

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/318397544>

# Proposta di costruzione di un questionario sui sistemi motivazionali interpersonali (Q-SMI)

Article in *QUADERNI DI PSICOTERAPIA COGNITIVA* · June 2017

DOI: 10.3280/QPC2017-040001

CITATIONS

0

READS

138

14 authors, including:



**Stefania Prevete**

Scuola Psicoterapia Cognitiva, Italy, Naples

8 PUBLICATIONS 0 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



**Marina Frisone**

Libero professionista

1 PUBLICATION 0 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



**Dario Bacchini**

University of Naples Federico II

136 PUBLICATIONS 3,790 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



**Rosario Esposito**

Scuola Psicoterapia Cognitiva, SPC, Napoli

24 PUBLICATIONS 9 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)

Some of the authors of this publication are also working on these related projects:



Evolutionism and motivational systems [View project](#)



Parenting Across Cultures project [View project](#)



## ***Proposta di costruzione di un questionario sui sistemi motivazionali interpersonali (Q-SMI)\****

Stefania Prevete<sup>\*\*</sup>, Francesco Gallizio<sup>\*\*</sup>, Marina Frisone<sup>\*\*</sup>,  
Roberto Apice<sup>\*\*</sup>, Rosa Marchitelli<sup>\*\*</sup>, Maria Angela Lucarano<sup>\*\*</sup>,  
Valentina Sacco<sup>\*\*</sup>, Gennaro Caso<sup>\*\*</sup>, Pina Sabina Orlando<sup>\*\*</sup>,  
Enza Beneduce<sup>\*\*</sup>, Consiglia Acampora<sup>\*\*</sup>, Carmela Rezza<sup>\*\*</sup>,  
Dario Bacchini<sup>\*\*\*</sup>, Rosario Esposito<sup>\*\*</sup>

[Ricevuto il 14 febbraio 2017

Accettato il 9 maggio 2017]

### **Sommario**

I sistemi motivazionali interpersonali sono «sistemi di regole innate», che orientano il comportamento sociale e l'esperienza emotiva di ogni individuo, rispetto al raggiungimento di scopi fondamentali per la sopravvivenza della nostra specie. Partendo dall'ipotesi che ogni individuo possa attivare alcuni sistemi motivazionali più di altri, il presente lavoro propone un questionario *self-report*, per l'individuazione di profili motivazionali individuali. Una prima versione del questionario è stata somministrata a 600 soggetti che non hanno in corso alcuna diagnosi psicopatologica. Le analisi statistiche mostrano 6 dimensioni su 8 ben delineate – *Rango-Sottomissione RAS*, *Affiliazione AF*, *Sessuale SEX*, *Rango-Dominanza RAD*, *Accudimento AC*, e *Gioco Sociale GIO*. I risultati sembrano interessanti rispetto a differenze di genere ed età del campione esaminato. Sembra dunque esserci la possibilità che un profilo motivazionale individuale sia realmente esistente e uno strumento come questo possa coglierlo. L'intento futuro degli autori del presente lavoro, sarà quello di modificare gli item delle due dimensioni non ancora ben delineate – *Attaccamento AT* e *Paritetico PA* – al fine di mettere a punto una versione finale del questionario utilizzabile ai fini clinici e di ricerca.

*Parole chiave:* sistemi motivazionali interpersonali, profilo motivazionale individuale, questionario autosomministrabile, attaccamento-accudimento, sistema paritetico, teoria multi-motivazionale interpersonale.

\* Questo lavoro è stato premiato come poster al XVIII Congresso nazionale SITCC di Reggio Calabria del 2016.

\*\* Scuola di specializzazione in psicoterapia SPC, Napoli.

\*\*\* Seconda Università degli Studi di Napoli.

e-mail: stefania.prevete@hotmail.it

*Quaderni di Psicoterapia Cognitiva* (ISSN 1127-6347, ISSN e 2281-6046), n. 40/2017

DOI: 10.3280/QPC2017-040001

## Abstract

### *Proposal for construction of a questionnaire on interpersonal motivational systems (Q-SMI)*

Interpersonal motivational systems are «innate rules systems» that guide social behavior and the emotional experience of each individual, with respect to achieve the fundamental goals of our species. Assuming that everyone can activate some motivational systems more than others, this paper suggests a self-report questionnaire for the identification of individual motivational profiles. A first version of the questionnaire was elaborated and submitted to 600 subjects not affected by a serious psychopathology diagnosis. Statistical analyzes revealed 6 factors of 8 well defined – *Ranking-Submission RAS*, *Affiliation AF*, *Sexual SEX*, *Ranking-Dominance RAD*, *Caregiving AC*, *Social Game GIO*. Interesting differences by gender and age concerning the relevance of motivational system emerged. The questionnaire is a promising tool in order to obtain an individual motivational profile. The next goal of the authors of this work will be to modify the item of the two dimensions not yet well defined – *Attachment AT* and *Peer Cooperation PA* – in order to develop a final version of the questionnaire usable in clinical and research applications.

*Key words:* interpersonal motivational systems, individual motivational profile, self-report questionnaire, attachment-caregiving, peer cooperation system, multi-motivational interpersonal theory.

