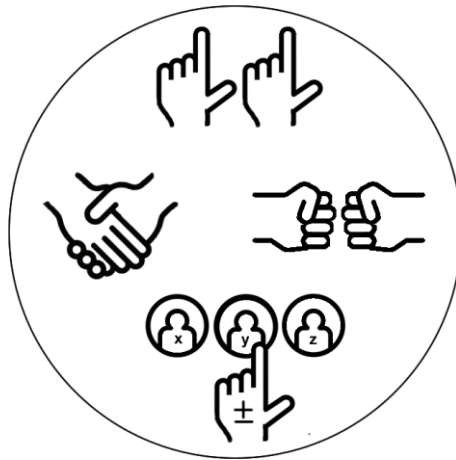


Bruno Cancellieri e ChatGPT

# Attrazioni e repulsioni

Le logiche invisibili del comportamento umano

30/12/2025



## Seconda pagina di copertina

Gli esseri umani spiegano e giustificano continuamente ciò che fanno. Raramente ne rivelano i veri motivi.

Questo opuscolo propone una chiave di analisi semplice e scomoda: attrazione e repulsione come forze fondamentali del comportamento. Non come emozioni, né come giudizi morali, ma come vettori invisibili che orientano scelte, relazioni, ideologie e appartenenze.

Mediante questa chiave, molte narrazioni abituali — morali, politiche, identitarie — appaiono per ciò che sono: razionalizzazioni socialmente accettabili di logiche più profonde, spesso inconfessabili.

## Terza pagina di copertina

Questo non è un trattato di psicologia clinica, né un manuale di miglioramento personale.

È un saggio di filosofia del comportamento umano, che attraversa biologia, psicoanalisi e dinamiche sociali senza adottarne il linguaggio specialistico.

Non offre soluzioni, ma strumenti di analisi. Non promette salvezza, ma chiarezza.

È rivolto a chi desidera comprendere ciò che muove gli esseri umani — incluso sé stesso — anche quando ciò che emerge non è rassicurante.

## Quarta pagina di copertina

Se il comportamento umano fosse davvero guidato dai motivi che dichiariamo, il mondo sarebbe molto diverso.

Attrazioni e repulsioni agiscono prima delle emozioni, delle idee, delle scelte consapevoli, e delle giustificazioni morali.

Questo opuscolo esplora come bisogni, logiche inconsce e ricompense sociali determinano ciò che facciamo, e perché le spiegazioni che diamo raramente coincidono con i motivi reali.

## Indice

Introduzione .....	6
1 Attrazione e repulsione come forze fondamentali.....	7
2 I bisogni: istinto, apprendimento, contesto .....	10
3 Le logiche invisibili .....	13
4 Razionalizzare: l'arte di mentire a sé stessi .....	16
5 Verità psicologica e accettabilità sociale .....	19
6 Inclusione, esclusione e appartenenza.....	22
7 Gerarchia, potere, e dominazione accettata.....	25
8 Equilibrio sociale: attrazione, repulsione e coesione .....	27
9 Simboli, beni e dinamiche di scambio.....	29
10 Conflitto e negoziazione sociale.....	31
Conclusioni e riflessioni finali .....	33
Appendice: Prompt iniziale per ChatGPT.....	35

---

# Introduzione

Il comportamento umano è complesso, apparentemente contraddittorio e difficile da comprendere. Le spiegazioni comuni — morali, culturali o psicologiche — raramente colgono le vere e profonde motivazioni.

Questo opuscolo nasce dalla convinzione che una chiave di comprensione efficace del comportamento umano debba considerare le attrazioni e le repulsioni come forze inconsce e involontarie che guidano scelte, relazioni, ideologie, e ogni espressione culturale.

Questo è uno strumento di analisi, il cui obiettivo è comprendere l'individuo e la società con lucidità, senza illusioni, e riconoscere le dinamiche profonde che modellano la vita sociale.

Comprendere il comportamento umano è un'impresa antica quanto il tentativo di giustificarlo. Ogni epoca ha prodotto le proprie spiegazioni, spesso più adatte a rendere accettabile ciò che accade, che a chiarirne le cause.

Questo opuscolo nasce dal sospetto che molte di queste spiegazioni falliscano non in quanto false, ma perché incomplete o collocate a un livello di astrazione troppo alto in termini di idee, valori, e intenzioni consapevoli.

Qui non si cerca una verità ultima, ma si vuole scendere a un livello di dettaglio sufficientemente basso, dove il comportamento appare meno nobile, ma più coerente, più comprensibile, più logico.

Attrazione e repulsione non vengono qui intese come emozioni, né come categorie morali, ma come forze orientative che ci allontanano o ci avvicinano verso cose, forme, persone, idee, ecc. prima di qualsiasi spiegazione e giustificazione logica, morale o ideologica.

Questa chiave di analisi non pretende di spiegare totalmente il comportamento umano, ma abbastanza da rendere sospette molte narrazioni abituali, incluse quelle che utilizziamo quando parliamo delle nostre scelte.

Il lettore non troverà in queste pagine indicazioni su come migliorare la propria personalità, né promesse di liberazione. Troverà invece una chiave interpretativa che, una volta adottata, rende più difficile credere ingenuamente alle ragioni che noi umani forniamo delle nostre azioni.

Questo è un piccolo saggio di psicologia, che attraversa biologia, dinamiche sociali e psicoanalisi senza adottarne il linguaggio specialistico.

Non offre soluzioni, ma strumenti di analisi.

È rivolto a chi desidera comprendere ciò che muove gli esseri umani — incluso sé stesso — anche quando ciò che emerge non è rassicurante.

## Nota importante

Il testo di questo opuscolo è stato generato da ChatGPT e da me corretto e completato marginalmente, a partire dal mio articolo — riportato in Appendice — dal titolo "Attrazioni e repulsioni", pubblicato il 29/12/2025 nel mio blog "Il mondo visto da me" (<https://blog2.cancellieri.org/attrazioni-e-repulsioni/>).

