a questi punti in comune.

Lo fa proponendo che tutte le persone hanno gli stessi bisogni fondamentali e quindi, fin dall'inizio, perseguono scopi legati a questi bisogni: Tutti cercano l'accettazione, la prevedibilità, la competenza, la fiducia, l'autostima, il controllo e la coerenza con sé stessi, e ci possono essere modi comuni in cui i neonati e i bambini piccoli perseguono scopi legati ai bisogni. Inoltre, i bambini possono nascere in mondi sociali che variano in modi comuni, per esempio nel loro calore (bontà) o nella loro reattività (controllabilità), il che porta a tipi comuni di rappresentazioni mentali, che a loro volta influenzano il perseguimento degli scopi legati ai bisogni in modi comuni. I bambini stessi possono anche differire in modi noti, come nel loro temperamento, e ne parlo ulteriormente in una sezione successiva.

Il punto chiave è che, nella misura in cui le persone nascono con gli stessi bisogni, li perseguono (almeno inizialmente) in un numero finito di modi e incontrano un numero finito di reazioni tipiche, possiamo iniziare a sviluppare teorie della personalità che colgano sia la diversità che i punti in comune.

## Generalità e coerenza dei tratti

Una questione di lunga data nel campo della personalità è la misura in cui le persone con un livello elevato in una determinata dimensione del tratto mostreranno in modo abbastanza affidabile un comportamento coerente con il tratto e quelle con un livello basso in una dimensione non lo faranno. In un'importante serie di studi, Fleeson e i suoi colleghi (Fleeson, 2001; Fleeson & Gallagher, 2009) hanno dimostrato che, sebbene le persone alte su un determinato tratto possano differire dagli altri nel loro livello medio di comportamento coerente con il tratto nel corso del tempo, c'è una grande sovrapposizione e la persona tipica mostra abitualmente quasi tutti i livelli di tutti i tratti.

Questo ha senso perché la maggior parte delle persone si preoccupa di tutti i bisogni e persegue scopi che soddisfano i bisogni. Quindi, come possiamo capire cosa c'è di diverso in una persona che è alta in una dimensione di tratto? Secondo la teoria qui esposta, si ritiene che le persone con una dimensione di tratto elevata abbiano bisogni rilevanti più salienti e BEAT rilevanti più accessibili, in modo tale che gli scopi di soddisfazione dei bisogni e gli atti coerenti con il tratto siano innescati più facilmente (o siano innescati in forme più forti) nelle situazioni pertinenti, portando a livelli medi di comportamento coerente con il tratto stabilmente più elevati (cfr. Fleeson, 2001).

Come nasce la grande variabilità intra-individuale? Essa può derivare da almeno due fonti: una è rappresentata dai BEAT "condizionati" e l'altra da potenti spunti situazionali. In primo luogo, sulla base della teoria CAPS di Mischel e Shoda (1995; si veda anche Wright & Mischel, 1987) e della loro idea di contingenze "Se ... allora", le persone possono avere BEAT diversi per diverse classi di situazioni. Secondo la presente teoria, una persona può credere che le persone siano generalmente cattive ma che i suoi amici e la sua famiglia siano buoni, o che possa controllare le situazioni a casa ma non al lavoro. Questi BEAT "condizionati" dovrebbero portare all'attivazione di scopi e atti online diversi nelle diverse situazioni, e quindi a diversi gradi e tipi di comportamento coerente con il tratto. Quando le persone hanno più BEAT generalizzati a diverse situazioni (ad esempio, tutte le persone sono cattive o buone; posso esercitare un ampio controllo), possiamo osservare una minore variabilità situazionale nei comportamenti rilevanti simili ai tratti.

La seconda fonte di variazione risiede più pienamente nella situazione. Nella misura in cui una data situazione ha spunti potenti che attivano particolari credenze, emozioni e tendenze all'azione, dovrebbe innescare scopi simili e comportamenti simili in molte persone (si veda Mischel, 1977, e Fleeson, 2007, per una discussione sulle situazioni forti e deboli). In alcuni dovrebbe anche innescare un comportamento contrario ai loro tratti prevalenti. Per esempio, se una persona che di solito non si sente sicura o in controllo venisse fatta sentire tale in una determinata situazio-

ne, si potrebbe assistere a un comportamento che sembra meno tipico per quella persona.

Una domanda importante per la ricerca futura è come rendere giustizia alla varietà dei BEAT e degli atti online delle persone senza aumentare la complessità delle valutazioni e della previsioni a un livello ingombrante. I teorici dei Big Five hanno affrontato la questione della complessità limitandosi a cinque grandi tratti e trascurando in gran parte le rappresentazioni (ma si veda Roberts, 2009). Che dire dell'enorme varietà di BEAT che le persone sviluppano? È possibile che concentrarsi sui BEAT comuni, come le credenze sulla bontà e sul controllo che ho evidenziato, possa essere una strategia per limitare la complessità.

In sintesi, è stato chiesto di integrare gli approcci alla personalità basati sui tratti con quelli motivazionali o cognitivi-sociali, e ci sono stati diversi tentativi fruttuosi in tal senso, il che suggerisce che i giorni in cui un approccio si contrapponeva all'altro sono ormai alle spalle. Questi modelli integrativi differiscono dalla teoria attuale per diversi aspetti, ma il principale è che non mantengono il contatto con l'idea di rappresentazioni basate sull'esperienza (Corr et al., 2013; Read et al., 2010) o non identificano ancora rappresentazioni specifiche che potrebbero produrre tratti particolari (Fleeson & Jayawickreme, 2015). In quanto tali, non hanno ancora le stesse implicazioni per lo sviluppo e il cambiamento.

