

# L'In Sé ontico come criterio della scelta economica individuale

Erico Azevedo

San Pietroburgo, Novembre 2006.

## INDICE

INDICE .....	2
INTRODUZIONE .....	3
1. ANALISI ONTOLOGICA SULL’OGGETTO E FINE DELL’ECONOMIA .....	5
2. SE LA SCIENZA ECONOMICA RAGGIUNGE IL SUO FINE .....	6
3. L’UTILITARISMO .....	7
4. LA FUNZIONE DI UTILITÀ ECONOMICA .....	22
5. TEORIE ECONOMICHE DELLA SCELTA INDIVIDUALE .....	26
5.1 APPROCCIO BASATO SULLE PREFERENZE .....	27
5.2 APPROCCIO COMPORTAMENTISTA .....	28
5.3 LA TEORIA DELLA RAZIONALITÀ LIMITATA .....	30
5.3.1 L’INFLUENZA DI EURISTICHE SUL GIUDIZIO UMANO .....	30
5.3.2 SCELTE SOTTO CONDIZIONI DI RISCHIO .....	32
5.3.3 <i>FRAMING EFFECTS</i> .....	34
5.4 LA CRISI DELL’ECONOMIA E IL RUOLO DELLA PSICOLOGIA .....	35
6. LA VISIONE ONTOPSICOLOGICA .....	36
6.1 IL PROBLEMA CRITICO DELLA CONOSCENZA .....	36
6.2 IL PROCESSO PERCETTIVO-COGNITIVO .....	37
6.3 L’APPROCCIO ONTOPSICOLOGICO AL PROBLEMA DELLA SCELTA .....	39
6.4 SINTESI DEI CONTRIBUTI ONTOPSICOLOGICI AL PROBLEMA DELLA SCELTA .....	42
7. LA RICERCA SPERIMENTALE DELLA SCELTA OTTIMALE .....	43
7.1 IPOTESI DELLA RICERCA .....	43
7.2 DIFFICOLTÀ DELLA RICERCA .....	44
7.3 OBIETTIVI DELLA RICERCA .....	45
7.4 STRUMENTI DELLA RICERCA .....	45
7.5 METODO STATISTICO .....	53
8. RISULTATI DELLA RICERCA .....	55
8.1 IDENTIFICAZIONE DEL GRUPPO .....	55
8.2 CARATTERIZZAZIONE DELLA SCELTA INDIVIDUALE .....	60
8.3 VALUTAZIONE DEI RISULTATI .....	70
8.4 ANALISI STATISTICA .....	73
8.4.1 REGRESSIONE LINEARE .....	73
8.4.2 ANALISI DI CORRELAZIONI .....	80
9. CONCLUSIONI .....	86
BIBLIOGRAFIA .....	88

## INTRODUZIONE

La grande difficoltà che un giovane – ricercatore, imprenditore, psicologo ecc. – ha nei primi impatti con la scienza ontopsicologica è che vuole mettere questa conoscenza, assolutamente nuova, insieme alle conoscenze che ognuno di noi già porta con sé. La cosa più difficile non è imparare il nuovo, ma abbandonare il vecchio.

In questo si è costituita anche la mia personale difficoltà. Cioè, prima ho fatto un approccio di curiosità culturale, poi ho cercato in ogni maniera di verificare se quei passaggi potevano essere veramente come erano descritti nei libri di Ontopsicologia. In questa fase della mia vita volevo, in un certo senso, provare che l'Ontopsicologia non funzionava. Cercavo di fare sempre diversamente a ciò che indicava il mio In Sé ontico per vedere come variavano i sogni e i risultati: una colossale perdita di tempo (e anche di soldi). Alla fine, non avendo più argomenti, poichè c'era sempre la coincidenza tra i fatti della vita e le indicazioni dell'In Sé ontico, sia in guadagno che in perdita, ho deciso di studiarla. Però ho mantenuto sempre uno sguardo ipercritico, cioè, cercavo di inquadrare l'Ontopsicologia come una “deduzione logica e necessaria” di altre ricerche, paragonando i suoi concetti con ciò che diceva Freud, Groddeck, Parmenide, Aristotele, Agostino e così via. A me sembrava che tutti i grandi, in un certo senso, *già avevano scoperto l'Ontopsicologia, già l'avevano intuita*.

Invece, sollo attraverso alcune crisi personali, con *l'evidenza* che la consulenza di autenticazione consente, alla fine cominciai a “vedere” l'Ontopsicologia. Ad un certo punto, quei concetti, apparentemente “nomi” – complesso, stereotipo, In Sé ontico, selezione tematica, campo semantico, matrice riflessa ecc. – cominciarono ad acquistare materialità, concretezza. Prima che questo fosse possibile, era necessario che io stesso avessi quell'evidenza.

Allora, con l'occasione della cattedra di Ontopsicologia della Università Statale di San Pietroburgo, ho provato personalmente ad applicare il metodo e le conoscenze che avevo acquistato in casi pratici. Ero di fronte ad una persona che aveva un problema, una scelta da fare, e ho messo tutta la mia razionalità, tutta la mia intelligenza, tutto il mio impegno, a disposizione di quella persona, senza paura.

È stata senz'altro una delle esperienze più belle della mia vita. Rilevare il campo semantico, avvicinarmi di quel nucleo, purtroppo inconscio, che però ci fonda e che continuamente dà indirizzi precisi per il bene del soggetto portante, cioè l'In Sé ontico.

Il monitor di deflessione, invece, sembra la realtà più evidente. In un modo o in altro, già ne parlano tutti. Sembra che tutte le scienze, tra cui anche l'economia, accusano il proprio limite in modo convergente: qualcosa non funziona nella nostra coscienza, i conti non tornano.

Lo scopo di questa ricerca parte proprio da questo punto, da questa crisi in cui si trovano tutte le scienze – crisi questa che è stata la causa agente della nascita dell'Ontopsicologia – ma in particolare mi è interessato la faccia economica di questa crisi.

Quindi, questa ricerca vuole portare una sintesi teorico-pratica degli enormi contributi dell'Ontopsicologia applicata in ambito economico, cioè ho voluto documentare in ambito economico ciò che ormai da qualche decada la scuola ontopsicologica ha scoperto: *l'uomo ha intrinseco il criterio dell'infalibilità economica.*

In sintesi, non mi sono interessato di fare l'ennesima documentazione del fallimento o crisi della scienza economica; tanti grandi uomini di scienza già l'hanno fatta. Invece, inoltrarmi nella frontiera tra *Economia e Ontopsicologia* e aspettare che qualcosa di utile e funzionale per l'uomo storico possa sorgere di questa ricerca.

I miei ringraziamenti, quindi, non possono essere altri: all'Uomo che ha fatto queste tre scoperte, e all'Università che concede la possibilità di portare avanti nel mondo il discorso scientifico su queste meravigliose scoperte.

## 1. ANALISI ONTOLOGICA SULL'OGGETTO E FINE DELL'ECONOMIA

L'ontologia<sup>1</sup> (λογος του οντος), *quella parte della Metafisica che ragiona dell'ente in generale e dei suoi attributi*, è utilissima allo scopo di preservare lo scienziato da errori sistemati, poichè, generalmente parlando, i sistemi falsi di qualsiasi scienza hanno per principio un piccolo errore ontologico.

Dallo studio degli attributi relativi dell'ente, sappiamo che l'ente può essere da noi conosciuto, ammirato e amato; di qui i tre concetti del *vero*, del *bello* e del *buono*, che si dicono attributi relativi dell'ente, perchè appunto esprimono la relazione che l'ente ha coll'anima nostra.

La verità, il vero, non è altro che “*l'ente in relazione di conformità coll'intelletto*”. *Ens intellectum*, diceva S. Tommaso, *est verum*.

Questa relazione però può essere la conformità della cosa coll'intelletto che l'ha ideata; e allora abbiamo la *verità ontologica* (*veritas in essendo*). Oppure è la conformità della cosa coll'intelletto che la giudica, e allora dicesi *verità logica* (*veritas in cognoscendo*). Nella verità logica l'intelletto deve conformarsi alla cosa; nella verità ontologica la cosa deve conformarsi all'intelletto.

Per quanto riguarda il bello, soggettivamente parlando, cioè per riguardo all'effetto psicologico immediato, di cui è causa, è ciò che diletta la vista, l'udito, la fantasia e l'intelligenza; in altre parole è ciò che conosciuto piace. Le ragioni poi, per le quali la cognizione di una cosa è capace di questo sono la perfezione, l'armonia e lo splendore di essa. E prima di tutto si richiede nella cosa la perfezione, perchè un essere a cui manchi alcun che di quello che naturalmente gli compete, sotto quel rispetto almeno, è già deforme.

La perfezione di una cosa consiste in “*quel tanto di realtà che ad una cosa conviene*”. Perfetta quindi si dice la cosa a cui nulla manca di ciò che la costituisce nella sua natura, sia quanto all'essere (*perfectio entitatis*), sia quanto all'operante (*perfectio virtutis*).

Il terzo concetto è quello di bene, cioè “*la perfezione di un ente in quanto, essendo perfetta di un altro ente, è da questo appetita*”. E però Aristotele definisce il bene: *το ον παντα εφιετοι* (ciò che è in qualunque modo appetibile). Due cose si richiedono adunque perchè un ente si dica buono, cioè: 1° qualche perfezione di esso che riesca altrui vantaggiosa (*bonum est sui diffusivum*); 2° l'appetibilità sua.

Quanto all'uomo, come il bene si può distinguere? Aristotele definì il bene *το ον παντα εφιετοι* perché tutti gli esseri, anche i non viventi, tendono a loro modo verso

<sup>1</sup> Cfr. *Principii di filosofia*, G. Rossignoli, 1911.

altri esseri che loro si convengono, come si vede per esempio nel fenomeno dell'affinità chimica. S. Tommaso diceva *“Bonum est id quod omnia appetunt..., et omnia appetunt suam perfectionem”*.

Il male, allora, non esiste, ma è un ente di ragione, poichè con questo vocabolo propriamente non si indica altro che *“la privazione di un bene”*. Quando a un ente manca qualche perfezione, o nell'essere o nell'operare, che naturalmente dovrebbe avere, questo difetto chiamasi 'male'. Il male è fisico o morale: fisico quando in un ente vi è senza colpa la mancanza di qualche perfezione che dovrebbe avere; morale, quando le azioni volontarie di un essere intelligente mancano di ordine, perchè non sono conformi alla retta ragione.

Partendo da questi concetti fondamentali, possiamo cercare di definire nel modo più vicino possibile della sua essenza, cosa sia *“economia”*. Cercando di definire l'economia con un linguaggio il più prossimo possibile del linguaggio metafisico, stiamo provando ad evadere dagli errori ontologici. *Economia*, possiamo dire, *è la legge o criterio che l'uomo utilizza per raggiungere il suo bene, per raggiungere ciò che è per lui utile e funzionale.*

L'economia, infatti, nacque nel cuore dell'Etica. L'Etica si occupa dell'essere in quanto è oggetto della volontà umana, cioè in quanto è bene, ordinando al bene le azione dell'uomo.

Etimologicamente, *Economia* viene dal greco οἰκοζ νομοζ , *legge di comportamento per il mio corpo, luogo, caverna, casa.*

L'economia, secondo A. Meneghetti, *è la prima risposta che dobbiamo dare materialmente al nostro corpo: cosa mangio, cosa bevo, dove dormo, ho una casa, ho da vestire. È la necessità più somatica dell'essere umano. È il verbo complementare al verbo essere: avere. È la necessità di avere in conseguenza di ciò che sono. Aver la risposta al desiderio che sono.*

Secondo questa prospettiva, l'economia è la scienza forse più interessante per l'essere umano. È la scienza pratica che si occupa del problema della realizzazione dei bisogni dell'uomo nel suo contesto: ecco il suo fine.

## **2. SE LA SCIENZA ECONOMICA RAGGIUNGE IL SUO FINE**

La scienza economica corrente sembra non fare i conti con la vita.

All'interno della ricerca economica, molti ricercatori ritengono restrittive le classiche premesse di un *homo economicus* motivato dal suo egoismo e capace di scelte razionali. La ricerca economica stà si svolgendo in nuove direzioni. L'economia comportamentista e

sperimentale sono tra i campi più attivi in termini di pubblicazioni, tesi scientifiche, seminari, in particolare nel campo delle scienze cognitive. Il premio Nöbel in 2002, concesso all'economista PhD. Vernon Smith e al psicologo PhD. Daniel Kahneman, conferma questo fatto.

Sembra che le scienze stanno toccando i propri limiti e camminano verso la psicologia: *l'economia dipende da variazioni psicologiche. In essenza, l'economia non è una scienza esatta e dipende da variabili psicologiche. Si è formalizzata una nuova scienza: le finanze comportamentali. Dal comportamento degli operatori si vuole capire la legge di andamento della economia, si vuole entrare nella logica dei 'trend systems'. È una rievocazione statistica, prima che psicologica. La statistica indica il fine di molti comportamenti, una situazione, ma non spiega, né dà il futuro. Quindi si stà verificando un rinforzo verso qualsiasi psicologia. Comincia a andar di moda fare psicoterapia per capire l'economia. Nell'università di Genova e di Milano si studiano le finanze comportamentali, "quale finanza possiamo prevedere analizzando il comportamento<sup>2</sup>".*

Però, da un punto di vista scientifico, non basta criticare la premessa del *homo economicus*. Bisogna trovare il criterio che possa dare fondamento all'economia.

### 3. L'UTILITARISMO

Il pensiero utilitarista era già presente nella filosofia antica. In particolare nel pensiero di Epicuro e dei suoi seguitori nella Grecia antica. Nell'Inghilterra, alcuni storiatori indicano il Vescovo Richard Cumberland, un filosofo moralista del secolo XVII, come il primo ad appresentare una filosofia utilitarista. Una generazione dopo, Francis Hutcheson<sup>3</sup>, con la sua teoria del "senso interiore della morale" – *moral sense* – ebbe una posizione utilitarista più chiara. È sua la frase utilitarista "la migliore azione è quella che cerca la felicità per il massimo possibile di individui". Propose anche una forma di "aritmetica morale" per calcolare le migliori conseguenze possibili. David Hume analizzò l'origine delle virtù in termini della sua contribuzione utile.

Per **Hume**, il concetto di morale viene definito come quelle qualità che sono approvate, (1) per chiunque loro accadano e (2) per virtualmente tutti. Hume si dispone a scoprire il fondo più ampio delle approvazioni. Questa base lui la incontra, nei "sentimenti" e non nelle

<sup>2</sup> MENEGHETTI, A., *Residence 'Leader e Stille di Vita'*, Ekaterinburgo, Novembre 2005.

<sup>3</sup> HUTCHESON, Francis (1694-1746), filosofo scozzese di origine irlandese, nato a Drumalig, Irlanda, espositore maggiore della teoria del senso morale, secondo cui *l'uomo ha l'intuizione dell'azione giusta attraverso una facoltà morale innata*.

“conoscenze”. Le decisioni morali si basano nel “sentimento morale”. Le qualità devono essere valutate, sia dalla loro utilità, sia dalla sua appetibilità, in ogni caso, sia per chi le possiede, sia per gli altri. Il sistema morale di Hume ha per scopo “la felicità altrui” – senza qualsiasi formula del genere “massima felicità possibile per il massimo possibile di individui” – e “la felicità della propria persona”. Però la preoccupazione con gli altri risponde per la maggior parte della sua morale. Secondo Hume, non esiste un sommo bene a cui il comportamento umano deva conformarsi, né meno idee innate o assolute, come vedremo che in Kant. La morale è un insieme di qualità approvate dalla maggioranza delle persone.

L’Utilitarismo è la teoria in contrapposizione delle etiche deontologiche, come quelle di Kant, e delle teorie contrattualistiche, come quelle di Locke, Hobbes e Rousseau. L’Utilitarismo differisce radicalmente dalle altre teorie etiche che attribuiscono un carattere buono o male ad un’azione in dipendenza delle motivazioni dell’agente, perché, secondo l’Utilitarismo, è possibile che una cosa buona risulti da una motivazione non buona dell’individuo. La teoria utilitarista rispose alcune delle principali critiche rivolte alla teoria etica di Kant, concretamente, dando delle risposte al problema delle regole morali assolute e ai problemi di conflitti, siccome al problema di assenza di compassione e affettività nell’adempimento di alcune azioni nostre.

L’Utilitarismo può essere definito come un’etica normativa con origine nelle opere dei filosofi e economisti inglesi e scozzesi del secolo XVIII e XIX. Jeremy Bentham, James Mill e John Stuart Mill, secondo cui un’azione è moralmente buona se tende a promuovere la felicità e invece, condannabile, se tende a produrre l’infelicità, ritenuta non soltanto quella dell’agente dell’azione, ma anche di tutti in rapporto ad esse.

**Jeremy Bentham** occupa un posto importante, oltre che nella storia della legislazione, anche nella storia del pensiero etico per la sua originale espressione, sistemazione e difesa dell’ utilitarismo. Educato dapprima al conservatorismo inglese, tradizionale e ortodosso, Bentham ebbe dalla lettura di Hume la prima rivelazione del principio utilitaristico che divenne il centro di tutta la sua concezione etico-giuridica. Non c’è, egli osserva, a fondamento della condotta umana, quand’essa non si lasci influenzare da pregiudizi, particolarmente d’ordine religioso, altro movente che quello della felicità. Il piacere e il dolore inerente o connesso con le nostre azioni è, in fondo, il vero e unico motivo che le determina. Anche quella che si chiama ed è sentita come “obbligazione” morale non si concepisce né si spiega altrimenti che come necessità di porre o tralasciare un’azione perché ciò serve o è indispensabile al bene dell’individuo e della società. Essa trova parimenti la sua sanzione principale nelle dannose conseguenze che un’azione contraria all’utilità naturalmente



comporta. Il principio utilitaristico diventa così insieme la base della morale e del diritto, e di conseguenza della legislazione, la quale dev'essere sottratta alle norme teoretiche del cosiddetto diritto naturale, e guidata unicamente dall'intento di realizzare "la maggior felicità possibile per il più gran numero possibile di individui". Tale la formula sintetica del principio e della norma etico-giuridica, enunciata già da Beccaria, cui Bentham si ispira. Identificato così il bene etico con l'utile e il male con tutto ciò che nuoce alla felicità, la morale viene concepita come un calcolo sapiente (che rievoca il "calcolo dei piaceri" di Epicuro) del più reale e fruttuoso interesse di tutti. Infatti l'interesse dei singoli, se bene inteso, si accorda in definitiva con l'interesse generale: e i limiti che questo impone all'egoismo del momento sono compensati dal risultato finale che è una somma maggiore di felicità. Bentham si addentra quindi in una sottile descrizione dei motivi delle azioni, di cui costruisce estesissime tavole, e in un'analisi minuziosa delle varie classi di piaceri, tentando di determinare il loro rispettivo apporto, immediato e mediato, alla somma finale della felicità. In generale il piacere va considerato: 1) da parte dell'oggetto, nella sua intensità, durata, certezza, accessibilità, fecondità, purezza da mescolanza di dolore, estensione a una maggiore o minore moltitudine di individui. 2) Riguardo al soggetto. Il piacere infatti è relativo, per cui, nel computo dei piaceri entrano come fattori di decisione e scelta tutte le varianti ambientali e individuali. 3) Nel suo aspetto sociale, poiché appunto l'interesse privato è intimamente connesso con quello generale. Un delitto, ad esempio, va visto non solo in quello che di bene o male reca a chi lo compie, ma in tutte le risonanze che determina nella società, di danno, incertezza, paura, ecc. In rapporto a questo calcolo del valore quantitativo dei piaceri, che, per la maggior parte delle azioni umane, è già stato fatto dall'esperienza dei secoli, Bentham, enuncia la norma concreta e universale dell'azione: se prevale la somma dell'utile, e soltanto allora, l'azione va compiuta. L'etica benthamiana, equivalente, come si vede, a una tecnica e a un'aritmetica del piacere e dell'utile, si discosta, per questo carattere, dall'edonismo cirenaico - volto unicamente al piacere attuale e presente - con cui pure sostanzialmente concorda nella riduzione della felicità a bene e godimento empirico. In ciò è considerato anche il suo errore e la sua intrinseca insufficienza. Indubbiamente Bentham, valorizzando il principio dell'utilità, che è pure parte integrante in un sistema generale di etica, seppe portare un valido contributo al diritto e alla sua codificazione (la parola è di Bentham). In ciò va considerato il suo apporto positivo. Inoltre molte delle sue conclusioni stanno e si reggono indipendentemente dai principi dell'utilitarismo. Bentham (1748-1832) diede la formulazione più compiuta dell'utilitarismo. Nel suo "Frammento sul governo" pubblicato a soli ventotto anni, nel 1776, riprendendo l'idea illuministica che nell'attività politica bisogna promuovere "il massimo

bene per il massimo numero di persone”, propone la dimostrazione che questo scopo è conseguibile solo con una riforma politica in senso democratico. La sua opera maggiore, tuttavia, è “Introduzione ai princìpi della morale e della legislazione” (1798), in cui egli si prefigge di dare alla moralità e alla politica il carattere di scienza rigorosa. Esse, a suo avviso, devono quindi esser fondate sull'analisi dei fatti. Tra questi, quello fondamentale è che “la natura ha posto l'umanità sotto il governo di due sovrani, la pena e il piacere”. Dunque l'uomo agisce “naturalmente” in vista del piacere, e tende ad eliminare il dolore, a tutti i livelli del suo comportamento, sia a quello privato che a quello sociale, economico, politico. Pertanto egli fa coincidere la sua felicità col godimento del piacere. Bisogna fondare, allora, un sistema etico ed una dottrina politica che s'incentrino sul principio della “ricerca del piacere”, in modo che il comportamento etico dell'individuo e l'azione politica del legislatore abbiano un fondamento “naturale”, oggettivo. Ma perché morale e politica possano massimizzare il piacere, è necessario che esse abbiano un carattere scientifico, anzi, i caratteri della scienza matematica. Il che è possibile: si può infatti, induttivamente, ricavare una tavola in cui siano indicati i princìpi della misura dei piaceri e dei dolori, la loro classificazione per specie, e la catalogazione delle diverse sensibilità individuali rispetto ad essi. Relativamente alla misura, Bentham specifica che il valore di un piacere è in rapporto ai seguenti elementi: intensità, durata, certezza, prossimità, fecondità (capacità di produrre altri piaceri) e purezza (assenza di connessi dolori). Sulla base di questa tavola, è possibile procedere al calcolo aritmetico del rapporto piacere-dolore in relazione ad una determinata azione da compiere. Per quanto attiene all'aspetto etico di questo discorso, Bentham dà per equivalenti il bene e il piacere; la virtù, perciò, coincide con la naturale ricerca della felicità, ma in quanto guidata dal calcolo razionale con il quale l'uomo “regolarizza” l'egoismo ed orienta l'azione al conseguimento dei piaceri più pieni; essa si risolve nella capacità di misurare e classificare piaceri e dolori in relazione alla sensibilità individuale e alle condizioni concrete in cui si agisce, e di scegliere in conseguenza. La moralità di un comportamento non è determinata o qualificata dalle intenzioni o dagli ideali, ma dalle sue conseguenze: cattiva è l'azione che inibisce o limita l'acquisizione di un massimo piacere; perciò non ha senso, per Bentham, parlare di “coscienza” o “senso morale”, né di “obbligo etico”: questi, per lui, non sono che “nomi vani”. Quanto poi all'attività del legislatore, essa sarà legittima se promuove la massima felicità per il maggior numero possibile di persone, sulla base della tavola sopra indicata. A questo scopo devono ispirarsi i suoi poteri di promozione o di limitazione dell'attività individuale, non a valori astratti. I “diritti naturali” affermati dalla Rivoluzione Francese, dice Bentham, sono concetti vuoti; che cos'è infatti lo stesso diritto alla libertà? Se

fosse un diritto assoluto esso, a rigore, annullerebbe per sé il valore della norma di diritto, perché questa comporta sempre una limitazione della libertà stessa. Lo scopo dell'azione politica, dunque, non è la libertà, ma l'utilità individuale e collettiva, che sola può costituire anche il criterio con cui il legislatore può armonizzare libertà e coercizione. L'attività di governo deve quindi favorire, anche sul piano economico, l'egocentrismo, che non solo è naturale ed ineliminabile, ma anche razionale e desiderabile, perché la ricerca dell'utile individuale è la condizione primaria dell'utilità sociale, e quindi della felicità collettiva. A differenza di Malthus e di Ricardo, Bentham non è però favorevole al "laissez-faire" dei liberisti più sfrenati: il potere del governo, egli sostiene, deve intervenire con sanzioni legislative per regolamentare la libertà individuale in economia; esso, mirando a far coincidere l'interesse privato con quello pubblico, deve promuovere e compensare le iniziative economiche che producono il maggior beneficio per tutti, e limitare o penalizzare le attività che, nate o condotte in vista del puro egoismo, diminuiscono il benessere collettivo. Va però detto che la sistematica concezione morale di Bentham, ristretta entro gli angusti limiti dell'empirismo, non è in grado di salvare la norma etica dal relativismo, e quindi, semplicemente, di conservarla in quanto tale. Identificando il bene morale con l'utile si cessa di riconoscere, accanto al puro interesse, egoistico o sociale che sia, un valore superiore universale di bene che valga per se stesso e si imponga all'uomo in quanto essere spirituale. La stessa incomprendenza il Bentham dimostra nei confronti della religione cristiana e poi della religione in genere, discussa in base al principio utilitaristico è giudicata più dannosa che utile all'umanità. Le sue idee in proposito furono svolte principalmente nell'*Analysis of Religion*, pubblicata sotto il pseudonimo di Ph. Beauchamp, nel 1822.

Per Bentham la filosofia non era una questione di ragionamento astratto, e se egli è mai arrivato a formulare una complessa e rivoluzionaria dottrina filosofica, è stato anzitutto sotto lo stimolo di problemi extrafilosofici, pratici e concreti, quelli connessi alla riforma della legislazione in Inghilterra. Egli lo affermava esplicitamente, ad esempio quando, parlando della sua filosofia, diceva che le sue definizioni e distinzioni "sono lungi dall'essere mera materia di speculazione". Esse anzi "sono suscettibili dell'applicazione più estesa e costante sia al discorso morale che alla pratica legislativa". Il problema che sopra a tutti egli cerca di risolvere appartiene più alla giurisprudenza che alla filosofia, ed è quello di adeguare il ferruginoso sistema di leggi dell'Inghilterra del suo tempo ai nuovi rapporti sociali che si stavano delineando in seguito alla rivoluzione industriale. Solo che il modo in cui risolse questo problema ha una grande rilevanza filosofica, e fa largo uso di una reinterpretazione della psicologia edonistica di derivazione empiristica (che traeva soprattutto da Locke e

Hume), della nuova consapevolezza metodica delle scienze esatte del suo tempo, e dell'applicazione della matematica alla scienza sociale ed alla morale, in base all'idea della calcolabilità del bene, resa possibile appunto dalla sua identificazione con l'utile del maggior numero. L'etica di Bentham pone al suo centro il problema della felicità umana, nel solco di una tradizione che risale all'etica classica. L'etica è anzi da lui definita come "l'arte di dirigere le azioni degli uomini verso la produzione della maggior quantità possibile di felicità per coloro il cui interesse ha di mira". La felicità è identificata col piacere, senza differenze qualitative tra piaceri "nobili" e "bassi": la differenza può essere solo quantitativa, tra piaceri più forti e duraturi ed altri precari e passeggeri (che sono i fugaci piaceri connessi ai comportamenti viziosi). Ognuno è libero di perseguire ciò che più gli dà piacere: l'etica lo orienta peraltro verso un piacere che possa essere puro (non mischiato a dolori) e duraturo. L'omogeneità qualitativa dei piaceri tra loro rende possibile indicare con scientifica precisione, attraverso il calcolo morale, i comportamenti che consentono di creare la maggior quantità totale di piacere, quel "maggior bene per il maggior numero" che era il criterio ultimo della morale di Bentham. Tutta questa produzione di piacere e felicità ha di mira anzitutto la propria felicità, in quanto nell'etica benthamiana ha un ruolo centrale la virtù della prudenza, che consiste nella capacità di fare il proprio dovere verso se stessi, in vista del proprio bene e del proprio interesse. Ora, per quanto secondo Bentham i propri interessi siano gli unici che un uomo ha adeguati motivi per seguire - in accordo alla psicologia edonistica, secondo la quale il piacere è appunto la guida dell'uomo in tutte le sue scelte consapevoli - la morale gli dice che egli è tenuto a tener conto anche di interessi diversi dai suoi, per moventi certo meno forti del proprio interesse immediato, come la naturale tendenza alla benevolenza, e il desiderio di ottenere amicizia e reputazione. Così universale è questo comandamento dell'etica, volto alla massimizzazione del piacere, da includere in esso anche gli animali.

Jeremy Bentham ebbe giovani intellettuali come discepoli, tra cui l'economista David Ricardo, James Mill e il giurista John Austin. Più tardi, John Stuart Mill, figlio di James Mill, ha difeso il voto femminile, l'educazione paga dallo Stato, tra altre proposte radicali per il suo tempo, in base alla visione utilitarista, cioè l'implementazione di queste proposte erano essenziali alla felicità e il benessere di tutti, così come la libertà di espressione e la non interferenza dello Stato nel comportamento degli individui, finché non affettino gli altri individui. Il suo saggio *Utilitarianism*, pubblicato nel *Fraser's Magazine* (1861), è ritenuto una eccellente difesa della dottrina Utilitarista e un'ottima introduzione all'argomento, dove presenta l'Utilitarismo come etica sia per il comportamento individuale comune, quanto per la legislazione sociale.

Discepolo di Jeremy Bentham, **James Mill** (1773-1836) - che fu padre del celebre John Stuart Mill - rimase saldamente fedele al maestro sia per quel che concerne le tesi politiche sia per quel che riguarda l'utilitarismo. Nella voce "Governo", redatta nel 1820 per l'Enciclopedia Britannica, teorizzò la necessità e l'opportunità del "governo rappresentativo" espressione della volontà popolare. Nell'opera maggiore, *Analisi dei fenomeni dello spirito umano* (1829), riprese i temi dell'empirismo humiano, dando però al suo discorso un metodo positivistico; soprattutto da Hume riprese il principio dell'associazione con il quale spiegò, oltre che il procedimento logico del pensiero, anche la stessa vita morale. Il fatto fondamentale su cui si articola tutta la vita dello spirito è la sensazione; da essa derivano tutti i contenuti del pensiero; pertanto le idee non sono altro che copie delle sensazioni. E poiché le sensazioni vengono connesse secondo la legge dell'associazione, questa è anche la legge del pensiero razionale, cioè della connessione delle idee. Sicché come le sensazioni sono connesse per contiguità, cioè secondo lo spazio, e per continuità, cioè secondo la loro successione nel tempo, così, sul piano razionale, noi associamo le idee o per contemporaneità, in quanto le pensiamo legate insieme in uno stesso contenuto mentale, o per successione temporale, come nel caso di idee connesse nel rapporto causa-effetto. Come sul piano delle sensazioni, così anche su quello delle idee quando una determinata associazione si ripete con regolarità essa si stabilizza, al punto che, per abitudine, pensando la prima vi pensiamo collegata anche la seconda. Tuttavia per James Mill l'associazione tra le idee è pur sempre un fatto assolutamente mentale, che non implica di necessità la sua corrispondenza ad un'associazione reale tra le cose o tra le proprietà delle cose, cosicché l'intera vita mentale dell'uomo è data dall'associazione delle idee, le quali altro non sono che immagini delle sensazioni, secondo la legge della continuità nel tempo e della contiguità nello spazio. In questo senso, l'associazionismo - avviato da Hume e radicalizzato da David Hartley - giunge con Mill all'apice. Sul principio dell'associazione è fondata anche la vita morale. Il desiderio di un piacere non è altro che l'idea di un determinato piacere; questa idea si accompagna a quella dell'azione adatta a procurarlo, secondo un'associazione che si è venuta stabilizzando sulla base dell'esperienza; sicché l'azione concreta non è che la traduzione sul piano del comportamento di questa seconda idea. Pertanto, dice Mill, non esiste il libero volere; ogni azione ha il suo movente necessario nell'idea del piacere ch'essa può procurare. Ciò, tuttavia, non significa che l'uomo si muove esclusivamente nella dimensione dell'egoismo. Infatti anche l'altruismo ha una sua spiegazione sulla base del principio d'associazione. Certo esso nasce pur sempre dall'egoismo; ma spesso constatiamo che il nostro piacere individuale è vincolato a quello di altre persone, e quindi che la ricerca del primo implica di fatto la ricerca

del secondo; l'associazione costante tra i due piaceri a può indurre a ricercare quello degli altri come se fosse il nostro: ecco allora il comportamento altruista. E quando poi il nostro piacere perde valore in relazione a quello di altri, cioè quando si verifica l'assoluta prevalenza del fine secondario (piacere altrui) rispetto a quello primario e originario (piacere proprio), allora si è giunti al sacrificio. Gli esiti morali a cui perviene Mill sono affini a quelli cui era pervenuto Bentham: se correttamente intesa, la soddisfazione di impulsi egoistici si traduce in un'azione a carattere altruistico. In questo senso, ben si capisce come Mill potesse affermare che l'azione educatrice dell'uomo consista nel promuovere quelle associazioni di idee che mettano capo a un'azione utile e, viceversa, reprimere quelle determinanti azioni dannose. In quest'accezione, l'utilitarismo di Bentham e l'associazionismo di Mill vanno a nozze: occorre soprattutto diffondere l'associazione che spontaneamente s'instaura nella mente umana tra il piacere proprio e quello degli altri (*in primis* quello delle persone a noi più care).

L'etica di **John Stuart Mill** é basata sull'utilitarismo mutuato da Bentham attraverso la mediazione del padre, James Mill. A fondamento della morale sta, anche per lui, il principio dell'utilità, cioè della massima felicità per il maggior numero possibile di persone. Mill rivendica come propria l'invenzione del termine "utilitaristico", che però in realtà era già stato impiegato, anche se con un'accezione lievemente diversa, da Shaftesbury. Rispetto alle formulazioni di Bentham e del padre James, John apporta alcune importanti modifiche, insistendo in particolare sulla necessità di una determinazione qualitativa dei piaceri, in opposizione al calcolo puramente quantitativo di Bentham, in modo da garantire la superiorità dei piaceri intellettuali e morali su quelli puramente sensibili. Per quel che concerne la religione, Mill sostiene che essa sia riconducibile all'ambito dell'esperienza ed é perfettamente conciliabile con la conoscenza scientifica del mondo. L'ordine cosmico rinvenibile nel mondo, anche in base a considerazione scientifiche, presuppone infatti una causa intelligente che agisce in vista di uno scopo. Questo non vuol dire però che il fautore del mondo sia onnipotente: la presenza di un disegno nella creazione presuppone anzi la commisurazione dei mezzi al fine, e il necessario ricorso ai mezzi rivela, a sua volta, una limitazione della capacità creatrice. L'Essere da cui il mondo dipende deve essere piuttosto concepito come un Demiurgo finito: la sua potenza è limitata dalle sue intrinseche possibilità e dalla materia, da sempre esistente, sulla quale egli opera; già in Platone era presente l'idea che la materia fosse l'origine dell'imperfezione. Di conseguenza, gli uomini non possono attendersi ogni cosa dalla provvidenza divina, ma devono piuttosto collaborare con la divinità per il perfezionamento del mondo.