## Introduzione

I sistemi motivazionali interpersonali (SMI) sono «sistemi di regole innate», volti ad organizzare il comportamento per garantire la sopravvivenza dell'individuo e della specie (Liotti e Monticelli, 2008). Coinvolgono componenti cognitive, emotive e comportamentali, che predispongono l'individuo ad azioni con il fine di modificare il rapporto tra sé e l'ambiente fisico e relazionale e prevedono cicli di attivazione e disattivazione legati al perseguimento/raggiungimento di una meta specifica. Dunque, nel momento in cui l'obiettivo è raggiunto, il sistema motivazionale si disattiva e altri sistemi modulano il comportamento. Una volta attivi, i sistemi motivazionali interpersonali organizzano non solo il comportamento sociale "interpersonale", ma anche l'esperienza emozionale e la rappresentazione di sé con l'altro. Pertanto essi modulano la condotta interpersonale e l'esperienza emotiva e sono definibili come «principi organizzatori fondamentali di ogni interazione umana» (Liotti e Monticelli, 2008).

L'introduzione del concetto di sistema motivazionale è dovuta a Lichtenberg (1989) che indica con esso il processo mentale che regola un comportamento, ed i relativi stati interni, in vista di una meta specifica. La prospettiva cognitivo-evoluzionista (Liotti, 1994, 2011) vede i sistemi moti-

vazionali come fondati su tendenze innate, frutto dell'evoluzione darwiniana, presenti in ogni individuo ma con caratteristiche individuali proprie dovute all'effetto di memorie apprese (Liotti e Monticelli, 2014). La prima formulazione ipotizza l'esistenza di 5 sistemi motivazionali che si attivano-disattivano in base a valutazioni emotive e cognitive differenti, perseguendo obiettivi tra loro distinti. Il sistema di *Attaccamento* ha come obiettivo la ricerca di cura (Bowlby, 1988; Cassidy e Shaver, 2008) e si attiva ogni volta che si presenta una difficoltà quale dolore, solitudine, paura. Le emozioni di paura, legata all'ansia di separazione, quella di rabbia intesa come protesta e di tristezza intesa come perdita percepita, fino al distacco emotivo accompagnano gli insuccessi del sistema di Attaccamento; mentre le emozioni e le sensazioni di sollievo, sicurezza, gioia e conforto caratterizzano il raggiungimento dell'obiettivo del sistema – protezione e vicinanza di una persona premurosa (Liotti e Monticelli, 2014). Il sistema dell'*Accudimento* ha come obiettivo quello di fornire le cure necessarie in risposta a segnali di richiamo, “separation call” – come per esempio il pianto di un neonato – emessi da un conspecifico, da un membro del gruppo sociale (Liotti e Farina, 2011; Liotti e Monticelli, 2014). Le emozioni di base che caratterizzano il sistema di Accudimento sono la sollecitudine ansiosa, la compassione, la tenerezza protettiva o la colpa se il soggetto non riesce a rispondere alla richiesta di aiuto di una persona cara (Liotti e Monticelli, 2014). Il terzo sistema ha come obiettivo la definizione dei ranghi di dominanza o sottomissione attraverso un comportamento competitivo. Il sistema di *Rango* dunque si attiva in presenza di risorse limitate per cui un soggetto rivendica il diritto prioritario di accesso ad esse attraverso comportamenti aggressivi – *Dominanza* – finalizzati ad ottenere un segnale di resa nell'antagonista – *Sottomissione*. Le emozioni di base del sistema di Rango sono la collera, la paura, la vergogna con la conseguente tristezza o umiliazione legate alla sconfitta o un sentimento di orgoglio e talvolta disprezzo per lo sconfitto (Liotti e Monticelli, 2014). L'obiettivo del quarto sistema, perseguito attraverso specifiche sequenze di emozioni, comportamenti ed affetti, è il legame di tipo sessuale. Il sistema *Sessuale* è attivato da variabili interne all'organismo, quali gli assetti ormonali, e da segnali di seduzione. Il sistema Sessuale coinvolge le emozioni di desiderio, piacere erotico e gelosia (Liotti e Monticelli, 2008). Il quinto sistema, quello della *Cooperazione Paritetica*, si attiva alla percezione di poter perseguire obiettivi meglio raggiungibili attraverso un'azione congiunta. Prevede il coinvolgimento di emozioni quali la gioia, la condivisione e la lealtà o emozioni di collera, fino all'odio per la rottura di una cooperazione. Questo sistema sembra essere correlato a funzioni metacognitive molto più articolate (Liotti e Monticelli, 2014).

A questi 5 sistemi motivazionali interpersonali, Liotti e Monticelli (2008) aggiungono altri due sistemi: *Affiliazione* e *Gioco Sociale*. Sebbene questi mostrino regole di attivazione e sequenze emozionali molto simili a quelle del sistema cooperativo-paritetico, secondo gli autori essi assumono una propria specificità (Liotti e Monticelli, 2008). Il sistema di *Gioco Sociale* comporterebbe, difatti una «transizione verso la pariteticità di alcune interazioni che altrimenti sarebbero di rango, sessuali o di attaccamento-accudimento» (Liotti e Monticelli, 2008). Esso persegue l'interazione tra pari attraverso una giocosità esplicita e condivisa da tutti i partecipanti e può essere considerato un precursore del sistema di cooperazione paritetica (Liotti e Monticelli, 2008). Il sistema di *Affiliazione*, sembrerebbe avere molti punti di contatto con il sistema cooperativo-paritetico, implicando una percezione di sé al pari degli altri individui di un gruppo di riferimento. Tuttavia, secondo gli autori, è utile distinguerlo in quanto potrebbe rivelare componenti di rango, se considerato rispetto al leader di un gruppo, o di attaccamento-accudimento, qualora il gruppo di riferimento sia percepito come fonte di protezione e sostegno emotivo (Liotti e Monticelli, 2008).

