

## ***LA PROFEZIA CHE SI AUTOAVVERA***

*Dott.ssa GENOVESI ORIETTA*

Il primo a parlare di “profezia che si autoavvera” fu il sociologo Merton, il quale prese spunto da un famoso teorema di W.I. Thomas: “Se gli uomini definiscono certe situazioni come reali, esse sono reali nelle loro conseguenze”. A questo proposito egli descrisse il fallimento di una banca, provocato dai clienti, che convinti che la banca stesse per fallire, si precipitarono a ritirare tutti i loro risparmi provocandone il fallimento. Una situazione simile si è verificata su scala nazionale nel marzo 1979, quando i mezzi d’informazione californiani riportarono la notizia di un’imminente e drastica scarsità di benzina a causa dell’embargo sul petrolio arabo. Come conseguenza, gli automobilisti californiani diedero l’assalto ai distributori di benzina per riempire i propri serbatoi e mantenerli possibilmente sempre pieni. Tale comportamento esaurì le riserve di benzina e provocò la scarsità predetta poiché ai distributori di benzina si formarono code interminabili, ma il caos finì circa tre settimane dopo, quando fu ufficialmente annunciato che la quota di benzina assegnata allo Stato della California era stata ridotta soltanto di poco.

Allport applicò tale concetto alla tensione internazionale e alla guerra: le nazioni che si aspettano di dover fare una guerra probabilmente la faranno e se tale aspettativa si comunica al futuro nemico questo reagisce preparandosi al conflitto, confermando così l’aspettativa della prima nazione che si prepara ancora più intensamente alla guerra e così via, in un circolo vizioso di spinte reciproche. Al contrario le nazioni che si aspettano di non

essere coinvolte in un conflitto sembrano agire in modo da evitarlo. Allo stesso modo se una persona suppone, per un qualsiasi motivo, di non piacere al prossimo, a causa di questa supposizione si comporterà in un modo ostile, suscettibile e sospettoso da generare intorno a sé proprio quel disprezzo che si aspettava, e questo costituirà per lei la "prova" della sua convinzione.

La costruzione della realtà da parte dell'individuo è mediata da schemi acquisiti attraverso processi d'elaborazione dell'esperienza, ne consegue che ogni manifestazione della conoscenza umana può essere intesa come esito di un processo altamente complesso, che riflette sia l'estrema articolazione del reale sia l'estrema complessità psicofisica dei processi mentali. La creazione di schemi risente di tre fattori: *i criteri di somiglianza, la motivazione, il contesto.*

Secondo il criterio di somiglianza la decisione di attribuire un'azione o persona nuova ad una categoria o ad un'altra, dipenda dalla somiglianza tra la nuova esperienza e tutte le esperienze passate.

Secondo il criterio della motivazione i giudizi socialmente condivisi possono essere accantonati e sostituiti da giudizi autograticanti, ossia, si può fare una modifica alla percezione sociale per rinforzare gli obiettivi di chi esprime il giudizio, ed avere la cosiddetta percezione motivata. Così le motivazioni e gli stati d'animo possono influenzare le strategie utilizzate per risolvere i problemi.

La percezione sociale risente dell'effetto del contesto in cui l'azione umana ha luogo, ovvero, dell'insieme di condizioni circostanti sia fisiche che sociali. Di solito il contesto influenza il giudizio fornendo indicazioni sul comportamento previsto dalle circostanze, come può ostacolare l'osservatore, infatti, la persona può affrettarsi a valutare la situazione

immediata con tale insistenza da ignorare altre importanti indicazioni. Ciò nasce dall'esigenza dell'individuo di dare un senso al mondo che lo circonda, cercando raffronto tra le proprie esperienze e ricordi, e sottoponendolo agli altri per confronto e conferma. I processi cognitivi hanno un ruolo fondamentale nell'organizzazione del mondo, attraverso lo schema selezioniamo e classifichiamo tutte le informazioni disponibili, esso ha la funzione di autoperpetuarsi, ossia organizza la comprensione del mondo per autosostenersi.