Mill è convinto che, accanto ai piaceri di natura fisica, ne esistano altri, spirituali e intellettuali: questi, almeno per il dotto, hanno intensità decisamente superiore rispetto ai primi. In questo modo, Mill abbandona la “quantificazione del piacere” (il piacere è quantificabile soltanto se riferito alla sensibilità) e arriva a sostenere apertamente la natura qualitativa dei piaceri. Anch’egli, come gli altri utilitaristi, è convinto che il motore dell’agire umano sia il piacere, inteso però in maniera qualitativa: viene così a cadere l’accusa di quanti liquidavano l’utilitarismo come mera riproposizione dell’etica epicurea. Su questa scia, Mill distingue attentamente tra “soddisfazione” (della quale si accontentano gli animali) e “felicità”, tipica degli uomini e caratterizzata da un senso di realizzazione implicante la soddisfazione di piaceri intellettuali. Mill critica Bentham accusandolo di non aver considerato i piaceri intrinsecamente, ma sempre solo per le loro conseguenze contingenti. L’introduzione dell’elemento qualitativo fa sì che la matematizzazione dei piaceri operata da Bentham sia impossibile: la conseguenza è che la valutazione dei piaceri qualitativamente intesi sfugge alla calcolabilità e al cognitivismo etico; l’utilitarismo dell’azione di Bentham cede il passo ad un utilitarismo della norma. Quest’ultimo mantiene il principio per cui le azioni devono essere valutate in base alle conseguenze, ma nella consapevolezza che, perché ciò sia possibile, si debbano impiegare regole accumulate tramite esperienze pregresse. Questa mossa teorica permette a Mill di difendersi dall’accusa tradizionalmente mossa all’utilitarismo, accusa secondo la quale esso sarebbe inapplicabile perché destinato a rimanere in un’insuperabile condizione di attesa di verifica delle conseguenze di ogni azione. Le norme con cui secondo Mill deve operare l’utilitarismo gli permettono di evitare le secche dell’attesa inattiva e, al tempo stesso, gli forniscono criteri operativi alternativi all’algebra dei piaceri. Queste norme sono, in definitiva, il risultato dell’esperienza che l’uomo ha storicamente fatto a partire dalla preistoria per arrivare fino ad oggi. Con l’utilitarismo delle norme diventa però difficile riconoscere quali siano le azioni positive, nella misura in cui il piano del piacere è passato al piano qualitativo e soggettivo e investe tutta un’esperienza storica. A questo punto, Mill introduce il senso del dovere come componente interna all’uomo che lo esorta ad agire in un determinato modo: è infatti il senso del dovere che fa sì che io valuti come positiva un’azione sulla base del patrimonio storico sedimentato nella mia coscienza. Tale senso del dovere non deve essere confuso con l’imperativo categorico kantiano, che prescinde dalle determinazioni storiche e ha un valore assolutamente aprioristico: il senso del dovere di cui dice Mill ha una sua storia, si basa sull’utile, proviene da un sentimento poggiante su tutte le esperienze passate tradottesi in dimensione coscienziale. In questo modo, Mill si sta avvicinando inaspettatamente al “sentimento morale”

di Hutcheson, secondo il quale vi sono azioni che dispiacciono immediatamente al mio sentimento morale e vanno perciò incontro a una condanna morale.

Se i primi contributi alla teoria utilitaristica furono apportati da pensatori che possiamo ritenere più filosofi che economisti, in una seconda fase dello sviluppo della teoria economica, è sempre più evidente l'uso della matematica e la sostituzione degli iniziali problemi della scelta individuale, in senso generale, per il problema della scelta del consumatore e dell'equilibrio sui mercati.

**Adam Smith** (1723-1790), per molti il “padre” dell'economia moderna, fu uno dei maggiori rappresentanti della filosofia scozzese del Settecento. La prima opera di Smith, la *Teoria dei sentimenti morali* (1759), risente ampiamente della frequentazione di Hutcheson e di Hume. Il principio fondamentale della vita morale è infatti il sentimento della simpatia: gli uomini sono naturalmente portati a giudicare positivamente le azioni che contribuiscono alla socievolezza reciproca e negativamente quelle che la ostacolano. Questo giudizio riguarda non solo le azioni degli altri, ma anche le nostre proprie. Ciascuno di noi ha infatti uno “spettatore imparziale” dentro di sé, che gli consente di valutare le sue azioni con gli occhi degli altri, in base quindi dell'utilità che esse presentano per la sua persona, ma alla loro accettabilità dal punto di vista sociale. La stessa coscienza morale non è quindi per Smith un principio razionale interiore, ma, scaturendo dal rapporto simpatetico che l'uomo ha con gli altri uomini, presenta un carattere prevalentemente sociale e intersoggettivo. Il sentimento della simpatia permette così di introdurre un principio di armonizzazione nell'apparente conflitto tra gli impulsi sociali e quelli egoistici. Infatti la felicità di ognuno è possibile soltanto attraverso la realizzazione del bene degli altri. Un analogo principio armonicistico guida l'analisi dei processi socio-economici che Smith compie nel suo capolavoro, “Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni” (1776). Smith afferma che l'elemento propulsore di ogni attività economica è l'interesse individuale. Apparentemente, la comparazione di questi interessi descrive una condizione di aspra conflittualità sociale: gli imprenditori hanno interesse a pagare il meno possibile il lavoro dei loro operai e questi ultimi, viceversa, vogliono percepire il salario più alto possibile. Ma quando si considerino gli interessi individuali e i processi socio-economici cui essi danno luogo da un punto di vista generale, anziché particolare, si vede che essi trovano la loro armonizzazione nel tutto e conducono pertanto a un vantaggio generale da cui traggono profitto anche coloro che sono apparentemente più svantaggiati: ecco la “mano invisibile”. Per Smith, “se tutti fanno i propri interessi é ovvio che aumenterà in qualche misura la ricchezza collettiva e tutti godranno dei vantaggi, sebbene in misura diversa: é ovvio che chi investe guadagnerà di più del povero, ma



tuttavia anche quest'ultimo avrà un incremento positivo di ricchezza". Nella sua analisi, Smith scopre che quando l'individuo persegue il proprio interesse, egli spesso promuove quello della società, in modo più efficace di quando intende realmente promuoverlo<sup>4</sup>. Quello che può essere considerato un vizio nel campo privato, ossia il fare i propri interessi, diventa una virtù nel campo pubblico. Quel che Smith essenzialmente intende mettere in luce è che, indipendentemente dalle motivazioni sottostanti il comportamento dei singoli individui, l'economia di mercato nel suo complesso riesce a funzionare in modo più o meno soddisfacente. I meccanismi di mercato operano come una "mano invisibile" che guida l'economia in modo da assicurare quel benessere materiale che è condizione indispensabile per una vita civile. In questo modo Smith dà una precisa risposta a tre dibattiti che si intersecano nel XVIII secolo: quello sul diritto all'autodeterminazione individuale, almeno in campo economico, quello sugli effetti indesiderati dell'agire umano e quello sulle motivazioni degli individui.

L'ipotesi della *utilità attesa* fu proposta da **Daniel Bernoulli** (1738) nella sua soluzione al famoso *padarosso di San Pietroburgo*, proposto nel 1713 dal suo cugino Nicholas Bernoulli. La soluzione di Daniel Bernoulli coinvolgeva due idee che solo molti anni dopo hanno cambiato l'economia: (i) che l'utilità delle persone verso la ricchezza,  $u(w)$ , non ha una relazione lineare con la ricchezza ( $w$ ), anzi che aumenta ad una tasso decrescente – la cosiddetta idea dell'utilità marginale decrescente,  $u'(Y) > 0$  and  $u''(Y) < 0$  (la derivata prima della funzione di utilità è positiva e la derivata seconda è negativa); (ii) che la valutazione di un evento in cui c'è un rischio non è il ritorno atteso di quell'evento, bensì l'utilità attesa di quell'evento. L'idea di Bernoulli sull'utilità marginale decrescente della ricchezza diventò un pezzo centrale della rivoluzione marginalista, all'interno del lavoro di Jevons (1871), Menger (1871) and Walras (1874). L'ipotesi dell'utilità attesa di Bernoulli, salvo da poche eccezioni (e.g. Marshall, 1890: pp.111-2, 693-4; Edgeworth, 1911), non fu veramente utilizzata sino a quando John von Neumann e Oskar Morgenstern (1944) svilupparono la sua *Theory of Games and Economic Behavior* (teoria dei giochi e del comportamento economico).

---

<sup>4</sup> "In effetti egli [l'individuo] non intende, in genere perseguire l'interesse pubblico, né è consapevole della misura in cui lo sta perseguendo. Quando preferisce il sostegno dell'attività produttiva del suo paese invece di quella straniera, egli mira solo alla propria sicurezza e, quando dirige tale attività in modo tale che il suo prodotto sia il massimo possibile, egli mira solo al suo proprio guadagno ed è condotto da una mano invisibile, in questo come in molti altri casi, a perseguire un fine che non rientra nelle sue intenzioni. Né il fatto che tale fine non rientri sempre nelle sue intenzioni è sempre un danno per la società. Perseguendo il suo interesse, egli spesso persegue l'interesse della società in modo molto più efficace di quando intende effettivamente perseguirlo. Io non ho mai saputo che sia stato fatto molto bene da coloro che affettano di commerciare per il bene pubblico. In effetti, questa è un'affettazione non molto comune tra i commercianti, e non occorrono molte parole per dissuaderli da questa fisima". *La ricchezza delle nazioni*.

**Marie Esprit Léon Walras** (Francia, 1834-1910) fu l'economista francese ritenuto "padre" della prima formulazione completa della teoria di equilibrio economico generale. Professore all'Università di Losanna, in Svizzera, Walras è considerato il fondatore della scuola economica di Losanna che ebbe fama sotto la guida del suo discepolo italiano, l'economista e sociologo Vilfredo Pareto. Walras è stato uno dei tre capostipiti del marginalismo, in contrapposizione alla scuola classica dei primi economisti, anche se il suo scritto più importante: *Elements of Pure Economics* (1874), fu pubblicato tre anni dopo la dissertazione delle idee marginaliste di William Stanley Jevons e Carl Menger.

Walras edifica una teoria del valore secondo la quale il principio per la determinazione dei valori di scambio (prezzi) è fondato sul concetto di *utilità marginale* ("rareté"), che Walras esprime in termini di unità fisica di uno di essi ("numéraire"). Per *utilità marginale* si intende l'utilità derivante dal consumo aggiuntivo di un'unità del bene in questione, e il suo valore si ottiene calcolando la derivata prima della funzione di utilità. La massimizzazione dell'utilità presuppone che un consumatore acquisti unità aggiuntive di un bene finché l'utilità marginale è uguale a zero. Questo modello viene arricchito recependo da Cournot il calcolo infinitesimale ed applicandolo all'economia pura. In tal modo Walras arrivò a dimostrare come, in condizioni di concorrenza perfetta, è possibile determinare un sistema di prezzi d'equilibrio che comporta l'eguaglianza tra domanda ed offerta in tutti i mercati, nonché l'eguaglianza tra costo di produzione e prezzo di vendita per ciascun bene e per ciascun imprenditore. In tal modo, viene eliminato il mistero della "mano invisibile" in quanto non c'è n'è più esigenza: mentre in Smith e nei classici, l'equilibrio era determinabile in due stadi - il primo era costituito dalla dimostrazione dell'esistenza logica dell'equilibrio, il secondo dalla dimostrazione del modo per arrivarvi - con Walras i due stadi sono diventati uno solo: dato che la dimostrazione dell'esistenza logica dell'equilibrio incorpora anche come arrivarvi, la "mano invisibile" non è più necessaria.

**Vilfredo Pareto** (Italia, 1848-1923), assieme a J. H. von Thünen, W.S. Jevons, C. Menger e L. Walras, è stato tra i maggiori rappresentanti dell'indirizzo marginalistico o neo-classico, in contrapposizione alla scuola classica dei primi economisti che ha in Adam Smith e in David Ricardo i suoi capostipite. A questa impostazione, fondata sul tentativo di trasferire nella scienza economica il metodo sperimentale delle scienze fisiche, con il conseguente uso delle matematiche, e che poi ha dominato lungo tutto il Novecento, si possono ricondurre concetti tipicamente paretiani come la curva della distribuzione dei redditi, il concetto detto poi di ottimo pareto, le *curve di indifferenza*, il concetto di distribuzione pareto.

Pareto ha sviluppato un tipo di analisi che si basa sullo sviluppo delle curve d'indifferenza, che partono (1) dal presupposto della *rilevazione delle preferenze* del soggetto economico, e (2) sulla convinzione che sia *impossibile la misurazione dell'utilità* e quindi del valore, proprio perché *ogni individuo ha una sua personale scala di preferenze* ed il valore di un bene è determinato dalla qualità di quel bene offerta sul mercato.

La curva d'indifferenza dimostra che, considerati due beni, esistono un certo numero di combinazioni quantitative di tali beni che sono egualmente desiderabili dallo stesso soggetto. L'illustrazione matematica e geometrica delle curve d'indifferenza modifica considerevolmente, nel senso di un loro ampliamento, i criteri suggeriti dai marginalisti per la soluzione del problema dell'impiego più utile delle risorse disponibili, rilanciando, così, il liberismo economico nella sua forma più sofisticata ed ancora oggi sostenuta dalle principali scuole capitaliste.

Dal marginalismo, e in particolare dagli sviluppi apportati da Pareto, viene fuori una metodologia utile, al di là dei regimi economici preferiti, ad affrontare problemi di remunerazione e di allocazione delle risorse. L'indice di Pareto è tuttora una misura delle ineguaglianze della distribuzione dei redditi. Tuttavia, negli ultimi decenni del secolo scorso, l'impostazione marginalistica, e quindi anche quella di Pareto, è stata soggetta a critiche stringenti, legate al conflitto tra *teoria della scelta* e *teoria delle preferenze*. Si è infatti obiettato che non sempre ciò che l'agente sceglie è ciò che egli preferisce, nel senso che l'agente economico non è quell'attore perfettamente razionale che l'approccio marginalista presuppone.

È proprio sul terreno delle costanti della natura umana e della razionalità dell'agente che avviene il passaggio di Pareto dall'economia alla sociologia. Lo studio statistico della distribuzione dei redditi gli aveva fornito una prima evidenza della stabilità della natura umana pur nel variare delle situazioni storico-geografiche. D'altra parte, *l'osservazione del comportamento non solo economico, ma più generalmente sociale, lo portava a constatare come l'individuo sociale agisce solo raramente secondo una razionalità strumentale di mezzi adeguati al fine*. A suo modo, Pareto anticipa la critica antimarginalista, ma invece di rispondervi restando nel recinto dell'analisi economica, passa a fondare quella che egli chiamava la "sociologia scientifica".

Il punto di partenza di questa nuova sociologia che, secondo Pareto, né Auguste Comte né Herbert Spencer erano stati in grado di concepire, è che *nella maggior parte dei casi, l'individuo sociale si comporta in maniera non logica, ovvero senza uno scopo apparente e, comunque, senza una chiara coscienza dello scopo perseguito*. La sociologia scientifica dovrà

allora spiegare quali sono le costanti del comportamento sociale non logico, e quali sono le caratteristiche e la funzione del discorso sociale. La sociologia di Pareto viene costituita da quattro grandi contrafforti: la teoria dell'azione non logica, la teoria dei residui e delle derivazioni, la teoria delle élites, la teoria dell'equilibrio sociale<sup>5</sup>.

*La crise dell'economia classica, arriva, non a caso, insieme alla crise dell'Utilitarismo stesso all'interno del pensiero etico.* Uno degli esponenti di questa crisi dell'Utilitarismo è **Richard Mervyn Hare** (1919-2001). Autore di "Il linguaggio della morale" (1952), "Libertà e ragione" (1963) e "Il pensiero morale" (1981), Hare si è soprattutto posto il problema del significato e della razionalità del discorso morale. Secondo Hare, è necessario porsi il problema del significato delle nozioni morali, se non ci si vuole affidare solamente all'intuizione, che è meramente soggettiva; solo elaborando una teoria del significato dell'etica è possibile evitare il relativismo e sfuggire all'ammissione di una equivalenza tra tutti i discorsi etici.

Per capire il pensiero di Hare, è necessario soffermarsi brevemente su tre tratti tipici dell'utilitarismo:

*La **riduzione** è l'artificio di considerare tutti gli interessi, ideali, aspirazioni e decisioni sullo stesso piano, e tutti rappresentabili come **preferenze**, forse di diverso grado di intensità, ma per il resto da trattare nello stesso modo.* Costante indispensabile di tutte le teorie utilitaristiche, la riduzione non è che il primo di tre importanti artifici dei quali l'utilitarismo si avvale per appianare, raffinare e localizzare il campo dal quale attingere i propri elementi sostanziali. Essa assume un'importanza fondamentale soprattutto nel contesto di quelle forme di utilitarismo che propongono come principio di utilità la massimizzazione dei benefici e la riduzione dei danni o a prevenire danno, dolore, male o infelicità alla parte il cui interesse è preso in considerazione: e se la parte è la comunità in generale, allora si tratterà della felicità della comunità.

*L'**idealizzazione** è l'artificio che consente di **tener conto solo di quelle preferenze che rispondono a determinati requisiti**, manipolando la nozione stessa di utilità alla quale si rivolge la scelta di un individuo. Interrogandosi sulla natura dei propri oggetti, lontano dalla tentazione di restringere arbitrariamente il campo di ciò che può dirsi una preferenza (interessi, ideali, aspirazioni...) e parimenti lontano dall'ostinarsi a considerare tali elementi come tutti assolutamente uguali, l'utilitarismo opta per una sorta di diversificazione*

---

<sup>5</sup> PARETO, Vilfrido. Cours d'économie politique (1897), Les systèmes socialistes (1902), Manuale di economia politica con una introduzione alla scienza sociale (1909), Le mythe vertuïste et la littérature immorale (1911), Trattato di sociologia generale (1916), Fatti e teorie (1920), Trasformazione della democrazia (1921).

qualitativa e riconosce di dover prendere in considerazione solo determinate preferenze. Si impone dunque la necessità di determinare un criterio per selezionare i fatti a cui prestare attenzione.

L'*astrazione* è l'artificio con cui il discorso si sposta dall'analisi del mondo e dei bisogni in esso contenuti alla ricerca di un luogo più o meno fisico nel quale poter rinvenire informazioni in merito agli elementi sostanziali dell'utilitarismo. I pensatori che si muovono all'interno di questa dottrina sono soliti caratterizzare il luogo di reperimento di queste informazioni come trascendente rispetto al mondo sociale. L'impossibilità di trattare tutte le preferenze allo stesso modo, la necessità di escludere addirittura dal calcolo determinate classi di preferenze (quelle cosiddette "antisociali") hanno spinto la maggior parte degli utilitaristi a prediligere come luogo di reperimento dell'elemento sostanziale un individuo ideale, provvisto di alcune caratteristiche particolari (ad esempio, un livello altissimo di informazione, una conoscenza "arcangelica") che fanno sì che le sue preferenze siano al di sopra di ogni sospetto e di ogni obiezione.

Hare si rifà piuttosto ad una concezione simile alla regola aurea veterotestamentaria "non fare a nessuno ciò che non piace a te", e più ancora alla sua formulazione in positivo presente nei Vangeli "quanto volete che gli uomini facciano a voi, anche voi fatelo a loro: questa infatti è la Legge ed i Profeti". In base a queste premesse, Hare è in grado di formulare il proprio principio di utilità nei seguenti termini: "ciò che il principio di utilità mi richiede è di fare per ogni individuo interessato alle mie azioni ciò che vorrei fosse fatto per me in circostanze ipotetiche in cui io fossi precisamente nella sua situazione; e se le mie azioni interessano più di un individuo (come accade quasi sempre) il principio mi richiede di fare ciò che vorrei, in tutto e per tutto, fosse fatto per me in circostanze ipotetiche in cui mi trovassi in tutte le loro situazioni (naturalmente, non nello stesso tempo, ma, come dire, in ordine casuale)". Risulta evidente il legame tra principio di utilità e prescrittivismismo universale: il richiamo alla possibilità di occupare casualmente tutte le posizioni delle parti eventualmente interessate dagli effetti della mia azione richiama da vicino la proprietà formale della prescrittività (che prevede la sottoscrizione dell'imperativo singolare rivolto a se stessi "fa x" allorché si sia enunciato il giudizio morale "si deve fare x") e della universalizzabilità (secondo la quale dalla prescrizione "si deve fare x" discende l'ulteriore prescrizione "chiunque, in situazioni simile per gli aspetti rilevanti, deva fare x").

In termini utilitaristici, la richiesta della *riduzione* di fare ciò che vorrei fosse fatto a me è intimamente collegato alla richiesta dell'*idealizzazione* di formulare giudizi di rilevanza sulla base della classe di fatti di cui s'è detto. Tale procedura implica una concezione dell'io

secondo la quale sia possibile immedesimarsi il più completamente possibile con le preferenze (ed eventualmente con il dolore) delle persone interessate alle nostre azioni.

Emerge subito una profonda divergenza tra Hare e l'utilitarismo: come s'è detto, *l'Utilitarismo tende ad astrarre dalla concretezza e a trascendere l'individuo reale per reperire le proprie informazioni; Hare, all'opposto, è profondamente attento alla concretezza e ai fatti* e ciò non deve stupire se si tiene presente l'ormai noto elemento descrittivo che fa capolino ogniqualvolta si parli di giudizi morali prescrittivi.

Se *astrazione* deve esserci, deve essere dunque limitata al campo delle preferenze, ovvero alla classe di fatti irrinunciabile per qualsiasi argomentazione morale. La concezione dell'io elaborata da Hare rappresenta un contributo fondamentale per comprendere i tre artifici nell'economia del suo pensiero. Egli ritiene che l'io sia un termine “non interamente descrittivo, ma in parte prescrittivo” e spiega: “identificandomi realmente o ipoteticamente con un'altra persona, io mi identifico con le sue prescrizioni. In termini più chiari pensare alla persona che sta per andare dal dentista come a me stesso significa avere ora la preferenza che egli non soffra come io penso che stia per soffrire. Nella misura in cui io penso si tratti di me stesso, precorro ora la medesima avversione che, secondo me, egli avrà”. La caratteristica prescrittiva del termine “io” permette di prendere a cuore il soddisfacimento delle preferenze dalla persona con la quale mi immedesimo; permette poi anche di evitare tanto l'altruismo (ovvero l'attribuire alle preferenze altrui un peso maggiore di quello attribuito alle nostre) quanto l'egoismo (ovvero l'attribuire alle nostre preferenze un peso maggiore di quello attribuito alle preferenze altrui).

L'Utilitarismo si trova in crisi a causa dalla contraddizione nata tra queste due posizioni: da una parte, la necessità di astrazione e di generalizzazione richiesta dal rigore scientifico positivo; e dall'altra, la sfida dell'individuo concreto con i suoi problemi pratici.

Ecco la possibilità di un rinascimento dell'economia centrata nell'uomo concreto.

#### **4. LA FUNZIONE DI UTILITÀ ECONOMICA<sup>6</sup>**

Nei tempi Vitoriani, come abbiamo già visto, filosofi ed economisti discutevano vigorosamente sul concetto di “utilità”, come un indice del benessere generale di una persona. L'utilità si pensava come una misura numerica della felicità di una persona. Partendo da questa idea, era naturale il fatto che le persone scegliessero in modo tale a massimizzare la propria utilità, cioè essere il più felice possibile.

---

<sup>6</sup> VARIAN, Hal R., *Intermediate Microeconomics, Microeconomic Analysis*.

Il problema di questo approccio era che gli economisti classici non riuscivano a descrivere come si dovesse misurare l'utilità, come associare alle diverse scelte quantità diverse di utilità (Bentham). Rimanevano aperte importanti questioni, come ad esempio, se l'utilità di una persona è diversa da quella delle altre o se l'utilità di una stessa persona varia nel tempo.

A causa di questi problemi concettuali, gli economisti (J.S. Mill) hanno abbandonato questo approccio dell'utilità come misura della felicità. Invece, tutta la teoria della microeconomia moderna si è formalizzata intorno al concetto di **preferenze** (Walras, Pareto) e l'utilità sarebbe soltanto un modo di descrivere queste preferenze. Le *preferenze* di una persona sono la descrizione fondamentale che serve per analizzare le scelte, e l'utilità è un modo semplice per descrivere le *preferenze*.

Gli economisti hanno saltato il problema focalizzando sulla determinazione dell'utilità relativa tra le diverse possibilità di scelta, cioè il 'quanto' di utilità veramente non importava, ma soltanto se quella scelta, relativamente alle altre, aveva una utilità più alta.

Originalmente, le preferenze furono definite in termini di utilità: per dire che un insieme  $(x_1, x_2)$  era preferito ad un altro insieme  $(y_1, y_2)$ , si diceva che l'insieme 'x' aveva una utilità più alta che l'insieme 'y'.

Una *funzione di utilità* è un modo di rappresentare numericamente ogni possibile scelta in modo tale che le scelte più gradite ricevono cifre più alte che le scelte meno gradite. Cioè, un insieme  $(x_1, x_2)$  viene preferito all'insieme  $(y_1, y_2)$  se e soltanto se l'utilità di  $(x_1, x_2)$  è maggiore che l'utilità di  $(y_1, y_2)$ . Gli economisti indicano questo matematicamente dicendo,  $(x_1, x_2) \phi (y_1, y_2)$  se e soltanto se  $u(x_1, x_2) > u(y_1, y_2)$ .

Allora, per gli economisti, importante nella funzione di utilità è come essa ordina le diverse possibilità di scelte. La quantificazione della funzione di utilità è importante soltanto in quanto essa *ordina* le diverse possibilità di scelta. La differenza quantitativa in termini di utilità tra due scelte non è ritenuta importante. A causa di questa enfasi nell'ordinamento delle scelte, questo tipo di utilità viene detta **utilità ordinale**.

Per esemplificare numericamente il quanto detto, consideriamo tre modi diversi di rappresentare l'utilità di tre possibili scelte. In questo esempio, il soggetto preferisce A che B e B che C. In tutti i modi indicati, abbiamo funzioni di utilità valide che descrivono le stesse preferenze perché tutte attribuiscono a A un numero maggiore che a B, e a B un numero maggiore che a C.

Scelta	$U_1$	$U_2$	$U_3$
A	4	23	1
B	2	11	-1
C	1	0,5	-10

Siccome soltanto l'ordine importa, non c'è un solo modo di attribuire utilità alle scelte. Se riusciamo a trovare un modo di attribuire numericamente l'utilità alle scelte, possiamo trovare un numero infinito di modi di farlo. Se  $u(x_1, x_2)$  rappresenta un modo di attribuire numericamente l'utilità alla scelta  $(x_1, x_2)$ , allora moltiplicando  $u(x_1, x_2)$  per 10 (o per qualsiasi altro numero positivo), avremmo un altro modo di rappresentare l'utilità. In fatti, attraverso qualsiasi 'trasformazione monotonica', cioè attraverso qualsiasi trasformazione matematica che preserve l'ordinamento dei numeri, avremo una rappresentazione valida.

Geometricamente, secondo i concetti classici di economia, una funzione di utilità è un modo di etichettare le *curve di indifferenza* (Pareto). Ogni scelta all'interno di una curva di indifferenza deve avere la stessa utilità, allora possiamo intendere una funzione di utilità come un modo di attribuire cifre alle diverse curve di indifferenza in modo tale che le curve più alte ricevono cifre più alte. Da questo punto di vista, una trasformazione monotonica è soltanto un modo diverso di etichettare le curve di indifferenza. Le etichete possono variare, però rappresentarono le stesse preferenze.

Ci sono anche teorie che attribuiscono un significato alla cifra dell'utilità. Queste sono conosciute come teorie della **utilità cardinale**. In queste teorie il 'quanto' di differenza di utilità tra due scelte assume una sua significanza.

Il modo più semplice di sapere se un soggetto preferisce una scelta verso un'altra semplicemente chiedendolo e verificando la sua scelta. Allora, sappiamo come attribuire un'ordine alle diverse scelte possibile, semplicemente attribuendo una utilità maggiore alla scelta preferita a quella non preferita. Qualsiasi modo di attribuire che rispetta questo principio, sarà una funzione di utilità. Così, dicono gli economisti, abbiamo un criterio per determinare se una scelta ha una utilità più alta che un'altra per un soggetto.

Però, come mai possiamo dire che una persona preferisce una scelta tre volte di più che un'altra? Si potrebbe proporre diverse definizioni per questo modo di rappresentazione. Ad esempio, se un soggetto è disposto a investire – soldi, tempo, sforzo, ecc – tre volte di più nella scelta A che nella scelta B (ecco che rientra il concetto di volontà).



Secondo gli economisti, non c'è niente sbagliato con questi definizioni, ogniuna darebbe luogo a un modo di attribuire livelli di utilità nei quali le cifre avrebbero una sua significanza operativa. Però, secondo le loro analisi, manca un criterio per poter affermare in modo convincente che quel modo di attribuire l'utilità interpreta in modo univoco quello che il soggetto asserisce. Cioè il criterio per misurare il 'quanto' il soggetto preferisce A che B, non si può dire che sia o solo i soldi, o solo il tempo, o solo lo sforzo, e via di seguito, che lui è disposto a investire nella scelta A o B.

Anche se si potesse trovare un modo di attribuire cifre con significato, secondo gli economisti classici, quale vantaggio ci sarebbe nel descrivere questo comportamento? In fatti, affermano gli economisti, per sapere se una scelta o un'altra verrà fatta, dobbiamo sapere soltanto quale alternativa il soggetto preferisce, cioè quale ha la maggiore utilità. Il sapere 'quanto' maggiore è l'utilità, non aggiungerebbe nessun vantaggio alla descrizione delle scelte. Quindi, secondo l'economia classica, una funzione di utilità cardinale non è necessaria e, tra l'altro, manca un criterio che sia convincente per fare l'attribuzione dell'utilità alle diverse scelte. Gli economisti, allora, utilizzano un *framework* tutto basato sulla funzione di utilità ordinale.

La domanda che gli economisti finno ad oggi si pongono è questa: "siamo veramente sicuri di sapere attribuire un'ordine di utilità alle diverse scelte di un soggetto?".

Quello che loro hanno verificato è che molte volte, non tutte le preferenze si possono rappresentare attraverso una funzione di utilità. Per esempio, se un soggetto ha delle preferenze dette *intransitive* in modo tale che  $A \phi B \phi C \phi A$ . Allora, una funzione di utilità per queste preferenze dovrebbe essere costituita da cifre  $u(A)$ ,  $u(B)$ , e  $u(C)$  tali che  $u(A) > u(B) > u(C) > u(A)$ . Ma questo, da un punto di vista logico, non è possibile, è contraddittorio.

Se invece eliminiamo i casi di preferenze intransitive, risulta che si potrà tipicamente trovare una funzione di utilità che rappresente quelle preferenze.

Ecco il dilemma che ha messo in crisi tutta l'economia. Questa si basa sul concetto di *homo economicus*, e cioè un uomo che sceglie *razionalmente*. Per *homo economicus* si intende che l'uomo sceglie in modo a massimizzare la sua utilità, e questo pressupone che lui sia motivato dal suo egoismo e che scelga in modo razionale. Però, attraverso una attenta analisi, si è verificato che questa premessa non sempre è vera, cioè molte volte l'uomo non sceglie in modo razionale e tanto meno in proprio vantaggio.

In altre parole, la misurazione diretta dell'utilità, secondo gli economisti, dipende da variabili soggettive, essendo difficile da cogliere. Le *preferenze* invece sarebbero più facile da

cogliere, basterebbe chiederle, però l'economia è stata messa in crisi perché gli uomini non scelgono in modo razionale né egoistico, non scelgono in modo a massimizzare la loro utilità.

Secondo il punto di vista ontopsicologico, l'errore non sta nell'economia in sé.

Bisogna trovare quello che all'inizio i filosofi e gli economisti cercavano. Bisogna capire 'il dietro' della scelta, come l'uomo arriva a quelle scelte, e se sono sbagliate, perché l'uomo non sceglie il suo vantaggio, se questo si deve attribuire ad una incapacità innata dell'uomo, o se ad altri fattori. Se cerchiamo di risolvere il problema nell'ambito delle preferenze, non lo risolveremo mai, perché queste sono già fenomenologia, sono già il risultato, il doppio di un processo. L'oggetto vero e proprio di questa ricerca si rivolge allora all'uomo. Se l'uomo possiede un criterio per scegliere in modo a massimizzare la sua utilità, quale possa essere questo criterio. Se si capisce l'uomo, se si trova questo criterio, allora si risolve tutta l'economia.

## 5. TEORIE ECONOMICHE DELLA SCELTA INDIVIDUALE

Un aspetto senz'altro particolare della teoria economica<sup>7</sup> è che questa vuole modellare l'attività economica come l'interazione tra agenti economici individuali nella ricerca dei suoi interessi privati. Per questa ragione in genere si inizia lo studio della microeconomia attraverso l'analisi del processo della scelta individuale.

Il punto di partenza per qualsiasi problema di scelta individuale è, matematicamente, un insieme di *alternative possibile e mutuamente esclusive*, dai quali il soggetto deve fare la sua scelta. Possiamo denotare questo insieme di alternative astrattamente per  $X$ . Questo insieme può essere qualsiasi cosa. Ad esempio, il soggetto bisogna scegliere la sua carriera, allora le alternative in  $X$  possono essere {diritto, economia, business, musica, ecc}.

Ci sono tipicamente due approcci per modellare il comportamento individuale di scelta. Il primo tratta dei 'gusti' della persona secondo una *relazione di preferenza*, cioè come una caratteristica primitiva dell'individuo. Questa teoria viene sviluppata imponendo assiomi di razionalità sulle preferenze del soggetto che decide e poi analizzando le conseguenze di queste preferenze per il suo comportamento di scelta, cioè attraverso le decisioni fatte. Questo approccio, basato sulle preferenze, è il più tradizionale ed è quello che gli economisti più enfatizzano.

Il secondo approccio tratta il comportamento di scelta dell'individuo come un'aspetto primitivo e prosegue con delle premesse fatte direttamente su questo comportamento. Una

---

<sup>7</sup> Cfr. Andreu Mas-Collel, Michael D. Whinston, Jerry R. Green, *Microeconomic Theory*.

premessa centrale di questo approccio, l'*assioma fraco della preferenza rivelata*, impone un elemento di consistenza nel comportamento delle scelte, in un certo senso facendo paragone alle premesse di razionalità dell'approccio basato nelle preferenze. L'approccio basato sulla scelta ha molte attrattive perché lascia spazio, al meno in principio, per forme più generali di comportamenti individuali che quelli possibili nell'approccio basato nelle preferenze. Esso fa anche ipotesi su oggetti che sono direttamente osservabili (il comportamento di scelta), e non tanto su oggetti che non sono direttamente osservabili (le preferenze). Forse la cosa più importante su questo secondo approccio per gli economisti sia il fatto che la teoria della decisione individuale non abbia bisogno di basarsi su processi di introspezione ma possono avere una fondamentazione puramente comportamentale.