In ambito clinico, il costruito dei sistemi interpersonali è stato esaminato da Liotti e Monticelli (2008), che ne hanno proposto un primo tentativo di operazionalizzazione attraverso la messa a punto di un sistema di codifica utilizzabile sui trascritti di seduta (Liotti e Monticelli, 2008) che consente di monitorare le dinamiche motivazionali durante il corso di una seduta terapeutica. Questo sistema di codifica consiste nel cercare, in trascrizioni di sedute psicoterapeutiche, le espressioni verbali dei partecipanti indicative dell'attivazione di uno specifico sistema motivazionale interpersonale e siglarle come tali. Ciascun sistema motivazionale interpersonale è infatti descritto da specifici indicatori verbali, non verbali, e da parole guida. Per esempio, per il sistema dell'Attaccamento si considera come indicatore non verbale il pianto, come indicatore verbale «frasi contenenti richieste esplicite di guida, aiuto e conforto» ecc., e come parole guida «aiuto, bisogno, conforto, ecc.». Il sistema consentirebbe, a due osservatori diversi, di codificare in una trascrizione i medesimi indicatori verbali (Fassone *et al.*, 2011).

Manca tuttavia un agile strumento di valutazione dei sistemi motivazionali interpersonali che possa essere utilizzato sia a fini di ricerca per comprendere più a fondo le relazioni tra sistemi motivazionali, comportamenti e stati affettivi, sia a fini clinici per monitorare i cambiamenti in terapia e focalizzare il trattamento su eventuali aree critiche. Lo scopo del nostro contributo è stato quindi quello di mettere a punto un questionario utile a valutare il “profilo motivazionale” di un soggetto per i fini clinici, di ricerca e di formazione, sopra indicati.

## Obiettivo

In ogni individuo possono essere attivi uno o anche più sistemi motivazionali contemporaneamente, così come è possibile che nello stesso individuo alcuni SMI specifici siano attivi più frequentemente di altri. Nel processo terapeutico, la consapevolezza da parte del terapeuta del proprio ed altrui “stile motivazionale interpersonale” può portare ad una più rapida ed efficiente riparazione delle naturali rotture dell’alleanza terapeutica. Liotti e Monticelli (2008) segnalano che ciascun terapeuta ha una propria modalità di porsi in relazione con gli altri, un proprio “profilo motivazionale idiosincratico”, il quale esercita una notevole influenza sul processo di terapia, in quanto interagisce con quello del paziente. Al fine di consentire dunque un’esperienza relazionale più correttiva, libera da risposte automatiche di SMI complementari, può essere dunque utile avere uno strumento che rilevi i “profili motivazionali”.

Da qui nasce l’idea di costruire un questionario per comprendere quali siano i SMI più frequentemente attivi o meno in una persona al fine di ottenere un profilo individuale che valuti i SMI come “tratti” del soggetto, vale a dire come modalità ricorrenti con cui le persone affrontano le situazioni interpersonali nella maggior parte dei contesti in cui essi vivono – es. in famiglia, al lavoro, con gli amici, ecc. – indipendentemente dalla richiesta di uno specifico contesto. Per fare un esempio, nel valutare la posizione di un soggetto sul sistema Rango-Dominanza non si vuole rilevare il comportamento di un soggetto al lavoro in un contesto altamente competitivo, ma piuttosto una sua tendenza stabile ad essere competitivo a prescindere dal contesto stesso. In questa prima fase dello studio ci si propone di valutare la validità di costruito del questionario e realizzare dei confronti per età e genere sessuale.

## Metodo

### *Generazione degli item e costruzione del questionario*

Il punto di partenza per l’individuazione degli item relativi ai diversi sistemi motivazionali interpersonali sono state le descrizioni di comportamenti e stati mentali così come indicate nel testo *I sistemi motivazionali nel dialogo clinico: il Manuale AIMIT* a cura di Liotti e Monticelli (2008), e successive revisioni (Brasini *et al.*, 2015; Fassone *et al.*, 2015). Per ciascuno dei sistemi motivazionali interpersonali sono stati estrapolati 25 item

descrittivi di “comportamenti segnale” per ogni specifico sistema. Abbiamo considerato 8 distinti sistemi perché la scala del Rango è stata distinta in “Rango-Dominanza” e “Rango-Sottomissione”.

Per la costruzione degli item sono state rispettate le indicazioni di monolarità, chiarezza, sinteticità, semplicità semantica e strutturale, neutralità e specificità. Al fine di evitare ambiguità nella formulazione dell’item, si è cercato quando possibile, di tradurre i criteri dell’AIMIT (Liotti e Monticelli, 2008) in “comportamenti o stati d’animo” che il soggetto poteva riferire a se stesso come più o meno ricorrenti nelle proprie interazioni sociali. Nella tabella 1 si forniscono alcuni esempi di conversione del criterio in item.