Sono pienamente d'accordo con Fleeson (si veda la sezione Fleeson di Benet-Martinez et al., 2013) quando dice:

Il futuro della personalità comprenderà scoperte estese e dettagliate dei meccanismi che costituiscono i tratti: come i tratti si manifestano nei comportamenti, nei pensieri e nelle emozioni reali; i modi in cui cambiano; in cosa consistono; come portano ai risultati; e come si formano in primo luogo. I meccanismi di dettaglio dei tratti inizierà a portare la personalità verso una scienza esplicativa e individuerà i luoghi per potenziali interventi per aiutare le persone a realizzare le loro potenzialità. (p. 673)

## Disturbi di personalità

Ci sono diversi modi in cui i disturbi di personalità possono essere visti attraverso la lente del nostro schema, che riconosce e ammette l'apporto biologico ai disturbi di personalità. In primo luogo, alcuni scopi di soddisfazione dei bisogni possono essere così dominanti da escludere gli altri. Ad esempio, gli individui con tendenze ossessivo-compulsive appaiono molto preoccupati di mantenere il controllo locale e la coerenza del Sé, forse a causa di BEAT che codificano basse aspettative di controllo generale, ansia estrema per la perdita di controllo e tendenze ad azioni rituali per ridurre l'ansia e recuperare un senso di controllo e la coerenza del Sé (Timpano, Keough, Mahaffey, Schmidt, & Abramowitz, 2010).

In secondo luogo, un individuo può aver sviluppato BEAT che portano a modelli inefficaci di perseguimento degli scopi. Ad esempio, i



soggetti con disturbo borderline di personalità sembrano aver sviluppato convinzioni tutto-o nulla sull'accettazione e sul rifiuto, hanno codificato reazioni emotive estreme al rifiuto percepito e hanno rappresentato tendenze all'azione che li portano ad allontanare gli altri anche se si sforzano di essere accettati (si veda, ad esempio, Baer, Peters, Eisenlohr-Moul, Geiger, & Sauer, 2012; Coifman, Berenson, Rafaeli, & Downey, 2012). Come altro esempio, è noto che le persone a rischio di depressione hanno alcune particolari convinzioni, come quelle negative su di sé o sul mondo o le convinzioni negative sul controllo, che amplificano l'impatto delle perdite o dei fallimenti e limitano il perseguimento efficace degli scopi (Beck & Bredemeier, 2016).

In terzo luogo, i disturbi di personalità sono spesso caratterizzati da rigidità, cioè dall'incapacità di aggiornare i BEAT, anche a fronte di ripetuti feedback che indicano che le rappresentazioni esistenti sono inaccurate o disadattive (Shapiro, 1981; Young & Lindeman, 1992). Credenze errate, emozioni estreme o inappropriate e tendenze all'azione autodistruttiva rimangono al loro posto nonostante il pericolo che potrebbero causare. Cosa può spiegare questa rigidità?

I disturbi di personalità possono spesso riflettere un senso precario di coerenza del Sé ed essere caratterizzati da modelli di comportamento che soddisfano bisogni immediati e urgenti, spesso a scapito di scopi a lungo termine e forse a costo di raggiungere le competenze che consentirebbero di perseguire efficacemente scopi a lungo termine. Ciononostante, può essere molto minaccioso rinunciare ai BEAT e agli scopi legati ai bisogni che, per quanto costosi, hanno lavorato per preservare la fragile coerenza. Ciò richiederebbe alle persone di rinunciare alle credenze che organizzano il loro mondo, di sopportare emozioni altamente negative e di rivedere i modelli di azione che hanno fornito un certo grado di soddisfazione o di sollievo.

In futuro, potrebbe essere possibile capire su quali bisogni e rappresentazioni si basa un determinato disturbo, cioè se si tratta di un disturbo basato su BEAT disadattivi relativi all'accettazione, alla prevedibilità, alla competenza, alla fiducia, al controllo/autocontrollo, all'autostima, all'identità o al significato (vedi Young, Klosko, & Weishaar, 2003). Questo potrebbe portare a terapie più specificamente mirate alle rappresentazioni e agli scopi legati ai bisogni nell'area in questione. In effetti, la terapia consiste nell'aggiornare i BEAT, aprendoli alla revisione. Così come i neuroscienziati stanno imparando a riaprire i periodi critici (Werker & Hensch, 2015), anche i terapeuti potrebbero imparare a farlo in modo più efficace per le rappresentazioni.

## Si può cambiare la personalità?

Un'annosa e critica questione è se la personalità sia relativamente fissa o se possa essere cambiata in modi significativi. Se si considera la

personalità come se nascesse senza specifici meccanismi motivazionali e sociocognitivi e come se funzionasse senza specifici meccanismi motivazionali e sociocognitivi, il cambiamento può sembrare meno probabile (cfr. Costa & McCrae, 1994). Tuttavia, quando si considerano i modelli di personalità come derivanti, almeno in parte, dal perseguimento di scopi che soddisfano i bisogni e dallo sviluppo di rappresentazioni, allora si possono vedere più facilmente i punti di intervento e di cambiamento. Di seguito sono riportati alcuni esempi, molti dei quali tratti dal nostro lavoro, di come gli interventi mirati ai BEAT (credenze) abbiano creato cambiamenti significativi nel comportamento e negli affetti. In ogni caso, modificando una convinzione chiave, l'intervento ha aiutato le persone a soddisfare più efficacemente i loro bisogni sociali e di competenza/controllo.