*Bruno Cancellieri*

# 1 Attrazione e repulsione come forze fondamentali

Ogni tentativo di comprendere il comportamento umano inciampa presto in una difficoltà ricorrente: la molteplicità delle spiegazioni cresce più rapidamente dei comportamenti che dovrebbe spiegare. A ogni nuova teoria corrisponde un aumento della complessità, ma non della comprensione. Il risultato è una proliferazione di modelli che descrivono molto, spiegano poco e rassicurano spesso chi li utilizza più di quanto chiariscano ciò che pretendono di interpretare.

Di fronte a questa proliferazione, diventa legittimo chiedersi se il problema non stia nel livello di analisi scelto. Forse non servono modelli più articolati, ma più elementari. Non perché l'essere umano sia semplice, ma perché è complesso in modo ripetitivo. I suoi comportamenti variano enormemente nelle forme, ma tendono a organizzarsi attorno a schemi ricorrenti, che attraversano epoche, culture e contesti individuali con una regolarità difficilmente ignorabile.

È in questo senso che i concetti di attrazione e repulsione vengono qui proposti: non come metafore suggestive, né come categorie psicologiche tra le altre, ma come forze minime, sufficienti a orientare il comportamento e abbastanza generali da attraversare ambiti biologici, psicologici e sociali senza mutare natura.

## Ridurre non significa banalizzare

Ogni riduzione concettuale può suscitare diffidenza e accuse di riduzionismo. Ridurre viene spesso confuso con semplificare in modo grossolano, con il sacrificare la ricchezza del reale in nome di un ordine artificiale. E tuttavia, senza riduzione non vi è comprensione, ma solo descrizione.

Ridurre significa scegliere ciò che si ritiene fondamentale, accettando consapevolmente di lasciare il resto sullo sfondo. È un atto teorico, non una rinuncia. In questo senso, parlare di attrazione e repulsione non equivale a negare l'esistenza di emozioni complesse, di motivazioni articolate, di conflitti interiori o di costruzioni culturali sofisticate. Significa piuttosto sostenere che, al di sotto di questa varietà, operano forze più semplici, che non spiegano tutto, ma spiegano abbastanza da rendere intelligibile il resto.

L'alternativa a questa scelta non è una comprensione più profonda, ma una mappa sempre più dettagliata di un territorio che resta, in ultima analisi, opaco.

## Attrazione e repulsione non come emozioni, ma come vettori

Nel linguaggio comune, attrazione e repulsione vengono spesso confuse con stati emotivi: piacere, disgusto, desiderio, paura. In questa sede, invece, esse vanno intese come vettori di comportamento, cioè come direzioni privilegiate dell'azione.

Un organismo si muove verso ciò che lo attrae e si allontana da ciò che lo respinge. Questa formulazione, apparentemente banale, ha il vantaggio di essere trasversale: vale per l'animale, per l'essere umano, e per molte delle strutture sociali che gli esseri umani costruiscono. Cambiano gli oggetti dell'attrazione e della repulsione, cambiano le mediazioni simboliche, ma non cambia il principio di fondo.

Ciò che conta, da questo punto di vista, non è tanto che cosa attrae o respinge, quanto il fatto che il comportamento si organizzi lungo queste due polarità. Anche le azioni che appaiono più razionali, più morali o più disinteressate mostrano, se osservate senza indulgenza, una direzione preferenziale: qualcosa viene cercato, qualcos'altro evitato.

## Continuità, non eccezione

Una delle resistenze più forti a questo tipo di approccio nasce dal bisogno, più o meno esplicito, di considerare l'essere umano come un'eccezione. Si tende a postulare una frattura netta tra comportamento animale e comportamento umano, affidando a concetti come libertà, coscienza o responsabilità il compito di marcare questa discontinuità.

Senza negare l'importanza di tali concetti, è possibile osservare che essi intervengono a valle, non a monte, del comportamento. Prima di essere giustificata, narrata o valutata, un'azione è stata resa possibile — e spesso necessaria — da un sistema di attrazioni e repulsioni che ne ha orientato la direzione.

In questo senso, non vi è una frattura ontologica, ma una continuità strutturale. L'essere umano non smette di essere un organismo che si muove nel mondo in base a ciò che lo attrae o lo minaccia; semplicemente, aggiunge a questo movimento una capacità narrativa, riflessiva e simbolica che lo rende più opaco a sé stesso.

### **Dai bisogni alle logiche**

Se attrazione e repulsione orientano il comportamento, resta da chiarire da dove esse traggano origine. Una prima risposta, inevitabile, rimanda ai bisogni. Un organismo è attratto da ciò che soddisfa i suoi bisogni e respinto da ciò che li frustra o li minaccia.

Tuttavia, parlare di bisogni non basta. Tra il bisogno e il comportamento si interpone una mediazione fondamentale: ciò che qui verrà chiamato logica. Con questo termine non si intende una logica formale o razionale, ma un insieme di associazioni, valutazioni e previsioni, per lo più inconscie, che collegano certi oggetti, situazioni o persone a esiti attesi.

In termini tecnici, una logica è un insieme di strutture elementari del tipo “se X, allora Y”, dove X indica un certo oggetto concreto o astratto, o una certa situazione, e Y indica un altro oggetto o situazione, oppure un'azione o interazione da compiere o da evitare, o una relazione da realizzare o da evitare.

Queste logiche non sono innate nel loro contenuto, ma lo sono nella loro funzione. L'organismo umano è strutturato per apprendere logiche di attrazione e repulsione, e per modificarle in base all'esperienza. Alcune di esse hanno una base istintuale evidente; altre sono il risultato di interazioni ripetute con l'ambiente fisico e sociale; altre ancora sono ereditate culturalmente, assorbite senza essere mai state davvero sperimentate.

Ciò che conta è che, una volta stabilite, queste logiche operano in gran parte al di fuori della coscienza, orientando le attrazioni e le repulsioni effettive, e quindi i comportamenti.

### **La catena del comportamento**

È possibile, a questo punto, schematizzare il processo in una catena causale minimale:

bisogni → logiche → attrazioni/repulsioni → comportamenti

Questa catena non va intesa in modo meccanico o deterministico. Non implica che a ogni bisogno corrisponda un solo comportamento, né che il comportamento sia prevedibile in modo lineare. Indica piuttosto una direzione di influenza, una priorità strutturale.