Tab. 1 – Esempi di conversione criterio/item

|     | <i>Indicatori AIMIT</i>                                                                                                                                | <i>ITEM Q-SMI</i>                                                                                                                                          |
|-----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| RAS | Dichiarazioni di invidia                                                                                                                               | It-40: Mi capita di provare sentimenti di invidia verso gli altri                                                                                          |
| SEX | Descrizioni di atteggiamenti o modi di vestire considerati esplicitamente come seduttivi                                                               | It-68: Mi succede di essere sedotto da atteggiamenti o dal modo di vestire seducente                                                                       |
| AF  | Descrizioni di attività, di qualsiasi tipo, svolte in gruppi di persone, qualificate collettivamente come amici, camerati, colleghi, compagni, consoci | It-27: Mi capita di organizzare volentieri attività di gruppo (es. feste, cene, vacanze) per il piacer di stare insieme ai miei amici/familiari/colleghi). |
| RAD | Dichiarazioni esplicite di trionfo o di vittoria in una contesa; dichiarazioni di autocompiacimento, anche gergali                                     | It-39: Mi piace autocompiacermi dei miei successi ed evidenziare agli altri le mie vittorie                                                                |
| AC  | Dichiarazioni di rammarico o colpa per la propria mancata risposta ai bisogni dell'altro                                                               | It-74: Mi sento dispiaciuto per diverso tempo se non riesco ad offrire il mio aiuto ad un amico                                                            |
| GIO | Descrizioni di interazioni con altri basate su un qualsiasi tipo di gioco o di scherzo condiviso                                                       | It-91: Mi capita di fare attività con altri per divertirmi (es. karaoke, feste, concerti)                                                                  |
| AT  | Descrizioni di esperienze di solitudine protratta                                                                                                      | It-52: Mi capita di sentirmi solo e abbandonato per lunghi periodi di tempo                                                                                |
| PA  | Affermazioni esplicite di percepirsi alla pari con l'altro, in contesti non di contesa                                                                 | It. 182: Mi capita di sentirmi alla pari con gli altri, sullo stesso piano                                                                                 |

Legenda:

RAS=Rango-Sottomissione; SEX=Sessuale; AF=Affiliazione; RAD=Rango-Dominanza; AC=Accudimento; GIO=Gioco Sociale; AT=Attaccamento; PA=Paritetico

Al termine di questa fase, sono stati formulati 200 item, 25 per ogni SMI. Ad ogni item il soggetto era invitato a rispondere quanto spesso capitasse di mettere in atto un determinato comportamento o di provare specifici pensieri ed emozioni. È stata utilizzata una scala di risposta di tipo Likert a 4 punti: 0-mai, 1-raramente, 2-abbastanza, 3-spesso.

### *Partecipanti e procedura*

Gli item sono stati randomizzati per formare la prima versione del questionario che è stato somministrato ad un campione di comodo costituito da 600 soggetti, 186 maschi e 418 femmine, di età compresa tra i 16 e i 66 anni, che hanno risposto mediante un *form on-line*.

## **Risultati**

### *Validità di costruito*

In via preliminare sono stati analizzati gli indici di asimmetria e curtosi di ogni singolo item eliminando quegli item che presentavano una polarizzazione delle risposte su un solo punteggio. Successivamente abbiamo effettuato un'analisi di Attendibilità di ciascuna delle 8 dimensioni ipotizzate attraverso l'*Alfa di Cronbach* e correlazioni item-scala totale al fine di effettuare una prima scrematura degli item non congruenti con la dimensione ipotizzata. Questo primo step dell'analisi ha condotto all'eliminazione di n. 40 item. Successivamente, sui 160 item rimasti è stata effettuata un'analisi fattoriale esplorativa con rotazione *varimax*. I risultati hanno evidenziato che gli item relativi a 6 delle 8 dimensioni ipotizzate saturavano in modo ottimale sotto i rispettivi fattori, mentre gli item relativi a due specifiche dimensioni, Attaccamento e Paritetico, anche dopo successive prove con eliminazione progressiva di item problematici, non soddisfacevano i criteri richiesti dall'analisi statistica. Gli item che soddisfacevano i requisiti dell'analisi erano, quindi, quelli relativi alle dimensioni: Rango-Sottomissione, Sessuale, Affiliazione, Rango-Dominanza, Accudimento, Gioco Sociale. Gli item relativi alle dimensioni dell'Attaccamento erano indistinguibili dal sistema Rango-Sottomissione mentre quelli del sistema Paritetico si distribuivano su più fattori.

Abbiamo quindi eliminato dall'analisi gli item relativi alle due dimensioni problematiche ed alcuni item problematici ed effettuato una nuova



analisi fattoriale esplorativa, sui 109 item restanti, che ha mostrato una perfetta saturazione degli item sotto ciascun fattore ipotizzato. Abbiamo così ottenuto 6 fattori che riportiamo in tabella 2 con indicazione della percentuale di varianza spiegata, numero di item e valore dell'*Alfa di Cronbach*.

Tab. 2 – Quadro riassuntivo dei risultati dell'analisi fattoriale condotta su 109 item

|            | <i>I-RAS</i> | <i>II-SEX</i> | <i>III-AF</i> | <i>IV-RAD</i> | <i>V-AC</i> | <i>VI-GIO</i> |
|------------|--------------|---------------|---------------|---------------|-------------|---------------|
| % varianza | 11.26        | 9.70          | 7.45          | 4.26          | 2.88        | 2.79          |
| N. item    | 21           | 15            | 20            | 21            | 15          | 17            |
| Alfa       | 0.91         | 0.92          | 0.88          | 0.87          | 0.85        | 0.86          |

Legenda:

RAS=Rango-Sottomissione; SEX=Sessuale; AF=Affiliazione; RAD=Rango-Dominanza; AC=Accudimento; GIO=Gioco Sociale.

### *Correlazione fra le dimensioni*

Abbiamo successivamente analizzato le correlazioni bivariate – *r di Pearson* – tra le 6 dimensioni emerse dall'analisi fattoriali dopo avere costruito le scale relative a ciascuna dimensione che soddisfaceva i criteri dell'analisi fattoriale. Gli item di ciascuna scala sono stati sommati e successivamente divise per il numero di item propri di ciascuna dimensione. Punteggi elevati indicavano una maggiore rilevanza di quello specifico SMI per il singolo soggetto.