**Coscienziosità.** In un workshop di otto sessioni, gli adolescenti a cui è stata insegnato un mindset di crescita sull'intelligenza (la convinzione che l'intelligenza possa essere sviluppata) hanno dedicato più impegno ai compiti scolastici e non hanno mostrato il declino nei voti di matematica dimostrato dal gruppo di controllo (Blackwell et al., 2007; si veda anche Aronson, Fried, & Good, 2002). Un intervento che ha rafforzato la convinzione che gli studenti come loro “appartengono” alla loro scuola ha portato a un aumento del tempo di studio, dei contatti con i professori e dei voti degli studenti afroamericani nel corso della loro carriera universitaria (Walton & Cohen, 2007). Anche se non si trattava ancora di interventi, gli esperimenti che hanno insegnato alle persone la teoria secondo cui la forza di volontà può essere abbondante e auto-alimentante (anziché piccola e facilmente esauribile) hanno provocato aumenti significativi nella capacità delle persone di mantenere alti livelli di autoregolazione e di prestazioni nonostante l'esecuzione di compiti stancanti (Job, Dweck, & Walton, 2010; vedi Job, Walton, Bernecker, & Dweck, 2015). Questi studi, sia che riguardino le credenze nell'area della competenza, dell'accettazione o del controllo, suggeriscono tutti che la coscienziosità può essere aumentata puntando sulle credenze rilevanti.

**Gradevolezza.** In un workshop di sei sessioni (Yeager, Trzesniewski, & Dweck, 2013), gli studenti delle scuole superiori a cui è stato insegnato un mindset di crescita sulla personalità (l'idea che le persone abbiano il potenziale per crescere e migliorare) e la sua applicazione ai conflitti tra pari hanno mostrato una netta diminuzione dell'aggressività e un netto aumento del comportamento prosociale ed empatico. Questi cambiamenti sono durati fino alla fine dell'anno scolastico, tre mesi dopo. Questi risultati danno credito all'idea che la gradevolezza derivi dalle convinzioni fondamentali che abbiamo sulle persone come potenzialmente buone.

**Nevroticismo/affettività negativa.** Nella ricerca di Miu e Yeager (2015), agli studenti delle scuole superiori è stato insegnato un mindset di crescita sulla personalità, che, ancora una volta, enfatizzava il potenziale di crescita e miglioramento delle persone nel tempo. Quando gli studenti

sono stati valutati 9 mesi dopo, l'intervento ha ridotto in modo sostanziale l'incidenza di livelli clinicamente significativi di sintomi depressivi, rispetto ai partecipanti di controllo. Uno studio correlato ha mostrato una riduzione relativamente a lungo termine dello stress tra gli adolescenti (Yeager et al., 2014).

Apertura all'esperienza. Anche se non si tratta di interventi, gli studi del nostro laboratorio dimostrano la possibilità di migliorare l'apertura all'esperienza. I nostri esperimenti sulla lode dimostrano che la "lode di processo" (per il duro lavoro, le strategie, ecc.), in contrapposizione alla "lode personale" (per l'intelligenza o l'abilità), può aumentare il desiderio di sfida intellettuale degli studenti, un aspetto dell'apertura all'esperienza (Mueller & Dweck, 1998). Infatti, in uno studio longitudinale, le madri che hanno dato più lodi di processo (in proporzione alle lodi totali) ai loro bambini hanno avuto figli che hanno mostrato livelli più elevati di ricerca di sfide intellettuali 5 anni dopo (Gunderson et al., 2013).

È importante notare che sono aumentate le prove di cambiamenti misurabili nei tratti del Big Five nel tempo e con l'esperienza (Roberts et al., 2017; Roberts, Walton, & Viechtbauer, 2006; Srivastava, John, Gosling, & Potter, 2003; Roberts & Mroczek, 2008), in gran parte da parte di ricercatori che lavorano all'interno della tradizione dei Big Five. È ancora più importante notare che i ricercatori di questa tradizione hanno iniziato a creare interventi che hanno avuto successo nel modificare tratti come l'apertura all'esperienza e la coscienziosità (Jackson, Hill, Payne, Roberts, & Stine-Morrow, 2012; si veda Magidson, Roberts, Collado-Rodriguez, & Lejuez, 2014). Ad esempio, in uno studio di Jackson et al. (2012), gli adulti più anziani a cui sono state somministrate 12 settimane di allenamento al ragionamento induttivo, integrato da parole crociate e Sudoku, hanno riportato una maggiore apertura all'esperienza, come indicato dalla maggiore apertura e dal maggior gradimento di attività cognitivamente coinvolgenti.

In contrasto con il nostro approccio top-down, che consiste nel modificare le convinzioni per cambiare il comportamento, questi studi hanno tipicamente adottato un approccio bottom-up, in cui vengono addestrate attività o azioni specifiche e i cambiamenti nei tratti riportati seguono l'esempio nel tempo. Questo è del tutto coerente con il nostro modello, in cui i modelli di personalità sono favoriti da credenze, emozioni e tendenze all'azione memorizzate. Il cambiamento può essere indotto modificando uno di questi tre tipi di rappresentazioni. Può anche accadere che cambiando un tipo di rappresentazione se ne cambino altri. Pertanto, l'intervento di Jackson et al. (2012) ha riguardato il livello comportamentale, ma potrebbe aver modificato anche le convinzioni e le emozioni delle persone rispetto alle attività cognitivamente coinvolgenti. In sintesi, ho proposto che la personalità assuma la forma di modelli distintivi e ricorrenti di Bisogni, =>BEATS=>Atti online, che questi si possano manifestare come tratti di personalità, che i disturbi di personalità possono

essere visti in modo proficuo attraverso questa lente e che questo approccio offra molte possibilità di cambiamento significativo della personalità.