Nel rapporto con gli altri individui, pur avendo poche informazioni, utilizziamo schemi cognitivi preesistenti al fine di avere dell'altro una valutazione più ampia. In questo senso possiamo citare *l'effetto "alone"*: se di una persona abbiamo una minima informazione positiva tanto ci basta per definirlo buono nella sua totalità, viceversa rievochiamo lo schema della persona cattiva se di esso abbiamo una minima informazione negativa.

Ogni persona è animata dalla necessità di coerenza tra le proprie idee, se questo non avviene nasce l'esigenza di un ripristino della coerenza stessa che può avvenire all'interno delle esperienze, credenze e azioni della stessa persona. Vi è quindi una tendenza generale a ricostruire una coerenza cognitiva, a reinterpretare la situazione in modo da minimizzare qualsiasi incoerenza incontrata. Secondo Leon Festinger questo accade perché ogni incoerenza percepita tra i vari aspetti della conoscenza, dei sentimenti, del comportamento instaura uno stato interiore di *disagio o dissonanza cognitiva* che la gente cerca di ridurre tutte le volte che le è possibile.

La dissonanza cognitiva non sempre è così facilmente riducibile. Un esempio viene fornito dallo studio su una setta che aspettava la fine del

mondo. La fondatrice della setta annunciò di aver ricevuto un messaggio dai "Guardiani" dello spazio profondo. Un certo giorno ci sarebbe stata un'inondazione enorme. Si sarebbero salvati solamente i veri fedeli, che sarebbero stati raccolti a mezzanotte del giorno prefissato da dischi volanti. Il giorno del Giudizio i membri della setta si riunirono in attesa del cataclisma annunciato. L'orario previsto per l'arrivo del disco volante arrivò e passò, la tensione cresceva con il passare delle ore. Alla fine la leader della setta ricevette un altro messaggio: il mondo era salvo come premio alla fiducia dei fedeli. Ci furono scoppi di gioia, e i credenti diventarono più fedeli che mai

Visto il fallimento di una profezia così precisa, ci si sarebbe aspettati l'opposto. Una contraddizione di un evento preannunciato dovrebbe presumibilmente portare all'abbandono delle credenze che hanno condotto a quella previsione. Ma la teoria della dissonanza cognitiva dice altrimenti. Con l'abbandono della convinzione che ci fossero i Guardiani, la persona credente avrebbe dovuto accettare una dissonanza dolorosa tra lo scetticismo attuale e le sue precedenti credenze e azioni. La sua precedente fede sarebbe ora apparsa estremamente sciocca. Alcuni membri della setta erano andati così lontano da perdere il lavoro e spendere tutti i loro risparmi; senza la fede nei Guardiani queste azioni avrebbero in retrospettiva perso tutto il loro significato: alla luce dei nuovi eventi la dissonanza sarebbe stata insopportabile. Fu ridotta di significato con il credere nel nuovo messaggio che sosteneva la convinzione originale. Poiché altri membri della setta lo accettarono senza indugio, la convinzione fu addirittura rafforzata. Ora potevano pensare a se stessi

come membri di un'elitaria e coraggiosa cerchia la cui fede aveva salvato il mondo.

Lo schema, una volta creato, diventa la base di giudizi e di comportamenti. Talvolta i giudizi sugli altri poggiano su un'elaborazione semplice e superficiale; altre volte ci si impegna in elaborazioni complesse, cercando di mettere assieme le implicazioni di tutte le informazioni rilevanti.

Le impressioni iniziali sono in grado di attivare un'aspettativa che plasma le interpretazioni delle informazioni successive, producendo il cosiddetto *effetto di priorità*. Le impressioni iniziali sono lente a cambiare, a meno che non si adottino delle precauzioni come riformulare l'impressione ogni qual volta si presentano dati nuovi. Naturalmente l'*effetto di primacy*, valorizza lo schema centrato sul sé, quindi in un rapporto si formulerà uno schema sull'altro per poi cercare informazioni che lo confermino.

Inoltre c'è l'*effetto di innescamento* per il quale in una particolare situazione utilizziamo uno schema invece di un altro in base a fattori ambientali esterni che lo innescano, e lo utilizziamo anche se si rivela inadatto alla situazione.