Il comportamento è l'esito visibile di un processo in gran parte invisibile. Concentrarsi esclusivamente sul comportamento, come spesso avviene nel discorso morale o giuridico, significa intervenire sull'ultimo anello della catena, ignorando ciò che lo rende possibile e, in molti casi, inevitabile.

### **Libertà, residui e illusioni necessarie**

A questo punto emerge un'obiezione prevedibile: dove resta la libertà? Se il comportamento è orientato da attrazioni e repulsioni, se queste dipendono da logiche inconscie, e se tali logiche sono a loro volta il prodotto di bisogni e apprendimenti, che spazio rimane per la scelta?

La risposta non è che la libertà non esiste, ma che non è fondativa. Essa interviene come residuo, come margine, come capacità di riflessione su processi che non ha originato. In alcuni casi, questo margine può essere ampliato; in altri, è ridotto al minimo. In nessun caso, tuttavia, è assoluto.



Pensare la libertà come fondamento del comportamento significa confondere l'esperienza soggettiva della decisione con le condizioni che la rendono possibile. È una confusione comprensibile, e forse necessaria sul piano pratico, ma teoricamente fragile.

### **Perché questa chiave di analisi è scomoda**

Ridurre il comportamento umano a sistemi di attrazione e repulsione ha un effetto collaterale rilevante: rende sospette molte delle spiegazioni che gli esseri umani forniscono di sé stessi. Se il comportamento è orientato da forze in gran parte inconscie, allora le ragioni dichiarate rischiano di essere meno cause che giustificazioni.

Questo non significa che tali ragioni siano sempre false in senso stretto, ma che spesso svolgono una funzione diversa da quella che pretendono: non spiegano perché un comportamento è avvenuto, ma lo rendono accettabile, per sé e per gli altri.

È proprio questa discrepanza, tra logiche operative e narrazioni consapevoli, che verrà esplorata nei capitoli successivi. Per ora, è sufficiente riconoscere che l'adozione di una chiave di analisi così elementare non è un esercizio di cinismo, ma un tentativo di onestà teorica.

### **Cosa resta fuori (e perché non è un problema)**

Creatività, amore, sacrificio, ideali, senso: nulla di tutto questo viene negato da quanto detto finora. Viene però spostato di livello. Non come cause prime, ma come configurazioni complesse di attrazioni e repulsioni, spesso in tensione tra loro, spesso contraddittorie.

Accettare questo spostamento significa rinunciare a una certa immagine edificante dell'essere umano, ma non a una comprensione più profonda del suo funzionamento. In cambio, si ottiene una chiave interpretativa capace di attraversare comportamenti ordinari e straordinari senza dover cambiare registro a ogni passo.

Questo opuscolo parte da qui: da una riduzione consapevole, imperfetta, ma feconda. Tutto ciò che seguirà non farà che esplorare le conseguenze di questa scelta.

## 2 I bisogni: istinto, apprendimento, contesto

Se attrazione e repulsione orientano il comportamento, resta da chiarire ciò che le alimenta. Parlare di attrazione senza parlare di bisogni significherebbe descrivere il movimento senza considerarne la spinta. E tuttavia, anche il concetto di bisogno richiede cautela: usato in modo impreciso, rischia di diventare una spiegazione tautologica, una parola che chiude il discorso invece di aprirlo.

Dire che un essere umano agisce “per bisogno” non spiega nulla, se non si chiarisce di che tipo di bisogno si tratti, come si sia formato, e attraverso quali mediazioni finisca per orientare attrazioni e repulsioni concrete.

### **Il bisogno come tensione, non come oggetto**

Un bisogno non è un oggetto chiaramente identificabile, né una richiesta esplicita della coscienza. È piuttosto una tensione: uno stato di squilibrio che tende a risolversi cercando determinate condizioni e evitando altre.

Questa tensione può essere fisiologica, affettiva, simbolica o sociale. In tutti i casi, non indica direttamente ciò che deve essere fatto, ma crea le condizioni affinché certe soluzioni appaiano preferibili, urgenti o inevitabili. Il bisogno non prescrive un comportamento; rende alcuni comportamenti più probabili.

È per questo che bisogni simili possono produrre comportamenti molto diversi, a seconda delle logiche che si sono formate nel tempo. La fame può orientare verso il cibo, ma anche verso il furto, la competizione, l'umiliazione o la rinuncia, a seconda delle esperienze pregresse e del contesto sociale in cui l'organismo si trova.

### **Bisogni istintuali: ciò che precede l'esperienza**

Esistono bisogni che non devono essere appresi per esistere. Sono iscritti nella struttura biologica dell'organismo e precedono qualunque esperienza individuale. La sopravvivenza, la riproduzione, l'evitamento del dolore fisico, la ricerca di sicurezza sono esempi evidenti.

Questi bisogni non determinano comportamenti specifici, ma vincoli. Stabiliscono ciò che non può essere ignorato senza conseguenze. Un organismo può ritardare la soddisfazione di un bisogno istintuale, può deviarlo, può persino negarlo a livello consapevole, ma non può eliminarlo.

È importante notare che anche i bisogni istintuali non operano mai in forma pura. Essi entrano subito in relazione con l'ambiente, con l'apprendimento e con le strutture sociali. La fame, ad esempio, non è mai solo fame: è sempre fame di qualcosa, in un certo modo, in un certo contesto.

### **Bisogni simbolici: ciò che l'esperienza aggiunge**

Accanto ai bisogni istintuali, e spesso intrecciati con essi, vi sono bisogni che emergono dall'esperienza. Questi non sono meno reali, né meno potenti, per il fatto di non essere innati.

Un bisogno simbolico nasce quando una certa condizione viene associata, ripetutamente, alla riduzione di una tensione o all'aumento di un piacere. Con il tempo, la condizione stessa diventa oggetto di attrazione, anche quando il legame con il bisogno originario si è indebolito o reso opaco.

È così che il riconoscimento, lo status, il successo, l'approvazione, il controllo o la visibilità possono assumere la forza di bisogni, pur non essendo tali in senso biologico. Una volta stabiliti, questi bisogni simbolici operano con la stessa urgenza soggettiva di quelli istintuali, e spesso entrano in conflitto con essi.