I risultati riportati in tabella 3 indicano una relativa indipendenza delle dimensioni fra loro. Valori superiori a 0.40 riguardano solo le relazioni tra il sistema Sessuale e di Gioco Sociale e tra il sistema dell'Affiliazione e dell'Accudimento. Valori di *r* compresi tra 0.30 e 0.40 si osservano tra il sistema Sessuale e quello di Rango-Dominanza e tra il sistema di Affiliazione e di Gioco Sociale. Altri valori, seppure statisticamente significativi sono inferiori a 0.30.

### *Confronti per genere e classi di età*

Abbiamo quindi operato una serie di confronti per genere ed età. Dapprima abbiamo suddiviso i soggetti in cinque gruppi: 5-25 anni, 26-30, 31-35, 36-45,  $\geq 46$ . Poi abbiamo operato una serie di confronti attraverso

Tab. 3 – Correlazioni bivariate –  $r$  di Pearson

|                     | RAS     | SEX     | AF      | RAD     | AC      | GIO |
|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----|
| RAS                 |         |         |         |         |         |     |
| SEX                 | 0.09*   |         |         |         |         |     |
| AF                  | -0.06   | 0.07    |         |         |         |     |
| RAD                 | 0.24*** | 0.39*** | -0.01   |         |         |     |
| AC                  | 0.20*** | -0.03   | 0.43*** | 0.16*** |         |     |
| GIO                 | -0.04   | 0.41*** | 0.39*** | 0.27*** | 0.22*** |     |
| Media               |         |         |         |         |         |     |
| Deviazione Standard |         |         |         |         |         |     |

Legenda:

RAS=Rango-Sottomissione; SEX=Sessuale; AF=Affiliazione; RAD=Rango-Dominanza; AC=Accudimento; GIO=Gioco Sociale.

un'analisi della varianza genere sessuale x classi di età – ANOVA 2x5 per gruppi indipendenti non bilanciati, tenuto conto della diversa numerosità dei soggetti per ciascun gruppo. L'analisi della varianza ha evidenziato un effetto principale a carico del fattore *genere sessuale* in tutti i SMI ad eccezione del sistema Rango-Dominanza, un effetto principale a carico del fattore classe di età in tutti i SMI ad eccezione del sistema Accudimento, ed un effetto di interazione *genere sessuale x classi d'età* per le dimensioni Accudimento, Rango-Dominanza e Rango-Sottomissione. Per comprendere la direzione di tali effetti, nella tabella 4 sono riportati i risultati delle ANOVA, i valori medi e le deviazioni standard relativi a genere e classi di età, con successive analisi *post-hoc*. Nei successivi grafici, riportiamo invece le interazioni genere x classi di età risultate significative.

Si evince, dai valori riportati, che le femmine ottengono punteggi più elevati nelle scale dell'Accudimento, dell'Affiliazione e del Rango-Sottomissione. I maschi invece ottengono punteggi più elevati nelle scale del Gioco Sociale e della Sessualità. I soggetti di età più elevata ottengono punteggi inferiori nelle dimensioni Rango-Sottomissione, Sessuale e Gioco Sociale, mentre è il gruppo dei più giovani ad ottenere punteggi significativamente inferiori nella scala dell'Affiliazione.

Interessanti effetti di interazione genere x classi di età – grafici 1, 2, 3 – si osservano nelle dimensioni: Rango-Dominanza dove i punteggi delle femmine sono relativamente stabili nelle diverse età mentre nei maschi vi è un significativo declino dopo i 36 anni; Accudimento dove, i valori delle

femmine incrementano nel gruppo 36-45 mentre c'è un decremento dei valori nei maschi dello stesso gruppo di età; Rango-Sottomissione dove i punteggi dei maschi tendono significativamente a declinare nei due gruppi di età più elevate.

Tab. 4 – Confronti tra soggetti

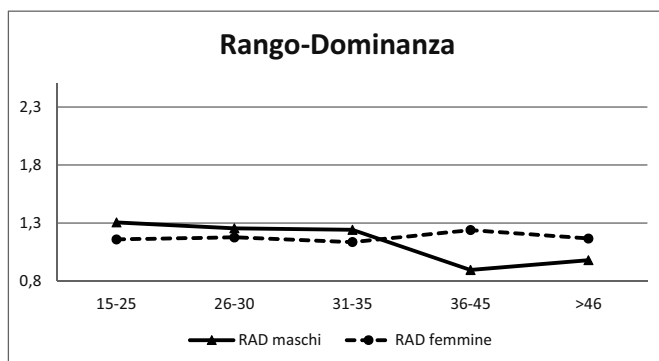
| SMI | Genere sessuale |                 | F<br>gdl=<br>1,594 | Classi di età                |                              |                              |                              |                              | Sesso x classi di età |         |
|-----|-----------------|-----------------|--------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------|---------|
|     | Maschi          | Femmine         |                    | 15-25<br>(n=116)             | 26-30<br>(n=190)             | 31-35<br>n=(143)             | 36-45<br>n=(96)              | >46<br>n=(59)                | F<br>gdl=<br>4,594    | F       |
| RAS | 1.09<br>(±0.49) | 1.34<br>(±0.47) | 37.86***           | 1.35 <sup>a</sup><br>(±0.50) | 1.31 <sup>a</sup><br>(±0.49) | 1.23<br>(±0.44)              | 1.20<br>(±0.52)              | 1.11 <sup>b</sup><br>(±0.47) | 3.25*<br>2.5*         | 2.5*    |
| SEX | 1.27<br>(±0.60) | 0.87<br>(±0.57) | 45.83***           | 1.05 <sup>a</sup><br>(±0.62) | 1.04 <sup>a</sup><br>(±0.54) | 1.11 <sup>a</sup><br>(±0.65) | 0.90<br>(±0.59)              | 0.57 <sup>b</sup><br>(±0.52) | 8.19***               | 0.50    |
| AF  | 2.06<br>(±0.35) | 2.17<br>(±0.42) | 6.96**             | 2.06 <sup>a</sup><br>(±0.48) | 2.21 <sup>b</sup><br>(±0.34) | 2.19<br>(±0.36)              | 2.09<br>(±0.47)              | 2.05<br>(±0.37)              | 2.84*                 | 0.44    |
| RAD | 1.16<br>(±0.42) | 1.17<br>(±0.42) | 0.95               | 1.19<br>(±0.42)              | 1.20<br>(±0.41)              | 1.18<br>(±0.41)              | 1.10<br>(±0.43)              | 1.13<br>(±0.40)              | 2.99*                 | 6.14*** |
| AC  | 2.03<br>(±0.39) | 2.23<br>(±0.37) | 35.35***           | 2.15<br>(±0.44)              | 2.17<br>(±0.35)              | 2.17<br>(±0.36)              | 2.14<br>(±0.46)              | 2.23<br>(±0.32)              | 0.53                  | 3.11*   |
| GIO | 1.65<br>(±0.49) | 1.50<br>(±0.47) | 11.18***           | 1.60 <sup>a</sup><br>(±0.53) | 1.60 <sup>a</sup><br>(±0.42) | 1.57 <sup>a</sup><br>(±0.47) | 1.51 <sup>a</sup><br>(±0.49) | 1.27 <sup>b</sup><br>(±0.45) | 5.36***               | 1.43    |