### 5.1. APPROCCIO BASATO SULLE PREFERENZE

Nell'approccio basato sulle preferenze, gli obiettivi del soggetto che decide possono essere rappresentati in una *relazione di preferenza*, che gli economisti denotano per  $\phi$ . Tecnicamente  $\phi$  è una relazione binaria nel insieme degli alternative  $X$ , la quale permette di fare comparazioni tra le alternative  $x, y \in X$ . Se si mette sotto il simbolo " $\phi$ " il simbolo " $\sim$ " allora si legge "x è buono almeno tanto quanto y". Da questo deriviamo due importanti operazioni per gli economisti:

- i. La relazione di *preferenza stretta*,  $x \phi y$ , viene definita per "x è preferito a y"; e
- ii. La relazione di *indifferenza*,  $x \sim y$ , definita come "x è indifferente a y".

Nella teoria microeconomica, le preferenze vengono ritenute razionali. L'ipotesi della razionalità viene formalizzata da due premesse di base sulle relazioni di preferenza: *completezza e transitività*.

La completezza dice che l'individuo ha preferenze ben definite tra due possibile alternative. La forza di questa premessa non va sottovalutata. *L'introspezione rileva molto velocemente quanto è difficile per l'uomo valutare alternative nell'esperienza comune*. Ci vuole molto lavoro e seria riflessione per capire le preferenze di un soggetto. La premessa della completezza asserisce che il compito della valutazione è stato fatto, cioè il soggetto fa decisioni su cui ha meditato.

La transitività è anche una premessa forte, e riguarda il cuore del concetto di razionalità. La transitività implica che è impossibile che il soggetto, di fronte ad una serie di alternative, abbia preferenze che vanno in modo circolare. Per esempio,  $A \phi B \phi C \phi A$ . Nella stessa maniera che la premessa della completezza, molte volte la premessa della transitività è difficile

di soddisfare quando il soggetto valuta alternative di esperienza comune. Quando paragonata alla proprietà della completezza, la premessa della transitività è ancorra più fondamentale, nel senso che molto della teoria economica non sopravviverebbe se non si potessi assumere che gli agenti economici hanno preferenze transitive.

Le preferenze di un soggetto possono non soddisfare la proprietà della transitività per una serie de motivi. Una delle difficoltà sorge a causa del problema delle *differenze solo leggermente percetibili*. Per esempio, se chiediamo ad un soggetto di scegliere tra due tonalità molto prossime di uno stesso colore, può darsi che, non essendo in grado di differenziarle, sia indifferente. Si può continuare in questa maniera progressivamente verso i colori più scuri e la persona può continuare indifferente. Alla fine, presentandosi il primo e l'ultimo colore, il soggetto riesce a dire la differenza e preferirebbe uno di queste. Questo provocherà una intransitività.

Le decisioni intransitive possono anche essere capite come la manifestazione del mutamento del gusto nel tempo. Ad esempio, un fummatore può preferire avere una sigaretta al giorno che non avere nessuna, e può allo stesso tempo preferire non fummare a fummare pesantemente ogni giorno. Una volta che fumma una sigaretta al giorno, il suo gusto può cambiare e il soggetto può voler averne altre. Formalmente si può dire,  $y$  è l'abastinenza,  $x$  il fummare una sigaretta al giorno, e  $z$  fummare pesantemente. La situazione iniziale del soggetto è tale che  $x \phi y \phi z$ . Ma una volta che  $x$  viene scelto, e c'è un cambiamento della situazione attuale del soggetto da  $y$  a  $x$ , le sue prefferenze cambiano per  $z \phi x \phi y$ . Così, apparentemente abbiamo una intransitività:  $z \phi x \phi z$ . Questo modello viene chiamato nella letteratura di *mutamento dei gusti* e fu studiato da alcuni autori<sup>8</sup>.

## 5.2. APPROCCIO COMPORTAMENTISTA

Nel secondo approccio alla teoria della scelta, il comportamento decisionale in se stesso viene ritenuto come l'oggetto primitivo della teoria. Formalmente, il comportamento di scelta è rappresentato per mezzo di una *struttura decisionale*. Una struttura decisionale  $(B, C(\cdot))$  consiste da due ingredienti:

(i)  $B$  è una familia (un insieme) di sub-insiemi non vuoti di  $X$ ; cioè, ogni elemento di  $B$  è un insieme  $B \subset X$ . Per analogia con la teoria microeconomica classica, chiamansi gli elementi  $B \in B$  *insieme di budget*. Questi insiemi di budget in  $B$  devono essere pensati come una lista esauriente di tutte le esperimenti di scelte quali la situazione istituzionale, fisica o altre

---

<sup>8</sup> Schelling (1979), Elster (1979).

situazioni sociale restrittive possono porre al soggetto che deve decidere.  $B$  non contiene, però, tutte le possibile sub-insiemi di  $X$ .

(ii)  $C(\cdot)$  è una *regola decisionale* (tecnicamente è una corrispondenza) che attribuisce un sub-insieme non vuoto di elementi scelti  $C(B) \subset B$  per ogni insieme di budget  $B \in \mathcal{B}$ . Quando  $C(B)$  contiene uno solo elemento, questo elemento è la scelta individuale tra le alternative di  $B$ . L'insieme  $C(B)$  può, però, contenere più di uno elemento. Quando questo accade, gli elementi di  $C(B)$  sono le alternative in  $B$  tra le quale il soggetto può scegliere; cioè, quelle sono le sue alternative *accettabile* in  $B$ . In questo caso, l'insieme  $C(B)$  può essere pensato come contenente di quelle alternative che in realtà verranno scelte se il soggetto, ripetutamente, affrontasse il problema di scegliere una delle alternative dell'insieme  $B$ .

Quando usiamo le strutture decisionali per modellare il comportamento individuale, in genere vogliamo imporre certe restrizioni “ragionevole” che riguardano il comportamento decisionale del soggetto. Una di queste premesse importanti è l'*assioma debole della preferenza rivelata*, suggerito per la prima volta da Samuelson (1947), cui riflette l'aspettativa che le scelte osservate di un soggetto presenteranno una certa consistenza. Ad esempio, se un soggetto sceglie l'alternativa  $x$  (e solo quella) quando affronta la scelta tra  $x$  e  $y$ , dobbiamo essere sorpresi di vedere che scelga  $y$  quando affronterà la scelta tra  $x$ ,  $y$  e una terza alternativa  $z$ . L'idea è che la scelta di  $x$  quando di fronte alle alternative  $\{x,y\}$  rivela una inclinazione alla scelta di  $x$  a  $y$ , la quale si dovrebbe riflettere nel comportamento del soggetto quando affronterà le alternative  $\{x,y,z\}$ .

I rapporti tra le Relazioni di Preferenze e le Regole Decisionali possono essere così riassunti:

(i) Se un soggetto che decide ha un'ordinamento razionale delle sue preferenze, le sue decisioni, quando affronta scelte all'interno degli insiemi di budget  $B$  necessariamente genera una struttura decisionale che rispetta l'assioma debole.

(ii) Se il comportamento decisionale di un soggetto per una familia di insiemi di budget  $\mathcal{B}$  è descritto da una struttura decisionale  $(\mathcal{B}, C(\cdot))$  che rispetta l'assioma debole, non ci sarà necessariamente una relazione di preferenze razionale consistente con queste scelte.

La seconda proposizione è valida nel caso speciale in cui la scelta viene definita per tutti i sub-insiemi di  $X$ , il quale purtroppo è un caso molto ‘speciale’ per l'economia. In molte situazioni di interesse economico, come ad esempio nella teoria della domanda dei consumatori, la scelta è definita soltanto per alcuni tipi di insiemi di budget. In questi insiemi, l'assioma debole non esaurisce le implicazioni delle scelte razionali.

### 5.3. LA TEORIA DELLA RAZIONALITÀ LIMITATA<sup>9</sup>

L'essenza dell'approccio dei critici della premessa del *homo economicus*, come abbiamo già visto nell'approccio comportamentista, è modellare il comportamento non razionale dell'uomo attraverso diverse ipotesi.

La teoria della razionalità limitata di D. Kahneman e A. Tversky propone nuove modelli per capire l'utilità economica secondo alcune situazioni da loro studiate in cui le premesse classiche del *homo economicus* non sono sperimentalmente verificabili. Queste situazioni sono praticamente tre: 1° l'influenza di euristiche sul giudizio umano; 2° scelte sotto condizioni di rischio; e 3° effetti d'inquadramento o "framing effects".

#### 5.3.1. L'INFLUENZA DI EURISTICHE SUL GIUDIZIO UMANO

Kahneman e Tversky hanno osservato che in molte situazioni che coinvolgono giudizi economici e probabilistici, il giudizio umano usa certi scorciatoie o euristiche, le quali molte volte sono sistematicamente e inconsciamente devianti.

Molto importanti nel loro lavoro sono due concetti-chiave che sono diventati centrali nella psicologia sociale-cognitiva negli ultimi decenni: la nozione che i pensieri variano secondo una dimensione di accessibilità – cioè alcuni pensieri vengono alla mente più facilmente che altri – e la distinzione tra i processi dell'intuizione e dei pensieri volontari.

L'intuizione, secondo il loro lavoro, sono pensieri e preferenze (scelte) che vengono alla mente in maniera veloce e senza molta riflessione. Loro hanno condotto ricerche secondo l'idea che i giudizi intuitivi occupano una posizione – forse corrispondente nella storia evolutiva dell'uomo – tra le operazioni automatiche della percezione e le operazioni volontarie della ragione, e hanno studiato i giudizi statistici dei ricercatori della statistica (1971), osservando che i giudizi intuitivi di questi esperti non erano in conformità con i principi statistici che loro conoscevano con padronanza e anche che le stime che loro facevano dimostravano una mancanza di sensibilità agli effetti della dimensione del campione, cioè, c'era una discrepanza persistente tra "intuizione statistica" e "conoscenza statistica".

La loro ricerca mette a fuoco "gli errori dell'intuizione". La distinzione tra intuizione e ragione è un topico di notevole interesse tra i ricercatori della psicologia cognitiva<sup>10</sup> e tra di

---

<sup>9</sup> D. Kahneman e A. Tversky, *Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgement and choice; Experienced Utility and Objective Happiness: a moment-based approach.*

<sup>10</sup> Epstein, S. (1994). *Integration of the cognitive and psychodynamic unconscious.* American Psychologist, 49, 709-724; Hammond, K. R. (1996). *Human judgment and social policy: Irreducible uncertainty, inevitable error, unavoidable injustice.* New York: Oxford University Press; Jacoby, L. L. (1991). *A process dissociation*

loro ha una ragionevole concordanza per quanto riguarda i due tipi di processi cognitivi, il quale Stanovich e West<sup>11</sup> denominarono Sistema 1 e Sistema 2.

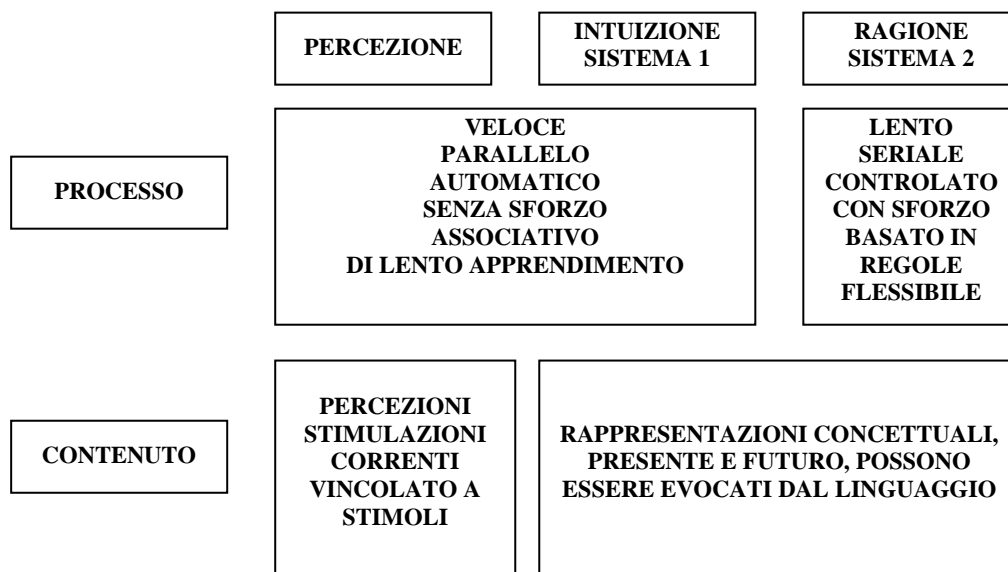


Figura 1: La visione dei due sistemi proposta da Stanovich e West.

Le operazioni del Sistema 1 sono veloci, automatiche, senza sforzo, associative e difficile di controllare o modificare. Le operazioni del Sistema 2 sono lente, seriale, richiedono sforzo e sono volontariamente controllate; sono anche relativamente flessibile e potenzialmente basate in regole. Le caratteristiche operative del Sistema 1 sono simili a quelle dei processi percettivi. Da altra parte, le operazioni del Sistema 2 non stano vincolate al processamento degli stimoli attuali. *Giudizzi intuitivi trattano concetti e percezioni, e possono essere evocati dal linguaggio.*

Secondo questi ricercatori, il sistema delle percezioni e le operazioni intuitive del Sistema 1 generano *impressioni* dagli attributi di oggetti della percezione e del pensiero. Queste impressioni non sono volontarie e non hanno bisogno di essere esplicitamente verbalizzate. Invece, *ragionamenti* sono sempre espliciti e intenzionali, essendo o meno espressi oralmente. Quindi, il Sistema 2 è coinvolto con tutti i ragionamenti, siano originarie da impressioni o dal ragionamento volontario. La targa 'intuitivo' si applica ai giudizi che

---

*framework: Separating automatic from intentional uses of memory.* Journal of Memory and Language, 30, 513-541; Chaiken, S., & Trope, Y. (Eds.). (1999). *Dual-process theories in social psychology.* New York: Guilford Press; Hogarth, R. M. (2000), *Educating intuition.* Chicago: University of Chicago Press; Myers, D. G. (2002). *Intuition: its powers and perils.* New Haven, CT: Yale University Press.

<sup>11</sup> Stanovich, K. E., & West, R. F. (1999). *Discrepancies between normative and descriptive model of decision making and the understanding / acceptance principle.* Cognitive Psychology, 38, 349-385. *Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate* (2000). Behavioral and Brain Sciences, 23, 645-665. *Heuristics and biases* (2002), Cambridge: Cambridge University Press.

direttamente riflettono impressioni. Come in diversi altri modelli dual-process, una delle funzioni del Sistema 2 è quella di *monitorare* la qualità delle operazioni mentali e comportamenti espressi (Gilbert, Stanovich, West)<sup>12</sup>. Nei loro termini, i giudizi espliciti che le persone fanno (verbalizzati o meno) sono endossati, al meno passivamente, dal Sistema 2. Kahneman e Frederick<sup>13</sup> (2002) propongono che questo monitoraggio sia abbastanza leggero e che esso permette l'espressione di molte giudizi intuitivi, tra cui quelli "sbagliati".

Per capire meglio il loro concetto, portiamo un esempio di test applicato per studiare questo processo cognitivo di auto-monitoraggio. "Una racchetta e una pallina di tennis costano €1.10 in totale. La racchetta costa €1 in più dalla pallina. Quanto costa la pallina?" Praticamente tutti all'inizio riportano una tendenza a rispondere "10 centesimi" perché la somma €1.10 si suddivide naturalmente tra €1 e 10 centesimi, e 10 centesimi sembra aver la giusta proporzione. Studente di diverse importanti università derano questa risposta sbagliata, avendo, quindi, dato una risposta senza verificarla. Secondo questi ricercatori questo può dimostrare la leggerezza del monitoraggio che il Sistema 2 fa sopra il Sistema 1, e anche che le persone non stano abituate a pensare con sforzo e in genere sono soddisfatte con la prima risposta che li viene in mente.

### 5.3.2. SCELTE SOTTO CONDIZIONI DI RISCHIO

All'interno del lavoro di Kahneman e Tversky, la teoria della utilità attesa, proposta nel 1738 da **Daniel Bernoulli** viene criticata inquanto modello decisionale sotto condizioni di rischio, e viene modificata verso un modello alternativo, chiamato "prospect theory".

Secondo questa teoria, le scelte sotto condizioni di rischio appresentano diversi effetti che sono inconsistenti con le premesse della teoria dell'utilità attesa. In particolare, le persone sottovalutano i risultati che sono soltanto probabili quando paragonati con i risultati che sono ottenuti con maggior sicurezza. Questa tendenza, chiamata da loro di "effetto della certezza", contribuisce all'avversione al rischio in scelte che coinvolgono guadagni sicuri contro le scelte che implicano in cercare alternative in cui sicuramente c'è rischio.

Innoltre, le persone in genere riggettano le componenti che sono comuni a tutte le alternative sotto considerazione. Questa tendenza, da loro chiamata "effetto dell'isolamento", porta anche a preferenze inconsistenti da quando le stesse scelte vengono presentati in modo

---

<sup>12</sup> Gilbert, D. T. (1989). *Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process*; (1991) *How mental systems believe*. *American Psychologist*, 46, 107-119. (2002) *Inferential correction*. In T. Gilovich, D. Griffin & D. Kahneman (Eds.) *Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press.

<sup>13</sup> Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). *Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgement*. In *Heuristics and Biases*, op. cit.



diverso. Loro hanno allora sviluppato una teoria alternativa della scelta individuale, in cui il valore viene attribuito ai guadagni e perdite anziché alle alternative stesse; anche le probabilità vengono sostituite da parametri di ponderazioni su ogniuna delle scelte possibili. La funzione risulta normalmente “concava” per i guadagni e, in genere, “convessa” per le perdite, essendo anche più inclinata per le perdite che per i guadagni. I fattori di ponderazione delle scelte sono in genere più bassi che le rispettive probabilità, eccezione fatta al tratto di bassa probabilità. La sopravvalutazione delle probabilità più basse contribuisce con l’attrattività della sicurezza e del gioco.

La base psicologica della *prospect theory* è questa: le percezioni dell’uomo sono dipendenti da riferimenti, cioè gli attributi di uno stimolo focale riflette il contrasto tra quello stimolo e il suo contesto di stimoli, precedenti e simultanei. Cioè il valore di riferimento al quale la stimolazione attuale è paragonata influenza la storia della adattamento agli stimoli precedenti. Analogamente, Kahneman e Tversky aspettavano che la valutazione di scelte sotto rischio fossero anche dipendenti da riferimenti. Loro hanno poi osservato che la dipendenza da riferimenti porta delle incompatibilità con la teoria dell’*utilità attesa*, la quale fino ad oggi è la teoria prevalente per quanto riguarda la scelta sotto rischio. Secondo la loro analisi, il problema del modello di Bernoulli è proprio non considerare la dipendenza delle referenze, cioè il modello di Bernoulli considera che l’utilità di uno stato di ricchezza non dipende dalla ricchezza iniziale del soggetto. Questa premessa sarebbe contraria al principio della percezione. L’analogia col principio della percezione suggerisce che i determinanti dell’utilità attesa dovrebbero essere le variazioni – guadagni e perdite – e non lo stato assoluto di ricchezza. Questa ipotesi fu riscontrata attraverso diversi esperimenti condotti dagli autori della *prospect theory*.

L’ipotesi dell’utilità attesa può essere così rappresentata: se l’azione  $a$  induce probabilità  $p_i$  su diversi livelli di ricchezza  $w_i$ , e l’azione  $b$  induce probabilità  $q_i$ , allora il soggetto che decide strettamente preferisce  $a$  che  $b$ , se e soltanto se:

$$\sum_i p_i u(w_i) > \sum_i q_i u(w_i)$$

Invece, la *prospect theory* introduce l’ipotesi dell’esistenza di due funzioni  $v$  e  $\pi$ , tali che il soggetto che decide strettamente preferisce  $a$  che  $b$ , se e soltanto se:

$$\sum_i \pi(p_i) v(\Delta w_i) > \sum_i \pi(q_i) v(\Delta w_i)$$

dove  $\Delta w_i = w_i - w_o$  è la variazione della ricchezza del soggetto in rapporto al punto di riferimento  $w_o$  (il quale può essere sia la ricchezza iniziale, sia quella desiderata).

Ci sono tre differenze tra i due modelli. La prima è che il soggetto non è preoccupato con il livello di ricchezza *per se*, però con la sua variazione, cioè guadagno o perdita in rapporto allo *status quo*. La seconda differenza riguarda il valore della funzione  $v$ . Questa funzione è concava nel guadagno e convessa nella perdita, e presenta sensitività decrescente a variazioni in entrambi le direzioni, avendo un punto di discontinuità nel “zero”. Nella teoria classica, questa funzione è ritenuta continua e sempre concava. La terza differenza è la funzione di ponderazione della scelta,  $\pi$ , la quale è una trasformazione delle funzioni di probabilità obbiettive  $p$  e  $q$ . Questa funzione è monotonamente crescente, con delle discontinuità a 0 e 1, in modo tale che dà maggiore peso alle piccole probabilità e sottovaluta le grosse probabilità. Il formato di queste funzioni viene sotto illustrato.

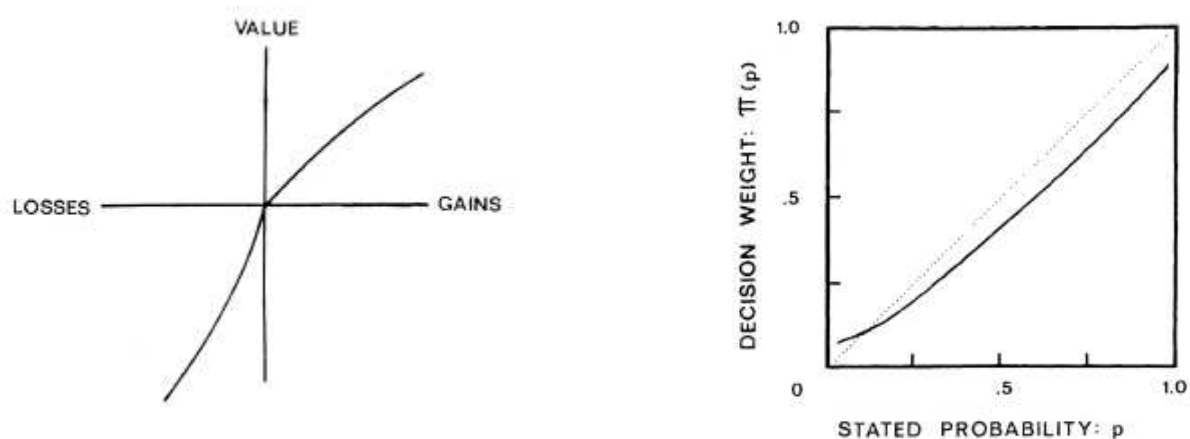


Figura 2: Il formato delle funzioni  $v$  e  $p$  della “prospect theory”.

### 5.3.3. FRAMING EFFECTS

Un’altro problema potenziale sorge quando la maniera in cui le alternative sono presentate importano nella scelta. Questo è conosciuto come il problema di *framing*. Vediamo un esempio da Kahneman e Tversky (1984): *un soggetto sta per comperare un sistema audio per € 125 e una calcolatrice per € 15. Il commerciante dice che la calcolatrice è in vendita in un’altra filiale dell’azienda 20 minuti lontana dali. Il sistema audio costa lo stesso. Lui andrebbe all’altra filiale?*

Risulta che la frazione che risponde che andrebbe all’altra filiale è maggiore che se spostiamo lo sconto di € 5 al sistema audio. È così anche se lo scoveniente sia lo stesso in entrambi i casi. Kahneman e Tversky attribuiscono questo al fatto che gli individui mantengono “conti mentali” in cui il risparmio in ogni caso viene comparato al prezzo originale del rispettivo prodotto. In fatti, si aspetterebbe come risposta l’indifferenza.

*A causa di un problema di mancanza del prodotto in una filiale, il soggetto deve andare un'altra filiale, però riceverà uno sconto di € 5 in uno dei prodotti come compensazione. È importante su quale prodotto lo sconto viene applicato?*

Se la risposta è “sì”, questo va contro la transitività e possiamo rappresentarlo così:

x = andare all'altra filiale e ricevere uno sconto di € 5 nella calcolatrice.

y = andare all'altra filiale e ricevere uno sconto di € 5 nel sistema audio.

z = comperare entrambi prodotti nella prima filiale.

Le prime due scelte dicono che  $x \not\sim z$  e  $z \not\sim y$ , però l'ultima scelta rivela che  $x \sim y$ .

Molti di questi problemi di *framing* sorgono quando un soggetto deve affrontare scelte tra alternative che hanno risultati incerti. Kahneman e Tversky (1984) prevedono una serie di altre interessanti esempi. I *framing effects* possono anche essere enunciati in modo diverso, cioè “a seconda di come il soggetto percepisce uno stesso problema, variano le sue scelte, anche se il problema in sé è lo stesso”.

#### 5.4. LA CRISI DELL'ECONOMIA E IL RUOLO DELLA PSICOLOGIA

Come abbiamo documentato, l'economia sta toccando i propri limiti e cammina verso la psicologia. In essenza: *l'economia non è una scienza esatta e dipende da variabili psicologiche.*

Il punto cardine di contatto tra la ricerca economica e la psicologia è l'analisi del processo della scelta individuale degli agenti economici. Il ruolo della psicologia all'interno di questa ricerca è capire le cause che determinano una scelta, razionale o meno che sia.

Però, mentre l'economia procede attraverso modelli generali e astratti, più centrati sulla determinazione dei mercati che sulla risoluzione dei bisogni concreti dell'uomo, la psicologia ha strumenti introspettivi che permettono particolarizzare l'analisi, cioè, capire l'uomo nel suo ambiente individualissimo, cioè nel suo “οικος”.

Per ambiente si intende *la collocazione di senso di una individuazione in un intero. È uno spazio territoriale o mentale di una individuazione, di una relazione o di un asserto dinamico. Dal latino, ambitus entis, il cerchio o spazio di quell'ente, cioè lo spazio di interazione di un soggetto: questa interazione può rafforzare o disgregare sia il soggetto che le sue relazioni*<sup>14</sup>.

La psicologia è la ricerca sull'attività psichica nei suoi processi e fenomenologie varie, cioè indaga la fenomenologia del comportamento psichico, per rilevare la struttura ordinante i processi psichici. La crisi del *homo economicus* può essere ridotta alla crisi della razionalità

<sup>14</sup> MENEGHETTI, A., *Dizionario di Ontopsicologia*, p. 12.

umana. Però, un comportamento non razionale è una fenomenologia, non è una causa ultima. La causa ultima va ricercata all'interno del comportamento psichico. La psicologia, quindi, è in grado di capire il dentro del “*νομοζ*”, il dentro della scelta, per cui può essere di enorme utilità per l'economia.

## 6. LA VISIONE ONTOPSICOLOGICA<sup>15</sup>

### 6.1. IL PROBLEMA CRITICO DELLA CONOSCENZA

Secondo la visione ontopsicologica, è reale che *l'economia, che sembrava una scienza sicura, non ha logica, in modo particolare quella che stiamo considerando da più da un secolo. In fatti essa sbaglia sempre (ma non è la scienza in sé). Logica è il modo o tecnica come l'uno va e si distribuisce alle parti, e da queste come ritorna a se stesso. È il critério della razionalità. Se i patricarhe del Nöbel hanno conferito il suo premio a chi ha dimostrato il senso illogico della economia, anche noi possiamo osare affermare la sua illogicità<sup>16</sup>.*

L'Ontopsicologia non è nata, però, per risolvere un problema particolare, ad esempio un aspetto di cura, di economia, di arte, etc. Nasce da una presa di coscienza sullo stato confusionale di tutta la ricerca fatta per millenni nella storia umana. *L'Ontopsicologia nasce come ipotesi risolutiva al problema critico della conoscenza, perché se l'intelligenza umana non risolve questo, deve accettare lo scacco esistenziale, non soltanto quello scientifico.*

Secondo A. Meneghetti, *il problema della scienza deriva dal primario problema dell'uomo che si constata scisso in se stesso, dal suo In Sé, con la realtà di una ragione tagliata fuori dalla sua realtà sostanziale.* Però, l'Ontopsicologia non si è fermata a accusare le difficoltà di questo problema. Tutta la ricerca ontopsicologica ha voluto riguadagnare il momento ontico alla coscienza umana.

Per una trattativa sull'Ontopsicologia, si rimanda ai testi *Manuale di Ontopsicologia, L'In Sé dell'uomo, Campo semantico, Il monitor di deflessione nella psiche umana*; per quanto riguarda il discordo economico, ai testi della FOIL, *Psicologia Manageriale, Psicologia dell'Organizzazione, Personalità Impresariale* e *Atti del Congresso Business Intuition.*

### 6.2. IL PROCESSO PERCETTIVO-COGNITIVO<sup>17</sup>

<sup>15</sup> Per tutto il paragrafo sesto, MENEGHETTI, A., *Manuale di Ontopsicologia e Dizionario di Ontopsicologia.*

<sup>16</sup> MENEGHETTI, A., *Personalità Impresariale*, FOIL, 2004.

<sup>17</sup> La nomenclatura delle fasi percettivo-cognoscitivo fu proposta dal Dr. Charles Scott Scherrington, medico e fisiologo, Nöbel in Medicina nel 1932.

Prima di inoltrarsi nel modello ontopsicologico della scelta individuale, bisogna capire alcuni importanti concetti che riguardano i livelli base di percezione elementare, che sono tre: esteroceettivo, propriocettivo ed egocettivo.

La *percezione esteroceettiva* comprende qualunque variazione eccitante interna ed esterna all'organismo; riguarda tutte le forme di sensibilità: cutanea (tattile, termica, dolorifica); organica (vista, udito, olfatto, gusto); e viscerale o neurovegetativa (tutte le variazioni delle funzioni vitali, viscerotoniche, neuromuscolari riguardanti i sistemi nervosi cerebrospinali e neurovegetativi, e il sistema parasimpatico preposto alla ricostituzione cellulare). Essa *concerne qualunque stimolazione esterna o interna nella prima fase di contatto e finché permane ancora settoriale.*

La *percezione propriocettiva* è qualunque stimolazione sensoriale che diviene informativa unica per l'organismo. In questa, le molteplici afferenze interne o esterne vengono unificate in rapporto alla struttura base dell'individuazione e veicolate ad una percezione unitaria dell'organismo. *La percezione esteroceettiva resta ancora settoriale, mentre la percezione propriocettiva coinvolge il totale organismo, per cui ogni settore dell'organismo è informato.*

La *conoscenza egocettiva* è la percezione egoica, o il quanto selezionato dei due livelli precedenti e in riferito all'Io cosciente volontario e operativo. Il quanto, il come e il quale dell'informazione totale raggiunge l'Io, di conseguenza l'Io è coinvolto irrevocabilmente ad una responsabilità.

*L'Io dovrebbe essere la riverberanza o riflesso unico del totale percettivo, cioè la conoscenza o coscienza di quanto si esiste come individuazione è un fatto naturale e normalmente acquisibile, come la coscienza sull'udito o sulla vista.*

Infatti, la coscienza, in Ontopsicologia, viene definita come *monitor di riflessione*, cioè è una superficie o piano ottico sul quale si possono leggere o vedere le proiezioni del reale o concreto in tutti i suoi aspetti. È uno specchio attraverso il quale i *moduli della percezione* si proiettano olograficamente instaurando il processo delle immagini. A. Meneghetti l'ha chiamata *monitor di riflessione* perché la coscienza dà l'immagine corretta: è uno specchio psichedelico dove *le immagini coincidono col vissuto reale*. Queste immagini (o riflessioni) e oggetti (o strutture relative) sono uguali e reversibili.

Però, l'Ontopsicologia ha rilevato che all'interno dell'essere umano si è sovrapposta una proiezione speculare che altera i processi della conoscenza organismica: il *monitor di deflessione*, che fu così chiamato proprio perché distorce l'immagine del reale. Quando giungono i segnali, le percezioni più importanti, interviene sistematicamente un altro segnale

che si sovrappone. Sostanzialmente accade che il fascio speculare del monitor di deflessione diviene *prioritario* nella percezione riflessiva e la percezione organismica resta esclusa.

L'*inconscio* viene costituito interamente dalla perdita della conoscenza del sistema propriocettivo ed in parte del sistema esterocettivo (più propriamente, di questo, la zona del rinencefalo o cervello viscerale), non è tenebrosità di mostri o caos, ma ordine perfetto della vita nell'essere umano. È l'insieme globale delle informazioni continue provenienti dall'ambiente. *È il quantico di vita psichico e somatico che l'individuo è, ma di cui non è cosciente e che agisce comunque al di là della logica della coscienza.* L'essenza dell'inconscio corrisponde all'In Sé dell'uomo.

L'egocettività ridotta, che di fatto si ritrova nella generalità umana, accade per due cause: 1) super-Io sociale; 2) super-Io materno, o *matrice riflessa*. Entrambi sono uniformabili nel concetto di monitor di deflessione o griglia di deformazione.

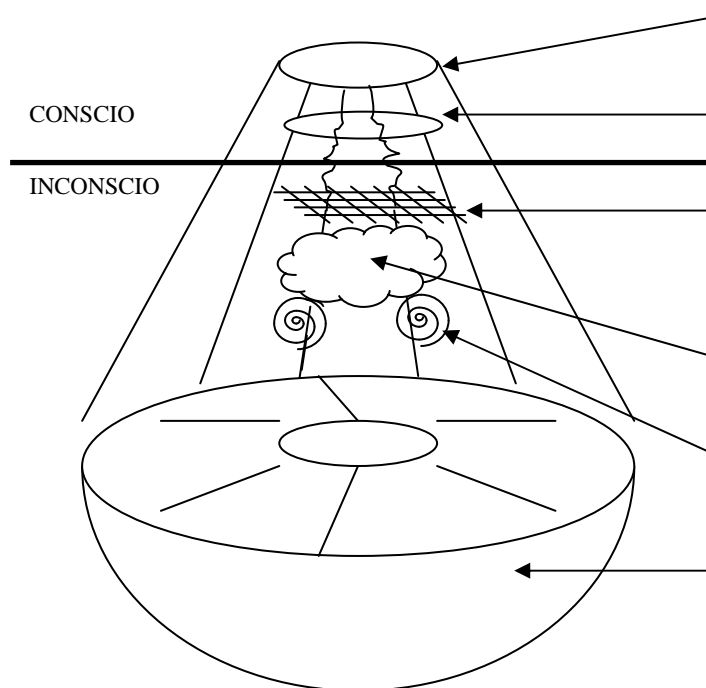
Per cui, l'inconscio resta sconosciuto nella misura in cui l'uomo è diviso, anche in parte, dal proprio insieme. Ma se si fa cosciente del totale propriocettivo individuale, l'uomo si autocoglie e non avverte contrapposizioni.