Infine quando si formulano delle ipotesi sulla personalità di un individuo si selezionano le informazioni in modo da confermare i propri schemi, tale tendenza è detta *verifica delle ipotesi di conferma*.

Quindi una volta formulata una certa ipotesi essa finisce per godere di consistenti vantaggi rispetto alle ipotesi alternative. Ciò avviene perché il processo di raccolta delle informazioni che dovrebbero confermare o smentire l'ipotesi formulata è in qualche modo condizionato dall'ipotesi stessa; essa ha il vantaggio di essere psicologicamente presente, mentre tutte

le altre possibili ipotesi non lo sono e richiederebbero quindi un maggior lavoro cognitivo dovendo essere prima formulate e poi sottoposte a verifica. Accade così che le informazioni che confermano l'ipotesi risultano in qualche modo più evidenti, in quanto possono essere più rapidamente inserite in uno schema interpretativo già presente e attivo, mentre altri dati vengono ignorati o considerati irrilevanti. In definitiva se ci aspettiamo che una persona abbia certe caratteristiche tendiamo a notare di più i comportamenti che sono coerenti con questa aspettativa e meno quelli che non lo sono, sicché lo schema che ci aveva portato a nutrire quelle determinate aspettative esce convalidato dalla prova.

Quindi le impressioni inducono le persone a cercare informazioni coerenti e/ o a sollecitare negli altri delle azioni che le confermino: ci si concentra prevalentemente sulle informazioni che al momento sono rilevanti per la nostra condotta e i nostri scopi attuali. Ad esempio se ci aspettiamo che una persona sia fredda e scostante oppure estroversa e amichevole tenderemo ad assumere nell'interazione con essa un atteggiamento corrispondente, il quale potrà avere come risposta proprio quel comportamento che ci aspettavamo. Molte ricerche anche di tipo sperimentale sono state condotte in diversi contesti per studiare i meccanismi attraverso i quali tutto ciò può avvenire; conoscere tali meccanismi può essere di grande utilità nel progettare interventi in grado di contrastare il fenomeno nel modo più opportuno.

Il professor H. Péquignot, in un articolo di una rivista medica francese del 1966 ha evidenziato la natura di autorealizzazione che hanno molte prognosi mediche: "Tutta una serie di sintomi autorizzano, certo, la previsione dell'approssimarsi della morte. Ma soltanto nel caso che non si faccia nulla per combatterla. Abbiamo davanti agli occhi fin troppi esempi di situazioni

considerate irreversibili e che sono divenute tali proprio a causa di tale diagnosi... Non si tiene abbastanza conto della natura deleteria della diagnosi pessimistica. Una diagnosi pessimistica, infatti, acquista, dallo scoraggiamento che provoca nel medico, nei familiari, in coloro che si prendono cura del paziente e nel paziente stesso, un potenziale di conferma automatica che la rende determinante”.

Allport nel 1964 descrisse il caso di un uomo che stava morendo di una malattia sconosciuta. I medici che lo avevano in cura gli dissero francamente che non poteva aspettarsi di guarire, perché loro non erano in grado di fare una diagnosi. L'unica speranza stava nel parere di un illustre diagnostico, che ebbe molta difficoltà a giungere ad una conclusione. Alla fine l'esperto sentenziò “Moribondus” e anche il paziente riuscì a sentire la diagnosi. Dopo qualche anno il malato andò dallo specialista per informarlo della sua buona salute e ringraziarlo di avergli salvato la vita. Spiegò che i medici gli avevano assicurato che avrebbe potuto guarire soltanto se si fosse riusciti a diagnosticare la malattia. Così appena aveva udito quella parola, *moribondus*, egli era stato certo che si sarebbe salvato. Sia i medici curanti sia il malato si aspettavano che, una volta diagnosticata la malattia, si sarebbe potuta curare. La “diagnosi” fu fatta e il malato guarì, anche se il responso diagnostico era d'inguaribilità.

Molte indagini sono state realizzate sugli effetti dei placebo, quelle sostanze chimicamente inerti che il paziente ritiene siano potenti medicine di recente scoperta.