## **Il bisogno di appartenenza come meta-bisogno**

Tra i bisogni simbolici, uno merita un'attenzione particolare: il bisogno di appartenenza. Esso non è riducibile a un singolo bisogno biologico, né a una semplice costruzione culturale. Funziona piuttosto come un meta-bisogno, capace di organizzare e modulare molti altri bisogni.

L'appartenenza a un gruppo, a una comunità, a un sistema di relazioni stabili offre sicurezza, accesso a risorse, protezione simbolica e continuità identitaria. Per questo motivo, l'inclusione e l'esclusione diventano potenti fonti di attrazione e repulsione.

Molti comportamenti che appaiono irrazionali o autolesivi, se osservati isolatamente, diventano comprensibili se letti come strategie — spesso inconsce — per preservare o migliorare la propria posizione all'interno di un contesto sociale significativo.

## **Bisogni indotti: quando il contesto crea la mancanza**

All'interno dei bisogni simbolici, ve ne sono alcuni che possono essere definiti indotti. Essi non nascono da una mancanza originaria, ma da un confronto continuo con modelli, aspettative e standard esterni.

Un bisogno indotto emerge quando l'organismo viene esposto in modo sistematico a una rappresentazione di ciò che "dovrebbe" essere desiderato, posseduto o raggiunto. La mancanza non è interna, ma prodotta dal confronto e dal desiderio di conformarsi ai modelli condivisi. E tuttavia, una volta interiorizzata, agisce come se fosse autentica.

I bisogni indotti sono particolarmente efficaci nelle società complesse, perché si innestano su bisogni reali — appartenenza, riconoscimento, sicurezza — e li reindirizzano verso oggetti specifici, spesso sostituibili e mai definitivamente soddisfacenti.

## **Dai bisogni alle logiche: il ruolo dell'apprendimento**

Il passaggio cruciale non è dal bisogno al comportamento, ma dal bisogno alla logica che orienta attrazione e repulsione. Questa logica si forma attraverso l'esperienza, in modo cumulativo e per lo più inconsapevole.

Ogni volta che una certa azione riduce una tensione o produce un esito percepito come positivo, si rafforza l'associazione tra quella azione e la soddisfazione del bisogno sottostante. Con il tempo, l'associazione diventa una scorciatoia: non si valuta più il bisogno, ma si reagisce direttamente all'oggetto o alla situazione.

È in questo senso che le logiche diventano resistenti al cambiamento. Non perché siano razionali o vere, ma perché hanno funzionato, almeno una volta, e sono state rinforzate abbastanza da imporsi come ovvie.

## **Conflitto tra bisogni e complessità del comportamento**

Un errore frequente consiste nel pensare i bisogni come entità ordinate e coerenti. In realtà, l'essere umano è attraversato da bisogni multipli, spesso incompatibili tra loro. La sicurezza può entrare in conflitto con l'esplorazione, l'appartenenza con l'autonomia, il piacere immediato con la stabilità a lungo termine.

Questi conflitti non si risolvono una volta per tutte. Producono piuttosto compromessi dinamici, che si riflettono in attrazioni ambivalenti, repulsioni incomplete e comportamenti contraddittori. Comprendere questa dinamica significa rinunciare all'idea di una motivazione unica e trasparente, ma guadagnare una lettura più realistica dell'agire umano.

## **Perché i bisogni non sono mai completamente consapevoli**

Sebbene gli esseri umani parlino spesso dei propri bisogni, ciò che viene nominato raramente coincide con ciò che opera. I bisogni che guidano il comportamento sono, per definizione, quelli che non richiedono di essere pensati per agire.

La coscienza interviene più facilmente a posteriori, quando il comportamento deve essere spiegato, giustificato o difeso. È qui che emergono le narrazioni: versioni accettabili, spesso semplificate, di processi molto più opachi.

Riconoscere questo scarto non implica disprezzare la coscienza, ma ridimensionarne il ruolo causale. Essa non è il motore del comportamento, bensì uno dei suoi interpreti.

## **Bisogni e responsabilità: un equilibrio delicato**

Parlare di bisogni come forze orientative solleva inevitabilmente la questione della responsabilità. Se i comportamenti sono radicati in bisogni e logiche in gran parte inconse, fino a che punto è legittimo attribuire colpa o merito?

Questa domanda non ammette una risposta semplice. Ridurre la responsabilità a zero sarebbe tanto ingenuo quanto attribuirla interamente alla volontà. Ciò che emerge, piuttosto, è una responsabilità graduata, situata, imperfetta.

Comprendere i bisogni che orientano un comportamento non equivale a giustificarlo. Ma giudicarlo senza comprenderli equivale a non spiegarlo affatto.

## **Preparare il terreno**

Questo capitolo ha cercato di mostrare come i bisogni, nelle loro diverse forme, costituiscano il terreno su cui si formano le logiche di attrazione e repulsione. Nel capitolo successivo, l'attenzione si sposterà proprio su queste logiche: su come si strutturano, perché sono così resistenti, e in che modo riescono a orientare il comportamento senza mai presentarsi direttamente alla coscienza.

È lì che diventerà più evidente perché gli esseri umani tendano a spiegare ciò che fanno in modi che raramente coincidono con le cause reali delle loro azioni.

### 3 Le logiche invisibili

Nei capitoli precedenti sono state introdotte due idee fondamentali: che il comportamento umano sia orientato da attrazioni e repulsioni, e che queste traggano la loro forza dai bisogni. Resta però un passaggio decisivo da chiarire: come i bisogni si traducano in attrazioni e repulsioni specifiche, spesso stabili, spesso resistenti al cambiamento.

Questo passaggio è mediato da ciò che qui verrà chiamato logica. Il termine può risultare fuorviante, se inteso nel senso comune di ragionamento consapevole o deduzione razionale. Le logiche di cui si parla in questo opuscolo non sono pensate, né argomentate, né deliberate. Sono dispositivi operativi, strutture di orientamento che funzionano prima e indipendentemente dal discorso cosciente.

#### **Cosa si intende per “logica”**

In generale, una logica è un insieme di strutture elementari del tipo “se X, allora Y”, dove X indica un certo oggetto concreto o astratto, o una certa situazione, e Y indica un altro oggetto o situazione, oppure un’azione o interazione da compiere o da evitare, o una relazione da realizzare o da evitare.