Mi sono concentrata su due moderne teorie della personalità, una basata sui tratti e una sulle unità dinamiche di elaborazione cognitivo-affettiva, perché queste due teorie sono molto importanti e sono state spesso considerate in conflitto tra loro. La presente teoria cerca di suggerire un quadro più ampio, basato sulla motivazione, all'interno del quale queste teorie (e altre) potrebbero inserirsi e nel quale potrebbero essere integrate. Nel farlo, si rende omaggio alla preveggenza di David McClelland, illustre psicologo della motivazione e della personalità. McClelland (1951), il quale propose che la comprensione della personalità richiede la comprensione di tre elementi: le motivazioni o i bisogni dinamici, gli schemi cognitivi e i tratti stilistici. La teoria attuale li contiene tutti e tre sotto forma di bisogni, BEAT e schemi ricorrenti di atti online.

### Per saperne di più sullo sviluppo

L'idea che la personalità sviluppi intorno ai bisogni e che, soprattutto, comporti la formazione di rappresentazioni mentali nel tempo porta naturalmente a considerare lo sviluppo. Per questo motivo, ho affrontato le questioni relative allo sviluppo in tutto il testo. In questa sede, vorrei concentrarmi su due questioni fondamentali per la comprensione dello sviluppo e sulle quali la teoria attuale può fare luce: cosa spinge lo sviluppo? E quali sono i ruoli (intrecciati) della natura e dell'educazione nello sviluppo?

Cosa spinge lo sviluppo? In precedenza, ho sostenuto che la predisposizione del neonato, intesa come prontezza a dedicarsi e ad apprendere da segnali rilevanti per i bisogni, fornisce la prova dell'essenzialità di alcuni bisogni. In altre parole, il fatto che i bambini nascano con la capacità di perseguire i bisogni di prevedibilità, accettazione e competenza dimostra il loro ruolo critico. Propongo che i bisogni e la predisposizione siano il motore dello sviluppo. Fin dall'inizio esiste un potente sistema motivazionale (i bisogni), accompagnato da una sostanziale predisposizione, che insieme favoriscono il perseguimento di scopi e la formazione di BEAT, spingendo lo sviluppo in avanti.

Sostengo inoltre che la predisposizione è così estensiva che non c'è bisogno di altro che sia connaturato altro (a parte la maturazione biologica), e che quindi dopo la prima infanzia gran parte dello sviluppo riguardi l'apprendimento e l'esperienza. Questa esperienza è, ovviamente, filtrata dal temperamento del bambino (o dal suo genotipo) ed è modellata dall'ambiente sociale e culturale del bambino.

I BEAT forniscono una tabella di marcia. Ho appena suggerito che i bambini sono dotati di un potente sistema motivazionale e di una consistente predisposizione, che si combinano per spingere il perseguimento degli scopi e la formazione dei BEAT. Questi BEAT guidano poi lo sviluppo futuro.

Possiamo vedere il lavoro del neonato come un tentativo di rispondere alla domanda: come posso soddisfare al meglio i miei bisogni nel mio mondo? E possiamo vedere i BEAT come una proposta di risposte potenziali a questa domanda. I BEAT, incarnando la comprensione dei bambini su di sé, su quando e come i loro scopi di soddisfazione dei bisogni possono essere soddisfatti, forniscono una tabella di marcia del mondo e del modo in cui funzionare in esso.

Ora, quasi tutti dovrebbero avere una rappresentazione approssimativamente simile in alcuni domini, nei quali esistono fenomeni fisici o sociali universali (ad esempio, la gravità; il fatto che altre persone abbiano credenze e desideri). Le persone dovrebbero essere meno simili tra loro in altri domini, quelli in cui le esperienze variano maggiormente da persona a persona (ad esempio, l'affidabilità delle altre persone). In quest'ultimo caso, alcune tabelle di marcia potrebbero rivelarsi migliori di altre. Anche se molte possono essere rappresentazioni accurate del mondo in cui il bambino vive, non tutte possono servire al bambino nel mondo più ampio nel corso del tempo.

Per esempio, se i bisogni del bambino di accettazione, prevedibilità, competenza, fiducia, controllo o autostima non sono soddisfatti, i bambini possono sviluppare BEAT che riflettono accuratamente il loro mondo attuale, ma che a lungo termine possono compromettere la soddisfazione ottimale dei bisogni nel mondo più ampio. In termini di tratti dei Big Five, il bambino potrebbe non essere così curioso del mondo e aperto all'esperienza; potrebbe non autoregolarsi bene o non credere che la coscienza darà i suoi frutti; potrebbe non fidarsi o muoversi a suo agio tra le persone (bassa gradevolezza o estroversione); e potrebbe avere un alto livello di affetti negativi o nevroticismo. Naturalmente, come ho notato in precedenza, tutti questi BEAT e gli atti online che essi favoriscono possono essere specifici di particolari contesti piuttosto che generali.

## La natura e il nutrimento dei BEAT

Gli psicologi dello sviluppo, tra gli altri, si sono sempre occupati di questioni legate alla natura (ciò che è incorporato) e alla cultura (ambiente, esperienza, socializzazione). L'attuale teoria offre una buona opportunità per comprendere il funzionamento della di ciò che è innato e acquisito in quanto entrambi influenzano la formazione dei BEAT. Naturalmente, e apprendimento sono interattivi e inestricabili, ma per motivi di chiarezza li tratterò temporaneamente come due fonti di influenza che alimentano lo sviluppo delle BEAT.

Ho proposto che la predisposizione e i bisogni siano già incorporati, ma gran parte del resto è costruito attraverso l'esperienza di perseguire i bisogni nel mondo. Questo ha senso per noi esseri umani. Dopo la predisposizione iniziale, ha senso avere un potente equipaggiamento mentale e motivazionale che si può usare per conoscere il proprio mondo, il mon-

do in cui ci si trova realmente, piuttosto che avere conoscenze specifiche incorporate o modelli di comportamento che si adattano a un mondo ipotetico e precedentemente immaginato.