Arthur Shapiro sottolinea come fino alla fine del diciannovesimo secolo, praticamente tutte le terapie mediche si basassero sul placebo. Shapiro descrisse come un professore inventò una cura per il mal di denti che

garantiva l'assenza della patologia per un anno intero. Allo scopo si serviva di un lombrico che schiacciava tra il pollice e l'indice della mano destra, applicando poi le due dita sul dente dolorante. Per stabilire la validità scientifica della cura si costituì una commissione di scienziati per verificarne l'efficacia. Il risultato dell'indagine fu che per la maggioranza dei casi esaminati il mal di denti cedeva al potere del lombrico.

Nonostante la medicina sia progredita, si è osservato che i nuovi farmaci sembrano sempre più efficaci all'inizio della loro carriera, perdendo col passare del tempo un poco del loro potere terapeutico. Questo fenomeno, come tutti gli effetti del placebo in generale, si può almeno in parte spiegare con l'aspettativa del medico in merito all'efficacia del preparato

Alcune ricerche hanno rivelato che l'effetto placebo è direttamente proporzionale all'aspettativa d'efficacia sia da parte del medico sia da quella del paziente. L'effetto placebo inizia già prima della somministrazione del preparato: il contatto con il medico fa sentire al paziente i benefici psicologici dell'assistenza e lo dispone emotivamente ad attendere i vantaggi della cura che sta per ricevere.

Importante il contesto in cui il paziente incontra il dottore e cruciali, a volte, le differenze etniche: in alcune culture ci si aspetta che il dottore sappia di cosa soffre il paziente senza fare troppe domande.

L'efficacia dei placebo farmaceutici è ormai comune, e nel linguaggio quotidiano è adottato con l'espressione "pillola di zucchero", ma fonte di sorpresa per molti studiosi del comportamento è l'azione dei placebo chirurgici. Negli anni '40 in uno studio fondamentale della Harvard University, H. R. Beecher diede delle innocue pillole di zucchero a dei pazienti convinti di ricevere un potente medicinale e scoprì che in varie

patologie di natura diversa (come il comune raffreddore, i dolori postoperatori e l'angina pectoris, l'ipertensione, l'asma e la tosse) i placebo davano un soddisfacente sollievo in circa il 35 per cento dei pazienti.

I benefici di quest'intervento non avevano nulla a che fare con l'operazione stessa, bensì risultavano “da ciò che avveniva nelle menti dei malati e dei chirurghi”: i chirurghi entusiasti ottennero risultati quattro volte superiori a quelli più scettici.

I ricercatori dello Human Interaction Research Institute provarono come le aspettative o predizioni dell'équipe sembrano provocare nel paziente una reazione proporzionata. Essi valutarono i risultati di un esperimento in cui si voleva dimostrare che un giovane mentalmente ritardato poteva essere utilmente inserito nel mondo del lavoro e scoprirono che: “Quando l'équipe si aspettava che il soggetto assumesse qualche responsabilità personale, egli era in grado di farlo”. In un altro esperimento tutto il personale di un ospedale fu indotto a credere di star usando un nuovo tranquillante e un nuovo energetico, in realtà ambedue i nuovi farmaci erano placebo e soltanto il direttore dell'ospedale ne era a conoscenza. Il personale valutò i farmaci molto efficaci, migliorando le condizioni dei pazienti nel 70 per cento dei casi. Quando tali miglioramenti furono sottoposti ad osservazioni più rigorose, i benefici del placebo energetico sparirono mentre quelli dello pseudo tranquillante rimasero statisticamente significativi.

Gli studiosi di scienze del comportamento avviano le loro ricerche con qualche aspettativa o predizione in merito al risultato che si riflette nella selezione della sfera delle variabili sottoposte ad esame.