Nel nostro contesto, una logica è un insieme relativamente stabile di associazioni “se X allora Y” tra situazioni, oggetti, persone, ecc. ed esiti attesi (piacere, sollievo, riconoscimento, protezione, dolore, esclusione).

Queste associazioni non sono neutre: producono una direzione. Rendono alcune possibilità immediatamente attraenti, interessanti o eccitanti, e altre immediatamente repulsive, noiose o disturbanti, senza che sia necessario valutarle ogni volta da zero.

La logica non dice “questo è giusto” o “questo è vero”. Dice piuttosto: qui conviene andare, qui è meglio non andare. E lo dice in modo immediato, implicito, difficilmente verbalizzabile.

#### **Perché le logiche sono per lo più inconsce**

Se le logiche fossero pienamente consapevoli, perderebbero gran parte della loro efficacia. La loro funzione è ridurre la complessità dell’ambiente, permettere risposte rapide in condizioni di incertezza.

L’organismo umano non può permettersi di valutare ogni situazione come se fosse la prima volta. Le logiche servono proprio a evitare questo costo. Una volta stabilite, esse anticipano la valutazione in modo ripetitivo, orientando il comportamento prima che la coscienza intervenga.

La coscienza, quando arriva, trova spesso il comportamento già in corso o già deciso. Il suo ruolo diventa allora secondario: spiegare, giustificare, rendere coerente ciò che è avvenuto, o, al limite, interrompere ciò che si sta facendo o rimediare a quando già fatto.

#### **La formazione delle logiche: rinforzo e generalizzazione**

Le logiche non nascono complete. Si formano per accumulo di esperienze, attraverso due processi principali: rinforzo e generalizzazione.

Il rinforzo avviene quando una certa risposta è seguita da un esito percepito come positivo, o evita un esito percepito come negativo. Ogni rinforzo rafforza l’associazione tra situazione e risposta, rendendo più probabile che venga ripetuta.

La generalizzazione estende questa associazione a contesti simili, anche quando la somiglianza è parziale o simbolica. È così che una logica nata in un ambito ristretto finisce per orientare il comportamento in situazioni molto diverse, spesso senza che il legame originario sia più riconoscibile.

Col tempo, la logica smette di essere un’ipotesi e diventa un’evidenza soggettiva.

## **Logiche efficaci e logiche vere**

Un punto cruciale è che una logica non deve essere vera per funzionare. Deve solo essere stata efficace almeno una volta, o apparire tale.

Una logica può essere basata su un'interpretazione distorta, su una coincidenza, su un contesto ormai scomparso. Ciò non le impedisce di continuare a operare, purché non venga sufficientemente smentita da esperienze contrarie, o purché tali esperienze vengano reinterpretate in modo da non minarne la coerenza interna.

In questo senso, molte logiche sono obsolete ma operative. Appartengono a una storia passata dell'organismo, ma continuano a orientarne il presente.

## **La resistenza al cambiamento**

Una delle caratteristiche più rilevanti delle logiche è la loro inerzia. Cambiare una logica non significa acquisire una nuova informazione, ma ristrutturare un sistema di associazioni che ha organizzato il comportamento per lungo tempo.

Le informazioni che contraddicono una logica tendono a essere:

- ignorate
- minimizzate
- reinterpretate
- attribuite a eccezioni

Questo non avviene per malafede, ma per economia psichica. Mettere in discussione una logica significa riaprire una complessità che essa aveva contribuito a chiudere. Il costo soggettivo può essere elevato: incertezza, disorientamento, perdita di riferimenti.

Per questo motivo, spesso si preferisce mantenere una logica inefficace piuttosto che affrontare il vuoto temporaneo che deriverebbe dalla sua dissoluzione.

## **Logiche multiple e conflittuali**

Non esiste una sola logica che orienta il comportamento di un individuo. Ne esistono molte, formatesi in tempi diversi, in contesti diversi, per rispondere a bisogni diversi.

Queste logiche possono cooperare, ma anche entrare in conflitto. Una logica può spingere verso l'esposizione, un'altra verso il ritiro; una verso il rischio, un'altra verso la protezione; una verso l'autonomia, un'altra verso l'appartenenza.

Il comportamento che ne risulta non è la vittoria di una logica sull'altra, ma un compromesso instabile, che può variare nel tempo e nelle situazioni. È qui che nascono molte delle contraddizioni apparenti dell'agire umano.

## **Quando la logica precede il desiderio**

Contrariamente a quanto spesso si crede, non sempre desideriamo qualcosa e poi costruiamo una logica per ottenerla. Spesso accade l'inverso: una logica già operativa rende desiderabile ciò che è compatibile con essa, e indesiderabile ciò che la minaccia.

Il desiderio, in questo senso, non è una forza originaria, ma un effetto secondario. Ciò che "piace" è spesso ciò che conferma una logica già in atto; ciò che "non piace" è ciò che la mette in crisi.

Questa inversione è difficile da accettare, perché ridimensiona l'idea di un soggetto trasparente ai propri desideri. Eppure, rende comprensibili molte preferenze che, osservate dall'esterno, appaiono poco funzionali o addirittura autolesive.

## **Logiche e razionalizzazioni**

Le logiche non si presentano direttamente alla coscienza. Ciò che arriva alla coscienza sono le razionalizzazioni: narrazioni che traducono una direzione già assunta in termini accettabili, coerenti, comunicabili.

La razionalizzazione non crea la logica; la protegge. Fornisce una cornice che permette di continuare a operare secondo una certa logica senza doverla esporre a un esame diretto.

In questo senso, la razionalizzazione non è un semplice errore cognitivo, ma una funzione adattiva. Rende possibile la stabilità dell'agire in un contesto sociale che richiede giustificazioni.

## **Il ruolo del contesto sociale**

Le logiche individuali non si formano nel vuoto. Il contesto sociale fornisce:

- modelli di comportamento
- criteri di successo e fallimento
- ricompense e punizioni simboliche

Una logica che viene confermata socialmente ha molte più probabilità di consolidarsi. Al contrario, una logica che espone a sanzioni ripetute può essere inibita o mascherata, senza per questo scomparire.