L'influenza della natura: Bisogni, predisposizione, maturazione, genotipo e temperamento. Ho già menzionato due importanti classi di fattori legati alla natura: (1) la predisposizione intrinseca (per esempio, una maggiore attenzione agli indizi legati ai bisogni; reazioni emotive precoci e valori di ricompensa degli eventi e dei risultati legati ai bisogni; abilità rappresentative e inferenziali precoci) e (2) i bisogni (la motivazione a usare queste abilità preparate per soddisfare i bisogni). Ho anche suggerito come possono combinarsi per dare impulso allo sviluppo.

La maturazione biologica è un'altra classe di fattori basati sulla natura. Il cambiamento degli ormoni o la maturazione del cervello possono influenzare l'esperienza dei bisogni e lo sviluppo dei BEAT. Ad esempio, l'adolescenza può essere un periodo in cui alcuni bisogni, come il bisogno di status, diventano particolarmente forti e quindi offrono l'opportunità di costruire nuovi e potenti BEAT (si veda, ad esempio, Blakemore & Mills, 2014; Giedd et al., 1999).

Una terza classe di fattori basati sulla natura riguarda il genotipo o gli aspetti genetici del temperamento. Sebbene la presente teoria attribuisca un ruolo importante all'esperienza, non si presume affatto che tutti i bambini che hanno gli stessi input o gli stessi risultati formino le stesse BEAT. Piuttosto, il genotipo o il temperamento del bambino possono influenzare il modo in cui le informazioni provenienti dal mondo vengono vissute e rappresentate, in base, ad esempio, alle emozioni che un evento evoca, al modo in cui un evento viene ponderato e a come viene integrato con altri eventi. Ad esempio, se il genotipo o il temperamento di un bambino favorisce un'attenzione selettiva alle informazioni negative (vedi, ad esempio, Gotlib & Joormann, 2010), questo potrebbe portare più facilmente a credenze sul mondo come cattivo o minaccioso, insieme a rappresentazioni di emozioni più cariche di ansia e a tendenze all'azione evitante. Come discusso in precedenza, anche il genotipo o il temperamento del bambino possono influenzare la forza relativa dei diversi bisogni, spingendo il bambino a favorire scopi che soddisfano i bisogni in particolari ambiti.

Pertanto, bambini diversi possono essere portati a prestare attenzione a eventi diversi, a cercare esperienze diverse, a soppesare le stesse esperienze in modo diverso o, forse, ad aggiornare i loro BEAT sulla base di nuovi input. In questo modo, bambini con genotipi o temperamenti diversi che hanno ricevuto un mix simile di reattività e non reattività da parte di un genitore possono giungere a conclusioni diverse sul fatto che il mondo sia un bel posto e che il genitore sia affidabile o meno. Sarebbe affascinante capire gli effetti del genotipo o del temperamento sulla personalità in termini di effetti sulla formazione dei BEAT nel corso dello sviluppo. Inoltre, sarebbe affascinante integrare gli effetti del genotipo

o del temperamento in un modello computazionale bayesiano, mostrando come i diversi genotipi o temperamenti modifichino la probabilità di sperimentare e rappresentare un evento in un determinato modo, plasmando così la formazione dei BEAT e, attraverso di essi, gli atti e le esperienze online.

L'influenza della cultura. Sostengo che molti psicologi dello sviluppo, non provenendo da una prospettiva motivazionale, sottovalutano il potere di ciò che è connotato fin dall'inizio. Quando non prestano sufficiente attenzione ai potenti processi innati - un'ampia predisposizione all'apprendimento combinata con forti bisogni - possono non comprendere l'enorme potenziale di apprendimento del bambino e continuare a invocare una serie di diversi meccanismi innati nel corso del tempo per spiegare le nuove acquisizioni. In questo modo, quando le abilità o le conoscenze emergono dopo pochi mesi o addirittura dopo un anno o due di vita, questa "comparsa precoce" è spesso vista come una prova che il comportamento o la conoscenza sono innati. Non si vede come il bambino possa essere arrivato a questo punto in altro modo.

Un secondo fattore che può portare gli psicologi dello sviluppo a sottovalutare il ruolo della cultura è legato alla loro concezione della socializzazione. Alcuni ricercatori hanno una visione ristretta della socializzazione, che consiste nell'insegnamento diretto e deliberato degli adulti ai bambini. Potrebbero non riconoscere le vaste opportunità di socializzazione che si presentano ai neonati e ai bambini nella vita quotidiana, a prescindere da un insegnamento esplicito (Brownell, 2016). La cultura, come descritta nella presente teoria, comprende anche l'esperienza dei bambini nell'osservare il mondo, nell'agire su di esso e quindi nell'imparare a conoscerlo utilizzando le loro ammirevoli capacità inferenziali e di rappresentazione (si veda Ruble, 1987, per una discussione sull'autosocializzazione). Inoltre, poiché la maggior parte dei ricercatori non proviene da una prospettiva motivazionale, potrebbe non comprendere il forte impulso che i bambini hanno fin dall'inizio a conoscere il loro mondo in questi modi.

Ad esempio, quando si osserva l'altruismo in bambini di 14-16 mesi, i ricercatori hanno sostenuto che gli adulti non lo hanno socializzato, che emerge troppo presto per essere stato appreso e che quindi deve essere innato (ad esempio, Warneken & Tomasello, 2006). Eppure i bambini di questa età hanno avuto molte occasioni di essere aiutati dagli altri o di osservare gli adulti che aiutavano gli altri. Inoltre, la nostra ricerca suggerisce che il livello di altruismo nei bambini di questa età è elevato soprattutto in presenza di determinati indizi sociali (Barragan & Dweck, 2014). Si tratta di indizi come il gioco reciproco, che stabiliscono che l'adulto è una persona prevedibile, che ti accetta e di cui ci si può fidare. Il gioco parallelo, anche quando è altrettanto amichevole, non ottiene lo stesso risultato. Quindi non solo diventa più plausibile che l'altruismo, anziché emergere naturalmente, possa avere una componente di socializzazione,



ma sembra che i bambini di poco più di un anno abbiano chiare convinzioni su se e quando mostrarlo.