Il primo studio volto ad attirare l'attenzione sui potenziali effetti di autorealizzazione delle predizioni sperimentali, fu affrontato da Stanton e

Baker nel 1942. Nell'esperimento mostrarono a 200 soggetti non laureati 12 figure geometriche prive di significato. Dopo molti giorni il grado di ritenzione mnemonica di tali figure da parte dei soggetti fu misurato da cinque sperimentatori ai quali fu data una serie di risposte, alcune giuste, altre sbagliate. Gli sperimentatori furono messi in guardia contro ogni tendenza pregiudiziale provocata dall'aver le risposte sotto gli occhi, tendenza che poteva influenzare i soggetti, aiutandoli a rispondere correttamente. Malgrado ciò, essi ottennero risultati in accordo con le loro "conoscenze": quando le loro risposte erano giuste anche quelle dei soggetti tendevano ad esserlo, mentre quando erano inesatte, anche i soggetti tendevano a sbagliare. Vi sono differenze individuali anche nel grado in cui gli sperimentatori ottenevano risultati in accordo con le loro ipotesi. Le prove ottenute dimostrarono come ad esercitare l'influsso più forte fossero quegli sperimentatori che apparivano di condizione sociale superiore agli occhi dei loro soggetti e che conducevano i loro esperimenti con piglio più competente e professionale. Erano più piacevoli e rilassati nei movimenti, mentre nel parlare adottavano un tono di voce formale per evitare di creare interferenze con l'esperimento in corso. Si nota come l'influsso esercitato dall'aspettativa di uno sperimentatore sia del tutto involontario. L'agente più efficace di influsso sociale può essere la stessa persona sia quando l'influsso è aperto e volontario, come nei tentativi di persuasione diretta, sia quando è nascosto e involontario, come nella sottile comunicazione dell'aspettativa dello sperimentatore al soggetto della sua ricerca.

Da una ricerca Rosenthal dedusse che i soggetti possono determinare in maniera del tutto non intenzionale il comportamento comunicativo involontario dello sperimentatore. Non solo lo sperimentatore influenza i

soggetti affinché rispondano come previsto, ma i soggetti stessi possono evocare nello sperimentatore quel comportamento involontario che li spingerà a rispondere in maniera sempre più conforme alla predizione.

Nel 1948 Gordon e Durea in un esperimento dimostrarono che, quando gli esaminatori si comportavano più amichevolmente con i loro soggetti, i quozienti intellettivi (Q.I.) erano superiori di oltre sei punti a quelli ottenuti quando gli esaminatori trattavano i ragazzi con maggiore freddezza.

Questo fenomeno è noto come *effetto Pigmalione*. E' questo il nome di un mitico re di Cipro che, secondo la leggenda, dopo aver scolpito una statua di donna d'incredibile bellezza se ne innamorò, desiderando a tal punto che essa si animasse che alla fine la dea Afrodite lo accontentò, e la statua prese vita. Secondo Rosenthal nella scuola accade qualcosa di simile in quanto il rendimento dei ragazzi appare molto condizionato dalle aspettative degli insegnanti nei loro confronti; e ciò non solo come distorsione della valutazione, nel senso che a parità di rendimento gli insegnanti tenderebbero a valutare più positivamente un allievo del quale abbiano una buona opinione e viceversa, ma proprio come modificazione effettiva del rendimento, nel senso che alla fine dell'anno i ragazzi verso i quali si nutrivano aspettative alte risultano realmente migliori di quelli verso i quali si nutrivano di aspettative basse.

Gli animali negli esperimenti sostituiscono l'uomo per vari motivi di convenienza o di pericolo, ma soprattutto perché gli animali sono meno inclini a tentare di indovinare lo scopo dello sperimentatore. Quindi è fondamentale riuscire a dimostrare che il comportamento degli animali può essere il risultato delle aspettative dello sperimentatore. Nel 1904 vi fu un caso di autorealizzazione delle predizioni riguardante il comportamento di

un cavallo noto come Hans il Sapiente. Battendo lo zoccolo sul terreno quest'animale era in grado di fare addizioni, sottrazioni, moltiplicazioni e divisioni, di comporre parole e di leggere, risolvere problemi d'armonia musicale e rispondere a domande personali. Il suo padrone, il sig. von Osten, un insegnante tedesco di matematica, non sfruttava finanziariamente i talenti del suo cavallo, per questo è improbabile che avesse scopi fraudolenti. Non si opponeva affatto a che altre persone interrogassero Hans, perfino in sua assenza, in modo da escludere l'ipotesi che le risposte del cavallo fossero dovute a segnali trasmessi dal proprietario. Fu Pfungst che arrivò a scoprire che Hans era in grado di rispondere alle domande soltanto se l'interrogatore stesso conoscesse le risposte, ed era visibile al cavallo mentre questi batteva lo zoccolo sul pavimento. Si osservò che quando la gente interrogava Hans si piegava sempre un poco in avanti per vedere meglio lo zoccolo, questo era il segnale per Hans di cominciare a battere, mentre quando l'animale si avvicinava al numero che rappresentava la risposta esatta vi era un piccolo tipico movimento della testa che Hans intercettava come segnale per smettere di battere. Insomma, aspettandosi che Hans si fermasse al momento giusto, l'interrogante stava in realtà "suggerendo" al cavallo la risposta esatta e quindi autorealizzando la propria predizione.