È qui che si prepara il terreno per una distinzione importante: tra ciò che viene fatto, ciò che viene desiderato, e ciò che viene dichiarato. Questa distinzione sarà centrale nei capitoli successivi.

## **Comprendere senza dominare**

Studiare le logiche invisibili può dare l'illusione di una posizione di superiorità: come se vedere i meccanismi equivallesse a esserne liberi. Questa illusione è una delle più persistenti.

Comprendere una logica non significa poterla disattivare a piacimento. Significa, al massimo, riconoscerne l'esistenza, anticiparne gli effetti, talvolta attenuarne la rigidità. La comprensione non è un atto di dominio, ma una forma di esposizione.

Accettare questo limite è parte integrante dell'onestà e umiltà intellettuale che questo opuscolo tenta di mantenere.

## **Verso l'inganno della coscienza**

Se i bisogni alimentano le logiche, e le logiche orientano attrazioni e repulsioni prima della coscienza, allora il ruolo della coscienza stessa deve essere ripensato. Lungi dall'essere il centro decisionale che ama rappresentarsi, essa appare piuttosto come un'interfaccia narrativa, chiamata a rendere dicibile e difendibile ciò che è già avvenuto.

È a questo punto che la questione delle razionalizzazioni diventa inevitabile. Il capitolo successivo affronterà proprio questo tema: non per denunciare una colpa, ma per comprendere una funzione.

## 4 Razionalizzare: l'arte di mentire a sé stessi

Se i bisogni alimentano le logiche e le logiche orientano il comportamento prima della coscienza, resta da comprendere quale ruolo giochi quest'ultima. È qui che compare un fenomeno tanto diffuso quanto sottovalutato: la razionalizzazione.

Nel linguaggio comune, razionalizzare viene spesso inteso come un errore, una debolezza, o una forma di autoinganno occasionale. In realtà, la razionalizzazione è una funzione strutturale del funzionamento umano. Non è un incidente del pensiero, ma uno dei suoi compiti principali.

### **Che cos'è una razionalizzazione**

Una razionalizzazione è una spiegazione consapevole fornita per un comportamento le cui cause reali non sono pienamente accessibili o accettabili. Non nasce per chiarire, ma per rendere tollerabile ciò che è avvenuto: per chi agisce e per chi osserva.

È importante sottolineare che la razionalizzazione non è necessariamente falsa in ogni suo elemento. Può contenere frammenti di verità, motivazioni secondarie, elementi plausibili. Ciò che la distingue da una spiegazione causale è il suo ruolo funzionale: non spiega perché il comportamento si è prodotto, ma perché può essere difeso.

In questo senso, la razionalizzazione non è una menzogna deliberata. È una narrazione adattiva.

### **Perché la coscienza razionalizza**

La coscienza umana si trova in una posizione strutturalmente svantaggiata. Arriva tardi. Interviene quando le logiche hanno già orientato l'azione, quando attrazioni e repulsioni hanno già fatto il loro lavoro.

E tuttavia, alla coscienza è richiesto qualcosa di essenziale: dare conto. Dare conto a sé stessi, per mantenere una coerenza identitaria; dare conto agli altri, per restare inclusi in un contesto sociale che esige motivazioni, intenzioni, valori.

La razionalizzazione risponde a questa esigenza. Traduce una direzione già assunta in un linguaggio accettabile, spesso moralmente presentabile, sempre comunicabile.

### **Razionalizzazione e identità**

Un aspetto cruciale della razionalizzazione riguarda l'identità. Gli esseri umani non si limitano ad agire; si rappresentano come certi tipi di persone. Questa rappresentazione deve essere preservata, anche a costo di distorcere le cause reali delle proprie azioni.

Quando un comportamento entra in tensione con l'immagine che un individuo ha di sé, la razionalizzazione interviene come dispositivo di compensazione. Rende il comportamento compatibile con l'identità, anche se il prezzo è una perdita di aderenza alla realtà causale.

In questo senso, la razionalizzazione non protegge solo il comportamento, ma l'idea di sé che lo sostiene.

### **Razionalizzazioni morali**

Uno degli ambiti in cui la razionalizzazione è più visibile è quello morale. Le azioni vengono spesso spiegate in termini di giusto e sbagliato, dovere e responsabilità, altruismo e principio.

Queste spiegazioni non sono necessariamente ciniche. Ma raramente coincidono con le cause operative. La morale fornisce un vocabolario potente per nobilitare attrazioni e repulsioni che avrebbero scarsa legittimità se nominate direttamente.



È così che interessi personali possono essere presentati come principi, paure come prudenza, desideri di dominio come senso di responsabilità. La razionalizzazione morale non elimina l'attrazione o la repulsione originaria; la riveste.

### **Razionalizzazioni collettive**

Le razionalizzazioni non sono solo individuali. Esistono razionalizzazioni collettive, condivise, stabilizzate culturalmente. Ideologie, miti fondativi, narrazioni identitarie svolgono la stessa funzione a livello di gruppo.

Un gruppo non si limita a perseguire i propri interessi; li racconta come necessari, giusti, inevitabili. In questo modo, le logiche sottostanti — spesso legate a potere, sicurezza, risorse — vengono schermate da un discorso che ne rende l'esistenza socialmente sostenibile.

Le razionalizzazioni collettive sono particolarmente resistenti, perché non appartengono a un singolo individuo, ma a un sistema di appartenenze. Metterle in discussione significa rischiare l'esclusione.

### **Razionalizzazione e verità**

A questo punto si potrebbe concludere che la razionalizzazione sia semplicemente falsa, e che la verità consista nello smascherarla. Questa conclusione è comprensibile, ma incompleta.

La razionalizzazione non è l'opposto della verità; è l'opposto della trasparenza causale. Essa produce una verità funzionale, adatta alla convivenza sociale, ma inadatta alla comprensione profonda.

Pretendere che gli esseri umani agiscano senza razionalizzare equivarrebbe a pretendere che rinuncino a uno dei principali strumenti di stabilizzazione psichica e sociale di cui dispongono.