Secondo il presente punto di vista, non solo i bambini piccoli sono in grado di formare BEAT sulla base delle loro esperienze rilevanti per i bisogni, ma è imperativo che lo facciano (cfr. Gopnik et al., 1999). Cosa c'è di più urgente per loro che formare credenze, emozioni anticipatorie e modelli di azione che riflettano il mondo in cui si trovano e che possano aumentare la probabilità di vedere soddisfatti i propri bisogni in quel mondo?

Se la predizposizione, i bisogni e lo sviluppo dei BEAT sono universali, come propongo, dove si colloca la cultura? La cultura può essere vista come il nutrimento sistematico dei BEAT. Una cultura, incarnata dalle figure di accudimento, può porre l'accento su determinati bisogni e può reagire positivamente o negativamente a certi tipi di scopi che soddisfano i bisogni o a certi mezzi per perseguirli. In questo modo, le differenze culturali nella motivazione e nella personalità, che possono sembrare emergere naturalmente e spontaneamente, possono in realtà essere il risultato dello sviluppo sistematico dei BEAT. Questi BEAT vengono costruiti mentre il bambino osserva gli altri nella sua cultura e mentre persegue scopi che soddisfano i suoi bisogni e incontra le reazioni degli agenti di quella cultura.

In sintesi, la natura può dare impulso allo sviluppo e può girare la manopola su certe impostazioni, aumentando il volume di particolari esigenze o cambiando l'esperienza di certi input. Tuttavia, l'esperienza fornisce l'input da cui si costruiscono i BEAT e attraverso il quale avviene l'ulteriore sviluppo.

In questa sezione, ho suggerito che, fin dalla nascita, un'ampia predisposizione si combina con i bisogni fondamentali per favorire la formazione dei BEAT e spingere lo sviluppo in avanti. Sono poi passata a considerare la natura e la cultura, suggerendo che la tendenza a sottovalutare la natura precoce, in particolare i bisogni e la predisposizione, può portare le persone a sottovalutare il potere della cultura nello sviluppo successivo.

## Un'agenda di ricerca

La teoria attuale intende indicare la strada verso una sintesi di motivazione, personalità e sviluppo. Tuttavia, le teorie devono anche indicare la strada per la ricerca futura.

## Personalità: La motivazione è la base della personalità

I ricercatori in psicologia della personalità devono riconoscere la base motivazionale della personalità. In altre parole, la risposta alla doman-

da “Perché le persone mostrano modelli di comportamento diversi in misura diversa?” è di tipo motivazionale: perché possono avere diversi livelli di bisogni, diversi BEAT altamente accessibili e diversi scopi che perseguono in modi caratteristici. Questa prospettiva organizza le ricerche passate e nel farlo suggerisce le direzioni future della ricerca sulla personalità.

Identificazione di nuovi BEAT. I ricercatori possono identificare nuovi BEAT rilevanti per la motivazione e la personalità, come le credenze potenzialmente importanti ma non studiate. Possono quindi testare ipotesi sui modelli di atti ed esperienze (tratti) che questi BEAT producono. In questo sforzo, il lavoro iniziale di correlazione può essere seguito da una ricerca sperimentale in cui il BEAT candidato viene indotto per determinare il suo ruolo causale nella produzione del “tratto” previsto.

Questo è stato fatto per i mindset relativi all’intelligenza, cioè le convinzioni sulla controllabilità delle capacità intellettuali. In questo caso, le misure di mindset fisso e di crescita sono state utilizzate per predire i modelli di comportamento (ad esempio, la ricerca di sfide, la resilienza) e i risultati (ad esempio, il rendimento nei compiti, i voti; si veda Blackwell et al., 2007, Studio 1). Inoltre, le manipolazioni delle convinzioni sul mindset hanno stabilito il loro ruolo causale nella produzione di questi tipi di comportamenti e risultati (ad esempio, Blackwell et al., 2007, studio 2). Infine, questo tipo di convinzioni è stato studiato in modo proficuo per diversi attributi umani. Ad esempio, è stato dimostrato che le convinzioni sul controllo della personalità (Miu & Yeager, 2015), sul pregiudizio (Carr, Dweck, & Pauker, 2012) e sull’empatia (Schumann, Zaki, & Dweck, 2014) influenzano una serie di risultati importanti, come l’insorgenza della depressione (Miu & Yeager, 2015) e la manifestazione di empatia in situazioni difficili (Schumann et al., 2014).

Le dimensioni della bontà e del controllo che ho evidenziato suggeriscono molte convinzioni diverse: il mio mondo è buono, sicuro o giusto (o no), le persone nel mio mondo sono buone o affidabili (o no), io sono buono o degno (o no), posso controllare i miei risultati, le altre persone possono controllare ciò che accade, le persone possono influenzare il carattere del mondo, il mondo determina i risultati personali e così via (cfr. Bandura, 1977; Beck, 1970; Lerner, 1980; Rotter, 1966). Ognuna di queste convinzioni può essere a grana più fine (ad esempio, esaminando diversi aspetti della bontà, come il calore o l’affidabilità), specifica del contesto (ad esempio, certi gruppi di persone sono buoni, ma altri non lo sono) o specifica del bisogno (ad esempio, posso influenzare i miei risultati quando si tratta di competenza, ma non quando si tratta di accettazione). Alcune di queste credenze sono state ben studiate, ma altre (la misura in cui le persone possono cambiare il carattere del mondo; la credenza nel fato o nel destino) potrebbero essere esplorate molto di più.