Altri esperimenti furono realizzati con lo scopo di vagliare l'ipotesi di autorealizzazione delle predizioni con più di un animale. Fra questi vi erano quelli che avevano per oggetto i ratti di laboratori, consistenti nell'apprendimento nei labirintio nelle scatole di Skinner. I ratti dovevano riuscire nella prova imparando a compiere vari esercizi o percorsi, mentre gli sperimentatori venivano informati che i ratti, erano per metà brillanti, e

per metà ottusi. Alla fine dell'esperimento furono valutate le prove e gli atteggiamenti e i comportamenti dei ratti stessi. I ratti ritenuti brillanti lo divennero realmente, migliorando ogni giorno le loro prestazioni, ed erano valutati più intelligenti e simpatici. Risultò inoltre che gli sperimentatori con i soggetti ritenuti particolarmente dotati si comportavano in maniera più piacevole e amichevole. I ratti considerati più brillanti, erano seguiti più attentamente e quest'osservazione più accurata può aver portato ad un rinforzo più rapido e corretto della risposta desiderata. Nel 1966 ci fu un'altra importante ricerca condotta da Burnham con lo scopo di valutare l'apprendimento dei ratti, a metà dei quali era stata rimossa la corteccia cerebrale e l'altra metà aveva subito la perforazione del cranio senza che fosse tolto alcun tessuto cerebrale. Agli sperimentatori si disse che lo scopo della ricerca era quello di chiarire gli effetti delle lesioni sulla capacità discriminativa e le loro aspettative furono differenziate etichettando a caso i ratti come lesionati o non lesionati. Non stupì il risultato: gli animali con maggiori capacità furono quelli che gli sperimentatori ritenevano non lesionati e che lo erano effettivamente, quindi qualunque fosse la convinzione dello sperimentatore, gli animali decorticati diedero prestazioni negative. Interessante è invece notare che gli animali sani ma creduti lesionati mostrarono una capacità d'apprendimento altrettanto scarsa di quella riscontrata nei ratti realmente decorticati.

Gli esperimenti con soggetti animali hanno ottenuto la stessa conclusione di quelli ottenuti con soggetti umani, in altre parole quando si aspetta da loro una buona prestazione essi tendono a fornire una buona prova mentre quando gli sperimentatori sono convinti di ottenere una prestazione cattiva, i soggetti sia umani o animali, tendono a confermare tale previsione.

Già nel 1898 Albert Moll parlò specificamente di fenomeni clinici in cui la “predizione causa la propria realizzazione”, riferendosi a casi di guarigione di paralisi isterica ottenuti in un momento del decorso in cui si credeva curabile, o al fatto che fenomeni come l’insonnia, la nausea, l’impotenza e la balbuzie compaiano in genere quando più si aspettano. Il suo interesse si concentrava soprattutto sul fenomeno dell’ipnosi: egli era convinto che i soggetti si comportano come credono che l’ipnotizzatore si aspetti da loro.