Legenda:

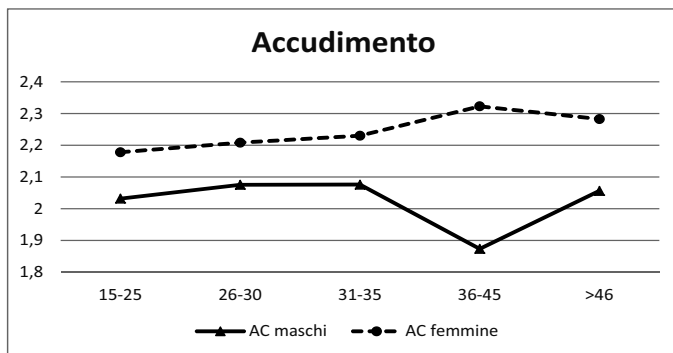
RAS=Rango-Sottomissione; SEX=Sessuale; AF=Affiliazione; RAD=Rango-Dominanza; AC=Accudimento; GIO=Gioco Sociale.

Lettere differenti in apice indicano differenze significative tra i gruppi.

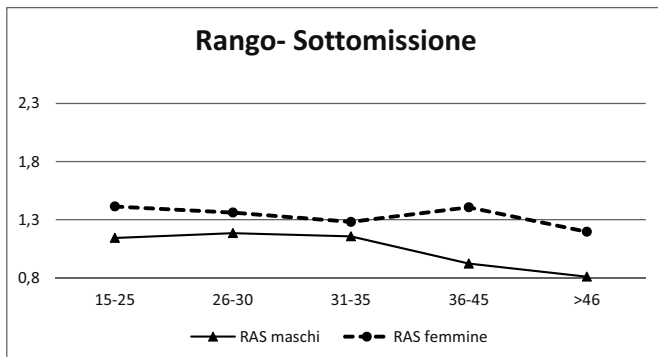
Graf. 1 – Interazioni Sistema Rango-Dominanza



Graf. 2 – Interazioni Sistema Accudimento



Graf. 3 – Interazioni Sistema Rango- Sottomissione



## Discussioni

I sistemi motivazionali interpersonali sono “sistemi di regole innate”, che orientano il comportamento sociale e l’esperienza emotiva di ogni individuo, rispetto al raggiungimento di scopi fondamentali per la sopravvivenza della nostra specie (Liotti e Monticelli, 2008). L’unico strumento fino ad ora realizzato per indagare i SMI è rappresentato dal sistema di codifica AIMIT (Liotti e Monticelli, 2008) basato sull’analisi di trascritti di sedute di psicoterapia. Con il nostro contributo vogliamo presentare i risultati preliminari di uno studio finalizzato alla *costruzione di un questionario* dei sistemi motivazionali interpersonali propri di ciascun individuo, con finalità applicative sia nella ricerca che nella pratica clinica. Si tratta di un contri-

buto innovativo dal momento che non esistono questionari finalizzati a misurare tale costrutto ed il questionario è in diretta derivazione del sistema di codifica AIMIT che fornisce una serie di descrittori indicativi dei sistemi motivazionali attivi in una seduta terapeutica.

In questa prima fase dello studio, i nostri obiettivi sono stati: a) individuare gli item propri a ciascun SMI sulla base dei descrittori dell'AIMIT; b) indagare la validità di costrutto del questionario al fine di verificare l'indipendenza concettuale di ciascun SMI operazionalizzato sulla base degli item individuati; c) confrontare le risposte al questionario per età e per genere.

Dopo avere estrapolato gli item relativi a ciascun SMI i risultati dell'analisi fattoriale, volta ad indagare la validità di costrutto, hanno evidenziato che 6 degli 8 sistemi motivazionali interpersonali ipotizzati in sede teorica emergevano chiaramente. Vale a dire che gli item descrittivi di ciascun SMI saturavano in modo univoco sotto uno specifico fattore, ad eccezione degli item relativi alle dimensioni Attaccamento e Paritetico.