L'aspetto etico resta basato su criteri eterosoggettivi, confrontabili solo razionalmente, con esclusione del senso viscerale e della propriocettività soggettiva. Siamo stati costretti verso lo smarrimento del nostro personale profondo. Inoltre, il condizionamento e l'attività linguistica hanno imposto nell'uomo l'*estinzione delle facoltà interiori di orientamento* e sono state sostituite da criteri logico-linguistici. *L'intuizione dell'organismo è stata sostituita dalla teoresi linguistica e il quanto estinto sopravvive inconscio.* Per cui, l'egocettività, anziché uniformarsi alla esterocettività e alla propriocettività, viene coartata a stabilizzarsi nell'apprendimento della "lettera". Di questa specie è l'introiezione delle forme comportamentali di adattamento esterno, con reiezione dell'elaborazione o informazione intraorganismica. *Invece l'egocettività ottimale sarebbe una compensazione decisionale e operativa in riflesso corrispondente al totale organico o organismico.*

### **6.3. L'APPROCCIO ONTOPSICOLOGICO AL PROBLEMA DELLA SCELTA**

Per capire l'approccio ontopsicologico al problema della scelta individuale ci serve la figura 3. L'affinità di alcuni termini con quelli della psicologia, non deve indurre, però, ad

affermare un'affinità di significati che, invece, si diversificano intrinsecamente per differente epistemologia e metodologia della scienza ontopsicologica. Va anche premesso che il quanto qui descritto è il risultato della analisi concreta, senza eccezioni, di centinaia e centinaia di casi di uomini di diversa origini, sesso, cultura etc. Il metodo ontopsicologico ha già oltre trent'anni di risultati dimostrati, e oggi si può dire che ormai è diventato una *tecnica*.



**Io logico-storico:** la parte logica e cosciente di tutte le operazioni volontarie, responsabili, riflessive, intelligenti, razionali, mnemoniche.

**Coscienza:** Latino 'cum se scire actionem' quando si sa l'azione; **conoscere conforme all'azione.**

**Monitor di deflessione:** dal Latino 'monitor' = che suggerisce, che corregge, che censura, che notifica; 'deflecto' deviare, cambiare strada, volgere altrove.

**Congegno psichedelico deformante le proiezioni dal reale all'immagine.**

**Io a priori:** l'Io dal prima, l'Io prima della scelta o interazione; è il rappresentativo ideale della soluzione possibile come unica perfezione; **esprime la vettorialità ottimale dalla situazione tra Io e mondo, a vantaggio dell'Io integrale o In Sé organismico.**

**Complessi:** insieme dinamico non sufficientemente identificato e specificato nelle sue spinte operative all'interno di un sistema unitario.

**In Sé ontico:** centralità dell'essere; principio ontico esistenziale nell'uomo; progetto base di natura che costituisce l'essere umano; principio formale intelligente che fa autotisi storica.

Figura 3: La struttura psicosensoriale dell'uomo dall'angolazione cerebrotonica.

L'interazione dialettica tra In Sé ontico, Io logico storico e monitor di deflessione determina tutta la vita dell'uomo. L'In Sé ontico è lo starter della vita, l'Io è la presa di coscienza che controlla la situazione e, con esso, c'è il monitor di deflessione, inserito all'interno di determinati processi sinaptici cerebrali.

L'in Sé è il progetto base di natura che costituisce l'essere umano. È il principio formale intelligente che fa autotisi storica; il punto primo da cui principia a determinarsi un'individuazione, il principio che fa essere o non essere, esistere o non esistere.

Esso, come abbiamo visto, costituisce il *criterio base dell'identità dell'individuo*, sia come persona che come relazione. *L'uomo produce autorealizzazione, quando la sua azione è conforme al proprio In Sé ontico.*

L'Io a priori è la riflessione ultima tra In Sé ontico e situazione storica. È l'Io prima della scelta o interazione. Costituisce quel possibile ottimale da concretizzarsi per successiva presa di coscienza e di volontà, per la nascita costante dell'Io in progress intrinseco. È il

rappresentativo ideale della soluzione possibile come unica perfezione, ma si realizza solo se e nel modo che l'Io cosciente decide lo scopo ultimo della totalità dell'Essere. *È l'ottimo nell'etica della situazione, cioè la scelta ottimale che dovrebbe inverarsi ad ogni interazione tra persona ed ambiente.* Io a priori ed In Sé ontico sono sempre connessi e si riflettono. L'In Sé ontico dà il reale, l'Io a priori dà la forma, cioè il “come” il soggetto si deve evolvere.

In ogni impatto del divenire, l'uomo è precisato e questo è il proprio a priori di azione storica. Quindi l'Io a priori non è una matrice fissa, ma l'istante che si rinnova in ogni impatto del divenire. *L'Io a priori è il momento in cui l'interazione dell'organismo tra In Sé ed ambiente dà il suo riflesso di azione unica, per il vantaggio dell'individuo-persona.*

L'Io (logico storico) è quella funzione mediante la quale il soggetto si autocoglie, è misurato e misura. È la parte logica e cosciente di tutte le operazioni volontarie, responsabili, riflessive, intelligenti, razionali, mnemoniche, etc. È la struttura mediatrice tra il reale introverso ed il reale estroverso, e viceversa. È il punto dove accade la presa di coscienza, di responsabilità, di volontarismo, di razionalità. L'Io non deve essere inteso solo come forma cosciente, perché nella zona dell'Io ci sono anche i meccanismi di difesa e vaste zone dell'inconscio. *L'Io logico storico è la capacità di mediare il reale esterno secondo l'esigenza individuale dell'intimo.* È la funzione di concretizzare il reale secondo l'esigenza introversa od estroversa. In somma, l'In Sé fa la discriminante di essere o non essere, l'Io a priori dà l'ottimale e l'Io logico storico dà il fatto ultimo esistenziale.

Il risultato dell'intenzionalità dell'In Sé ontico consiste nel portare la persona all'autorealizzazione. Ciò è possibile alla luce della guida dell'Io a priori. L'Io logico storico, quando vuole la perfezione dell'azione, deve riflettere l'Io a priori: l'Io a priori è la riflessione dell'In Sé ontico in situazione storica. In ogni momento della vita di un uomo c'è una sola azione ottimale, e questa è riflessa come Io a priori perché è appunto il progetto formalizzato o sublimato dalla pulsione ontica (In Sé ontico). L'uomo vero, quindi, è colui che possiede l'Io logico storico in azione univoca con l'Io a priori.

Inoltre la differenziazione di un Io dall'altro è infinita: per nascita virtuale, per posizione all'inizio, infine per processo di sviluppo. Ogni azione che l'Io pone, lo diversifica dall'altro. *L'Io nasce di continuo.*

*Il monitor di deflessione è il meccanismo distortente che interferisce nell'esattezza dei processi conoscitivi e volontaristici dell'essere umano, determinando tutta la fenomenologia regressiva conosciuta dall'uomo come malattia, dolore, angoscia, fallimento socio-economico.* È una struttura permanente, non vitale, che si simbiotizza, cioè non si connatura, resta diversa. Esso va in movimento automatico appena l'In Sé genera e si tipizza in Io. *La*



*sua azione annulla la riflessione dell'Io a priori.* Gli effetti del *monitor di deflessione* sono tre: 1) la sottrazione di coscienza dall'In Sé, per cui l'uomo diviene inconscio a sé stesso (perde il momento dell'Io a priori); 2) l'occupazione dei primi categorici o postulati del comportamento etico. Sulla base di ciò, l'uomo ipostatizza i primi principi su assoluti indimostrati e di conseguenza fideistici; e 3) l'uomo esperisce la paura e l'angoscia.

Il *monitor di deflessione* agisce mediante stereotipi. Uno *stereotipo* è una struttura mnestica che coordina un comportamento secondo delle funzioni di adattamento. Lo stereotipo in sé è neutro, ha un polo positivo ed uno negativo. Gli stereotipi possono anche essere funzionali, cioè riverlarsi corrimano tecnici che facilitano enormemente il processo esistenziale. Infatti, si riscontra che a causa dell'azione del *monitor di deflessione*, l'uomo viene ridotto ad un insieme di stereotipi. Quindi, anche se al principio lo stereotipo dovrebbe essere un modulo funzionale nell'economia di vita del soggetto, per conseguenza della matrice riflessa (indotta dal *monitor di deflessione*) è ormai riduttivo del divenire della persona. Per cui, *la grande personalità, secondo l'Ontopsicologia, è quella capace di relativismo degli stereotipi.*

In somma, *l'uomo è posto e mantenuto dalla natura, ha la mediazione dell'In Sé ontico, però si organizza secondo schemi, la cui matrice è il monitor di deflessione. Il risultato è la schizofrenia esistenziale (autosabotaggio), in quanto questo processore logistico organizza in modo diverso dalla identità dell'individuo.*

La scelta ottimale, però, è possibile, momento a momento, se l'uomo riflette l'Io a priori.

#### **6.4. SINTESI DEI CONTRIBUTTI ONTOPSICOLOGICI AL PROBLEMA DELLA SCELTA INDIVIDUALE**

L'economia utilizza il concetto di *preferenza rivelata* per dare soluzione al problema della scelta individuale che massimizza l'utilità dell'uomo. In ciò consiste la sua crisi, perché ha riscontrato che l'ipotesi dell'*homo economicus*, la quale è a monte della preferenza rivelata, in tanti casi, non si verifica.

Che cos'è che determina questo errore costante secondo l'Ontopsicologia? *Analizzando sia l'In Sé che l'Io, non si riscontra la capacità di determinare un tale errore. Non è sufficiente la colpa dell'Io, perché se così fosse i modi dell'errore sarebbero diversi, invece esso è costante. Se l'errore, poi, fosse nell'In Sé non sarebbe possibile la vita, in quanto l'errore, ipotizzato sul piano dell'essere sarebbe totale, quindi darebbe solo il nulla. L'essere è, il non essere non è.*

L'errore è tra atto e potenza ed è provocato dall'inserimento del modulo fisso e meccanico del monitor di deflessione. Ciò che impedisce l'uomo di fare, momento a momento, la scelta ottimale, ovvero *ciò che invalida la premessa dell'homo economicus, è l'azione del monitor di deflessione, la quale annulla la riflessione dell'Io a priori, cioè annulla la riflessione della scelta ottimale.*

Inoltre, l'Ontopsicologia ha scoperto il criterio base di natura che costituisce l'uomo: l'In Sé. Il criterio o etica dell'In Sé è l'evoluzione della propria identità con preciso utilitarismo funzionale. Cioè, il concetto di "utilità" viene rivisto e ampliato, diventa "identità utilitaristico-funzionale", cioè, l'uomo non deve scegliere un utile "qualsiasi", ma soltanto quello che esalta la sua identità, la sua funzione specifica: *l'uomo sceglie in base alla sua identità ciò che utile per la funzionalità della sua individualità storica.*

Carenti del criterio che dà la distinzione di esattezza circa l'intenzionalità di natura, si rimane nel fallimento cronico. La sicurezza scientifica, anche per l'economia, sta nel criterio dato dall'intenzionalità di natura, cioè dal progetto che la natura ha fatto e sta facendo. Qualunque cosa diversa da questa progettazione è patologia, non è la vita.

In termini economici, l'Ontopsicologia è in grado di rilevare la *preferenza ontica* dell'uomo nel suo contesto, cioè la scelta che produce, se storicizzata, la realizzazione dell'uomo. In Ontopsicologia vengono utilizzati i termini *Io a priori* e *intuizione*, però, per mantenere la consistenza con la terminologia economica, verrà utilizzato il termine *preferenza ontica* per indicare la scelta ottimale.

## **7. LA RICERCA SPERIMENTALE DELLA SCELTA OTTIMALE**

### **7.1. IPOTESI DELLA RICERCA**

Nel capitolo precedente abbiamo visto che la teoria economica classica afferma che, in ogni situazione in cui l'individuo si trova, c'è soltanto *una scelta ottimale*, che massimizza

l'utilità del soggetto. Inoltre, le *preferenze* di una persona sono la descrizione fondamentale che serve per analizzare le scelte, e l'utilità è un modo semplice per descrivere le *preferenze*.

L'ipotesi della scelta razionale viene formalizzata da due premesse di base sulle relazioni di preferenza: *completezza* e *transitività*. Però, l'avanzata economia ha riscontrato che, in molti casi, le preferenze del soggetto mancano di *completezza*, altre volte di *transitività*, altre volte mancano di entrambi. Secondo l'analisi ontopsicologica, questo accade perché i soggetti, anche se potenzialmente capaci, non sono in grado di coscientizzare la soluzione ottimale, ovvero l'*Io apriori*. In sintesi:

- 1) Le preferenze non sono *complete*: mancano delle alternative di soluzioni che il soggetto non vede, in particolar modo, ci interessa la *preferenza ontica*.
- 2) Le preferenze non sono *transitive*: carenti del criterio che dà la distinzione di esattezza circa l'intenzionalità di natura, si rimane nel fallimento cronico. Il soggetto non è più in grado di distinguere il "suo" utile, ipostatizza i primi principi su assoluti indimostrati, si appoggia su comportamenti approvati e riconosciuti, ma indimostrati (stereotipi), e quindi subisce la paura, l'angoscia, il dubbio.

Questi fenomeni sono compresi nei tre effetti del monitor di deflessione – inconscio, occupazione dei primi categorici o postulati del comportamento etico, paura – rilevati dalla ricerca ontopsicologica. Però, modellare o dimostrare l'errore è già l'oggetto di tanti ricercatori, e anche se aiuta a capire il mercato, non dà all'uomo una "regola di casa" che sia utile e funzionale, documenta soltanto il suo fallimento, il suo costante autosabotaggio.

Quindi, invece di cercare criteri esterni all'uomo, come abbiamo visto che tanti utilitaristi e economisti hanno fatto, la proposta di questa ricerca è cambiare l'angolo di visione della ricerca stessa, cioè cercare il criterio nell'intimo dell'uomo, come molto bene aveva già auspicato uno dei padri dell'Utilitarismo, Francis Hutcheson, secondo cui *l'uomo ha l'intuizione dell'azione giusta attraverso una facoltà inata*.

Per cui, all'interno del problema della ricerca della scelta individuale, abbiamo prediletto la *ricerca del criterio di natura*, cioè abbiamo messo l'ipotesi che: ***l'In Sé ontico è il criterio per la scelta ottimale di un soggetto***.

## **7.2. DIFFICOLTÀ DELLA RICERCA**

Il compito base di questa ricerca, dal punto di vista empirico, sembra semplice: portare alla coscienza del soggetto, attraverso la metodica ontopsicologica, la soluzione ottimale proposta dall'In Sé ontico, cioè rilevare la *preferenza ontica* di quel soggetto, in quel

momento, in quel contesto. Una volta coscientizzata la *preferenza*, il soggetto dovrà decidere cosa fare, e secondo ciò che farà, saranno i fatti o risultati stessi a documentare l'ipotesi.

Questo modo di procedere – e quindi la dimostrazione stessa della ipotesi di ricerca – non è di facile implementazione per tre motivi:

- 1) Ci potrebbe essere la stessa accusa fatta contro gli utilitaristi, cioè che questo metodo sarebbe inapplicabile perché destinato a rimanere in *un'insuperabile condizione di attesa di verifica delle conseguenze di ogni azione*. Per rispondere a questa critica *abbiamo scelto un metodo longitudinale di ricerca*;
- 2) *“La metodica ontopsicologica per l'intervento è delineata con esattezza. Una volta letta l'immagine con la quale la natura scrive se stessa, è ovvia la legge per l'intervento. Una sola realtà può mettere in interrogativo il risultato: l'imponderabile libero volontarismo del soggetto”*<sup>18</sup>. Questa potrebbe, all'inizio, sembrare una difficoltà insormontabile. Invece, il libero volontarismo del soggetto si rivela, in questo caso, di grande aiuto alla ricerca scientifica, perchè se tutti i soggetti seguissero le direttive del loro In Sé ontico, dal punto di vista statistico, non sarebbe possibile nessuna conclusione, cioè non si potrebbe dimostrare nessuna correlazione tra la scelta effettuata dal soggetto e i risultati ottenuti.
- 3) Per applicare il metodo ontopsicologico ci vuole un *uomo esatto* e, quindi, la possibilità di realizzazione di questa ricerca è sotto una forte restrizione, cioè se lo ricercatore è un autentico strumento di ricerca. Questa domanda non possiamo rispondere se non attraverso l'evidenza dei risultati della ricerca stessa, cioè il quanto di corrispondenza si è verificato tra le direttive proposte dal ricercatore e il reale in sé, in senso materiale, storico, economico, dei soggetti analizzati.

Va premesso, quindi, che non è in merito la funzionalità del metodo ontopsicologico, il quale ha oltre 30 anni di risultati verificati, senza eccezione.

### **7.3. OBIETTIVI DELLA RICERCA**

Obiettivo primario della ricerca è proporre un nuovo approccio al problema della scelta individuale in ambito economico, proponendo un criterio per la scelta economica individuale (funzione di utilità economica), anziché esterno, intrinseco al soggetto o agente economico.

---

<sup>18</sup> Cfr. A. Meneghetti, *Immagine alfabeto dell'energia, Capitolo Terzo, “L'Immagine come rivelatrice della strutture dinamiche”*, p.209.

Obbiettivo secondario della ricerca, ma forse tanto importante quanto il primo, è approfondire la comprensione dei fattori che influenzano i soggetti nel loro processo di scelta individuale quando sbagliano, ovvero, capire il processo psicologico attraverso cui il soggetto fa *psicosomatica economica*, fa *autosabotaggio*.

Quindi, la novità della ricerca è mettere a fuoco il criterio di natura dell'uomo. Questo è diverso dell'approccio classico, quello del *homo economicus*, e da quello comportamentista, il quale modella il comportamento, non razionale, dell'uomo.

#### 7.4. STRUMENTI DI RICERCA

*Tutta la prassi ontopsicologica consiste nell'identificazione, nell'isolamento e nell'applicazione dell'In Sé ontico.* La psicoterapia ontopsicologica metodicamente è in grado di rilevare il criterio ontico del soggetto a funzione multipla.

Per cui i veri e propri **strumenti di ricerca** utilizzati per rilevare sperimentalmente la scelta ottimale del soggetto, cioè la vettorialità del suo In Sé ontico, **sono i sei strumenti diagnostici del metodo ontopsicologico**<sup>19</sup>: (1) *Anamnesi linguistica e biografia storica*; (2) *Analisi del sintomo o problema*; (3) *Analisi fisiognomica-cinesica-prossemica*; (4) *Analisi onirica*; (5) *Analisi del Campo Semantico*; e (6) *Analisi del risultato*.

**Lo schema logico** del processo delle sedute è accaduto **in conformità con quello della psicoterapia individuale**, anche se i tempi erano molto più brevi. Sempre secondo la tecnica ontopsicologica, ogni seduta si articolava in cinque tempi: 1) situazione di impatto; 2) anamnesi retroattiva; 3) diagnosi fideistica; 4) individuazione dell'In Sé ontico; e 5) verbalizzazione ragionata e ripetuta dell'In Sé ontico<sup>20</sup>.

**Per rendere possibile la documentazione della ricerca e anche un'analisi statistica**, fu utilizzato un questionario, il quale ognuno dei partecipanti della ricerca ha risposto in modo individuale e presenziale.

Il questionario si esplica in tre parti:

- 1) *Identificazione del soggetto*:
  - a. Autovalutazione e ricerca dei massimi riferimenti del soggetto
  - b. Ricerca degli stereotipi del soggetto in ambito economico
  - c. Ricerca dell'*Io perduto* del soggetto (diagnosi fideistica)

<sup>19</sup> Per una descrizione di ognuno di questi strumenti, si veda A. Meneghetti, *L'immagine e l'inconscio*, pp.13-18.

<sup>20</sup> Cfr. A. Meneghetti, *Manuale di Ontopsicologia*, p.280-288.

- d. Rapporto/tipo corporale
- 2) *Caratterizzazione della scelta individuale del soggetto:*
- Grado di soddisfazione nei diversi settori della vita
  - Descrizione libera del problema da affrontare
  - La qualificazione del problema e le difficoltà della scelta o soluzione
  - Rilevamento delle soluzioni coscienti o *preferenze rivelate*
  - Rilevamento della 'Io a priori o *preferenza ontica*
- 3) *Valutazione dei risultati*, la quale si divide in due parti:
- La prima parte valuta l'analisi ontopsicologica e la soluzione indicata, cioè la *preferenza ontica*, fatta subito dopo la seduta.
  - La seconda parte, invece, va risposta qualche settimana dopo, e il soggetto valuta qualitativa e quantitativamente la scelta effettivamente fatta e i risultati concreti ottenuti storicamente.

I punti 1(a), 1(b) e 1(c) documentano, in maniera molto sintetica, ciò che di solito accade nell'*anamnesi linguistica e biografia storica*.

La contestualizzazione fatta attraverso questi tre primi punti è fondamentale dal punto di vista psicologico ed economico e ci dovrebbe dare indicazioni sui punti di riferimento del soggetto, che poi comportano delle variabili nel suo modo di scegliere e di fare.

Nel punto 1(a) il soggetto risponde sedici domande per se stesso e per un gruppo, costituito da un massimo di dieci persone da lui scelte come il suo *gruppo di riferimento affettivo*<sup>21</sup> o *gruppo di valore*. Con queste domande è possibile conoscere meglio:

- il soggetto;
- il suo gruppo di valore;
- il modo in cui il soggetto valuta il gruppo;
- il modo in cui il soggetto valuta se stesso nei confronti del suo gruppo;
- se il soggetto ha uno stile di vita prossimo o meno a quello del suo gruppo.

Ecco le sedici domande:

1A	DOMANDA	ELENCO RISPOSTE
1	IDENTIFICARE LA PERSONA	IO, PADRE, MADRE, FRATELLO-SORELLA, SUOCERO(A), CUGINO(A), ESPOSO(A), ZIO(A), NONNO(A), SOBRINHO(A), FINANZATO(A), FIGLIO(A), AMANTE, CAPO, AMICO D'INFANZIA, AMICO ATTUALE, MAESTRO-PROFESSORE, ALTRI

<sup>21</sup> Gruppo di riferimento affettivo. "Affettività" (dal latino *afficere*) significa: dove il soggetto si apprende, dove dà direzione alle proprie azione (affezione ad actio), dove è collegato e si è prestabilito. Cfr. *Manuale di Ontopsicologia*, p. 259, *La diagnosi ontopsicologica*.

2	GENERE	MASCHIO, FEMMINA, OMOSESSUALE
3	STATO ATTUALE	VIVO, MORTO
4	ETÀ	[1...100]
5	POSIZIONE NELLA FAMIGLIA	FIGLIO UNICO(A), 1° AL 10° FIGLIO(A)
6	LIVELLO DI STUDIO	NESSUNO, 1° GRADO INCOMPLETO, 1° COMPLETO, 2° GRADO INCOMPLETO, 2° GRADO COMPLETO, UNIVERSITARIO INCOMPLETO, UNIVERSITARIO COMPLETO, POST-LAUREA INCOMPLETO, POS-LAUREA COMPLETO
7	STATO DI SALUTE	[1...10]
8	QUANTO GLI PIACE	[1...10]
9	HA BUONI RAPPORTI SOCIALI	[1...10]
10	CURA LA STETICA PERSONALE	[1...10]
11	LIVELLO DI AMBIZIONE	[1...10]
12	INTELLIGENZA (IN SENSO ELASTICO)	[1...10]
13	ATIVO ECONOMICAMENTE	SI – NO
14	TIPO DI FUNZIONE	DISOCUPATO, CASALINGO(A), OPERATIVO, BASSO MANAGER, MEDIO MANAGER, ALTO MANAGER, IMPRENDITORE-PADRONE
15	AUTONOMIA ECONOMICA	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
16	RIUSCITO ECONOMICAMENTE	[1...10]

Nel punto 1(b), il soggetto risponde il quanto ogniuna delle frasi corrisponde, da 0 a 10, ai suoi valori e ai valori del gruppo da lui scelto nel punto 1(a).

Le domande hanno per scopo capire eventuali rigidismi o radicalismi rispetto ai luoghi comuni, o stereotipi, che riguardano l'economia di un soggetto.

Secondo la visione ontopsicologica, *“Le condotte mentali e volitive dell'uomo, per tutto ciò che concerne la fenomenologia cosciente, sono fondate e dirette da un fascio di stereotipi, la cui radice ultima, al di là di qualsiasi fenomenologia storica, è il monitor di deflessione”*<sup>22</sup>, per cui, l'elenco di domande potrebbe essere diverso, cioè potrebbe variare secondo il luogo, la cultura, o il periodo storico, importante è cercare di capire meglio come il soggetto pensa, come il soggetto giudica, come il soggetto reagisce o quale attitudine ha verso certi stereotipi che riguardano la vita economica di un soggetto in generale.

In questo punto del questionario, il soggetto valuta se stesso e il suo gruppo. Quindi, non abbiamo le risposte del gruppo, bensì le risposte che il soggetto crede che corrispondono a quelle del gruppo.

Questo è anche un schema logico, indiretto, per capire il *come* e il *quanto* di incidenza il gruppo di riferimento ha sul soggetto.

1B	FRASE
1	SOLDI QUANTO PIÙ TANTO MEGLIO
2	L'AMORE È PIÙ IMPORTANTE DAI SOLDI

<sup>22</sup> Cfr. A. Meneghetti, *Manuale di Ontopsicologia*, p.12.

3	I RICCHI QUASI SEMPRE NON SONO ONESTI
4	I POVERI SONO FELICI CON QUELO QUE HANNO
5	PER REALIZZARE LE MIE AMBIZIONI, CAMBIEREI CITTÀ
6	PER REALIZZARE LE MIE AMBIZIONI, CAMBIEREI PROFESSIONE
7	PER REALIZZARE LE MIE AMBIZIONI, CAMBIEREI APPARENZA
8	PER REALIZZARE LE MIE AMBIZIONI, CAMBIEREI IL CAMPO DI STUDIO
9	PER REALIZZARE LE MIE AMBIZIONI, CAMBIEREI IL GRUPPO DI AMICI
10	PER REALIZZARE LE MIE AMBIZIONI, LASCIEREI UN'AMORE
11	PER REALIZZARE LE MIE AMBIZIONI, AVREI FIGLI DOPO O NON GLI AVREI
12	PER REALIZZARE LE MIE AMBIZIONI, LASCIEREI UN VIZIO E INTRODURREI NUOVI ABITUDINI
13	PER REALIZZARE LE MIE AMBIZIONI, CAMBIEREI I MIEI VALORI (CIÒ CHE CREDO)
14	I SOLDI SI GUADAGNANO CON SACRIFICIO, CON DURO LAVORO
15	IL PRIMO INVESTIMENTO VÀ FATTO NELLA CASA PROPRIA
16	IL PRIMO INVESTIMENTO VÀ FATTO NEI FIGLI
17	IL PRIMO INVESTIMENTO VÀ FATTO IN SE STESSO
18	PREFERISCO UN BUON IMPIEGO CHE ESSERE PADRONE
19	I PADRONI SI APPROFITANO DEL LAVORO DEGLI IMPIEGATI
20	LA VITA NON È SEMPRE GIUSTA PER QUANTO RIGUARDA I SOLDI
21	PER VINCERE NELLA VITA CI VUOLE BUONA FORTUNA
22	PER VINCERE NELLA VITA CI VUOLE STUDIARE MOLTO
23	PER VINCERE NELLA VITA CI VUOLE PRENDERE RISCHI
24	PER VINCERE NELLA VITA CI VUOLE LAVORARE DURO
25	PER VINCERE NELLA VITA CI VUOLE LASCIARE I VIZI E INTRODURRE NUOVI ABITUDINI

Per rendere possibile una analisi di significato, abbiamo usato un concetto matematico sintetico per misurare tutto l'insieme delle (25) domande contenute in questo punto. Cioè, abbiamo definito una variabile chiamata *distanza tra il soggetto e il gruppo* per sintetizzare la diversità di risposte tra il soggetto e il suo gruppo, con valori tra 0 e 100%. Il calcolo della *distanza* è abbastanza semplice:

- Per ogni domanda si calcola il valore del quadrato della differenza tra la risposta del soggetto e quella che lui ha dato per il gruppo.
- Tutti questi valori sono accumulati e poi si fa la radice quadrata del totale.
- Alla fine il risultato viene diviso dal numero di domande ( $N = 25$ ) e così viene fuori un indice da 0 a 100% che indica il quanto il soggetto ha risposto in maniera diversa dal proprio gruppo. Una *distanza* uguale a 0% significa che il soggetto ha risposto in maniera assolutamente identica al gruppo; una *distanza* di 100% significa che il soggetto ha risposto in maniera assolutamente opposta al gruppo.

$$\text{Distanza} = \frac{\sqrt{\sum_i (P_i - G_i)^2}}{N}$$



Attraverso questo artificio matematico, possiamo generalizzare l'analisi degli stereotipi culturali secondo le coordinate spazio-temporali in cui il metodo viene applicato.

Nel punto 1(c) si fa, in maniera molto breve, la *diagnosi fideistica*, cioè “L'ontopsicologo sollecita l'espressione fideistica – vale a dire speranze, desideri, propositi, timori – da parte del cliente. Questo accorgimento di diagnosi fideistica deve essere anche risolto nel passato, quasi alla ricerca di un Io perduto, che sarebbe potuto essere (...) indagherà lo schema di riferimento interno ideale ed emotivo del cliente.”, *Manuale di Ontopsicologia*, p 282.

Per alcuni settori della sua vita, il soggetto risponde se farebbe diversamente. In caso affermativo, risponde anche *il quanto è disposto oggi ad investire per cambiare quel punto o situazione*. L'unità di misura in questo caso non potrebbe essere altra che la sua *volontà* di farlo, ma in termini pratici si può anche parlare di quanto tempo, soldi, sforzo ecc. Comunque, attraverso poche domande si è in grado di capire in quali settori della sua vita il soggetto vuole investire, cioè dove è disponibile e dove, invece, non vuole più cambiare.

1C	SETTORE	FAREBBE DIVERSAMENTE	SE SÌ, QUANTO È DISPOSTO AD INVESTIRE (0 A 10) PER CAMBIARE (TEMPO, SOLDI, SFORZO, ETC) ?
1	AFFETTIVO	[SÌ, NO]	[0...10]
2	AVERE FIGLI	[SÌ, NO]	[0...10]
3	STUDI	[SÌ, NO]	[0...10]
4	LAVORO (PROFESSIONE)	[SÌ, NO]	[0...10]
5	CITTÀ DOVE ABITA	[SÌ, NO]	[0...10]
6	CORPO	[SÌ, NO]	[0...10]
7	GRUPPO DI AMICI	[SÌ, NO]	[0...10]
8	VIZZI PERSONALI	[SÌ, NO]	[0...10]
9	L'EQUIPE DI COLABORATORI	[SÌ, NO]	[0...10]
10	POSIZIONE PADRONE-DIPENDENTE	[SÌ, NO]	[0...10]

In ogni caso il soggetto poteva descrivere anche i suoi motivi, cioè perché voleva o meno investire in quel settore. Ad esempio, un soggetto poteva essere già soddisfatto con il livello da lui raggiunto in termini di studi, o con il proprio partner ecc., o diversamente, non voler più investire negli studi per non ritenersi più in grado di farlo, oppure, non voleva cambiare niente a livello affettivo per situazioni di famiglia ecc.

Attraverso queste domande, secondo ciò che il soggetto ha risposto nei punti 1(a) e 1(b), si possono anche cogliere delle contraddizioni tra il discorso del soggetto e la sua reale disponibilità ad investire. Un soggetto può ritenersi molto ambizioso, ad esempio, e non voler investire nulla di se stesso per crescere.

Il punto 1(d) corrisponderebbe all'analisi *fisiognomica-cinesico-prossemica*. Anche se questa analisi può dare degli elementi abbastanza ricchi per capire la realtà di un soggetto<sup>23</sup>, abbiamo verificato esser abbastanza difficile di documentarla, sia per la diversità di approccio all'interno della fisiognomica e dei comportamenti cinesici, sia per le diverse sensibilità agli atteggiamenti prossemici, secondo l'origine culturale: ciò che è segno di "comportamento approvato" per un africano o per un europeo, può non avere la stessa interpretazione per un russo, o per un giapponese. Però, dal punto di vista statistico, se il questionario viene applicato volta per volta in gruppi ritenuti diversi, si può fare una utile analisi statistica. L'ideale, forse, sarebbe adattare questo punto del questionario secondo la cultura di ogni popolo e così misurare il quanto un soggetto in particolare è *distante* dai suoi *simili culturali*. Comunque, le grosse distorsioni, qualcosa ci devono indicare.

Le domande fatte, per un gruppo costituito soltanto di brasiliani, sono state queste:

FRASE		LIVELLO DI CONCORDANZA
1	NON SENTO ESTRANEITÀ NEL TOCCARE IL MIO PROPRIO CORPO	[0...10]
2	NON SENTO ESTRANEITÀ NEL TOCCARE IL CORPO DI PERSONE CONOSCIUTE DELLO STESSO SESSO	[0...10]
3	NON SENTO ESTRANEITÀ NEL TOCCARE IL CORPO DI PERSONE CONOSCIUTE DELL'ALTRO SESSO	[0...10]
4	NON SENTO ESTRANEITÀ NELL'ESSERE TOCCATO DA PERSONE CONOSCIUTE DELLO STESSO SESSO	[0...10]
5	NON SENTO ESTRANEITÀ NELL'ESSERE TOCCATO DA PERSONE CONOSCIUTE DELL'ALTRO SESSO	[0...10]
6	MI PIACE IL MIO CORPO IN MANIERA GENERALE	[0...10]
7	CERCO DI CURARE BENE DEL MIO CORPO	[0...10]
8	C'È UNA PARTE DEL MIO CORPO CHE NON MI PIACE	[0...10]
9	NON MI SENTO BENE NEGLI AMBIENTI DOVE NON CONOSCO LE PERSONE	[0...10]
10	NEGLI AMBIENTI DOVE NON CONOSCO LE PERSONE, CERCO ATTIVAMENTE DI FARE CONTATTI	[0...10]
11	NON MI SENTO BENE QUANDO UN STRANO SI AVICINA DA ME O CERCA CONTATTO CON GLI OCCHI	[0...10]
12	NON SUPPORTO TRATTAMENTO INFORMALE DI PERSONE CHE NON CONOSCO	[0...10]
13	TIPO CORPORALE	ENDOMORFO, MESOMORFO, ECTOMORFO

Nonostante queste difficoltà, l'analisi *fisiognomica-cinesico-prossemica*, evidentemente non ristretta al questionario, ma intesa in modo globale, si rivela di grande utilità per capire la situazione di un soggetto. Nell'esposizione qualitativa di alcuni casi, questo verrà evidenziato.