### **Il ruolo della psicoanalisi**

È in questo contesto che la psicoanalisi ha collocato il proprio intervento. Uno dei suoi obiettivi dichiarati è proprio quello di portare alla luce le motivazioni inconscie che le razionalizzazioni tendono a coprire.

Tuttavia, anche questo progetto incontra dei limiti. Smascherare una razionalizzazione non equivale a dissolvere la logica che la sostiene. Spesso, una razionalizzazione smascherata viene semplicemente sostituita da un'altra, più sofisticata, più colta, ma non meno funzionale.

La psicoanalisi può aumentare il grado di consapevolezza, ma non elimina la necessità di razionalizzare. Al massimo, ne modifica il contenuto.

### **Razionalizzazione come patto sociale implicito**

In molte situazioni, la razionalizzazione non è solo tollerata, ma attesa. I contesti sociali richiedono spiegazioni che rispettino certe forme, certi valori, certi limiti di dicibilità.

Dire la "verità psicologica" di un comportamento può essere non solo inutile, ma pericoloso. La razionalizzazione diventa allora un patto implicito: tutti sanno che le spiegazioni non coincidono con le cause reali, ma tutti accettano la finzione, perché rende possibile la convivenza.

In questo senso, la sincerità assoluta non è una virtù sociale, ma una minaccia.

### **Quando la razionalizzazione fallisce**

La razionalizzazione funziona finché riesce a mantenere una coerenza minima tra comportamento, identità e riconoscimento sociale. Quando questo equilibrio si rompe, emergono forme di disagio: senso di colpa, vergogna, ansia, confusione.

Non perché la verità sia improvvisamente emersa, ma perché la narrazione non regge più. Il soggetto si trova allora esposto a una contraddizione che non riesce a ricoprire.

Questi momenti sono spesso interpretati come crisi morali o esistenziali. Possono anche essere letti come crisi narrative.

### **Comprendere senza moralizzare**

Analizzare la razionalizzazione non significa condannarla. Significa riconoscerne la funzione. La tentazione di adottare uno sguardo moralizzante — “gli altri mentono a sé stessi” — è forte, ma sterile.

Chi osserva da fuori razionalizza a sua volta: razionalizza la propria lucidità, la propria distanza, la propria presunta immunità. Anche la critica può diventare una razionalizzazione.

Comprendere questo meccanismo non offre una posizione di purezza. Offre, al massimo, una posizione meno ingenua.

### **Verso la verità socialmente accettabile**

Se le razionalizzazioni proteggono le logiche, e le logiche orientano il comportamento, allora la distinzione tra verità e menzogna appare insufficiente. Ciò che conta, nella maggior parte dei casi, non è se una spiegazione sia vera o falsa, ma se sia socialmente sostenibile.

Il capitolo successivo esplorerà proprio questa dimensione: il rapporto tra verità psicologica e accettabilità sociale, e il modo in cui il contesto stabilisce ciò che può essere detto, e ciò che deve essere taciuto.

## 5 Verità psicologica e accettabilità sociale

Se la razionalizzazione rende le motivazioni individuali coerenti, l'accettabilità sociale ne consente la circolazione all'interno delle relazioni. Le due dimensioni sono inseparabili. La maggior parte delle spiegazioni che gli esseri umani forniscono delle proprie azioni non è orientata alla verità psicologica, ma alla tenuta relazionale.

In ogni contesto sociale esiste una soglia implicita di dicibilità: un confine oltre il quale le motivazioni diventano imbarazzanti, pericolose o destabilizzanti. La coscienza individuale impara molto presto a muoversi entro questi confini.

### Due tipi di verità

È utile distinguere, almeno concettualmente, tra due forme di verità:

- la verità psicologica, cioè l'insieme delle cause effettive — bisogni, paure, desideri, logiche inconscie — che orientano un comportamento;
- la verità sociale, cioè l'insieme delle spiegazioni che possono essere espresse senza compromettere l'appartenenza, la reputazione o la sicurezza.

Queste due verità raramente coincidono. Quando coincidono, è spesso per caso o per eccessiva semplicità della situazione.

La verità sociale non nasce per descrivere fedelmente i processi interni, ma per mantenere una forma di ordine simbolico condiviso.

### La funzione regolativa del contesto sociale

Ogni gruppo umano — famiglia, comunità, istituzione, nazione — stabilisce implicitamente quali motivazioni siano legittime e quali no. Alcune attrazioni e repulsioni possono essere dichiarate apertamente; altre devono essere mascherate; altre ancora negate perfino a sé stessi.

Il contesto sociale agisce così come un filtro narrativo: non impedisce ai bisogni di esistere, ma ne regola l'espressione. In questo senso, la società non reprime solo i comportamenti, ma soprattutto le spiegazioni.

Dire perché si è agito in un certo modo è spesso più delicato che agire.

### Il prezzo della sincerità

La sincerità radicale viene spesso idealizzata come virtù. In realtà, essa comporta costi elevati. Dire la verità psicologica può mettere in crisi legami, ruoli, equilibri di potere.

Un individuo che esplicitasse sistematicamente le proprie attrazioni e repulsioni reali — specialmente quelle socialmente sgradevoli — verrebbe rapidamente percepito come inaffidabile, immaturo o pericoloso.

La società non punisce tanto il desiderio quanto la sua esposizione non mediata.

### Ipocrisia come competenza sociale

In questo quadro, l'ipocrisia appare sotto una luce diversa. Lungi dall'essere solo un vizio morale, può essere considerata una competenza sociale appresa.

Saper dire ciò che va detto, e non ciò che è vero, è una capacità fondamentale per la sopravvivenza nei sistemi complessi. L'ipocrita non è colui che ignora la verità, ma colui che conosce i limiti della sua esprimibilità.

Naturalmente, questa competenza ha un costo interno: una distanza crescente tra vissuto e discorso. Ma è spesso il prezzo da pagare per restare inclusi.

### **Verità, potere e gerarchia**

La possibilità di dire la verità non è distribuita equamente. Essa dipende dalla posizione occupata all'interno di una gerarchia. Chi detiene potere può permettersi un grado maggiore di sincerità; chi ne è privo deve essere più cauto.