I risultati di questa prima fase sono stati quindi parzialmente soddisfacenti. Sei dimensioni hanno evidenziato una buona validità di costrutto corrispondenti ai seguenti sistemi motivazionali: Accudimento, Affiliazione, Rango-Sottomissione, Rango-Dominanza, Sessuale, Gioco Sociale. Gli item relativi ai sistemi dell'Attaccamento e Paritetico non hanno invece soddisfatto i criteri dell'analisi. Come evidenziato anche dall'analisi delle correlazioni, le sei dimensioni emerse hanno mostrato una relativa indipendenza, a conferma del modello teorico secondo cui *i sistemi motivazionali interpersonali sono reali stati psicofisiologici discreti*.

Diversi i motivi alla base della criticità dei risultati per le dimensioni dell'Attaccamento e del Paritetico. Nel primo caso, gran parte degli item del sistema Attaccamento tendevano ad aggregarsi a quelli del sistema Rango-Sottomissione. Probabilmente, ciò è avvenuto a causa "dell'origine clinica" degli indicatori AIMIT da cui sono stati generati gli item poiché i criteri AIMIT, utilizzati per il sistema Attaccamento, sono particolarmente centrati su aspetti di fragilità personale – malattia, solitudine, paura – che sono solo dei precursori di attivazione del sistema Attaccamento. Infatti, per siglare una locuzione "Attaccamento" con il Metodo AIMIT, è spesso necessario avere due condizioni: 1. uno stato di fragilità personale percepito; 2. riferire questo stato al terapeuta in quanto la capacità di comunicare il proprio stato di fragilità denota l'attivazione del sistema motivazionale di Attaccamento. Queste due condizioni risultano pertanto sempre congiunte nell'utilizzo del metodo AIMIT in quanto esso rileva tali stati nei trascritti di sedute terapeutiche. Pertanto se c'è notizia del primo – lo stato di fragilità – significa che c'è anche il secondo – il paziente lo ha riferito al tera-

peuta. In questo modo molti criteri dell'AIMIT rilevano, come attivazione dello stato motivazionale dell'Attaccamento, il fatto che il paziente abbia riconosciuto e riferito al terapeuta stati emotivi e di fragilità personale, contenuti significativi per la terapia in corso. Nel nostro questionario viene rilevato con che frequenza il soggetto sperimenti stati di fragilità ma non la comunicazione ad altri di questo stato. In questo caso dunque rimane solo la rilevazione del primo punto – lo stato di fragilità – e pertanto le risposte del nostro campione si aggregano, per contenuto, a quelle del sistema di Rango-Sottomissione che evidenzia stati mentali di resa, di sconfitta personale e di superiorità altrui. Infatti un soggetto che risponde “spesso” all’item “Mi capita di sentirmi inferiore rispetto agli altri” – scala Rango-Sottomissione – facilmente potrà rispondere “spesso” anche all’item “Mi capita di sentire il bisogno di ricevere conforto dagli altri” – scala Attaccamento. Sembra dunque che il fatto stesso di chiedere spesso aiuto a qualcuno o ricercare spesso la vicinanza dell’altro – attivazione del sistema di Attaccamento – si accompagni, per i nostri soggetti, ad una percezione personale di dipendenza e sottomissione.

In futuro una maggiore attenzione alle risposte non solo problematiche dell'Attaccamento potrà contribuire a farne emergere un'unica dimensione uniforme del costruito.

Gli item del sistema Paritetico tendevano invece a distribuirsi su più fattori mancando di assumere una propria coerenza ed uniformità. Questo è dovuto probabilmente al fatto che il sistema Paritetico così come previsto dall'AIMIT, e come emerge dal nostro questionario, non prefigura un'unica dimensione, ma fa riferimento a più domini distinti – sentirsi alla pari, trovare accordi, dirigere attenzione condivisa, collaborare, ecc. Inoltre tali domini vedono il coinvolgimento di aspetti cognitivi e riflessivi che sembrano essere trasversali ai vari sistemi. In questo caso sarà necessario preferire un unico dominio che possa maggiormente rappresentare l'attivazione della collaborazione così come rilevabile dal nostro questionario.

I primi confronti per genere ed età hanno evidenziato delle interessanti differenze che andranno ulteriormente indagate a conclusione della costruzione della prima versione del questionario. La maggiore rilevanza data dai maschi alle dimensioni del Gioco Sociale e della Sessualità confermano in sede empirica quanto ampiamente evidente nelle costruzioni culturali dei ruoli maschile e femminile. Altrettanto si può dire a proposito della maggiore rilevanza data dalle femmine ai sistemi dell'Accudimento e della Sottomissione. Inatteso è il risultato relativo all'Affiliazione che non avremmo ipotizzato essere una dimensione più marcatamente femminile. I confronti per età hanno evidenziato soprattutto un decremento della rilevanza

di alcuni sistemi nelle fasce di età più adulte – sopra i 45 anni – soprattutto nelle dimensioni del Gioco Sociale e della Sessualità. Interessante è risultata l'interazione genere per età, dove si è evidenziato un andamento critico per la fascia di età dai 35 ai 45 anni nei maschi, che coincide con un significativo decremento della rilevanza data alle dimensioni della Dominanza e dell'Accudimento.

Per quanto preliminari, i risultati di questo studio sembrano promettenti ed il questionario, nella sua forma definitiva, potrebbe risultare utile in diversi ambiti: in quello clinico in fase di *assessment* e per valutare l'andamento del processo terapeutico; in quello formativo come strumento utile a fornire un *feedback* agli allievi ed ai docenti delle scuole di psicoterapia; in quello di ricerca in correlazione con altre variabili psicologiche – es. metacognizione – e con strumenti già validati al fine di testare ipotesi riferite ai SMI nella popolazione normale e patologica; in quello teorico per dare risalto alla teoria di fondo.