*L'analisi del sintomo (o problema)* viene documentata tramite i punti 2(a), 2(b) e 2(c).

<sup>23</sup> Tra i numerosi libri che si dedicano all'argomenti, si segnalano: M. Argyle, *Il corpo e il suo linguaggio*, Zanichelli, Bologna 1986; E.T. Hall, *La dimensione nascosta*, Bompiani, Milano 1972; R.A. Hinde, *La comunicazione non verbale*, Laterza, Bari 1974; E. Kretschmer, *Korperban und charachter*, Springer, Berlin 1921; J.K. Lovater, *La fisiognomica*, Atanor, Roma 1988; A. Lowen, *Il linguaggio del corpo*, Feltrinelli, Milano 1981; E. Sheldon, *The variety of the human physique: an introduction to constitutional psychology*, Harper, New York 1940.

Nel punto 2(a) il soggetto indica il livello di soddisfazione in alcuni settori della sua vita. Le domande del questionario cercano di aiutare il soggetto a qualificare e focalizzare meglio il vero punto o problema da risolvere.

2A	SETTORE	SODDISFAZIONE
1	CON LA VITA ECONOMICA GENERALE	[0...10]
2	CON I GUADAGNI FINANZIARI ATTUALI	[0...10]
3	CON LA SCELTA PROFESSIONALE	[0...10]
4	CON LA CARRIERA	[0...10]
5	PARAGONANDOMI CON LA MIA FAMIGLIA	[0...10]
6	PARAGONANDOMI CON I MIEI AMICI	[0...10]
7	CON LE OPPORTUNITÀ CHE HO	[0...10]
8	CON L'AZIENDA DOVE LAVORO (O CONDUCO)	[0...10]
9	CON LA MIA POSIZIONE PADRONE-DIPENDENTE	[0...10]
10	CON LA VITA AFFETTIVA GENERALE	[0...10]

Nel punto 2(b), il soggetto liberamente *descrive in una frase il problema da risolvere* (o la scelta da fare), ciò che per lui è più importante e che lo coinvolge in quel momento.

Nel punto 2(c) le domande cercano di qualificare il settore e il tipo di situazione, il grado di rilevanza e di difficoltà e anche le difficoltà che il soggetto avverte per risolvere/decidere.

2A	DOMANDA	RISPOSTA
1	SETTORE	SALUTE, FAMILIARE, AFFETTIVO, PROFESSIONALE, ECONOMICO, COLABORATORI, SOCIALE
2	COME LO VEDE	PROBLEMA, OPORTUNITÀ
3	QUANTO È IMPORTANTE RISOLVERE	[0...10]
4	QUANTO È DIFFICILE RISOLVERE	[0...10]
<b>5</b>	<b>DIFFICOLTÀ CHE RITENGO AVERE PER RISOLVERE (DECIDERE)</b>	<b>RISPOSTA</b>
5.1	ETÀ	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
5.2	FINANZIARIA	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
5.3	FORMAZIONE TEORICO-PRATICA	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
5.4	RELAZIONI PROFESSIONALI	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
5.5	LIMITAZIONI FISICHE	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
5.6	FAMIGLIA (AD ESEMPIO, LA FAMIGLIA NON APPROVA)	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
5.7	AMICI (AD ESEMPIO, POTREBBE PERDERE UN'AMICO)	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
5.8	SOCIALI (AD ESEMPIO, POTREI ESSERE GIUDICATO MALE)	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
5.9	RELAZIONI AFFETTIVE	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
5.10	VIZIO PERSONALE (O NUOVA ABITUDINE)	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
5.11	MANCA FORZA DI VOLONTÀ, CORAGGIO, MOTIVAZIONE, ETC	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA
5.11	ALTRO TIPO DI DIFFICOLTÀ (DESCRIVERE)	TOTALE, PARCIALE, NESSUNA

Finno a questo punto, possiamo dire che non siamo ancora entrati nell'analisi economica. Tutte le domande avevano per scopo conoscere il soggetto, il suo ambiente e il suo problema.

In ogni passaggio del questionario è anche fondamentale avere una particolare attenzione alle variabili emotive e del campo semantico del soggetto. Non di rado, bisogna aiutare il soggetto ripetendo la domanda in modo diverso, dandone un contesto più ampio. In realtà, bisogna aiutare il soggetto a dare risposte autentiche, aiutare il soggetto a diventare sempre più serio con se stesso.

L'analisi economica, cioè, la documentazione delle *preferenze rivelate* dal soggetto, viene fatta nel punto 2(d). In essenza si fa un elenco delle soluzioni (o scelte) che il soggetto ha pensato, fattibile o meno che siano, e per ognuna di queste soluzioni (o scelte) il soggetto indica il quanto la ritiene la scelta *ideale* e il quanto veramente la ritiene *fattibile*.

Finito l'elenco iniziale di *preferenze rivelate*, il soggetto racconta qualche sogno fatto nei giorni precedenti alla seduta. A questo punto, ci sono già degli elementi razionali più che sufficienti per capire il soggetto nel suo contesto, e quindi per capire razionalmente il suo problema. Dopo aver fatto l'*analisi ontopsicologica*, si riporta alla coscienza del soggetto quella scelta che, fino a quel punto, egli non riesce a individuare, totale o parzialmente che sia, la quale abbiamo chiamato di *preferenza ontica*. Subito dopo, il soggetto valuta la *preferenza ontica* negli stessi termini con cui avevano valutato le *preferenze rivelate*.

Qui è fondamentale capire che la direttiva ontica non può essere ottenuta "matematicamente", oppure "per deduzione logica" delle domande precedentemente fatte: ci vuole applicare la metodica ontopsicologica, cioè *metodo biologico con novità dei principi del campo semantico*, *In Sè ontico e monitor di deflessione*, altrimenti non è Ontopsicologia, ma una enesima opinione sulla realtà del soggetto.

Per fare un esempio concreto, prendiamo un caso dove un uomo di 35 anni che voleva decidere la strategia giusta per la sua carriera. Ecco come si presentano le sue *preferenze*:

2D	SOLUZIONI O SCELTE PROPOSTE DAL SOGGETTO (IN GIALLO LA PREFERENZA ONTICA)	CONSIDERO IDEALE (0 A 10)	CONSIDERO POSSIBILE/ FATTIBILE (0 A 10)
1	RIMANERE COME CONSULENTE AUTONOMO	1	10
2	DIVENTARE SOCIO DI UN AMIGO	3	10
3	FARE IL MANAGER DI GROSSE AZIENDE	10	7
4	SVILUPPARE IL PROGETTO DEL NOVO SETTORE DELL'AZIENDA ATTUALE COL GIAPONESE	10	10

Le soluzioni 1, 2 e 3 sono le *preferenze rivelate*. La loro valutazione era tra l'altro carente di semantica organismica dalla parte del soggetto, cioè, non aveva coinvolgimento emotivo da parte del soggetto. Dopo l'analisi ontopsicologica, compresa l'analisi del sogno (o T6D), appare, in questo caso, la soluzione 4, quella che abbiamo chiamato di *preferenza ontica*.

La terza parte del questionario è la valutazione dei risultati, si divide in due momenti. Il primo momento, domande R.1 a R.5, riguarda la valutazione che il soggetto fa dell'analisi ontopsicologica e della soluzione indicata del suo In Sé ontico, subito dopo la seduta.

R	DOMANDE	RESPOSTA
1	LA SOLUZIONE INDICATA IN BASE ALL'ANALISI ONTOPSICOLOGICA ERA GIÀ TRA LE ALTERNATIVE	[SI...NO]
2	MI SONO IDENTIFICATO CON L'ANALISI ONTOPSICOLOGICA	[0...10]
3	MI SONO IDENTIFICATO CON LA SOLUZIONE INDICATA DALL'ANALISI ONTOPSICOLOGICA	[0...10]
4	L'ANALISI ONTOPSICOLOGICA SI DIMOSTRO IMPORTANTE PER FARE UNA SCELTA PIÙ RAZIONALE	[0...10]
5	L'ANALISI ONTOPSICOLOGICA HA RILEVATO FATTI E PROSPETTIVE CHE NON AVEVA PENSATO	[SI...NO]
6	HO MESSO IN PRATICA L'INDICAZIONE CONFORME L'ANALISI ONTOPSICOLOGICA	[SI...NO]
7	RITENGO AVER RIUSCITO BENE A METTERE IN PRATICA LA SOLUZIONE INDICATA	[0...10]
8	IL RISULTATO DELLA SCELTA SI DIMOSTRO UTILE	[0...10]
9	IL RISULTATO DELLA SCELTA SI DIMOSTRO FUNZIONALE	[0...10]
10	IL RISULTATO DELLA SCELTA SI DIMOSTRO SODDISFACENTE QUANTITATIVAMENTE	[0...10]
11	IL RISULTATO DELLA SCELTA SI DIMOSTRO SODDISFACENTE QUALITATIVAMENTE	[0...10]

Il secondo momento, domande R.6 a R.11, riguarda la valutazione dei risultati concreti ottenuti dal soggetto nel *dopo scelta*; sono i fatti documentati a livello storico, economico, dopo qualche settimana. In questo secondo incontro, il soggetto dava anche una libera descrizione dei risultati ottenuti.

La variabile nettamente fondamentale di questo secondo incontro è R.7, cioè *quanto il soggetto aveva messo in pratica l'indicazione del suo In Sé ontico*.

## 7.5. METODO STATISTICO

Per fare l'analisi statistica dei dati, abbiamo utilizzato il software francese KXEN, il quale si basa nella recente *teoria della minimizzazione del rischio strutturale*, sviluppata dal matematico russo Vladimir Vapnik<sup>24</sup> e pubblicata nel suo libro "The Nature of Statistical Learning Theory, 1995". Questa tecnica fu utilizzata, originalmente, nell'analisi di immagini di

<sup>24</sup> Vladimir Naumovich Vapnik è uno degli autori della *Teoria Vapnik Chervonenkis*. Nato nell'Unione Sovietica, ha ricevuto il titolo M.Sc. in matematica dalla *Uzbek State University*, a Samarkand (attualmente Uzbekistan), nel 1958; ha ricevuto poi il titolo Ph.D. in statistica dallo *Institute of Control Science*, a Mosca, nel 1964. Ha lavorato in questo istituto dal 1961 a 1990, dove era capo del Dipartimento di Ricerche sulle Scienze Computeristiche. Nel 1995, è diventato Professore di Scienza Computeristica e Statistica della Royal Holloway, University of London. Nei laboratori della AT&T Bell Labs (dopo Shannon Labs), dal 1991 a 2001, Vapnik e i suoi colleghi svilupparono la teoria chiamata *support vector machine*. Loro ne hanno dimostrato la performance in alcuni problemi di interesse alla comunità scientifica, tra cui riconoscimento tramite la scritta. Attualmente lavora nei laboratori di ricerca della NEC, a Princeton, New Jersey, e anche nella Columbia University, New York, New York. Tra altri testi, ha scritto: On the uniform convergence of relative frequencies of events to their probabilities, co-author A. Y. Chervonenkis, 1971, "Necessary and sufficient conditions for the uniform convergence of means to their expectations, co-author A. Y. Chervonenkis, 1981. Estimation of Dependences Based on Empirical Data, 1982. The Nature of Statistical Learning Theory, 1995. Statistical Learning Theory, 1998.

tomografie per rintracciare, il più precocemente possibile, i segnali standard de certe malattie gravi, come il cancro, e poi si è rivelata utile all'analisi di diversi altri problemi.

La particolarità dell'approccio di Vapnik è proprio quella di creare modelli statistici in base a dati che hanno più larghezza che profondità. Nel esempio della tomografia, la profondità equivale alle diverse tomografie fatte di uno stesso soggetto in momenti diversi, mentre la larghezza viene rappresentata dalla quantità di dati di una tomografia specifica.

In termini pratici, il software costruisce in maniera automatica, utilizzando le diverse tecniche statistiche, una serie di modelli, senza giudicare *a priori* quale sarebbe la miglior tecnica per modellare il comportamento di interesse. Per fare questo usa 80% dei dati disponibili e *crea diversi modelli*. Dopo questo primo stadio, usa altri 10% dei dati e *sceglie il migliore modello* tra quelle che aveva creato. Alla fine, usa il 10% che restano per fare la *validazione* del modello scelto, cioè fa tutti i test di robustezza e qualità statistica del modello.

I modelli di analisi dei risultati, in questo caso, sono la regressione lineare e l'analisi di correlazioni tra le variabili del questionario.

Sono state compiute tre gruppi di analisi statistiche:

- 1) Analisi della varibile risposta R.8 (utilità della scelta):
- 2) Analisi della varibile risposta R.9 (funzionalità della scelta)
- 3) Analisi di correlazioni tra le diverse variabili del questionario.

Inoltre, sono anche descritti più in dettaglio alcuni casi rappresentativi del gruppo. Inoltrandosi in alcuni casi specifici, abbiamo documentato importanti passaggi, proprio per rendere chiaro la differenza radicale tra l'approccio ontopsicologico e quello delle altre scuole di consulenza oggi esistenti nel mondo.

## 8. RISULTATI DELLA RICERCA

### 8.1. IDENTIFICAZIONE DEL GRUPPO

L'analisi empirica corrisponde alla documentazione di 37 sedute di consulenza ontopsicologica. La maggioranza dei soggetti si costituisce da piccolo o medio imprenditore, per cui uomini e donne di diverse origine che continuamente devono fare scelte che hanno a che fare con i soldi, cioè che hanno impatto nella loro vita economica. Proprio per queste caratteristiche, il risultato delle loro scelte si fa sentire molto velocemente a livello economico, facendo sicchè i tempi di analisi dei risultati siano anche più brevemente rilevabili, sia in crescita che in perdita, a secondo della loro scelta.

Abbiamo prediletto un gruppo di persone che non avessi qualsiasi conoscenza di Ontopsicologia, sia teoretica che pratica. Soltanto due soggetti avevano già fatto qualche seduta di consulenza ontopsicologica, con altri professionisti.

La vera caratteristica comune a tutti era *avere un problema o scelta importante da affrontare nella loro vita in quel momento*. Questa scelta riguardava, in prima analisi, l'ambito economico, però sempre coinvolgeva tutta la persona, era qualcosa di prioritario nella loro *economia esistenziale*, cioè riguardava *come investirsi nella vita*, come realizzarsi. Questo rendeva i soggetti disponibili all'analisi globale del problema e delle alternative di soluzioni.

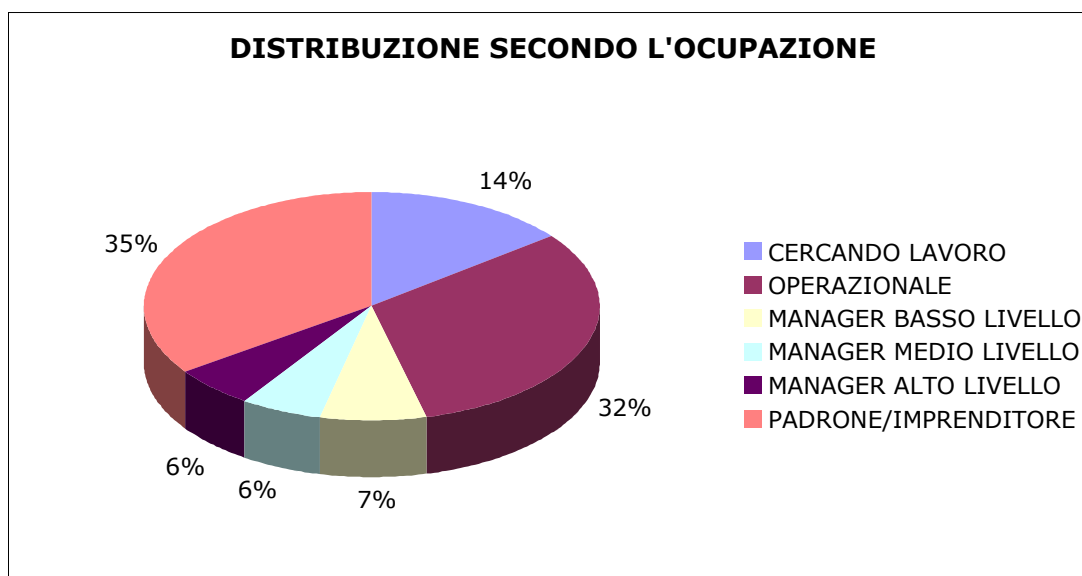
È da aggiungere che tutti gli invitati a partecipare della ricerca hanno autorizzato la pubblicazione del loro dati, inclusive i contenuti onirici e la loro analisi.

Per rendere più sintetica la presentazione dei dati, verrà utilizzata la stessa struttura del questionario che ha documentato le sedute.

#### ***Punto 1(a) - Caratteristiche generali del gruppo***

- 30% donne; 70% maschi; nessun omosessuale.
- Età media di 32 anni, con minima di 18 e massima di 49.
- 48% di primogeniti, 32% di secondogeniti, 6% di terzogeniti, 8% di figli unici e 6% di altre posizioni.
- 32% con diploma post-laurea; 35% laureati; 22% studenti di laurea; 11% con livello elementare di educazione.
- 51% definisce il proprio stato di salute come *molto buono*; 38% come *buono*; 8% come *medio*; e il 3% come *eventualmente male*.

- 92% dei soggetti risponde con valori tra 7 e 10 alla domanda “Quando approvo me stesso”; 8% rispose con valori sotto o uguali a 6.
- 86% ritiene che ha buoni rapporti sociali, con valori da 7 a 10; 14% con valori sotto o uguali a 6.
- 81% cura la propria stetica con valori da 7 a 10; 9% con valori sotto o uguali a 6.
- 92% si ritiene un livello di ambizione da 7 a 10; 8% con valori sotto o uguali a 6.
- 92% si ritiene intelligente con valori da 7 a 10; 8% con valori sotto o uguali a 6.
- 100% del gruppo è attivo economicamente; un grafico può illustrare meglio la distribuzione dei soggetti secondo le funzioni da loro svolte.

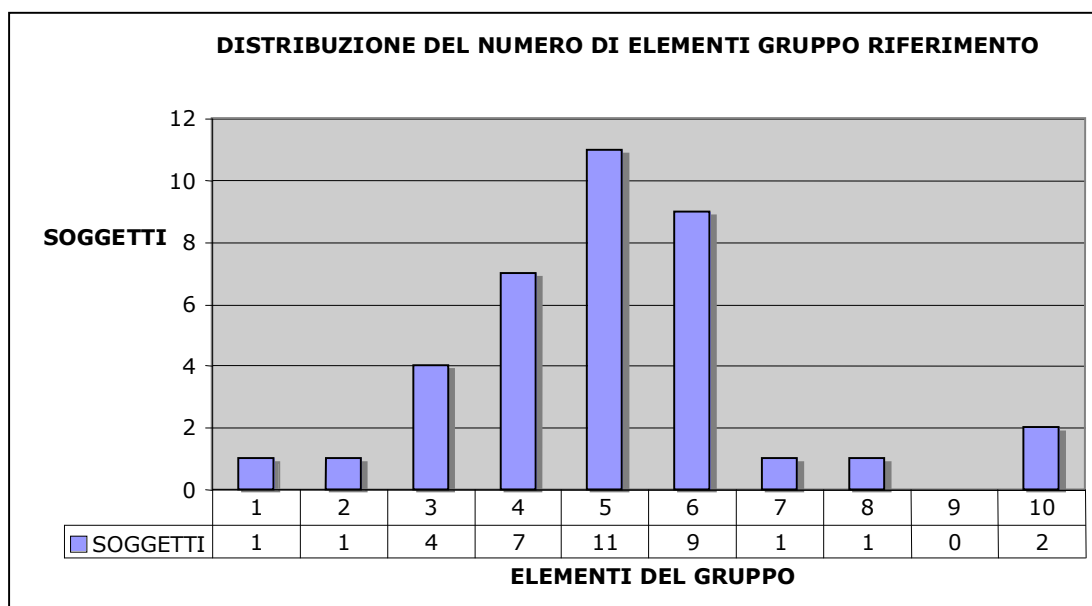


- 40% ritiene la propria autonomia economica “parziale”; 60% “totale”.
- 48% ritiene il livello di riuscita economica con valori da 7 a 10; 52% con valori sotto o uguali a 6.

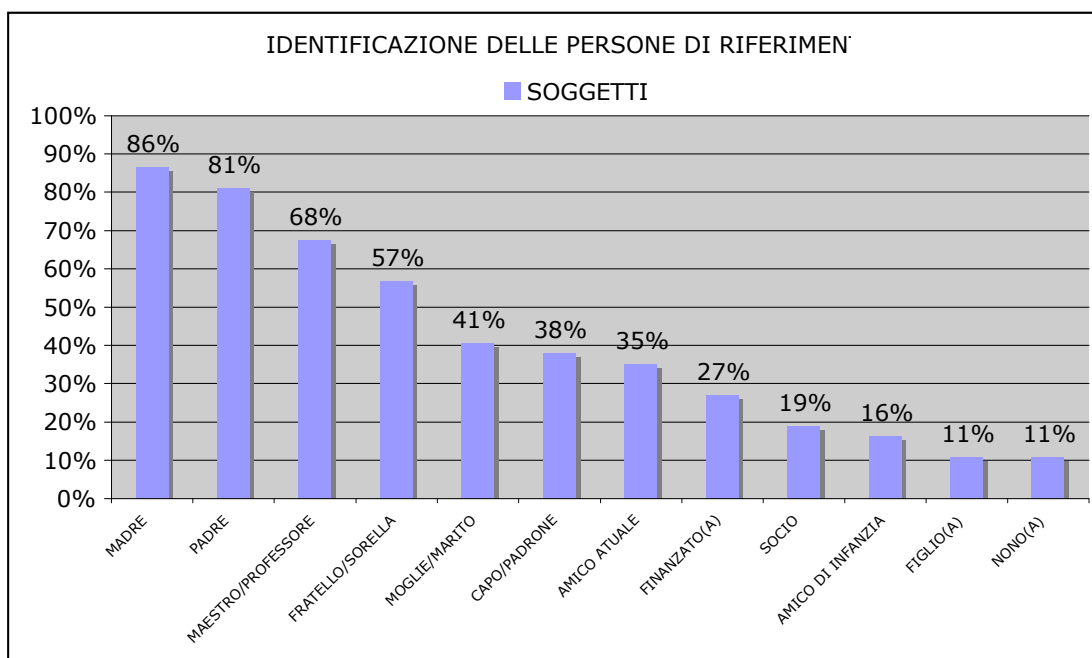
***Punto 1(a) - Caratteristiche del gruppo di riferimento dei soggetti***

- Ogniuno dei partecipanti ha indicato, in media, 5 (cinque) persone per comporre il proprio gruppo di riferimento, con un minimo di una persona e un massimo di dieci persone. Un grafico può dimostrare meglio la distribuzione del numero di elementi del gruppo di riferimento tra i soggetti partecipanti della ricerca.



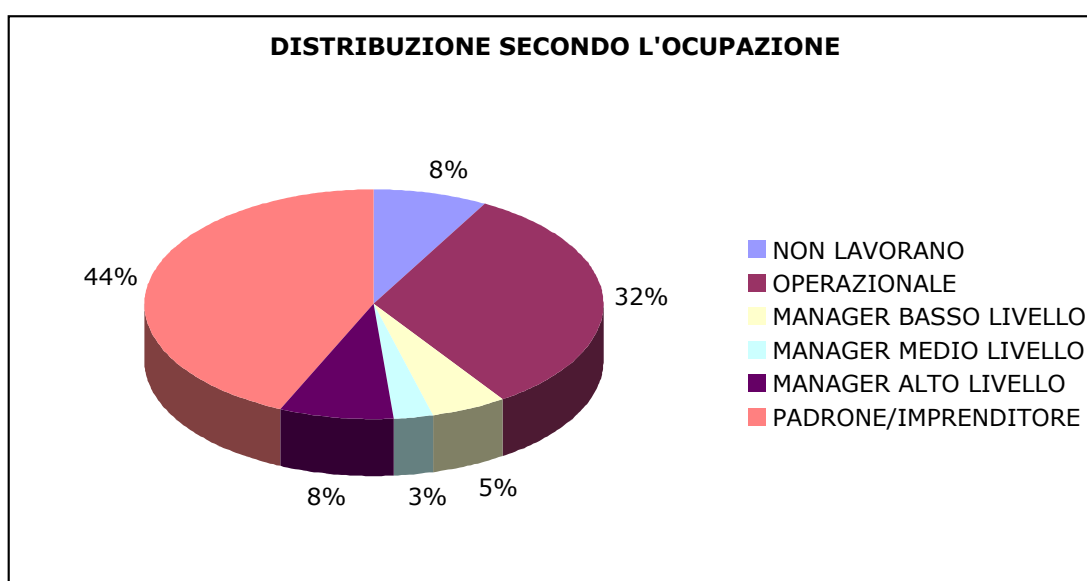


- Vale a dire che il soggetto con 7 riferimenti ricordava con molta difficoltà dei sogni; i soggetti con 8 e 10 riferimenti esterni non ricordavano mai i loro sogni. Tutti gli altri soggetti spesso ricordavano dei loro sogni.
- I gruppi sono costituiti, in media, da 2,3 donne e 2,8 maschi. L'età media degli elementi dei gruppi di riferimento è di 45 anni, la quale coincide con la mediana.
- Un'altro grafico ci può aiutare a vedere "chi" sono le persone che più spesso appaiono come elementi del gruppo di riferimento.



- Il gruppo di riferimento delle donne, nel suo insieme, è composto da 55% di donne e 45% di maschi; tra i maschi, abbiamo 41% di donne e 59% di maschi.

- 89% dei primogeniti scelgono come riferimento al meno un'altro primogenito; il 78% dei primogeniti scelgono al meno uno secondogenito; 39% scelgono almeno un figlio unico.
- Tra i secondogeniti, il 100% sceglie al meno un primogenito tra i loro riferimenti; il 75% sceglie al meno un'altro secondogenito; 16% sceglie al meno uno figlio unico come riferimento.
- In media, 85% del gruppo di riferimento è attivo economicamente; 15% è costituito da soggetti economicamente inattivi.
- Secondo il tipo di attività svolta, il gruppo delle persone di riferimento è costituito secondo il grafico che segue:

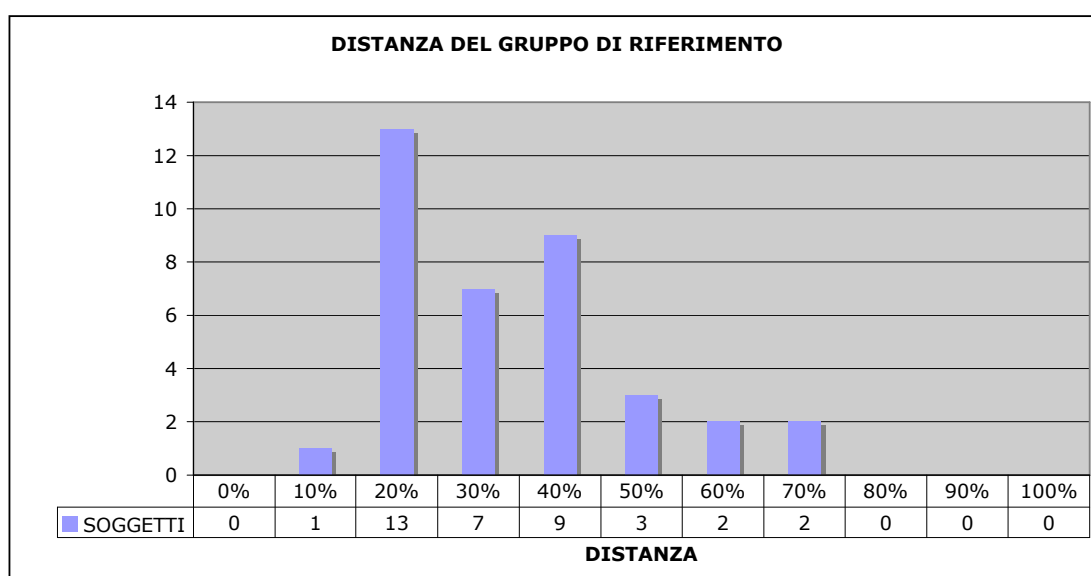


- Il seguente quadro riassume i dati delle sedici domande di questo punto:

	DOMANDA	MEDIANA SOGGETTI	MEDIANA GRUPPO	CORRELAZIONE
1	CHI È	NA	NA	NA
2	GENERE	NA	NA	0,12
3	STATO ATTUALE	NA	NA	NA
4	ETÀ	32	45	0,27
5	POSIZIONE NELLA FAMIGLIA	NA	NA	0,04
6	LIVELLO DI STUDIO	POSTLAUREA INCOMP.	LAUREATI	0,24
7	STATO DI SALUTE	BUONO	BUONO	0,12
8	QUANTO GLI PIACE	10	8	0,32
9	HA BUONI RAPPORTI SOCIALI	8	7	0,25
10	CURA LA STETICA PERSONALE	8	7	0,25
11	LIVELLO DI AMBIZIONE	9	7	0,09
12	INTELLIGENZA	9	8	0,2
13	ATIVO ECONOMICAMENTE	SIM	SIM	NA
14	TIPO DI FUNZIONE	NA	NA	0,13
15	AUTONOMIA ECONOMICA	TOTALE	TOTALE	0,17
16	RIUSCITO ECONOMICAMENTE	6	7	0,13

**Punto 1(b) - Ricerca degli stereotipi culturali del soggetto in ambito economico**

- Per rendere possibile una analisi più sintetica, abbiamo utilizzato il concetto di *distanza tra il soggetto e il gruppo*, già descritto, il quale indica la diversità delle risposte tra del soggetto e quelle del suo gruppo, con valori tra 0 e 100%.
- La distanza media tra i soggetti e i loro gruppi è circa 29%, con minima di 10%, massima di 64%, mediana di 23%.



**Punto 1(c) - Ricerca dell'Io perduto del soggetto (diagnosi fideistica)**

- Abbiamo riassunto in un quadro l'analisi dei dati raccolti in questo punto.

1C	SETTORE	SOGGETTI CHE FAREBBERO DIVERSAMENTE	INTENSITÀ MEDIA DELLA VOLONTÀ DI CAMBIARE
1	AFFETTIVO	51%	6
2	AVERE FIGLI	16%	3
3	STUDI	62%	8
4	LAVORO (PROFESSIONE)	30%	9
5	CITTÀ DOVE ABITA	24%	7
6	CORPO	59%	5
7	GRUPPO DI AMICI	43%	6
8	VIZZI PERSONALI	30%	7
9	EQUIPE DI COLABORATORI	54%	7
10	POSIZIONE PADRONE-DIPENDENTE	38%	9

**Punto 1(d) - Rapporto/tipo corporale**

- Abbiamo scelto la classificazione di Sheldon. Il gruppo è 16% mesomorfo, 62% ectomorfo e 22% endomorfo. Un quadro riassume i dati raccolti in questo punto.

	FRASE	MEDIANA	MEDIA	STANDARD DEVIATION	STANDARD DEVIATION / MEDIA
1	NON SENTO ESTRANEITÀ NEL...TOCCARE IL MIO PROPRIO CORPO	10	8,49	3,24	0,38
2	...TOCCARE IL CORPO DI CONOSCIUTI DELLO STESSO SESSO	8	7,31	3,41	0,47
3	...TOCCARE IL CORPO DI CONOSCIUTI DELL'ALTRO SESSO	8	7,71	2,71	0,35
4	...ESSERE TOCCATO DA CONOSCIUTI DELLO STESSO SESSO	8	6,66	3,66	0,55
5	...ESSERE TOCCATO DA CONOSCIUTI DELL'ALTRO SESSO	8	7,29	3,04	0,42
6	MI PIACE IL MIO CORPO IN MANIERA GENERALE	8	8,03	1,5	0,19
7	CERCO DI CURARE BENE DEL MIO CORPO	8	7,89	1,63	0,21
8	C'È UNA PARTE DEL MIO CORPO CHE NON MI PIACE	5	4,84	2,75	0,57
9	DOVE NON CONOSCO LE PERSONE...NON MI SENTO BENE	3	3,86	2,88	0,74
10	...CERCO ATTIVAMENTE DI FARE CONTATTI	7	6,76	2,77	0,41
11	NON MI PIACE VICINANZA FISICA O OTTICA CON STRANEE	5	4,62	2,91	0,63
12	NON MI PIACE TRATTAMENTO INFORMALE DI STRANEE	5	4,24	3,49	0,82
13	TIPO CORPORALE (16% MESO, 62% ECTO, 22% ENDOMORFO)	ECTOMORFO	NA	NA	NA

Per quanto riguarda situazioni “estreme”, per il momento possiamo nominare due casi: nel primo, il soggetto, fortemente ectomorfo, sentiva strano tutto il proprio corpo ed comunque toccare o essere toccato. Da delle risposte di valore molto basso alle domande 1 a 5 e anche valori molto bassi alle domande 9 e 10. Vale a dire che questo soggetto aveva costanti problemi gastrici e è uno di quelli che non ricorda mai più dei propri sogni<sup>25</sup>. Nel secondo caso, un soggetto fortemente endomorfo, non riusciva a stabilire distanza o riserva tra egli e gli altri. Praticamente, risponde “10” a tutte le domande da 1 a 5 e risponde “0” alle domande 11 e 12. Questo soggetto aveva già subito una chirurgia nello stomaco e ricordava con difficoltà dei propri sogni. Entrambi casi verranno meglio descritti nell’analisi qualitativa.

## 8.2. CARATTERIZZAZIONE DELLA SCELTA INDIVIDUALE

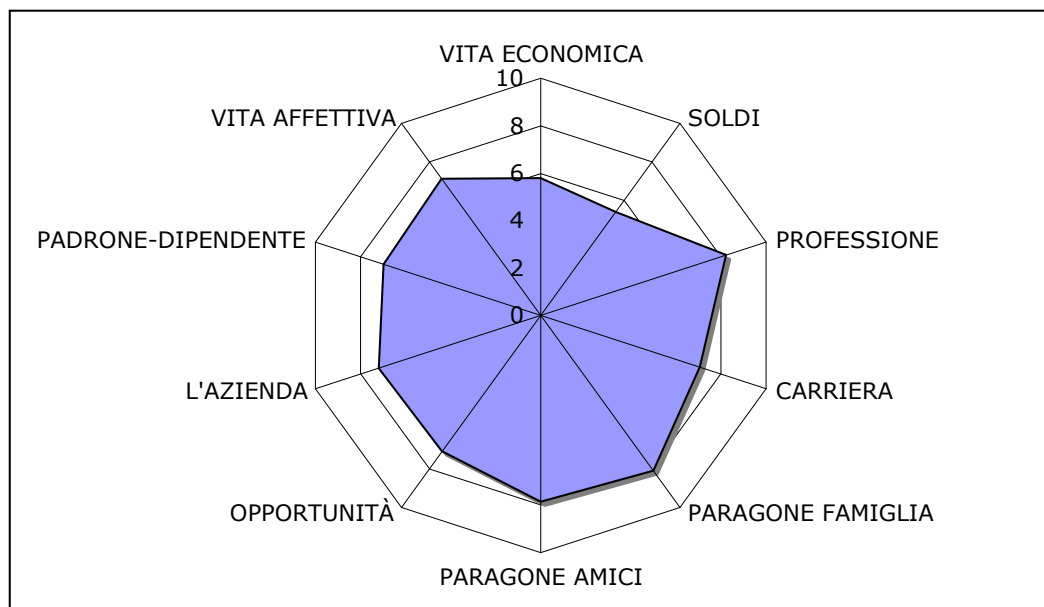
### *Punto 2(a) - Grado di soddisfazione nei diversi settori della vita*

- Un quadro riassume i dati raccolti in questo punto.