Più tardi Martin Orne ha dimostrato che Moll aveva ragione. Nel suo esperimento a due classi propedeutiche di filosofia fu tenuta una lezione sull’ipnosi, comprendente una dimostrazione pratica. Per una delle due classi tale dimostrazione includeva tre casi di catalessi, ossia rigidità della mano dominante, mentre agli studenti dell’altra classe, che pur ricevettero sostanzialmente le stesse informazioni sull’ipnosi, non si fece menzione né si mostrarono esempi del suddetto fenomeno. Successivamente nove soggetti di ciascuna classe furono ipnotizzati da uno sperimentatore che non sapeva a quale lezione avessero assistito. Il risultato fu che il fenomeno in questione non apparve in nessuno dei soggetti che non se l’aspettavano ma nella maggioranza di coloro cui era stato insegnato che “l’ipnosi provoca la catalessi della mano dominante”. Kramer e Brennan lavorando con pazienti schizofrenici li trovarono tanto suscettibili d’ipnosi quanto dei normali studenti universitari, mentre in passato questo tipo di malati mentali era ritenuto difficile da ipnotizzare, la spiegazione di questo fatto fu che, contrariamente ai loro predecessori, essi si accostavano agli schizofrenici con la convinzione di poterli ipnotizzare e comunicavano ai soggetti questa loro aspettativa.

Nel campo della psicoterapia moltissimi clinici hanno riscontrato gli effetti dell'autorealizzazione delle predizioni. Frieda Fromm-Reichmann affermava che l'incurabilità di certe malattie mentali dipendeva dalla convinzione del terapeuta circa la prognosi del paziente, quindi essa poteva essere una determinante di quella prognosi. Karl Manningere, parlando delle vecchie idee d'incurabilità, affermava che "la malattia mentale era incurabile perché gli psichiatri e tutti gli altri avevano perduto ogni fiducia e speranza. Più tardi il malato mentale fu di nuovo considerato curabile, e pertanto provò di esserlo". Heller e Goldstein hanno riscontrato un rapporto quantitativamente significativo tra l'aspettativa di un miglioramento del paziente da parte dello psicologo e l'attrazione provata per lui dal paziente stesso. L'attuazione di una previsione viene resa più probabile dalle aspettative che si hanno su di essa, come affermano Kobler e Stotland riferendosi al suicidio: "Secondo noi, coloro che realmente commettono suicidio rispondono all'altrui aspettativa che avrebbero finito con l'uccidersi".

Il meccanismo psicologico della profezia che si autoavvera è alla base della psicoterapia strategica, in quanto se un individuo è convinto che un fatto è reale esso lo è comunque nelle sue conseguenze. Lo scopo dello psicoterapeuta strategico è agire sulle premesse cognitive che rafforzano i sintomi, riattribuendo significati diversi alle convinzioni del paziente: particolare attenzione è rivolta al sistema percettivo-reattivo del paziente. Le specifiche modalità di attribuzione di senso agli eventi e le relative strategie comportamentali messe abitualmente in atto dalle persone costituiscono una solida impalcatura a mantenimento del disagio psichico. Il cambiamento e la soluzione di tali problemi umani, personali ed

interpersonali, deve passare obbligatoriamente per il cambiamento delle modalità sia percettive sia reattive che il soggetto vive nei confronti della realtà. Il modello strategico si basa sul costruttivismo. Per il costruttivismo non esiste una realtà oggettiva al di fuori della nostra percezione, o se esiste non possiamo conoscerla se non attraverso il nostro sistema percettivo/reattivo. Watzlawick in tal senso parla di “realtà inventata”, dove ognuno di noi si crea la propria realtà con un processo di autoinganno inevitabile. La soggettività della percezione porta fatalmente all’autoinganno: se non vedo in modo obiettivo neanche ciò che sta fisicamente davanti a me, ma ciò che voglio vedere in quel momento, a maggior ragione le mie convinzioni, a volte i miei pregiudizi, influenzano l’opinione che mi faccio di una certa cosa, di un evento, di un messaggio. E allora, dice Watzlawick, se è fatale che io mi autoinganni, posso imparare a farlo in modo utile. Posso convincermi che il bicchiere mezzo vuoto sia invece mezzo pieno. Posso credere di essere antipatico, oppure convincermi di essere simpatico. In tal modo scatta una profezia che si autoavvera, perché se entro in una stanza convinto di essere simpatico, guarderò tutti con un sorriso, ed essi mi sorrideranno, rinforzando la mia convinzione in un circolo virtuoso

## BIBLIOGRAFIA

ALLPORT G. W., *La natura del pregiudizio*, La Nuova Italia, Firenze, 1973.

ANDREANI O., *Classi sociali, intelligenza e personalità*, Il Mulino, Bologna 1974.