Due sono le prospettive di ricerca future. La prima è quella di riformulare gli item relativi alle dimensioni dell'Attaccamento e del sistema Paritetico allo scopo di ottenere uno strumento che consenta di valutare tutti e otto i sistemi motivazionali interpersonali. Il secondo è quello di somministrare il questionario ad un gruppo clinico per avere così l'opportunità di indagare l'associazione tra SMI e psicopatologia e seguire nel tempo l'evoluzione della patologia in riferimento ai SMI.

I limiti del questionario sono per lo più aspecifici, riconducibili a quelli di un qualsiasi questionario *self-report*. In particolare ci riferiamo alla desiderabilità sociale, alla stima di sé e a possibili effetti dovuti al formato di risposta. Un ulteriore limite dello studio risiede nello sbilanciamento del campione in riferimento all'età e al genere sessuale. Lo studio vede infatti che vede il coinvolgimento di un numero maggiore di femmine rispetto ai maschi – 186 maschi e 418 femmine – ed uno sbilanciamento del campione rispetto ai vari gruppi di età. Tale limite è emerso a causa della modalità di somministrazione del questionario on-line e su base volontaria che non ha concesso uno stretto controllo in questo senso, aspetto che verrà preso in considerazione nelle future ricerche. Un campionamento più ampio potrà infatti, in seguito, consentire un controllo più accurato della distribuzione delle risposte in funzione di questi due fattori. I confronti di genere, tuttavia, nella presente ricerca, hanno un carattere marginale rispetto all'obiettivo primario dello studio di costruzione di un questionario per la rilevazione di un "profilo motivazionale idiosincratico". Un limite più specifico del questionario risulta invece essere il concetto di "tratto" che lo strumento vorrebbe esaminare. Ci si potrebbe chiedere infatti come concetti di "stato"

transitori, derivati da un particolare stimolo relazionale, possano essere considerate di “tratto”, ossia caratteristiche stabili e costitutive della personalità. Infatti la presenza di alti valori in una scala potrebbe dipendere da pressanti e frequenti richieste del contesto attuale del soggetto e non da un “tratto” tipico. Per ovviare in parte a questo problema abbiamo specificato nelle istruzioni di “*riferirsi a come abitualmente il soggetto sente di essere in diversi contesti – es. lavoro, famiglia, amici, ecc.*”. Si ricorda inoltre che l'intento dello studio è proprio quello di esaminare la possibile esistenza di un “profilo motivazionale” di personalità, concetto alla base, dunque, della nostra ipotesi di ricerca.

## BIBLIOGRAFIA

- Bowlby J. (1969). *Attachment and Loss, vol. I: Attachment*. New York: Basic (trad. it.: *Attaccamento e perdita vol. I: L'Attaccamento alla madre*. Torino: Bollati Boringhieri, 1999).
- Bowlby J. (1988). *A secure Base: Clinical Implications of Attachment Theory*. London: Routledge (trad. it.: *Una base sicura. Applicazioni cliniche della teoria dell'attaccamento*. Milano: Raffaello Cortina, 1989).
- Brasini M., Blasi S., Bove E., Esposito R. (2015). *La codifica AIMIT: una proposta per una procedura semplificata*. Paper presentato al III Seminario sull'AIMIT, Montecompatri.
- Cassidy J., Shaver P. (2008). *Handbook of attachment* (2nd ed.). New York: Guilford Press.
- Fassone G., Lo Reto F., Foggetti P., Santomassimo C., D'Onofrio M.R., Ivaldi A., Liotti G., Trincia V., Picardi A. (2016). A content Validity Study of AIMIT (Assessing Interpersonal Motivation in transcripts). *Clinical Psychology and Psychotherapy*, 23: 319-328. doi: 10.1002/cpp.1960
- Fassone G., Valcella F., Pallini S., Scarcella F., Tombolini L., Ivaldi A., Prunetti E., Manaresi F., Liotti G., and italian group for the study of interpersonal motivation (2011). Assessment of Interpersonal Motivation in Transcripts (AIMIT): An Inter- and Intra- Rater Reliability Study of a New Method of Detection of Interpersonal Motivational Systems in Psychotherapy. *Clinical Psychology and Psychotherapy*, 19: 224-234. doi: 10.1002/cpp.742
- Lichtenberg J.D. (1989). *Psychoanalysis and Motivation*. NJ: Analytic (trad. it.: *Psicoanalisi e sistemi motivazionali*. Milano: Raffaello Cortina, 1995).
- Lichtenberg J.D., Lachman F.M. (2011). *Psychoanalysis and Motivational Systems: A New Look*. New York-London: Routledge, Taylor and Francis Group, LLC (trad. it.: *I sistemi motivazionali. Una prospettiva dinamica*. Bologna: Il Mulino, 2012).
- Liotti G. (2001). *Le opere della coscienza: psicopatologia e psicoterapia nella prospettiva cognitivo-evoluzionista*. Milano: Raffaello Cortina.



- Liotti G., Farina B. (2011). *Sviluppi traumatici: eziopatogenesi, clinica e terapia della dimensione dissociativa*. Milano: Raffaello Cortina.
- Liotti G., Monticelli F. (2008). *I sistemi motivazionali nel dialogo clinico. Il manuale AIMIT*. Milano: Raffaello Cortina.
- Liotti G., Monticelli F. (2014). *Teoria e clinica dell'alleanza terapeutica Una prospettiva cognitivo-evoluzionista*. Milano: Raffaello Cortina.
- Liotti G. (1994). *La dimensione interpersonale della coscienza*. Roma: Carocci.