	DOMANDA	MEDIANA	MEDIA	STD DEV	STD DEV / MEDIA
1	CON LA VITA ECONOMICA GENERALE	7	5,78	2,17	0,38
2	CON I GUADAGNI FINANZIARI ATTUALI	5	5,41	2,19	0,41
3	CON LA SCELTA PROFESSIONALE	8	8,22	1,55	0,19
4	CON LA CARRIERA	7	7,06	2,29	0,32
5	PARAGONANDOMI CON LA MIA FAMIGLIA	8	8,11	1,88	0,23
6	PARAGONANDOMI CON I MIEI AMICI	8	7,86	1,48	0,19
7	CON LE OPPORTUNITÀ CHE HO	8	7,08	2,52	0,36
8	CON L'AZIENDA DOVE LAVORO (O CONDUCO)	8	7,17	2,29	0,32
9	CON LA MIA POSIZIONE PADRONE-DIPENDENTE	7	6,97	2,63	0,38
10	CON LA VITA AFFETTIVA GENERALE	7	7,12	2,17	0,31

<sup>25</sup> Solo in tre casi, e questo ne è uno, il soggetto non ricordava dei sogni, quindi abbiamo applicato il T6D.

- Il grafico presenta il livello medio di soddisfazione dei soggetti nei diversi settore della loro vita, in quel nel momento della scelta. Dal grafico, si può vedere che i soggetti avvertono maggiore tensione nella *vita economica generale*, nei *guadagni (soldi)*, e nella funzionalità della loro carriera, però bisogna vedere la causa, poichè queste variabili sono già un effetto e non una causa.



### ***Punto 2(b) - Descrizione libera del problema da affrontare***

- Abbiamo portato qualche esempio per rappresentare lo stile delle situazioni e anche il grado di coscienza che il soggetto dimostra quando le descrive.

Donna, 22, laureanda. *“Devo decidere se cominciare a lavorare, però non so bene dove. Ho un’oportunità in mano, però non la ritengo buona, non è ciò che voglio”.*

Uomo, 24, imprenditore. *“Voglio decidere se è il momento di costituire famiglia. In particolare c’è la mia fidanzata che ha una opportunità di lavoro in un’altra città, quindi devo decidere se sposarmi e cambiare città per vivere insieme a lei”.*

Uomo, 43, imprenditore. *“Le cose non vanno bene nella mia azienda. Voglio decidere se continuare o se cominciare qualcos’altro, o anche se diventare un dipendente”.*

Uomo, 35, consulente. *“C’è una scelta professionale da fare, la quale è praticamente già fatta, però voglio avere più certezza che è proprio quella la giusta”.*

Uomo, 36, manager. *“Non voglio più essere un dipendente. Voglio essere un imprenditore, ma non so in qualle campo, con quali mezzi. Nel lavoro attuale non c’è novità né motivazione”.*

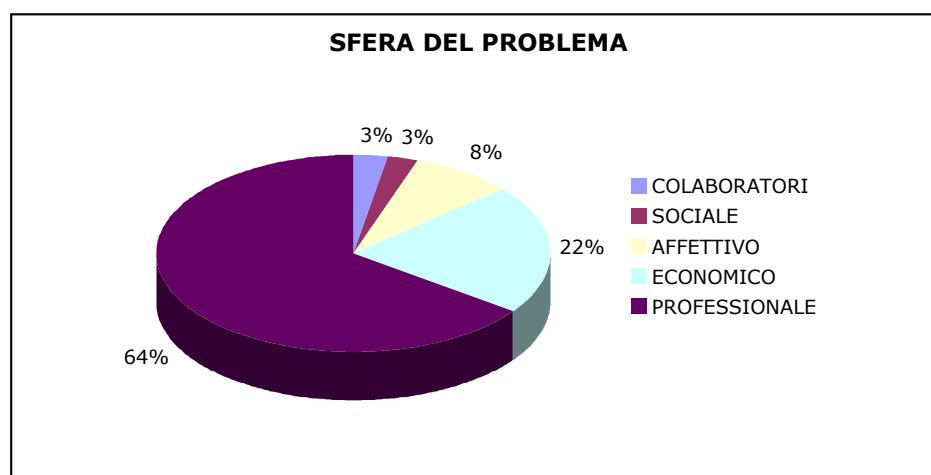
Donna, 32, imprenditrice. “Devo decidere se chiudere o non l’azienda che ho con aperto con la mia famiglia”.

Donna, 24, imprenditrice. “C’è un progetto con un cliente in un’altro stato. Però il mio socio non è favorevole, devo convincerlo perchè abbiamo avuto negli ultimi mesi una perdita di fatturato e lui non è sicuro se investire o no”.

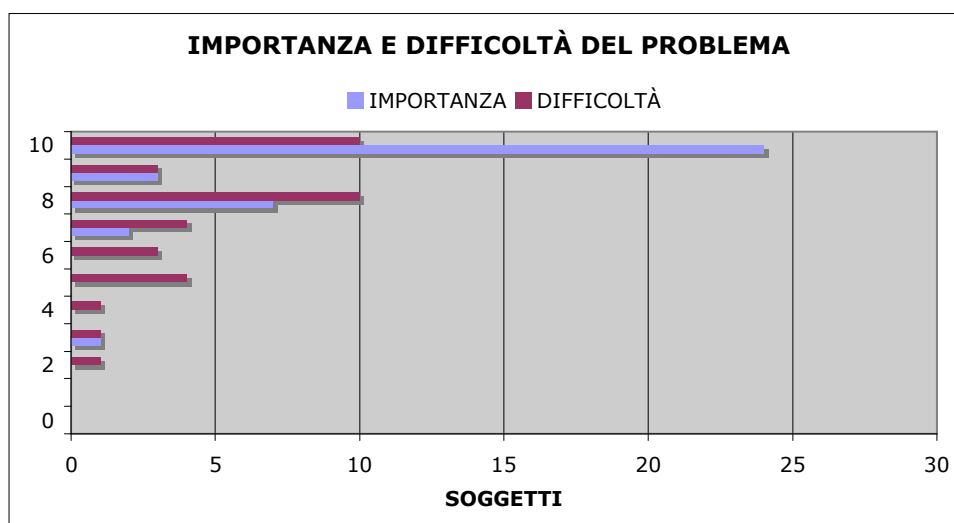
Uomo, 39, imprenditore. “Sposarmi o no, avere i figli o no”.

### **Punto 2(c) - La qualificazione del problema e le difficoltà della scelta o soluzione**

- Per quanto riguarda la sfera del problema (o scelta) abbiamo confermato la *direzione della ricerca*, cioè il problema va ricercato nella sfera personale e non “nelle difficoltà esterne, di mercato”.



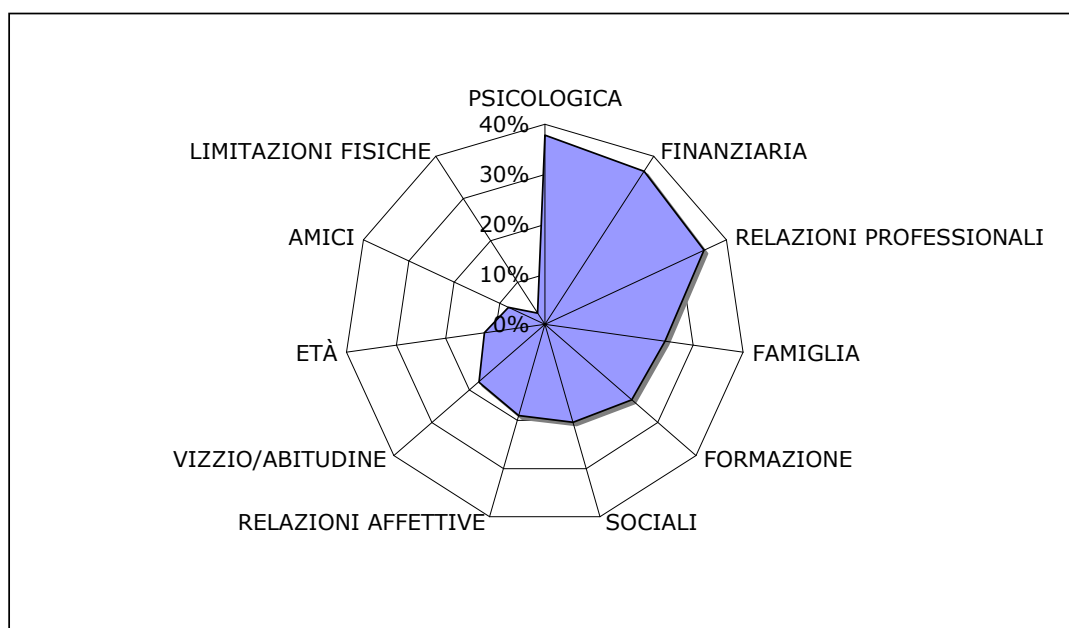
- Il 46% delle situazioni erano di “opportunità” e il 54% di “problema”.
- Dal grafico, possiamo vedere che per la grande maggioranza dei soggetti la situazione era molto importante, e anche difficile, da risolvere o decidere.



- Per quanto riguarda il tipo di difficoltà che i soggetti ritengono avere per fare la scelta, il quadro che segue riassume i dati.

DIFFICOLTÀ	NESSUNA	PARZIALE	TOTALE
ETÀ	28	9	0
FINANZIARIA	16	15	6
FORMAZIONE	22	13	2
RELAZIONI PROFESSIONALI	16	16	5
LIMITAZIONI FISICHE	35	2	0
FAMIGLIA	21	14	2
AMICI	31	6	0
SOCIALI	24	11	2
RELAZIONI AFFETTIVE	25	10	2
VIZIO/ABITUDINE	26	9	2
PSICOLOGICA	16	14	7

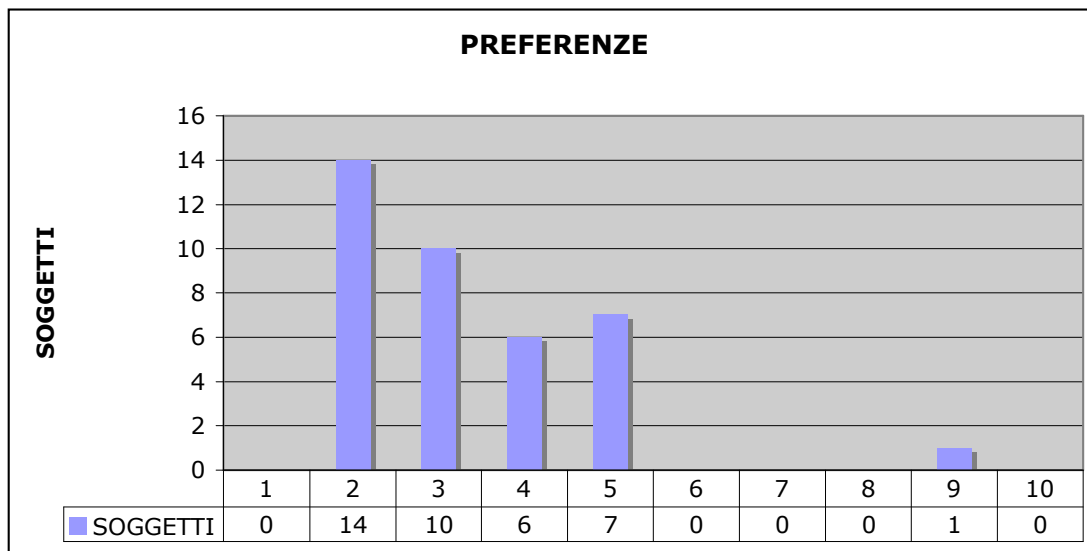
- Per costruire un grafico, abbiamo attribuito valori secondo il livello di difficoltà: “zero” per “nessuna”, ½ per “parziale” e “1” per “totale” e poi, per normalizzare la scala, abbiamo diviso il risultato totale per il numero di soggetti del gruppo.



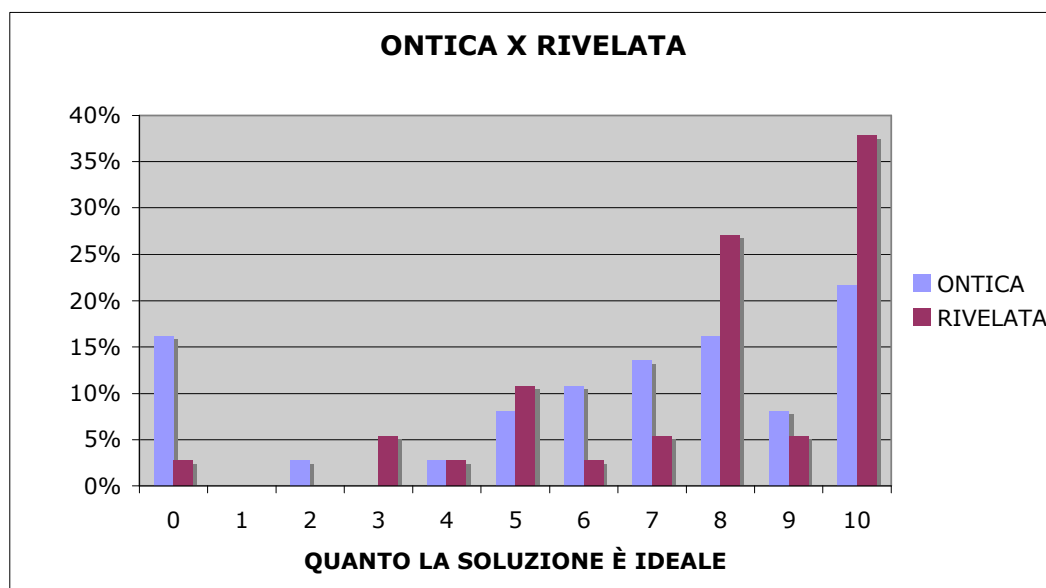
- Risulta che, in ordine decrescente, le difficoltà più pesanti sono: 1) psicologica, 2) finanziaria, 3) relazioni, 4) famiglia, 5) formazione.
- Per *difficoltà psicologiche* si intende: mancanza di motivazione, coraggio, forza di volontà, qualcosa che il soggetto non riesce a capire ma che comunque avverte.
- Tra i soggetti che hanno indicato la *difficoltà finanziaria*, il 70% attribuisce livello “parziale”, contro il 30% di “totale”. Tra questi ultimi, tutti erano in guai a causa di scelte precedenti non funzionali, per cui, anche qui si ripete il fatto che le difficoltà non sono in genere dovute a fattori “esterni”, ma “interni”.

**Punti 2(d) e 2(e) - Rilevamento delle preferenze “rivelate” e “ontica”**

- Il grafico dimostra il numero di soggetti secondo la quantità totale di preferenze.



- Praticamente tutti i soggetti hanno annoverato un numero massimo di cinque alternative; solo un soggetto aveva più di cinque alternative. La mediana è uguale a 3 alternative, e il numero medio è uguale a 3,4.
- Per rendere possibile l’analisi statistica delle preferenze, abbiamo messo la *preferenza ontica* nella prima colonna e poi ogniuna delle *preferenze rivelate* in ordine decrescente di priorità, secondo le valutazioni del soggetto.
- La soluzione ontica spesso non era quella con la massima valutazione: 71% dei casi. Solo nel 29% dei casi era ritenuta più ideale.
- Il grafico confronta le valutazioni della *preferenza ontica* e della prima opzione del soggetto tra le *preferenze rivelate* rispetto a “quanto la soluzione è ideale”.

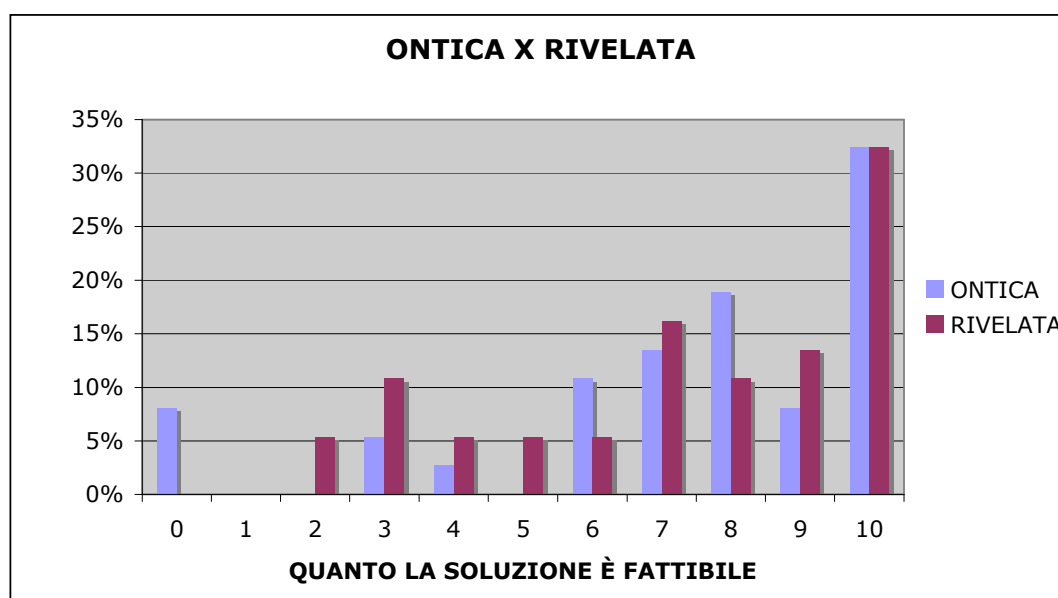




- Il seguente quadro riassume le caratteristiche principali della valutazione per ogniuna delle soluzioni quanto alla domanda “quanto la soluzione è ideale”.

	ONTICA	RIVELATA 01	RIVELATA 02	RIVELATA 03	RIVELATA 04
MEDIA	6,35	7,78	5,71	5,00	4,50
MEDIANA	7,00	8,00	5,50	6,00	3,50
STD DEV	3,41	2,52	2,16	2,32	4,60
STD DEV / MEDIA	0,54	0,32	0,38	0,46	1,02

- La seconda domanda che i soggetti hanno risposto per ogniuna delle soluzioni è “quanto la soluzione è fattibile”. Anche in questo caso abbiamo costruito un grafico comparativo e un quadro con la sintesi dei dati raccolti. Sotto questo aspetto la soluzione ontica viene ritenuta fattibile tanto quanto la prima opzione del soggetto tra le *preferenze rivelate*.



	ONTICA	RIVELATA 01	RIVELATA 02	RIVELATA 03	RIVELATA 04
MEDIA	7,35	7,49	6,88	6,14	4,63
MEDIANA	8,00	8,00	5,50	6,00	5,00
STD DEV	2,96	2,62	2,74	2,88	2,26
STD DEV / MEDIA	0,40	0,35	0,40	0,47	0,49

- Il punto 2(e) costituisce il vero e proprio cuore del rilevamento della *preferenza ontica*. Riportiamo qui, e in altre parti del testo, alcuni casi d'intervento.

### **Caso 1**

Uomo, 24, imprenditore. “Voglio decidere se è il momento di costituire famiglia. In particolare c'è la mia fidanzata che ha una opportunità di lavoro in un'altra città, quindi devo decidere se sposarmi e cambiare città per vivere insieme a lei”.

Sogno: (1) “Sto in una casa alla spiaggia e curo una bambina che sembra una mia nipote di 6 anni”. (2) “Vado a incontrare una antica fidanzata in una città turistica però avverto la costante presenza della mia attuale fidanzata”.

Dopo aver fatto qualche domanda al soggetto, sulle caratteristiche della sua nipote e la città dove la fidanzata voleva andare a vivere, l’indicazione data è che lui non doveva andare nell’altra città, la quale infatti è vicina al mare, bensì crescere in conformità alle buone opportunità che lui aveva attualmente. Per quanto riguarda il rapporto con la fidanzata, è stato rilevato che il modo del rapporto è proprio come nel sogno. Lui conferma sia il modo paterno del rapporto, che l’eccessiva possessività della fidanzata verso di lui, che qualche volta lo disturba (sogno 2). Anzi, il soggetto si rende conto che lui ha questo stesso atteggiamento paterno in altre situazioni, con la sorella ad esempio. Ecco le sue preferenze:

2D	PREFERENZE RIVELATE E PREFERENZA ONTICA (IN GIALLO)	CONSIDERO IDEALE (0 A 10)	CONSIDERO FATTIBILE (0 A 10)
1	NON CAMBIARE CITTÀ E OSSERVARE L'ATTEGGIAMENTO PATERNO	8	7
2	COSCIENTIZZARE LA FIDANZATA DEI SUOI OBIETTIVI	10	7
3	CAMBIARE I PROPRI OBIETTIVI PROFESSIONALI	6	4
4	ROMPERE IL RAPPORTO CON LA FIDANZATA	2	2

Quanto ha seguito l’indicazione ontica: 7

Utilità della scelta: 10

Funzionalità della scelta: 10

Descrizione dei risultati: “A causa della aspettativa di sposarmi, avevo risparmiato una certa summa di soldi. Siccome ho cambiato idea, ho cominciato a investire nel mio conforto. A livello personale, ho comperato una macchina per me, e a livello professionale ho cominciato un nuovo progetto insieme a due amici. Ho focalizzato nella mia carriera e nei miei interessi e, senza che io aspetasse, anche il mio rapporto affettivo ha migliorato molto”.

## **Caso 2**

Uomo, 36, manager. *“Non voglio più essere un dipendente. Voglio essere un imprenditore, ma non so in quale campo, con quali mezzi. Nel lavoro attuale non c’è novità né motivazione”.*

Sogno: (1) “Vedo uno mio amico di lavoro che sta ritornando di viaggio, ha un’apparenza diversa, una barba bela e imponente. Lui si lamenta del viaggio mentre i colleghi si lamentano dell’ambiente di lavoro”. (2) “Mi trovo in uno molo (*pier*) e vedo un banco che si avvicina, entro nel mare e all’inizio vedo con difficoltà, però poi distinguo che ci sono delle tartarughe del mare. È molto facile per me prenderle con le mani. La mia moglie, che è sul molo, ha pena

delle tartarughe e mi chiede di lasciarle andare”. (3) “Mi trovo con l’attuale direttore dell’azienda dove lavoro nel quintal di casa mia. Lo congratulo per esser diventato direttore e chiedo a lui se non è complesso accumulare la funzione di capo informatica e manager sviluppo software, poiché il manager sviluppo software aveva lasciato l’azienda”.

Fatta la verifica dei fatti esterni, risulta che il soggetto stava ritornando a lavorare come manager di una azienda, la quale non si chiamava *pier*, ma *porto* (praticamente sinonimi in portoghese) e che razionalmente non lo voleva fare. Il soggetto collegava quel luogo e quelle persone ad un passato non vincente, poiché quando giovane aveva fatto sbagli evidenti in ambito affettivo con gravi conseguenze per lui. La sua attuale moglie e anche la sua madre lo stimolavano a non ritornare a quell’azienda e ad apprire un’attività in proprio, fuori del settore informatico. Però, i sogni indicavano il contrario, che lui era capace di prendere con tranquillità le opportunità che c’erano in quell’azienda, ma che aveva una attitudine sbalata, ipercritica che lo portava alla mediocrità. Infatti, i sogni e la seduta vengono fatti *qualche giorno prima* che lui ritornasse a lavorare in quell’azienda, ma già indicavano con precisione le circostanze e le opportunità in atto. Con molta sorpresa, dopo, lui è venuto a confermare che il posto di manager sviluppo software era libero. Comunque, lui doveva approfittarsi della sua immagine, mantenere un’alto livello di professionalità e, con diplomazia, avvicinarsi del capo informatica, per assumere gradualmente maggiori responsabilità e, di conseguenza, avere migliori guadagni. In sintesi: doveva responsabilizzarsi della propria capacità, non essere un mediocre che si ferma soltanto a criticare, ma prendere le opportunità, anche se le donne da lui più considerate erano contrarie.

2D	PREFERENZE RIVELATE E PREFERENZA ONTICA (IN GIALLO)	CONSIDERO IDEALE (0 A 10)	CONSIDERO FATTIBILE (0 A 10)
1	AVVICINARSI DEL CAPO INFORMATICA E CERCARE DI ASSUMERE POSTI DI PIÙ ALTA RESPONSABILITÀ	0	3
2	APPRIRE UNA NUOVA ATTIVITÀ E ABBANDONARE L'ATTUALE	10	5
3	APPRIRE UNA NUOVA ATTIVITÀ E CONTINUARE CON L'ATTIVITÀ ATTUALE FINNO A POTER ABBANDONARLA	6	7
4	COMPERARE UN'AZIENDA GIÀ ESISTENTE E CONTINUARE CON L'ATTIVITÀ ATTUALE FINNO A POTER ABBANDONARLA	2	2

Quanto ha seguito l’indicazione ontica: 7

Utilità della scelta: 8

Funzionalità della scelta: 8

Descrizione dei risultati: “No ho cercato il capo informatica. Però, infatti, sono stato invitato ad assumere certe responsabilità manageriali, dove i guadagni saranno anche maggiore. Sto cercando anche di essere meno critico verso l’azienda e oggi posso dire che ho recuperato un certo interesse per il mio lavoro”.

### **Caso 3**

Uomo, 24, studente in apprendistato. *“Mentre alcolto le persone, mi sento molto disturbato, sento aggressività, repellenza, schifo. Non so se il problema è mio o degli altri. Ho difficoltà per concentrarmi. Attualmente prendo medicine perché soffro dello stomaco”.*

Sogno: Il soggetto non ricorda dei sogni. Nel primo incontro, però, mentre mi raccontava il suo problema, mi sono distratto e ho avuto una fantasia spontanea, proprio come avevo studiato sulla teoria del campo semantico<sup>26</sup>. La riporto: “Vedo un bambino dentro una culla mentre una coppia fa sesso sulla camera da letto accanto. Il bambino sembra sorridere e divertirsi mentre ascolta la coppia”.

Se non avessi la conoscenza razionale sulla realtà dei campi semantici, lascierei perdere quella fantasia, forse pensando di essere disturbato o di dover riposarmi. Invece, in base a quelle immagini, ho fatto delle domande che riguardavano il rapporto che lui aveva con il proprio corpo. Infatti, lui riteneva strano toccarsi, comunque fosse. L’ho consigliato fortemente a riprendere la pratica di una qualsiasi attività sportiva che a lui fosse piacevole. L’ho detto che doveva, negli impatti con le diverse persone, cercare umilmente di ascoltare cosa il suo corpo diceva di quell’impatto.

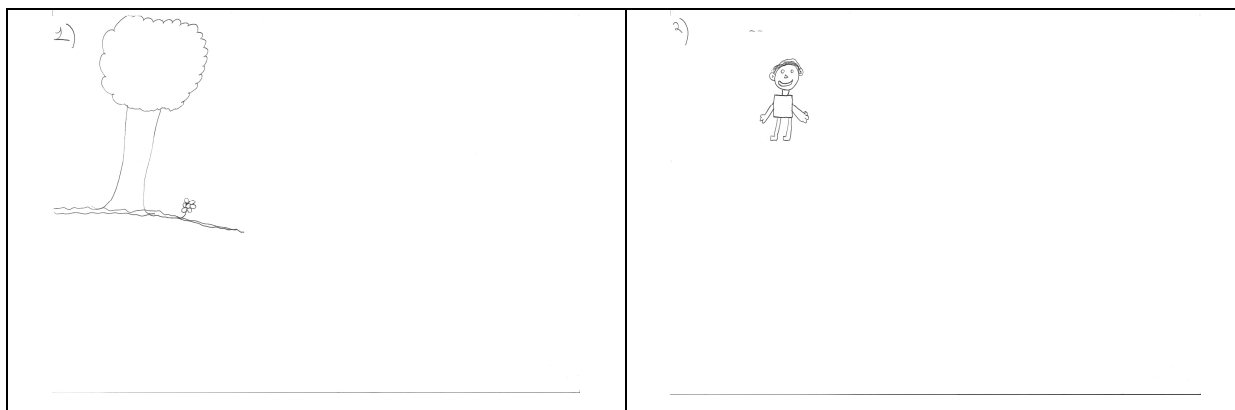
Non ho potuto spiegarlo ciò che avevo intuito, però, a causa di quell’esperienza dell’infanzia, lui era diventato “sordo” in tutto il corpo, tranne nell’udito.

Nel secondo incontro, un mese dopo circa, il soggetto era molto contento perché aveva praticamente risolto il problema della gastrite. Ha seguito l’indicazione, però, solo parzialmente, non aveva ripreso pratiche sportive. Ho investigato la sua infanzia alla ricerca di qualche fatto simili a quello della fantasia. Per la mia sorpresa, il soggetto ha raccontato quanto segue: “Quando ero bambino, ho avuto una esperienza per me molto forte. Ero con il mio padre nella macchina. Lui la ferma e entra in una casa che io non conoscevo. Impaziente, scendo dalla macchina per cercarlo e entro nella casa. Poi, alcolto i rumori di una copia sulla camera da letto. Mio padre si accorge e viene fuori della camera. Lui mi guarda in un modo di sorpresa e imbarazzo e non mi ricordo più dei fatti di quel giorno, solo che avevo molta paura di perdere la mia madre”.

Nel terzo incontro è stato applicato il T6D. Ci interessa l’analisi della situazione attuale e della situazione futura, cioè l’aspetto della direttiva dell’In Sé ontico del soggetto. Però, è interessante vedere che nel primo incontro questo assinalava soltanto il problema, mentre nel secondo, risolta la salute, dà delle indicazioni per la ripresa della crescita: è *gerarchico*.

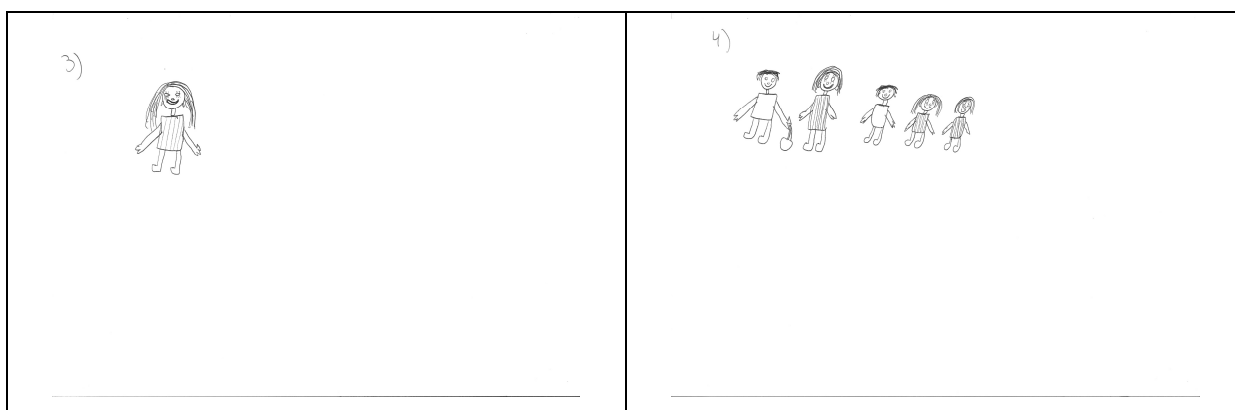
---

<sup>26</sup> MENEGHETTI, A. *Manuale di Ontopsicologia, Sintesi sul campo semantico*, p.160-161.



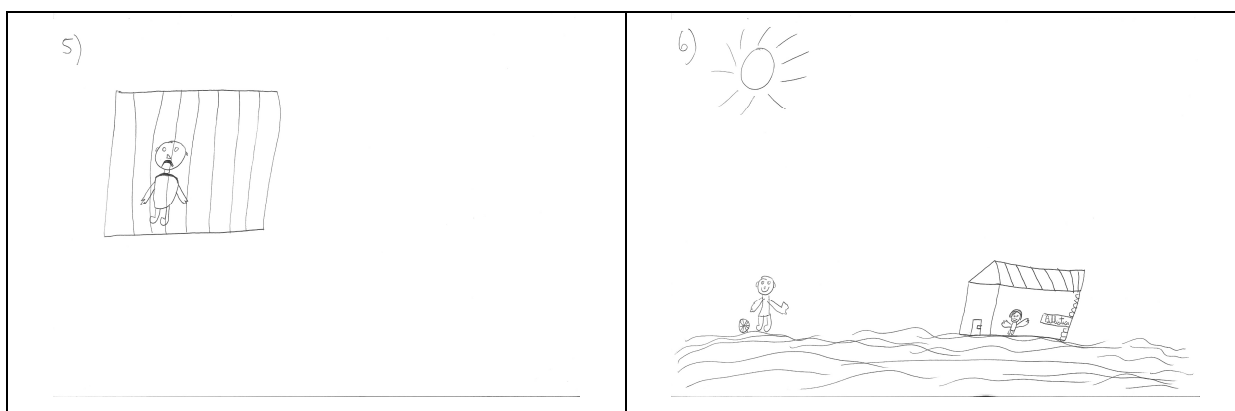
Un'albero

Un'uomo



Una donna

La famiglia di origine



La situazione attuale

La situazione futura

La situazione attuale del soggetto è tale che il suo In Sé ontico non può manifestarsi (ragazzo chiuso in una gabbia). Nella situazione futura, si vede un ragazzino che gioca nel campo libero, c'è il sole, e c'è una biblioteca, dove si vede una ragazzina. È anche da notare che, tra tutti i disegni, questo utilizza di più il foglio e è il più ricco in dettagli. Fatte qualche domande, l'ho consigliato che prendesse un'opportunità di lavoro insieme ad una certa imprenditrice, la quale inoltre era biblioteconomista e lasciasse perdere l'idea di lavorare con uno suo amico, che era brava persona, però il suo In Sé indicava un'altra strada.