Inoltre, possono esserci convinzioni su come controllare i risultati o su come raggiungere scopi che soddisfino i bisogni: Cosa porta all’ac-

cettazione? Cosa porta status? Risposte diverse a queste domande possono portare a modelli di comportamento molto diversi. Ad esempio, la convinzione di essere accettati se si è acquiescenti è molto diversa dalla convinzione di essere accettati se si è assertivi.

Tutte queste convinzioni possono avere implicazioni per l'intervento e il cambiamento. Se le teorie delle persone sulla natura e sul funzionamento del mondo hanno conseguenze importanti sul loro comportamento, allora contribuire a dare forma a queste convinzioni può favorire i cambiamenti che si desiderano.

Partire da atti ed esperienze online. Al contrario, i ricercatori possono partire da modelli importanti di atti ed esperienze (tratti) e testare ipotesi sui BEAT e gli scopi sottostanti. Ho proposto che i tratti del Big Five possano essere compresi in termini di BEAT, tra cui le convinzioni di bontà e controllo in particolari aree di bisogno. Si tratta di suggerimenti provvisori che possono essere ulteriormente sviluppati. Inoltre, in ognuno di questi tratti sono racchiusi atti ed esperienze di ogni tipo, che potrebbero dover essere decompressi per comprendere meglio i BEAT sottostanti e le loro implicazioni per il cambiamento. Per esempio, molti atti ed esperienze diversi sono racchiusi nel tratto dei Big Five del nevroticismo, come l'affetto depressivo, l'ansia, l'ostilità, l'impulsività e la dipendenza. È possibile che diversi BEAT generino questi diversi tipi di azioni ed esperienze, e che studiarli uno per uno possa aiutarci a comprenderli e a cambiarli.

Questo tipo di analisi può essere fatta con qualsiasi modello importante di atti ed esperienze. Prendiamo il "tratto" dell'autocontrollo, che è spesso critico per sostenere il perseguimento degli scopi e che è stato spesso visto come un'abilità o una proprietà piuttosto fissa degli individui (de Ridder et al., 2012). Tuttavia, recenti ricerche hanno scoperto una serie di convinzioni che contribuiscono in modo affidabile al livello di autocontrollo delle persone. Tra queste, la convinzione che l'autocontrollo sia abbondante e autogenerato piuttosto che altamente limitato e facilmente esaurito (Job et al., 2010); che il mondo e le persone che lo compongono siano affidabili (ad esempio, Kidd, Palmeri, & Aslin, 2013); e che le risorse a cui si ha accesso siano abbondanti piuttosto che scarse (Mullainathan, & Shafir, 2013). È probabile che vi siano altri importanti BEAT che contribuiscono all'autoregolazione e ognuno di essi avrà importanti implicazioni.

Allo stesso modo, il comportamento pro-sociale - sebbene alcuni pensino che sia naturale o innato nelle sue origini - è spesso considerato una differenza individuale stabile in un secondo momento (vedi Carlo, Eisenberg, Troyer, Switzer, & Speer, 1991). Tuttavia, la ricerca ha rivelato convinzioni di fondo che influenzano in modo affidabile il comportamento pro-sociale. Queste includono le percezioni di benevolenza basate su esperienze di reciprocità (Barragan & Dweck, 2014), la tendenza a credere che gli atti negativi degli altri nei nostri confronti non siano

intenzionali (Dodge & Frame, 1982) e la convinzione che chi agisce in modo negativo non abbia una personalità immobificabile (Yeager et al., 2011). Inoltre, i cambiamenti in queste convinzioni possono portare a cambiamenti nei modelli di comportamento (ad esempio, Yeager et al., 2013). Anche in questo caso, è probabile che ci siano molti altri BEAT che svolgono un ruolo chiave nel promuovere un comportamento pro-sociale o nel ridurre l'aggressività interpersonale. In effetti, praticamente qualsiasi modello importante di atti ed esperienze avrà dei BEAT sottostanti che possono essere identificati in modo proficuo ed esplorati sistematicamente.

Disturbi di personalità. Lo studio dei disturbi di personalità è, per certi versi, lo studio dei BEAT andati male. Ne sono un esempio le convinzioni esagerate sulla pericolosità del mondo, lo scatenamento troppo rapido di emozioni estreme e le tendenze esagerate all'approccio (impulsivo) o all'evitamento (ritiro). Questi BEAT possono anche essere eccessivamente rigidi e impermeabili a nuove esperienze significative o, d'altra parte, eccessivamente instabili in modo che ogni nuova esperienza prevalga su quelle passate, creando una montagna russa di autostima, fiducia o sentimenti di controllo.

Un compito continuo per il campo, sulla base dei contributi monumentali di Aaron Beck e dei suoi colleghi (ad esempio, Beck et al., 2001), è quello di identificare attraverso la ricerca i BEAT che accompagnano o sono alla base di particolari disturbi e di testare modi mirati per influenzare tali BEAT. Le due dimensioni delle percezioni di bontà e di controllo - considerate in relazione a sé, agli altri e al mondo e in relazione ai diversi bisogni - possono fornire un quadro iniziale per comprendere i molti modi in cui i BEAT possono andare male.

## Sviluppo

Lo sviluppo come costruzione di modelli motivati. Lo studio dello sviluppo socio-personale deve riconoscere che i bambini, in base osservazioni e ai risultati della ricerca su come perseguono i loro scopi, costruiscono modelli del mondo che guidano il loro comportamento. Finora, tuttavia, gran parte della ricerca sulla socializzazione è consistita in ampi studi correlazionali, spesso esaminando gli effetti di fattori sociali o ambientali sui loro comportamenti (per esempio, aggressività, realizzazione), con una scarsa analisi dei processi psicologici che intervengono (vedi Olson & Dweck, 2008). Secondo la teoria qui proposta, l'esame dei BEAT che i bambini costruiscono è fondamentale per comprendere veramente lo sviluppo della personalità sociale. Ho evidenziato i modelli di attaccamento e le mentalità come BEAT che guidano il comportamento dei bambini, ma, come descritto sopra, ce ne sono molti altri e, ancora una volta, le percezioni di bontà e di controllo nel contesto dei bisogni possono servire come punto di partenza.