ARCURI L., *Conoscenza sociale e processi psicologici*, Ed. Il Mulino, Bologna, 1985.

BALIBAR E., WALLERSTEIN I., *Razza, nazione, classe. Le identità ambigue*, Ed. Associate, Roma 1991.

BECKER H.S., *Social class variations in pupil-teacher relationship*, in "Jornal of Educ. Soc.", XXV, 1952.

BEECKER H. K., *The powerful placebo*. Journal of the American Medical Association, 1955.

BILLIG M., *Ideologia e opinioni*, Laterza, 1995.

BOUDON R., *Trattato di sociologia*, Il Mulino, Bologna, 1996.

BROWN R., *Psicologia sociale dei gruppi*, Il Mulino, Bologna, 1990.

CALEGARI P., *Il muro del pregiudizio. Letture in tema di ecologia della mente*, Liguori, Napoli, 1994.

DAVIS A., *Social class influence upon learning*, Cambridge, Harvard Univ. Press, 1945.

DEWEY, *Teoria della valutazione*, La Nuova Italia, Firenze, 1960. 58.

GERGEN K.J., GERGEN M.M., *Psicologia sociale*, Il Mulino, Bologna, 1990.

- GIUSTINELLI F., *Razzismo, scuola, società. Le origini dell'intolleranza e del pregiudizio*, La Nuova Italia, Firenze, 1991.
- GOFFMAN E., *Asylums*, Giulio Einaudi Editore, Torino, 1968.
- GULLOTTA G *Lo psicoterapeuta strategico* Franco Angeli. Milano 1997
- HARALAMBOS M., *Sociologia temi e prospettive*, Roma, Armando, 1995.
- HELLER A., *Sociologia della vita quotidiana*, Editori Riuniti, Roma, 1981.
- KRISTEVA J., *Stranieri a se stessi*, Feltrinelli, Milano, 1990.
- MERTON R. K., *Teoria e struttura sociale*, Bologna, il Mulino, 1968.
- POLMONARI A., *Processi simbolici e dinamiche sociali*, Il Mulino, Bologna, 1995.
- ROSENTHAL R., *Experimenter effect in behavioral research*, New York, Appleton, 1966.
- ROSENTHAL R. , FODE K. L., *The effect of experimenter bias on the performance of the albino rat*, Behavioral Science, 1963 pp.183-189.
- ROSENTHAL R., LAWSON R., *A longitudinal study of the effects of experimenter bias on the operant learning of laboratory rats*, Journal of Psychiatric Research, 1964, pp.61-72.
- ROSENTHAL R., JACOBSON L., *Pigmaliione in classe. Aspettative degli insegnanti e sviluppo intellettuale degli allievi*, tr. It. Franco Angeli, Milano 1983.
- SCHAFF A., *Gli stereotipi e l'agire umano*, Adriatica, 1987.
- SCHERIF M., *L'interazione sociale*, Il Mulino, Bologna, 1972..
- SHAPIRO A. K., *A contribution to the history of the placebo effects*, Behavioral Science, 1960.
- SMELSER N.J., *Manuale di sociologia*, Il Mulino, Bologna, 1995.

- SMITH E.R., MACKIE D.M., *Psicologia sociale*, Zanichelli, Bologna, 1998.
- TENTORI T., *Il rischio della certezza. Pregiudizio, potere, cultura*, Studium 1987.
- VISALBERGHI A., *Esperienza e valutazione*, La Nuova Italia, Firenze, 1975.
- WATZLAWICK P. *Istruzioni per rendersi infelici*. Feltrinelli Editore, Milano, 2004
- WATZLAWICK P. *Il linguaggio del cambiamento*. Feltrinelli Editore, Milano, 2004
- WATZLAWICK P. *La realtà inventata* Feltrinelli Editore, Milano, 2004
- WATZLAWICK P. E G. NARDONE, *Terapia breve e strategica*, Raffaello Cortina Editore, Milano, 1997.
- WATZLAWICK P., BEAVIN J.H., JACKSON D.D., *Pragmatica della comunicazione umana* 1967, trad it., Astrolabio, Roma, 1971.