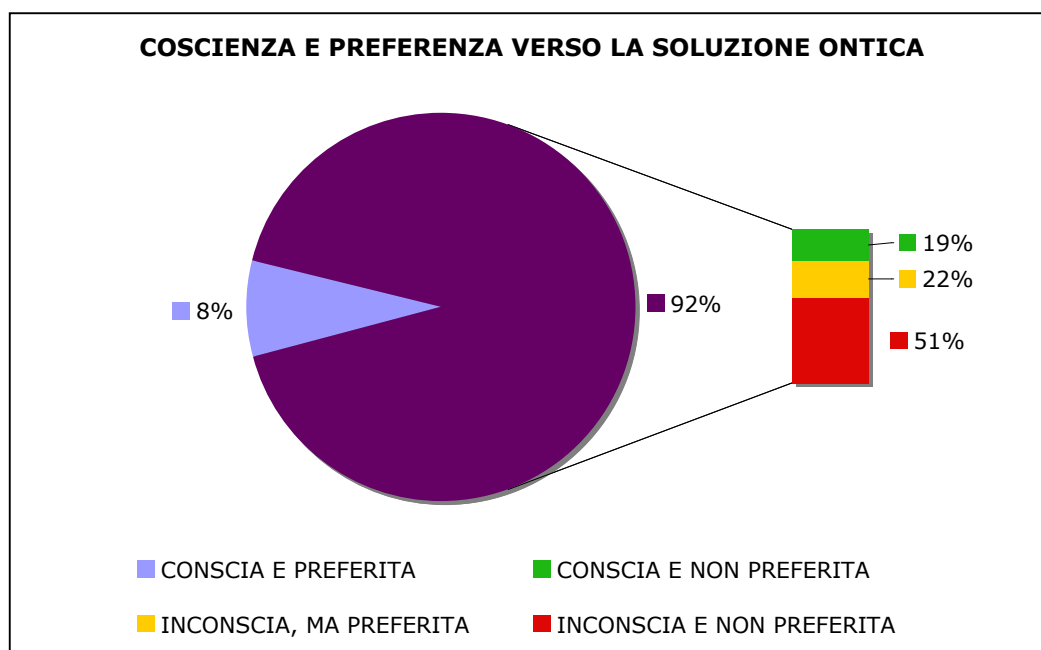
In questo caso, il soggetto non ha scelto conforme indicato dal suo In Sé ontico, con risultati pessimi per se stesso. Si trova senza lavoro e abbastanza depresso.

### 8.3. VALUTAZIONE DEI RISULTATI

L'ultimo gruppo di domande del questionario riguarda la valutazione dell'analisi ontopsicologica (Parte I), fatta nel primo incontro, e la valutazione dei risultati della scelta (Parte II), i quali sono misurati qualche settimana dopo, in un secondo incontro.

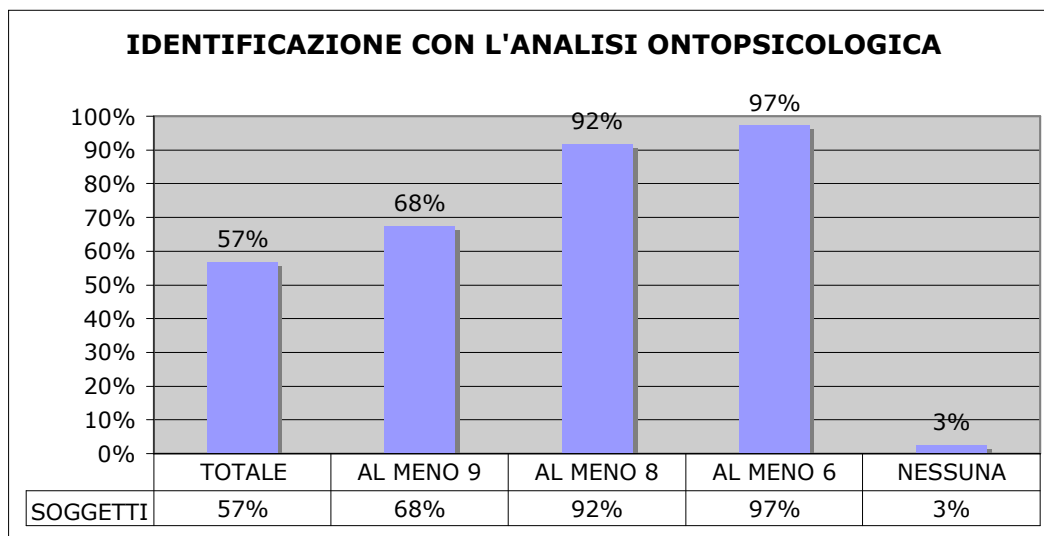
#### *Parte I: Valutazione dell'analisi ontopsicologica*

- La domanda R.1 è “la soluzione rivelata dal sogno (o T6D) era già inclusa tra le alternative?”. Nel 73% dei casi la risposta è “non era inclusa” e nel 27% “era inclusa”. Tra questi ultimi, 30% valuta la *preferenza ontica* come “migliore”.
- Quindi, solo in 8% dei casi il soggetto *conosce e preferisce* sin dall'inizio la soluzione ontica, anche se non è sicuro di stare sulla strada giusta; nella grande maggioranza dei casi, ovvero 92%, si verificano quei fenomeni che l'analisi economica riporta come *non razionali*.
- Nel 80% dei casi la soluzione ontica non è prevista e, comunque, quando portata alla coscienza, solo il 29% passa a preferirla nei confronti delle proprie idee<sup>27</sup>.

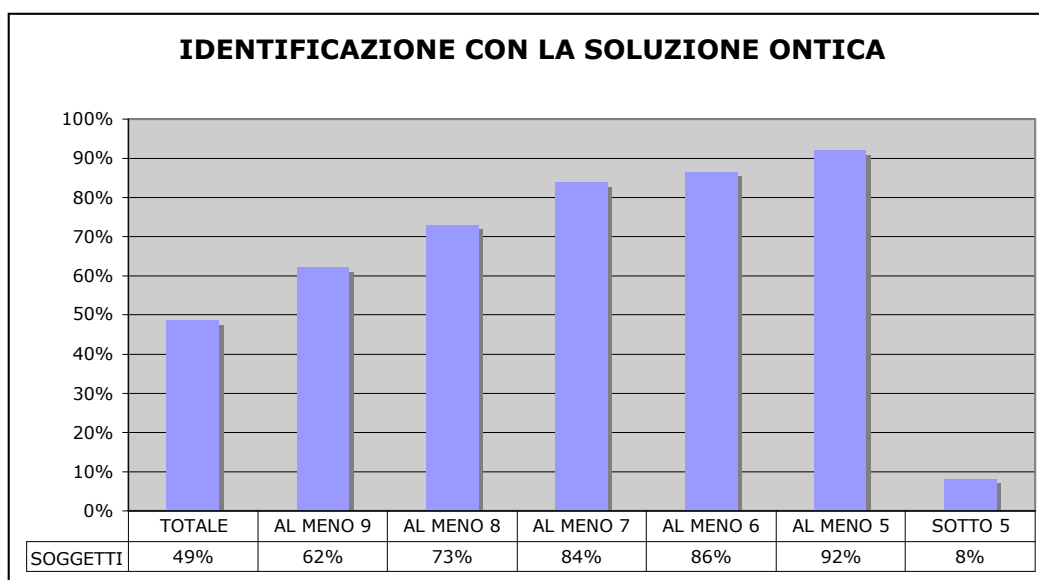


<sup>27</sup> A questo punto ci sembrano opportune le analisi filosofiche di Santo Agostino, *Confessioni, Libro X, La felicità nella verità*. “Chiedo se tutti preferiscono incontrare la gioia nella verità o nel falso. Tutti sono categorici in affermare che preferiscono la verità, come se disessero che vogliono essere felici (...) Ho trovato molti che volevano inganare gli altri, ma non ho trovato nessuno che volesse essere inganato. Perché non incontrano in essa la loro gioia? Perché non sono felici? *Non sono felici perché, investendosi con impegno in altre occupazioni che, invece di essere ditose, le fanno ancora più disgraziati, ricordano, soltanto leggermente, quella Verità che gli può fare felici. (...) Forse, per amare in tal modo la verità, tutti coloro che amano altro vogliono che quello che amano sia la verità. Come non vogliono essere inganati, non vogliono convincersi che stanno in errore. Così, odiano la verità, a causa di quello che amano nel posto della verità*”.

- La variabile R.2 ha per obiettivo capire “quanto il soggetto si identifica con l’analisi basata sul metodo ontopsicologico”, da 0 a 10, indipendentemente del fatto di ritenere la soluzione ontica la migliore. La mediana è uguale a 10 (totale), la media è uguale a 8,9 e la varianza è di 1,9.

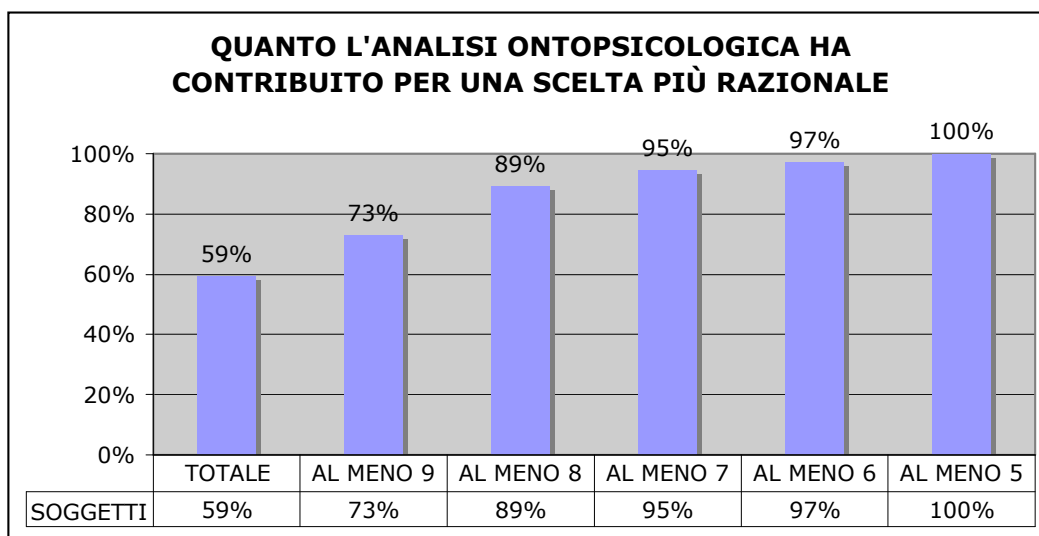


- La variabile R.3, invece, riguarda “quanto il soggetto si è identificato con la soluzione rilevata tramite il metodo ontopsicologico”. La mediana è uguale a 9, la media è uguale a 8,3 e la varianza è di 2,4.



- La variabile R.4 ha per scopo capire “quanto l’analisi ontopsicologica ha aiutato il soggetto a fare una scelta più razionale”. La mediana è uguale a 10, la media è uguale a 9,1 e la varianza è di 1,3. Il sottocodice di questo risultato è semplice: non è sbagliata la scienza economica, non è sbagliata la premessa del *homo*

*economicus*, ci vuole riportare la logica dell'Io alla logica dell'In Sé ontico, ci vuole recuperare l'uomo integrale, conforme al progetto di natura.



- La variabile R.5 riguarda se “l’analisi ontopsicologica ha portato prospettive che non avevo pensato”. Infatti, è sottointesa nella domanda R.4: la risposta è positiva nel 92% dei casi, e negativa nel 8% dei casi. I risultati in questo caso sono in consonanza con le risposte della prima domanda.

### *Parte II: Valutazione dei risultati della scelta*

- La variabile R.6 corrisponde a “ho attuato l’indicazione fatta in base all’analisi ontopsicologica”. Il 76% ha risposto positivamente e il 24% negativamente.
- La variabile R.7, “quanto ritengo esser riuscito ad implementarla”, verrà studiata in dettaglio all’interno dell’analisi statistica.
- Le variabile R.8, “utilità della scelta”, e R.9, “funzionalità della scelta”, sono i *target* della regressione lineare, e anche queste saranno studiate in più dettaglio.
- È interessante osservare, prima di inoltrarsi nell’analisi statistica, il quadro riassuntivo dei risultati raccolti nella Parte II.

HO MESSO IN PRATICA	DATO STATISTICO	QUANTO HO FATTO	UTILITÀ	FUNZIONALITÀ
NO	MEDIA	0	2	1,67
	MEDIANA	0	2	1
	STD DEV	0	1,80	1,66
	STD DEV / MEDIA	NA	0,90	0,99
SI	MEDIA	7,68	8,21	8,39
	MEDIANA	8	9,5	9
	STD DEV	2,36	2,73	2,23
	STD DEV / MEDIA	0,31	0,33	0,27

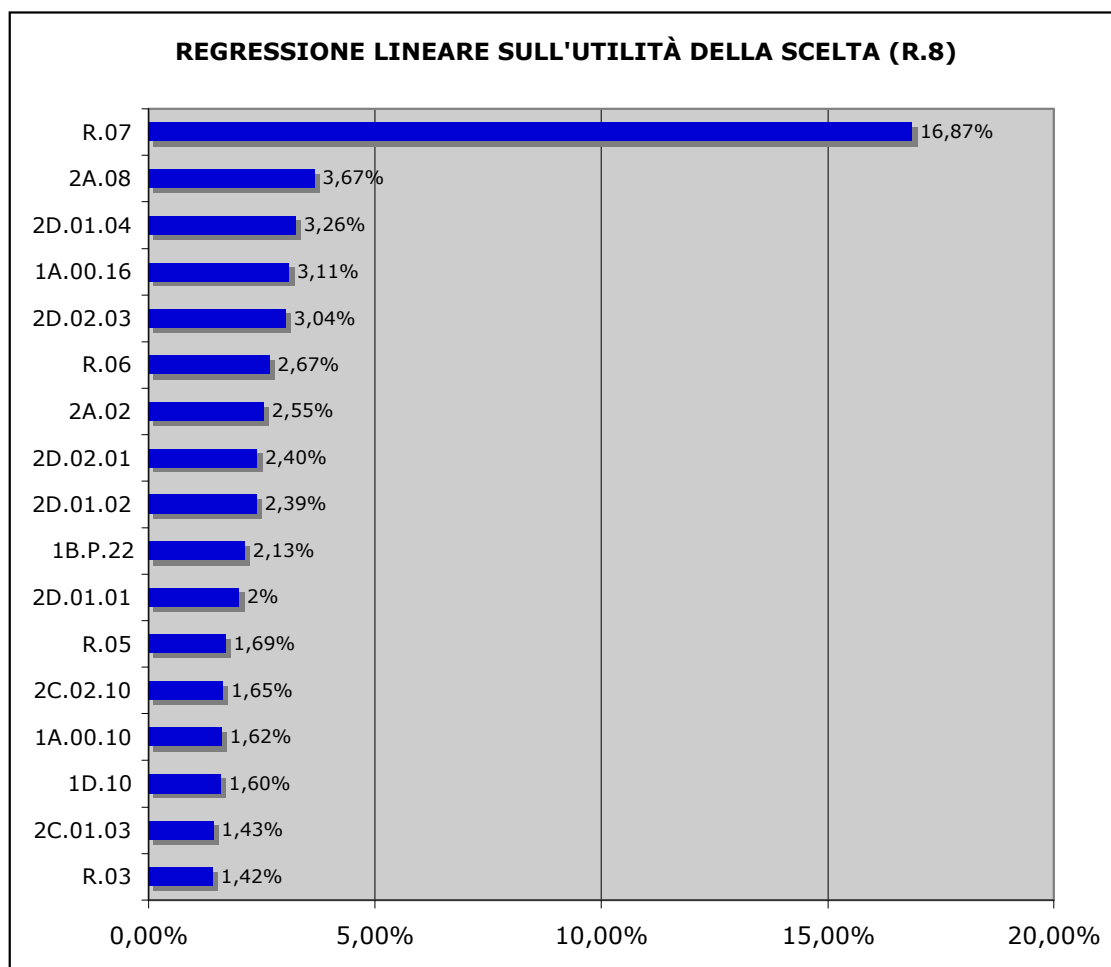


## 8.4. ANALISI STATISTICA

### 8.4.1. REGRESSIONE LINEARE

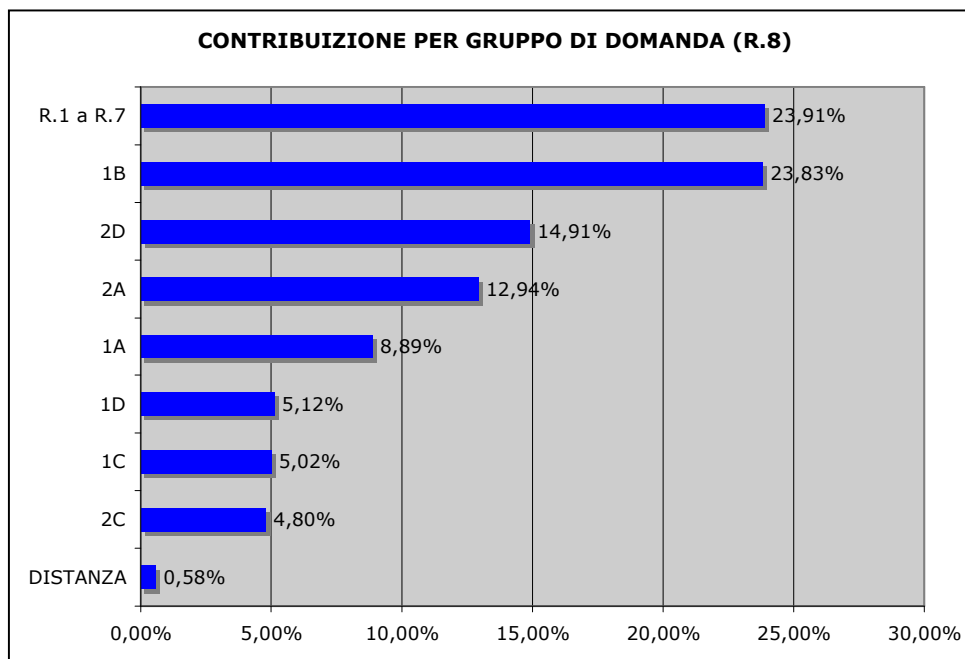
Sono state compiute due analisi del tipo regressione lineare: nella prima, i risultati vengono confrontati con tutte le variabili del questionario. Nella seconda, i risultati vengono confrontati con le variabili che riguardano *le preferenze e l'analisi ontopsicologica*.

Nel grafico vediamo le variabili che, individualmente, contribuiscono di più per spiegare il comportamento dell'utilità della scelta, R.8. Insieme, corrispondono a 53,5% del totale. In questo modello, partecipano della regressione lineare tutte le variabili del questionario.



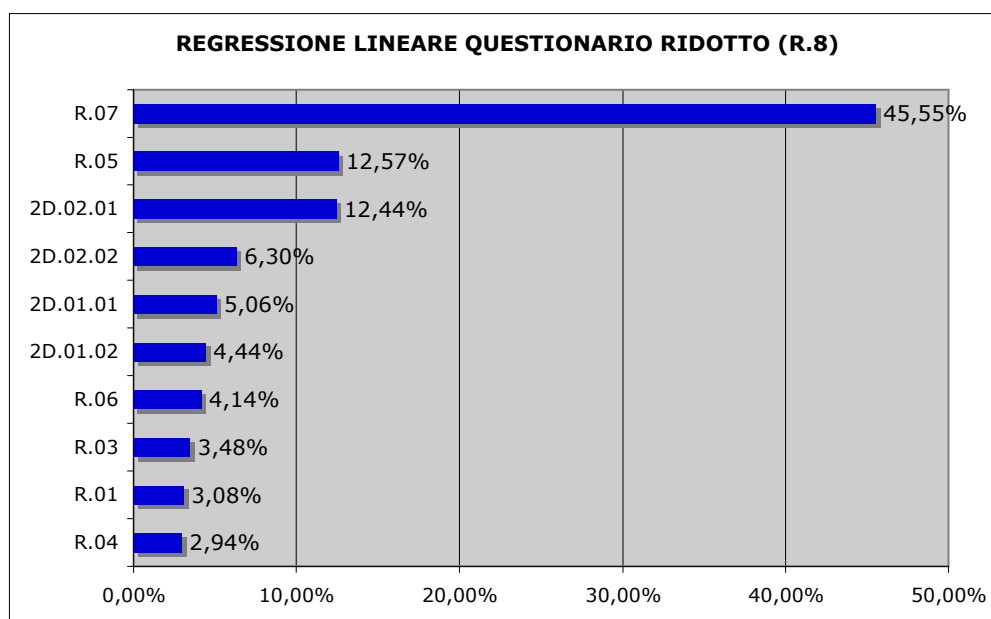
Al primo posto, con 16,87%, viene la variabile R.7; subito dopo, c'è una serie di variabili con valori molto meno rappresentativi, totalizzando 125 in tutta la regressione.

Per rendere più chiarificativa l'analisi, abbiamo costruito un secondo grafico in cui si vede il valore aggiunto di ogni gruppo di domande del questionario al comportamento finale dell'utilità della scelta, R.8.



I due gruppi che spiegano di più il comportamento R.8, sono le domande da R.1 a R.7, ovvero *l'analisi ontopsicologica e la sua implementazione*, e il gruppo 1(b), *stereotipi del soggetto*. Al terzo posto viene il gruppo 2(d), *alternative della scelta*; poi il gruppo 2(a), *soddisfazione nei diversi settori della vita*. Poi ventono le *caratteristiche individuali e del gruppo di riferimento*, 1(a); il *rapporto corporale* 1(d); la *volontà del soggetto di cambiare*, 1(c); le *difficoltà della scelta*, 2(c). La variabile *distanza* è già implicita nel gruppo 1(b).

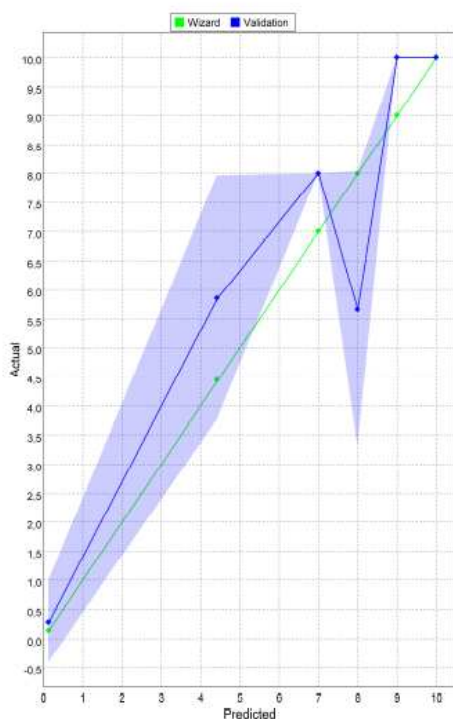
Poi, abbiamo ripetuto l'analisi della variabile R.8, attraverso le variabili del gruppo 2(d) e R.1 a R.7. L'abbiamo chiamata *Questionario Ridotto*, poiché non include tutte le variabili della prima regressione. I risultati seguono in questo grafico:



Anche qui abbiamo la supremazia della variabile R.7, questa volta ancora più chiara. Appare al secondo posto, R.5, cioè, “l’analisi ontopsicologica ha dato al soggetto nuovi elementi che egli non aveva visto prima”. Ciò è abbastanza consistente con le analisi che abbiamo già fatto, poichè solo nel 8% dei casi la soluzione ontica era simultaneamente conosciuta e preferita. In tutti gli altri casi, l’analisi ontopsicologica portava contributi che aiutavano il soggetto a fare una scelta più razionale. Al terzo e quarto posto, viene la valutazione della prima opzione tra le preferenze rivelate del soggetto; al quinto e sesto posto, la valutazione della soluzione ontica e, alla fine, altre variabili di risultato meno significative.

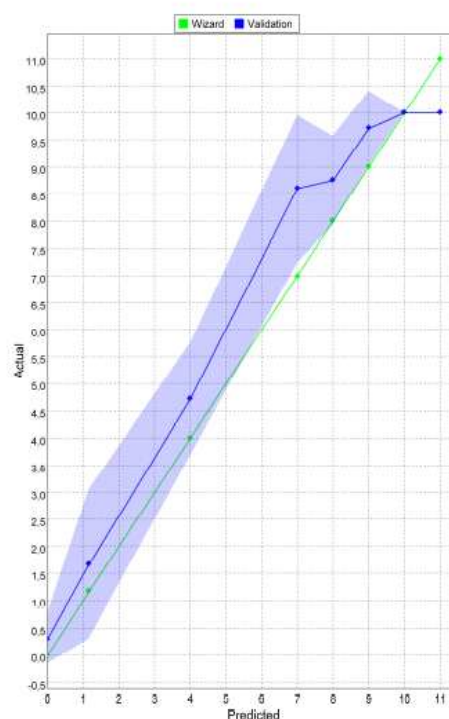
A questo punto, abbiamo costruito un quadro comparativo delle due regressioni lineari compiute. I grafici sono un comparativo tra il “previsto dal modello” (validation) e il “reale” (wizard). La linea “verde” indica il “modello statisticamente perfetto”, mentre la linea “azzurra” corrisponde al “modello della regressione lineare”.

**R.8 (Questionario Completo)**



**Qualità: 99,5%**  
**Robustezza: 87,8%**

**R.8 (Questionario Ridotto)**



**Qualità: 93,2%**  
**Robustezza: 94,8%**

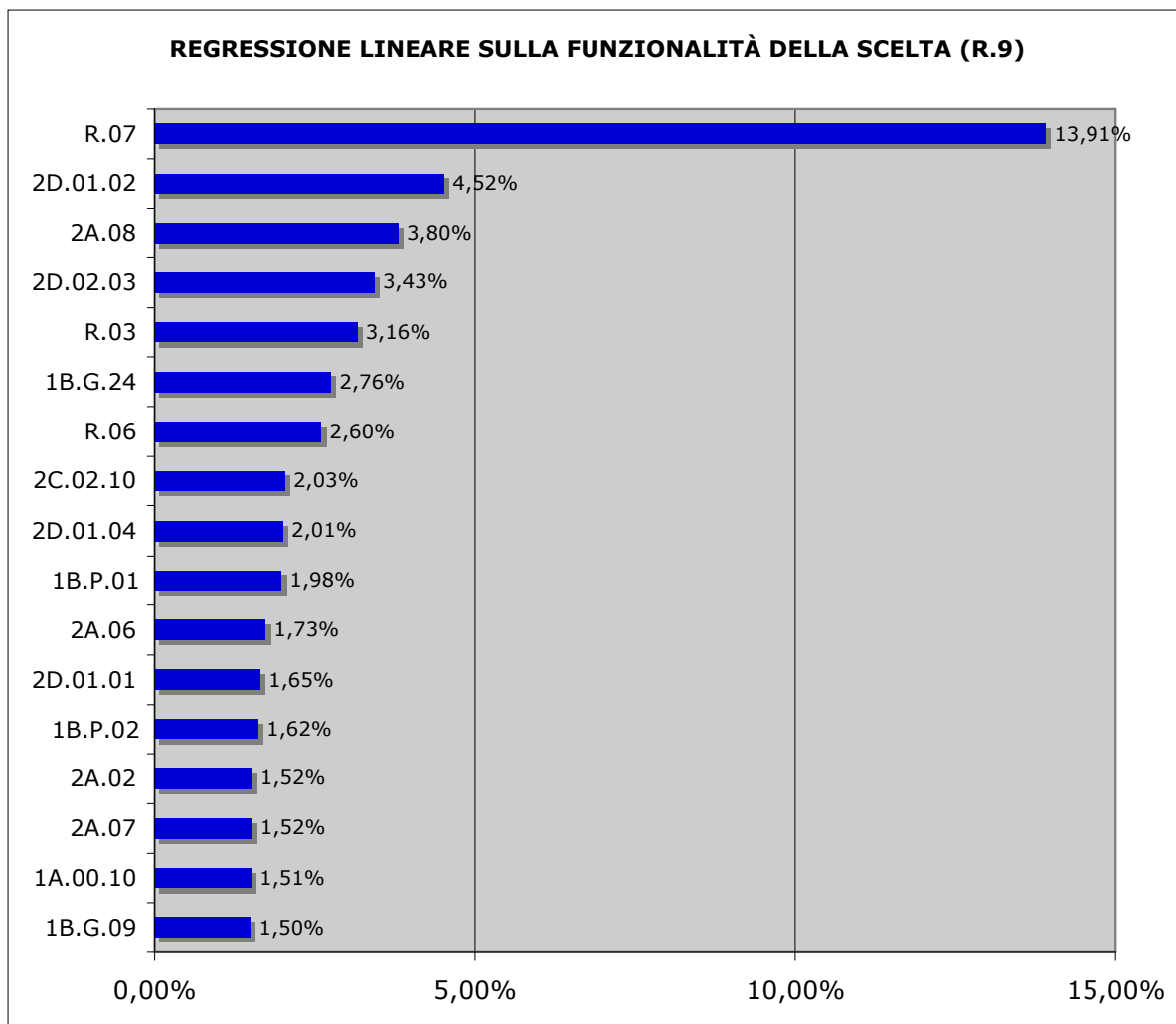
Il modello basato sul Questionario Ridotto non ha la stessa qualità, però è più robusto, cioè più affidabile nel caso si dovesse sottoporre il modello a scelte diverse.

Inoltre, si nota che il modello completo comporta una distorsione quando la variabile R.8 assume il valore “8”. Analizzando il valore delle variabili, quando R.8 assume quella cifra, abbiamo trovato un caso di forte inversione di comportamento. Questo caso, l’abbiamo descritto nel topico 8.2 come *Caso 2*. Il quadro seguente riassume le caratteristiche che determinano l’inversione:

	DOMANDA	MEDIA PER R.8="8"	SOGGETTO
2D.01.01	QUANTO LA SOLUZIONE ONTICA È IDEALE	8	0
2D.01.02	QUANTO LA SOLUZIONE ONTICA È FATTIBILE	8,75	3
R.3	QUANTO MI SONO IDENTIFICATO CON LA SOLUZIONE ONTICA	8,25	2
R.7	QUANTO RITENGO AVER FATTO DELLA SOLUZIONE ONTICA	8,75	7

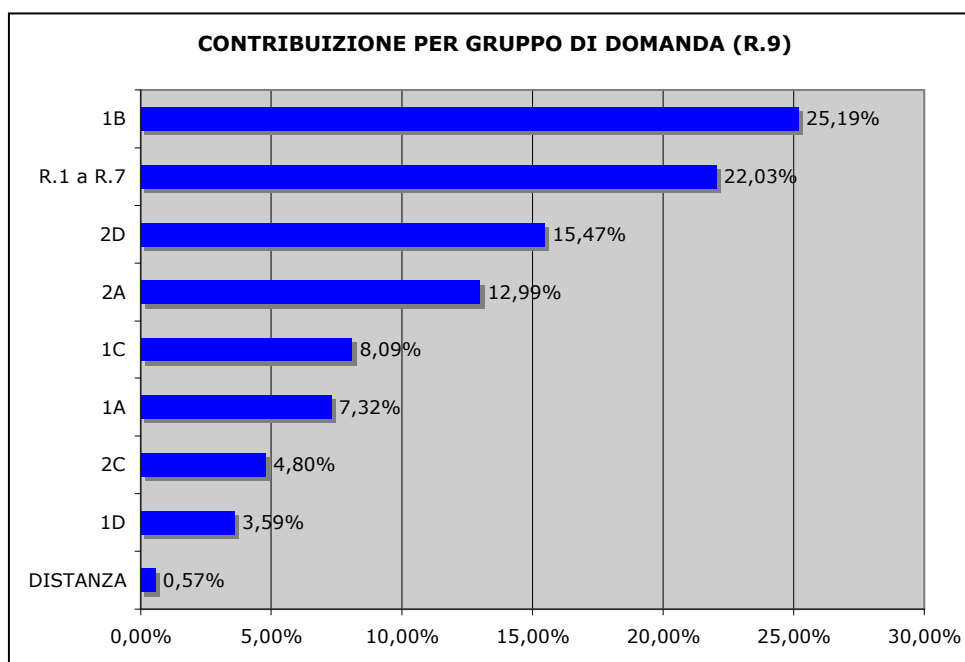
Il soggetto era assolutamente convinto delle sue idee o posizioni, però, alla fine si è omologato all’indicazione del proprio In Sé ontico. Il modello statistico, a causa del piccolo numero di casi, è sensibile a questo tipo di inversione radicale di comportamento.

Per quanto riguarda l’analisi statistica della variabile *funzionalità della scelta*, R.9, abbiamo ripetuto lo stesso processo precedentemente descritto. Nel grafico, vediamo le variabili che, individualmente, contribuiscono di più per spiegare il comportamento della funzionalità della scelta. Insieme, corrispondono a 51,25% del totale. In questo modello, partecipano della regressione lineare tutte le variabili del questionario.



R.7 spiega 13,91% del significato del comportamento della funzionalità della scelta. Al secondo posto, viene la *fattibilità della preferenza ontica*, con 4,52% di contribuzione; al terzo posto, *quanto il soggetto è soddisfatto con l'azienda dove lavora (o che conduce)*, 3,80%; e poi, tutta una serie di variabili, totalizzando 131 in tutta la regressione.

Come nel primo caso, abbiamo costruito un secondo grafico in cui si vede il valore aggiunto di ogni gruppo di domande del questionario al comportamento finale della funzionalità della scelta, R.9.

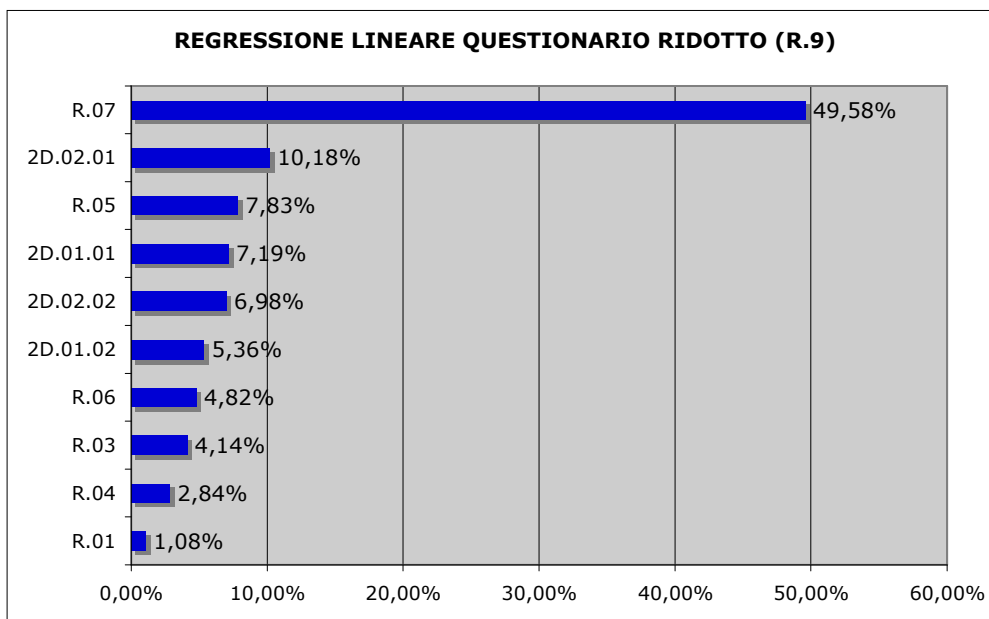


I due gruppi che spiegano di più il comportamento R.9, sono il 1(b), *stereotipi del soggetto* e le domande R.1 a R.7, ovvero *l'analisi ontopsicologica e la sua implementazione*. Al terzo posto viene il gruppo 2(d), *alternative della scelta*; poi il gruppo 2(a), *soddisfazione nei diversi settori della vita*. Poi, diversamente al quanto abbiamo visto nel caso di R.8, sorge il gruppo 1(c), che riguarda *la volontà del soggetto di investirsi per cambiare*. Alla fine, vengono *le caratteristiche individuali e del gruppo di riferimento*, 1(a); *le difficoltà della scelta*, 2(c); e il rapporto corporale 1(d). La variabile *distanza* è già implicita nel gruppo 1(b).