È inoltre fondamentale studiare l'impatto delle diverse esperienze o pratiche di allevamento sui BEAT. Ad esempio, gli effetti delle pratiche genitoriali autoritarie, autorevoli e permissive sono stati ampiamente studiati (Baumrind, 1966), ma non sono stati spesso studiati in termini di BEAT che queste pratiche promuovono nei bambini. Allo stesso modo, sono stati studiati gli effetti delle esperienze di vita avverse sul benessere dei bambini, ma non sono stati studiati abbastanza spesso in termini di BEAT che questi eventi possono promuovere. Tuttavia, la ricerca suggerisce che i particolari BEAT che ne derivano, siano essi credenze, tendenze emotive o comportamentali, possono essere fondamentali per il benessere successivo (ad esempio, Feiring, Taska, & Lewis, 2002; Grych, Jouriles, Swank, McDonald, & Norwood, 2000; Nolen-Hoeksema, Girgus, & Seligman, 1992). L'obiettivo, quindi, è quello di identificare i BEAT fondamentali che svolgono un ruolo nello sviluppo ottimale e i fattori che li promuovono.

Il temperamento come input motivazionale. Come già detto, il temperamento contribuisce senza dubbio alla personalità e al suo sviluppo. Tuttavia, nella visione qui esposta, il temperamento è un input alla motivazione e contribuisce alla formazione dei BEAT. In altre parole, il temperamento può essere visto come un fattore che influenza il peso dei diversi bisogni o che inclina i bambini verso determinati affetti o tendenze all'azione, dando così forma alla formazione delle BEAT. Questa visione favorisce la ricerca che dà vita al temperamento e all'ambiente come fattori interattivi che contribuiscono alla formazione dei BEAT e quindi alla formazione della personalità.

## Meccanismi di costruzione di modelli motivati

Fondere la teoria dell'apprendimento e la psicologia cognitiva con la psicologia della personalità e dello sviluppo. Prima c'è stata l'era precognitiva comportamentista (teoria dell'apprendimento) e poi l'era cognitiva post-comportamentista. È chiaro che sia i meccanismi associativi sia i meccanismi cognitivi di livello superiore sono importanti, ma non sono stati ben integrati nella psicologia sociale, della personalità e dello sviluppo. Nell'ambito delle neuroscienze e della modellistica computazionale si sta tentando di riunire diverse forme di apprendimento per comprendere meglio come le persone costruiscono modelli del loro mondo per guidare le loro azioni (Taatgen & Anderson, 2010; Tenenbaum et al., 2011). La teoria qui esposta attribuisce un posto a tutte le forme di apprendimento. Il condizionamento classico e il condizionamento operante/strumentale, insieme all'apprendimento osservativo e statistico (in cui non è presente una chiara ricompensa), possono fornire input per i modelli mentali di ordine superiore del mondo che bambini e adulti costruiscono. Attendo con ansia modelli computazionali informati sulla motivazione che catturino questi processi e contribuiscano alla personalità e al suo sviluppo.

## Sintesi e conclusioni

Ho proposto gli inizi di una teoria integrativa nel vecchio stile espansivo che cerca di unire motivazione, personalità e sviluppo in un unico quadro. In linea di massima, ho iniziato proponendo un insieme di bisogni psicologici fondamentali. Ho poi suggerito come le rappresentazioni mentali (BEAT) crescano intorno a questi bisogni quando le persone perseguono scopi atti a soddisfare i bisogni. Queste rappresentazioni mentali danno forma alla motivazione (svolgendo un ruolo nella selezione e nel perseguimento degli scopi) e costituiscono la base della personalità (creando modelli caratteristici e ricorrenti di atti ed esperienze). Ho mostrato come diversi approcci alla personalità possano essere integrati all'interno di questo quadro ed ho esaminato le sue implicazioni per lo sviluppo, i disturbi di personalità e il cambiamento di personalità. Ho concluso con un'agenda per la ricerca futura. Come ho notato all'inizio, una teoria di questa natura è necessariamente molto provvisoria e vuole essere più una proposta stimolante che un'affermazione definitiva.

Per concludere, vorrei sottolineare che non ho mai riconosciuto i confini tra le aree della psicologia. Mi sono sempre sembrati in qualche modo arbitrari o artificiali, più in funzione dei gusti o dei metodi che si trovano a dominare in un determinato momento e meno in funzione di differenze fondamentali nei principi e nei meccanismi che operano tra le varie aree. In questo articolo ho cercato di superare questi confini per suggerire quali potrebbero essere alcuni di questi principi e meccanismi comuni.

## Ringraziamenti

Ringrazio le seguenti persone, che hanno fornito un feedback estremamente utile sulle versioni precedenti del manoscritto: Eddie Brummelman, Michael Frank, Golijeh Golarai, Amit Goldenberg, Noah Godman, James Gross, Hyowon Gweon, Shinobu Kitayama, Susan Mackie, Hazel Markus, Russ Poldrack, Rick Robins, Gregg Sparkman, Liz Spelke, Rav Suri, Greg Walton, Kara Weisman, David Yeager e i membri del Dweck-Walton Lab. Alcune parti di questo articolo sono state presentate alla riunione 2014 della Society for the Study of Motivation (San Francisco, CA) e alla riunione 2015 della Cognitive Development Society (Columbus, OH).