I risultati comparativi, sia dal punto di vista delle variabili individuali, sia dal loro raggruppamento, sono leggermente diversi, ma comunque molto interessanti. Per i soggetti sembra più evidente capire ciò che è “esterno”, “oggettivo”, cioè *quanto una scelta ha funzionato*, che ciò che è “interno”, “soggettivo”, cioè, *quanto una scelta è stata utile*. Per affermare “*la scelta ha funzionato*” il soggetto ha diversi elementi concreti che lo possono aiutare: soldi, responsabilità, fiducia ecc. Invece, per dire che “*la scelta è stata utile*”, il soggetto deve guardare il suo mondo interiore, la sua identità. Ecco, la probabile causa della grande difficoltà in cui si trovavano gli Utilitaristi, come abbiamo visto precedentemente.

Un'altro fatto che rinforza questo, è che nell'analisi della variabile R.9, *funzionalità della scelta*, sorgono come fattori più decisivi, indici di maggior concretezza: *fattibilità della preferenza ontica*, *volontà di cambiare*, e gli *stereotipi* del soggetto.

Poi, abbiamo ripetuto l'analisi della variabile R.9, attraverso le variabili del gruppo 2(d) e R.1 a R.7 (Questionario Ridotto). I risultati seguono in questo grafico:



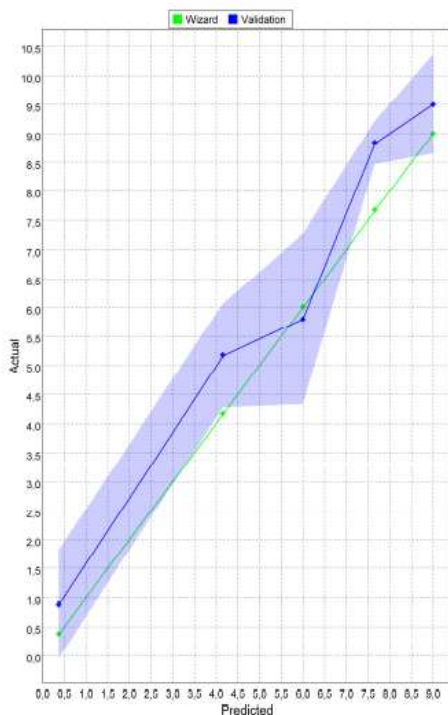
Qui, abbiamo una totale supremazia della variabile R.7, praticamente con il 50% del significato. Appare al secondo posto 2.D.02.01, cioè, la fattibilità della prima opzione tra le soluzioni rivelate. Subito dopo, viene un blocco di variabili con valori di contribuzione molto simili: R.5 (l'analisi ontopsicologica ha dato al soggetto nuovi elementi che egli non aveva visto prima), 2D.01.01 (quanto la scelta ontica è ideale), 2D.02.02 (quanto la prima opzione tra le preferenze rivelate è fattibile), 2D.01.01 (quanto la scelta ontica è fattibile). Poi si seguono. Alla fine, si segue un altro blocco di variabili di rilevanza meno significativa.

Il modello basato sulla funzionalità della scelta consente una visione logica del quanto accade nel processo: 1) Il soggetto fa la comparazione tra le sue idee e la novità proposta dal suo In Sé ontico; 2) All'inizio, mantiene la sua posizione originale; 3) Poi, a secondo di quanto ha capito dell'analisi ontopsicologica e dai fatti stessi, da solo arriva a vedere l'ottimalità dell'indicazione del suo In Sé, e quindi, 4) può decidere e fare in conformità.

In tutto questo, non è la forza del consulente ontopsicologico che determina il cambiamento. Il consulente è soltanto uno strumento a servizio dell'In Sé nei confronti dell'Io logico storico del soggetto. È compito tecnico del consulente, trovare i passaggi storici e il linguaggio più adatto per portare l'Io logico storico del soggetto all'evidenza dei fatti.

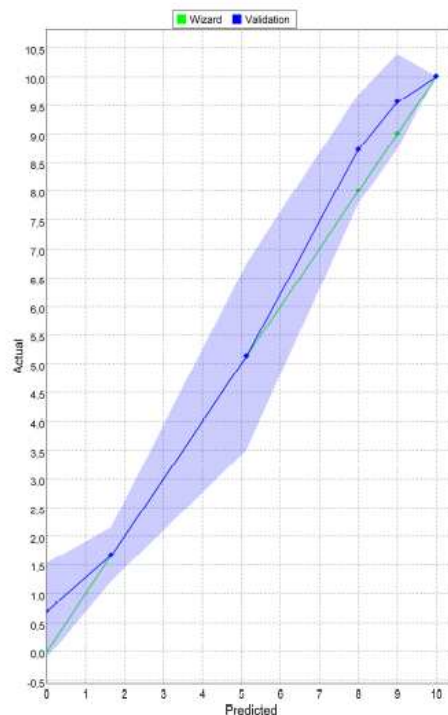
Un quadro riassume comparativamente le due regressioni lineari compiute. I grafici sono un comparativo tra il "previsto dal modello" (validation) e il "reale" (wizard). La linea "verde" indica il "modello statisticamente perfetto", mentre la linea "azzurra" corrisponde al "modello della regressione lineare".

### R.9 (Questionario Completo)



**Qualità: 99,6%**  
**Robustezza: 96,4%**

### R.9 (Questionario Ridotto)



**Qualità: 91,0%**  
**Robustezza: 93,7%**

Il modello basato sul Questionario Ridotto non ha la stessa qualità, e in questo caso, neanche la stessa robustezza. Questo accade a causa dell'eccessiva vicinanza con il “modello ideale”, cioè nel sottomettere nuovi dati, il modello completo è più robusto, più elastico, mentre il modello ridotto è apparentemente più preciso, però meno elastico.

Tra i quattro modelli che abbiamo visto, il migliore è quello che modella R.9 utilizzando tutto il questionario. Come abbiamo già detto, è infatti il modello più ricollegabile a fattori concreti, reali, fattibili per il soggetto.

#### 8.4.2. ANALISI DI CORRELAZIONI

Il calcolo delle correlazioni è stato compiuto per tutti i modelli precedentemente descritti. Però, l'analisi di correlazioni, è stata fatta soltanto per i modelli cosiddetti completi, per dare all'analisi un significato il più ampio possibile.



La lista completa di correlazioni contiene tutti i pari di variabili in cui la correlazione supera il 0,50. Inoltre, tra i modelli R.8 e R.9, si è verificata una grande sovrapposizione dei pari di variabili con alta correlazione. Per cui, l'analisi di correlazioni è stata fatta per i pari di variabili in cui la correlazione, positiva o negativa che sia, supera il 0,75. Abbiamo riassunto in un quadro i 16 pari di variabili da analizzare:

	PRIMA VARIABILE	SECONDA VARIABILE	CORRELAZIONE
1	R.06	R.07	0,914
2	1B.P.09	1B.P.10	0,898
3	1B.G.03	1B.P.03	0,891
4	1B.G.19	1B.P.19	0,865
5	1C.01.01	1C.01.02	0,803
6	1B.P.09	1B.P.11	0,801
7	1B.G.21	1B.P.21	0,786
8	1B.P.10	1B.P.20	-0,786
9	1B.G.05	1B.G.06	0,77
10	1B.G.22	1B.P.22	0,77
11	1B.P.11	1B.P.20	-0,768
12	1B.P.02	1B.P.11	-0,759
13	1B.P.16	1B.P.20	0,754
14	1A.00.11	1B.P.01	0,752
15	1D.02	1D.04	0,881
16	1B.P.06	1C.01.02	0,764

- 1) R.06-R.07: questa correlazione è evidente, poiché la prima variabile dice “ho implementato l'indicazione ontica” e la seconda “quanto sono riuscito ad implementarla”.
- 2) 1B.P.09-1B.P.10: la prima domanda è “per realizzare le miei ambizioni, se necessario, cambierei gruppo di amici” e la seconda, “(...) lascierei un'amore”. Questa correlazione ci dice che il grado di propensione del soggetto alla dipendenza affettiva è, nella maggioranza dei casi, una attitudine costante.
- 3) 1B.G.03-1B.P.03: questa correlazione indica che il soggetto ritiene che il gruppo pensa come lui (o anche che egli impara questo dal gruppo) per quanto riguarda la frase “I ricchi sono quase sempre disonesti”.
- 4) 1B.G.19-1B.P.19: lo stesso del caso anteriore per la domanda “I padroni si approfittano del lavoro dei dipendenti”.
- 5) 1C.01.01-1C.01.02: qui si riporta una correlazione alta tra il fatto che il soggetto vuole o meno cambiare la sua vita affettiva e il quanto lui è disposto ad investire per cambiare questa sfera della vita. Il 48% dice che *non vuole cambiare la vita affettiva*, e il 52% dice che vuole. Tra questi ultimi, la media vuole investire con intensità 6,20 per cambiare, cioè

un livello medio-basso. In altre parole, i soggetti in genere hanno una certa resistenza a cambiare le proprie posizioni o valori per quanto riguarda la sfera affettiva.

- 6) 1B.P.09-1B.P.11: la prima domanda è “per realizzare le mie ambizioni, se necessario, cambierei gruppo di amici” e la seconda, “(...) postergo o desisto di avere i figli”. Cioè, il grado di propensione del soggetto alla dipendenza affettiva è, nella maggioranza dei casi, una attitudine costante.
- 7) 1B.G.21-1B.P.21: questa correlazione ci dice che il soggetto crede che egli e il suo gruppo hanno la stessa posizione per quanto riguarda la frase “per vincere nella vita ci vuole buona fortuna”.
- 8) 1B.P.10-1B.P.20: questa correlazione dice che “chi è in grado di lasciare un amore per realizzarsi”, non attribuisce “alla vita” la causa dei propri guai; e vice versa, “chi non è in grado di farlo”, ha maggior tendenza ad attribuire “alla vita” la causa dei propri guai. Si può anche intuire che se un soggetto non è riuscito, avrà una tendenza ad essere più fedele ai suoi riferimenti affettivi, e un soggetto riuscito, in genere, sarà più libero. Per i leader, infatti, prioritaria è l’azione, il progetto di successo, non l’amore, la famiglia, il sesso ecc.
- 9) 1B.G.05-1B.G.06: la prima domanda riguarda quanto il soggetto crede che il suo gruppo di riferimento sarebbe in grado di cambiare professione per realizzarsi, e la seconda il quanto lui ritiene che il gruppo sarebbe in grado di cambiare la propria apparenza per realizzarsi. Quindi, se il gruppo è rigido o flessibile in relazione alla prima domanda, lo stesso tende ad accadere nella seconda.
- 10) 1B.G.22-1B.P.22: questa correlazione dice che il soggetto e il suo gruppo tendono ad avere gli stessi valori per quanto riguarda la frase “per vincere nella vita ci vuole studiare molto”.
- 11) 1B.P.11-1B.P.20: vedere spiegazione del punto (8).
- 12) 1B.P.02-1B.P.11: “chi crede che l’amore è più importante che i soldi” tende a discordare dalla frase “per realizzare le mie ambizioni, se necessario, postergo o desisto di avere i figli”, e vice versa. Anche qui si conferma che le attitudini di un soggetto che riguardano la vita affettiva tendono ad essere attitudini costanti, cioè “assoluti categorici” difficili da cambiare o da discutere.

- 13) 1B.P.16-1B.P.20: qui si rivela che “chi tende a investire al primo posto nei figli” riporta anche una tendenza a essere d’accordo con la frase “la vita non è sempre giusta per quanto riguarda i soldi”, e vice versa, chi non è d’accordo con la prima frase, non è anche d’accordo con la seconda. Questa correlazione rinforza il punto (8), cioè, le persone che tendono ad attribuire i propri guai “alla vita”, sono meno disposte a mettere al primo posto, la propria carriera, le proprie ambizioni, in sintesi, se stessi.
- 14) 1A.00.11-1B.P.01: “il livello di ambizione” di un soggetto è direttamente correlazionato con il quanto il soggetto concorda con la frase “soldi: quanto più tanto meglio”.
- 15) 1D.02-1D.04: questa correlazione riporta che se un soggetto “non ritiene strano toccare altre persone dello stesso sesso”, altrettanto, “non ritiene strano essere toccato da persone dello stesso sesso”, e vice versa. Questa correlazione conferma il quanto abbiamo visto nelle domande che riguardano “toccare-essere toccato” da persone dell’altro sesso, in cui si verifica un atteggiamento più complesso.
- 16) 1B.P.06-1C.01.02: la prima domanda è “per realizzare le miei ambizioni cambierei la mia professione”; la seconda domanda è “voglio investire per cambiare la mia vita affettiva”. Questa è, senz’altro, una correlazione molto meno evidente dalle precedenti, la quale comporta significati che meritano una oculata analisi.
- ✓ Il 51% dei soggetti, come abbiamo già visto, afferma che vuole cambiare la vita affettiva e che è disposto ad investire ad un livello uguale a 6 per farlo. Il 49% non vuole investire per cambiare la vita affettiva.
  - ✓ Riportiamo, in modo comparativo, nel quadro e graficamente, il grado medio di soddisfazione, misurato nel punto 2(a), secondo il gruppo di appartenenza:

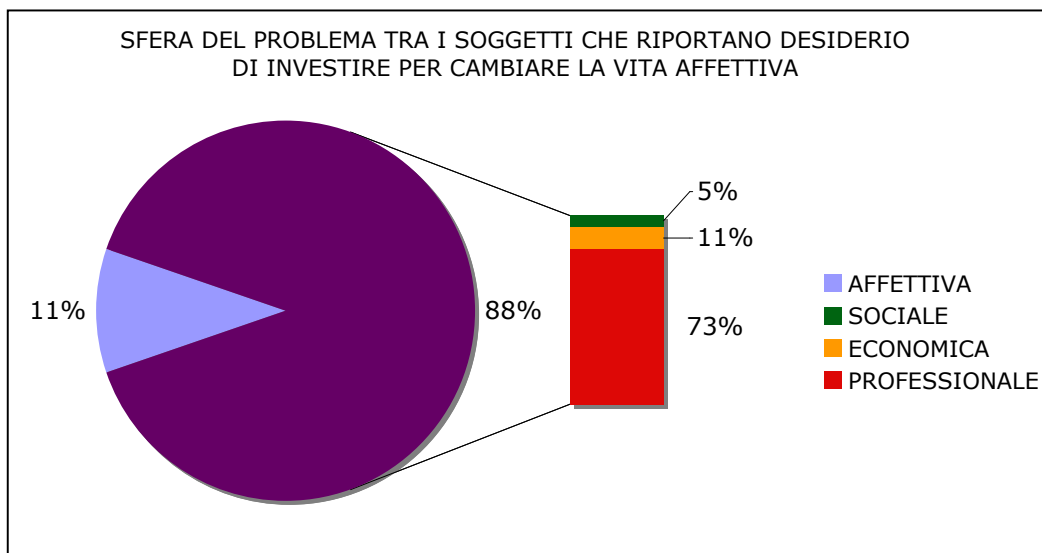
DOMANDA		1C.01.02 > 0	1C.01.02 = 0
1	CON LA VITA ECONOMICA GENERALE	4,95	6,67
2	CON I GUADAGNI FINANZIARI ATTUALI	4,79	6,06
3	CON LA SCELTA PROFESSIONALE	7,16	8,89
4	CON LA CARRIERA	5,53	8,28
5	PARAGONANDOMI CON LA MIA FAMIGLIA	7,26	9,00
6	PARAGONANDOMI CON I MIEI AMICI	7,21	8,56
7	CON LE OPPORTUNITÀ CHE HO	6,42	7,78
8	CON L'AZIENDA DOVE LAVORO (O CONDUCO)	6,11	7,50
9	CON LA MIA POSIZIONE PADRONE-DIPENDENTE	5,89	7,72
10	CON LA VITA AFFETTIVA GENERALE	6,05	7,06



- ✓ Cioè, tra i soggetti che vogliono cambiare la vita affettiva, si nota la tendenza a riportare *livelli di insodifazione* nell'ambito economico (4,95), nel guadagno finanziario (4,79), e nella carriera (5,53), mentre nella scelta professionale (7,16) e nell'ambito affettivo (6,05), si verifica un discreto grado di soddisfazione.
- ✓ Invece, tra i soggetti che non vogliono cambiare la propria vita affettiva, si nota la tendenza a riportare *discreti livelli di soddisfazione* nell'ambito economico (6,67), nel guadagno finanziario (6,06). Nella carriera (8,28) e nella scelta professionale (8,89) gli indici sono alti. L'indice nell'ambito affettivo (7,06) non è, però, molto diverso di quello del primo gruppo.
- ✓ Se osserviamo ancora, comparativamente, il modo di vedere la propria situazione, cioè la scelta che devono affrontare, ecco come i due gruppi si confrontano:

DOMANDA	1C.01.02 > 0	1C.01.02 = 0
PROBLEMA	58%	50%
OPPORTUNITA	42%	50%

- ✓ Dall'altra parte, tra i soggetti che non vogliono investire per cambiare la propria vita affettiva, la disponibilità (1B.P.06) per cambiare la professione, se necessario, è molto alta, con media uguale a 9, anche se sono abbastanza soddisfatti con la loro scelta professionale (8,89) e con la loro carriera (8,28).
- ✓ Un'altra osservazione importante, prima di concludere, riguarda il settore del problema che i soggetti appartenenti al primo gruppo, cioè che voleva cambiare la vita affettiva, è il seguente:



- ✓ Cioè, la maggioranza, 88%, non ritiene che il loro problema prioritario in quel momento sia nella sfera affettiva. Solo 11% lo afferma positivamente. Il problema si fa sentire, però nella sfera del lavoro, nella vita economica.
- ✓ Per cui, siamo nettamente di fronte a cause diverse. Il gruppo che non vuole investire per cambiare la vita affettiva può non volerlo per cause diverse: 1) essere infatti soddisfatto in quel settore; o 2) per non ritenere prioritario quel settore.
- ✓ Invece, per il primo gruppo, la disposizione a cambiare la carriera sembra essere più spiegabile se la collegiamo con *il problema della sfera affettiva*.
- ✓ La sintesi dinamica sembra esserle, quindi:
  - 1) Il soggetto è insoddisfatto, a livello affettivo, per cause diverse;
  - 2) Da questa frustrazione, il soggetto comincia ad avere problemi nella sfera del lavoro, dei soldi, della professione, cioè economica.
  - 3) Il soggetto avverte i problemi, ma non riconosce la loro causa o origine.
- ✓ Riportiamo un terzo caso concreto, in cui nettamente si toccano in stereotipi della sfera affettiva, per rendere più chiaro cos'è l'influenza di uno stereotipo nella scelta di una persona.

#### **Caso 4**

Donna, 31, imprenditrice. *“Devo decidere se divento o meno una vera imprenditrice, voglio un ufficio per me e penso in costruire una vera impresa; alternativamente, è ora di sposarmi, per cui dovrei forse investire i miei soldi nell’acquisto di un appartamento”*.

Sogno: (1) *“Mi trovo in un edificio in città, il quale stava sotto l’attacco del king-kong. Ho molta paura e cerco di scappare scendendo le scale dell’edificio. Stanno con me la mia madre e il mio fratello. Il mio fidanzato, forse non c’è.”*. (2) *“Sogno che i miei cugini si*

sposano. In realtà non so perché ho fatto questo sogno, loro vivono insieme ormai da 20 anni. La moglie è diventata casalinga e loro non sono molto riusciti nel loro rapporto”. (3) “Sogno che dico alla sorella del mio fidanzato questo ‘*sei sempre coccolatta, dovresti cambiare alcune cose*’. Non lo dicevo per male, e lei era pure contenta”.

Dopo aver fatto qualche domanda, si rivela che la giovane aveva molta paura del fatto di aver sentito una attrazione sessuale per un uomo diverso del suo fidanzato. Per lei sarebbe un rapporto molto valido, però lei rifiuta la situazione, cioè il proprio istinto, con molta intensità.

I consigli pratici erano questi: 1) sentire attrazione per un’altro uomo, non era necessariamente un male, né significava che lei doveva andare al letto con quell’uomo, ma doveva capire con semplicità e tranquillità quella realtà. L’idea fissa in sposarsi, che da qualche tempo girava nella sua testa, era solo un modo di “scappare del pericolo”, cioè, nel suo caso specifico, sposarsi sarebbe un modo di nascondersi, di proteggersi dietro uno stereotipo sociale, però una spinta stintuale non può essere risolta in questo modo. Inoltre, l’In Sé ontico già scrive che quella scelta (sposarsi) non porterà buoni frutti, come nel caso dei cugini che si sposarono e non erano felici, e pure la donna era diventata casalinga. Nel terzo sogno la ragazza ha la possibilità di capire il suo atteggiamento dominante *attuale*, anche se appreso nell’infanzia dalla nonna, che si è rivelata il massimo riferimento affettivo per lei. L’In Sé ontico però, non approva quel atteggiamento, il quale ritiene infantile. Razionalmente, lei è d’accordo che possiede quel tipo di atteggiamento e, dopo girare un può in torno all’argomento del primo sogno, riconosce che quella situazione c’è.

Ecco come si presentano le sue preferenze:

2D	PREFERENZE RIVELATE E PREFERENZA ONTICA (IN GIALLO)	CONSIDERO IDEALE (0 A 10)	CONSIDERO FATTIBILE (0 A 10)
1	LASCIARE L’IDEA DI SPOSARSI ED INVESTIRE IN SE STESSA, NEL PROPRIO BUSINESS	8	7
2	ASPETTARE UN PUÒ PRIMA DI INVESTIRE NELL’AZIENDA	8	8
3	SPOSARSI IMMEDIATAMENTE	4	6
4	PRENDERE IL RISCHIO ED INVESTIRE PER VEDERE COSA ACCADE	7	6
5	PRENDERE UN PRESTITO BANCARIO PER AVERE L’UFFICIO	10	5

Quanto ha seguito l’indicazione ontica: 5

Utilità della scelta: 5

Funzionalità della scelta: 4

Descrizione dei risultati: “Nonostante abbia oggi le priorità più chiare, so di non aver implementato veramente la raccomandazione. Ho investito nell’affitto di un appartamento migliore per vivere con il mio fidanzato, però avverto costantemente l’urgenza di investire nel mio business. Non sopporto più lavorare in casa e dover anche fare il ruolo della casalinga”.

## 9. CONCLUSIONI

In basi ad analisi, ricerche e confronti sperimentali, risulta:

### A.

- 1) Dall'analisi di correlazioni, si é verificata l'immensa interferenza degli stereotipi nel modo di pensare, di giudicare, cioè di decidere dei soggetti. L'80% dell'analisi di correlazioni, in fatti, si riferisce alle variabili del gruppo 1(b), *stereotipi del soggetto*.
- 2) L'analisi tramite regressione lineare conferma questa influenza, sia nell'utilità della scelta, in cui il gruppo 1(b) appare come secondo per spiegare il comportamento di R.8, con 23,83%, sia nella spiegazione della funzionalità della scelta, in cui il gruppo 1(b) appare come il più influente, contribuendo per spiegare il 25,19% del comportamento di R.9.
- 3) Inoltre, la costante correlazione, all'interno del gruppo 1(b), tra le risposte dei soggetti (P) e quelle del gruppo di riferimento (G), indicano che questi stereotipi vengono appresi proprio nelle prime e fondamentali relazioni affettive.
- 4) In modo particolare, abbiamo riscontrato che sono i più *duri* – la parola *stereotipo*, etimologicamente, viene dal greco, *στερεω* = rendo stabile, rendo indiviso, indurisco; *στερεοζ* = solido, duro, rigido; *τυποζ* = impronta, marchio, segno, modello; *τυπωω* = imprimo, foggio<sup>28</sup> – gli stereotipi della sfera affettiva.
- 5) I confronti sperimentali indicano anche che questa forte influenza ha dei riflessi peggiorativi nella vita economica, e anche in altri settori della vita del soggetto, in consonanza alla esaustiva documentazione della ricerca economica più avanzata.
- 6) Per quanto riguarda questo primo aspetto, quindi, abbiamo soltanto riscontrato ed evidenziato ciò che la scuola ontopsicologica afferma, 1) *le condotte mentali e volitive dell'uomo, per tutto ciò che concerne la fenomenologia cosciente, sono fondate e dirette da un fascio di stereotipi, la cui radice ultima, al di là di qualsiasi fenomenologia storica, è il monitor di deflessione; 2) Il monitor di deflessione si inserisce per trasduzione di campo semantico nelle prime e fondamentali relazioni affettive: genitore, maestro, partner, etc*<sup>29</sup>.

<sup>28</sup> A. Meneghetti, *Dizionario di Ontopsicologia*, p.236.

<sup>29</sup> A. Meneghetti, *Manuale di Ontopsicologia*, p.12 e p.166

**B.**

- 1) Abbiamo riscontrato che il successo di una scelta, ovvero, l'utilità (R.8) e la funzionalità (R.9) di essa, dipendono, in ordine gerarchico: 1) dal quanto il soggetto capisce e si omologa storicamente all'indicazione del proprio In Sé ontico; e 2) dal quanto il soggetto è rigido o elastico, mentalmente, nel confronto tra *preferenze rilevate* e *preferenza ontica*, cioè, dagli stereotipi del soggetto, 1(b).
- 2) L'analisi tramite regressione lineare e di correlazioni, ha confermato, in tutte le direzioni che abbiamo ricercato, il preponderante fattore di influenza della decisionalità del soggetto verso l'indicazione del proprio In Sé ontico (R.7), rilevata attraverso la metodica ontopsicologica.
- 3) Quindi, abbiamo riscontrato sperimentalmente che *quando l'uomo entra in relazione con una cosa, una persona, un ambiente, il suo In Sé ontico stabilisce la preferenzialità ontica. Allo stesso tempo, anche il monitor di deflessione detta la propria legge, per cui si ottiene una desinformazione, un'interferenza costante di memorie stabilizzanti ricevute dalla storia, non dalla vita*<sup>30</sup>.
- 4) L'Ontopsicologia ha approntato una metodica specifica, che completa e supera le attuali conoscenze dell'avanzata ricerca economica e di *business consulting* nel mondo, che consente l'isolamento dell'intuizione, o *preferenza ontica*, e la sua distinzione dalle *preferenze rivelate*, o informazioni standard.
- 5) Il criterio della scelta economica individuale, basato sull'*utilità*, va rivisto. Diventa *identità-utilitaristico-funzionale*. L'uomo non deve scegliere un utile qualsiasi, ma soltanto quello che esalta la sua identità, la sua funzione specifica: *l'uomo sceglie in base alla sua identità ciò che utile per la funzionalità della sua individualità storica*.
- 6) La crisi dell'economia, o del *homo economicus* può essere ridotta alla crisi della razionalità umana. L'Ontopsicologia è in grado di capire il dentro della scelta, per cui, ha un ruolo di scienza epistemica, *in quanto inizia ad evidenziare un principio elementare che si fa criterio di realtà funzionale per la logica umana*.
- 7) Attraverso le tre scoperte dell'Ontopsicologia, la scienza economica può rompere il cerchio vizioso in cui si trova, però bisogna evolvere la conoscenza tecnica delle tre scoperte.

---

<sup>30</sup> A. Meneghetti, *Manuale di Ontopsicologia*, p. 97.



## BIBLIOGRAFIA

1. MENEGHETTI, Antonio. *Manuale di Ontopsicologia* (1995); *Dizionario di Ontopsicologia* (2001); *L'immagine e l'inconscio* (1981); *Immagine alfabeto dell'energia* (1991); *Manuale di melolistica* (1988); *Campo semantico* (1988); *Il monitor di deflessione nella psiche umana* (1985); *L'In Sé dell'uomo* (1981); *Il criterio etico dell'umano* (1999); *La psicologia del leader* (1995); *Residence 'Leader e Stille di Vita'*, Ekaterinburgo, Novembre 2005; *Le costellazioni psichiche: Inconscio inviduale, inconscio collettivo, inconscio razziale*, in *XIV Congresso Internazionale di Ontopsicologia* (1995), e *Metastoria di alcune costellazioni psichiche, Sistema e personalità* (1991).
2. FOIL, Autori Vari, *Psicologia Manageriale* (2002); *Psicologia dell'organizzazione* (2003); *Personalità impresariale* (2004); *L'Apprendista leader* (2005); *Atti del Congresso Business Intuition 2004*.
3. ROSSIGNOLI, Giovanni. *Principii di Filosofia*. (1911)
4. HUTCHESON, Francis. *An Inquiry into the Original of our Ideas of Beauty and Virtue* (1725), *An Essay on the Nature and Conduct of the Passions and Affections, with Illustrations on the Moral Sense* (1728), *System of Moral Philosophy* (1755).
5. HUME, David. *Sulla natura umana* (1740).
6. KANT, Imanuel, *Critica della ragion pratica* (1788).
7. HOBBS, Thomas. *Il Leviatano, o La materia, la forma e il potere di uno stato ecclesiastico e civile* (1651).
8. ROSSEAU, Jean Jaques.
9. LOCKE, John. *Saggio sull'intelletto umano* (1690).
10. BENTHAM, Jeremy. *An Introduction to the principle of morals and legislations*. (1798).
11. HARTLEY, David. *Osservazioni sull'uomo, la sua costituzione, il suo dovere e le sue aspettative* (1749).
12. MILL, James. *Analisi dei fenomeni dello spirito umano* (1829).
13. MILL, John Stuart. *Utilitarianism* (1861). *Logica induttiva* (Lib. III, c. 8)
14. SMITH, Adam. *Teoria dei sentimenti morali* (1759); *Indagine sulla natura e le cause della ricchezza delle nazioni* (1776).
15. BERNOULLI, Daniel. *Specimen theoriae novae de mensura sortis* (1738).
16. WALRAS, Marie Esprit Léon. *Elements of Pure Economics* (1874).
17. PARETO, Wilfrido. *Manuale di economia politica con una introduzione alla scienza sociale* (1909).
18. HARE, Richard Mervyn. *Il linguaggio della morale* (1952); *Libertà e ragione* (1963); *Il pensiero morale* (1981).
19. FUSARO, Diego et al. *Scritti sulla storia della filosofia (a cura di)*, "Filosofico.net".
20. VARIAN, Hal R. *Intermediate Microeconomics* (1996); *Microeconomic Analysis* (1992).
21. MAS-COLLEL, Andreu, WHINSTON, Michael D., GREEN, Jerry R., *Microeconomic Theory* (1995).
22. KAHNEMAN, Daniel. & TVERSKY, Amos. *Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgement and choice* (2002); *Experienced Utility and Objective Happiness: a moment-based approach* (2000).
23. EPSTEIN, S. (1994). *Integration of the cognitive and psychodynamic unconscious*. *American Psychologist*, 49, 709-724;
24. HAMMOND, K. R. (1996). *Human judgment and social policy: Irreducible uncertainty, inevitable error, unavoidable injustice*. New York: Oxford University Press;
25. JACOBY, L. L. (1991). *A process dissociation framework: Separating automatic from intentional uses of memory*. *Journal of Memory and Language*, 30, 513-541;

26. CHAIKEN, S., & TROPE, Y. (Eds.). (1999). *Dual-process theories in social psychology*. New York: Guilford Press;
27. HOGARTH, R. M. (2000), *Educating intuition*. Chicago: University of Chicago Press;
28. MYERS, D. G. (2002). *Intuition: its powers and perils*. New Haven, CT: Yale University Press.
29. STANOVICH, K. E., & WEST, R. F. (1999). *Discrepancies between normative and descriptive model of decision making and the understanding / acceptance principle*. *Cognitive Psychology*, 38, 349-385. *Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate* (2000). *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 645-665. *Heuristics and biases* (2002), Cambridge: Cambridge University Press.
30. GILBERT, D. T. (1989). *Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process*; (1991) *How mental systems believe*. *American Psychologist*, 46, 107-119. (2002) *Inferential correction*. In T. Gilovich, D. Griffin & D. Kahneman (Eds.) *Heuristics and Biases*. New York: Cambridge University Press.
31. KAHNEMAN, D., & FREDERICK, S. (2002). *Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgement*. In *Heuristics and Biases*, op. cit.
32. GRODDECK, Georg. *Il linguaggio dell'Es* (1964). Adelphi, 2005.
33. ARTEMIDORO, *Il libro dei sogni*. (a cura de D. del Corno). Adelphi, 1975.
34. AGOSTINO, Santo, *Le confessioni* (397-398).
35. TOMASO, D'Aquino. Parte Ia, quaest. 84, articulum 8.
36. PLATONE, *Repubblica*, IX, p.571-572.
37. DESCARTES, R., *Première Méditation*, in *Oeuvres et Lettres*, Paris (Bibliothèque de la Pléiade), 1953, p. 268 sg
38. ARISTOTELE, *Il sonno e i sogni, Il sonno e la veglia, I sogni, La divinazione durante il sonno*. Marsilio Ed. 2003.
39. FREUD, Sigmund. *Die Traumdeutung* (1900). FREUD, Sigmund & BREURER, J., *Studien über Hysterie*, 1892.
40. GUTHEIL, Emil A. *Manuale per l'analisi del sogno*. Liveright: 1951; Astrolabio: 1972
41. SOLMS, M. (2000). *Dreaming and REM sleep are controlled by different brain mechanisms*. *Behavioral and Brain Sciences* 23(6): 843-850; 904- 1018; 1083 –1121; Solms, M. (2000). *Forebrain mechanisms of dreaming are activated from a variety of sources*. *Behavioral and Brain Sciences* 23(6): 1035-1040; 1083-1121; Pace-Schott, E., Solms, M., Blagrove, M. & Harnad, S. (eds.) *Sleep and dreaming: Scientific advances and reconsiderations*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
42. ARGYLE, Michael. *Il corpo e il suo linguaggio*, Zanichelli, Bologna 1986;
43. HALL, E.T., *La dimensione nascosta*, Bompiani, Milano 1972;
44. HINDE, R. A., *La comunicazione non verbale*, Laterza, Bari 1974.
45. KRETSCHMER, Ernst. *Körperbau und charakter*, Springer, Berlin 1921; 34<sup>a</sup> 1940.
46. LOVATER, J.K. *La fisiognomica*, Atanor, Roma 1988;
47. LOWEN, Alexander. 1985, *Il linguaggio del corpo*, Feltrinelli, Milano 2005;
48. SHELDON, W. H. *The variety of the human physique: an introduction to constitutional psychology*, Harper, New York 1940.
49. VAPNIK, Vladimir Naumovich. *The Nature of Statistical Learning Theory*, 1995. *Statistical Learning Theory*, 1998.