In molti contesti, la verità psicologica diventa dicibile solo quando non produce conseguenze. Questo spiega perché alcune "verità" vengano ammesse solo retroattivamente, quando non possono più modificare i rapporti di forza.

La verità non è solo una questione epistemica, ma una questione politica.

### **La moralizzazione come dispositivo di controllo**

Uno dei principali strumenti con cui la società regola la dicibilità è la moralizzazione. Attribuire un valore morale a certi desideri o motivazioni permette di scoraggiarne l'espressione senza doverle analizzare.

In questo modo, la questione non è più "perché accade?", ma "è giusto o sbagliato?". La moralizzazione semplifica, polarizza, chiude il discorso.

Essa non elimina le attrazioni e le repulsioni indesiderabili, ma le rende clandestine.

### **Il mito dell'autenticità**

Nelle società contemporanee si parla molto di autenticità. Si invita l'individuo a "essere sé stesso", a "dire ciò che sente", a "non mentire".

Questa retorica ignora un fatto strutturale: non esiste un sé completamente dicibile. Ogni identità è il risultato di compromessi tra ciò che si prova, ciò che si può fare, e ciò che si può dire.

L'autenticità totale non è una condizione umana, ma un ideale astratto, spesso utilizzato come nuovo criterio di giudizio.

### **Quando la verità emerge**

Esistono momenti in cui la verità psicologica affiora: crisi, conflitti, fallimenti, rotture. In queste situazioni, le razionalizzazioni perdono efficacia, e ciò che era taciuto diventa improvvisamente visibile.

Ma anche allora, la verità non emerge mai in forma pura. Viene reinterpretata, narrata, riformulata. La società non accoglie la verità; la riconverte.

### **Comprendere senza rivelare**

Una delle tesi implicite di questo opuscolo è che comprendere non obbliga a rivelare. È possibile riconoscere le proprie attrazioni e repulsioni senza esporle indiscriminatamente.

La lucidità non coincide con la confessione. Anzi, spesso la confessione è una nuova forma di razionalizzazione, socialmente premiata.

La comprensione profonda opera in un territorio meno visibile, meno spettacolare, ma più stabile.

## **Il rischio della lucidità**

Riconoscere il divario tra verità psicologica e accettabilità sociale comporta un rischio: quello di sentirsi strutturalmente fuori posto, o moralmente compromessi.

Questo rischio è reale. Ma ignorarlo non lo elimina. La maggior parte delle tensioni interiori nasce proprio dal tentativo di negare l'esistenza di questo divario.

Il capitolo successivo affronterà una conseguenza diretta di quanto detto finora: il ruolo centrale dell'inclusione e dell'esclusione sociale come potenti forze di attrazione e repulsione, capaci di orientare comportamenti, identità e discorsi.

## 6 Inclusionione, esclusione e appartenenza

Tra tutte le forme di attrazione e repulsione che orientano il comportamento umano, poche sono potenti quanto quelle legate all'appartenenza. Essere inclusi o esclusi da un gruppo non è un fatto secondario o derivato: è una condizione che incide direttamente sulla sopravvivenza, sull'identità e sulla percezione di sé.

L'essere umano è un animale sociale non per vocazione morale, ma per necessità strutturale.

### **L'appartenenza come bisogno primario**

L'appartenenza precede molte scelte consapevoli. Prima ancora di chiedersi cosa sia vero o giusto, l'individuo valuta — spesso inconsciamente — se una certa posizione aumenti o riduca le proprie possibilità di essere accettato.

Questo bisogno non è solo culturale. Ha radici evolutive: per gran parte della storia umana, l'esclusione dal gruppo ha significato esposizione al pericolo, privazione di risorse, morte probabile.

Le attrazioni e repulsioni sociali ereditano questa urgenza arcaica.

### **Inclusionione come ricompensa, esclusione come punizione**

Nel funzionamento concreto delle comunità, l'inclusionione opera come una ricompensa, l'esclusione come una punizione. Entrambe agiscono anche in assenza di sanzioni formali.

Un gesto di approvazione, un invito, un riconoscimento pubblico rafforzano comportamenti; il silenzio, l'indifferenza, la marginalizzazione li indeboliscono.

Questo sistema è tanto più efficace quanto meno è esplicito. Le comunità più sofisticate raramente dichiarano chi è dentro e chi è fuori; lo fanno sentire.

### **Appartenenza e conformità**

L'appartenenza richiede conformità. Non necessariamente totale, ma sufficiente. Ogni gruppo tollera una certa deviazione, purché non metta in discussione i presupposti fondamentali.

Il problema non è tanto ciò che si fa, quanto ciò che si mette in discussione. Le attrazioni e repulsioni più forti non si dirigono verso i comportamenti eccentrici, ma verso quelli che minacciano la narrazione condivisa.

La conformità non è sempre imposta; spesso è anticipata. L'individuo impara a desiderare ciò che lo mantiene incluso.

### **Appartenenza e identità**

Con il tempo, l'appartenenza smette di essere percepita come un vincolo esterno e diventa identità. Ciò che inizialmente era un adattamento si cristallizza in un "io sono fatto così".

Questo processo è uno dei più potenti dispositivi di stabilizzazione sociale. Le logiche di attrazione e repulsione vengono interiorizzate, e l'individuo difende spontaneamente ciò che lo tiene dentro.

In questo senso, l'identità non è solo espressione di sé, ma memoria delle condizioni che hanno reso possibile l'inclusionione.

## **Esclusione simbolica**

Non tutte le esclusioni sono materiali. Molte sono simboliche: perdita di credibilità, ridicolizzazione, delegittimazione morale o intellettuale.

Queste forme di esclusione sono particolarmente efficaci perché non interrompono formalmente l'appartenenza, ma la svuotano. L'individuo resta "dentro", ma senza voce.

La paura di questa condizione orienta fortemente il discorso pubblico e privato.

## **Appartenenze multiple e conflitto**

Gli individui appartengono simultaneamente a più gruppi: familiari, professionali, culturali, ideologici. Queste appartenenze non sono sempre compatibili.

Quando le logiche di inclusione di un gruppo entrano in conflitto con quelle di un altro, l'individuo è costretto a negoziare. Questa negoziazione non avviene solo a livello di comportamento, ma soprattutto a livello di narrazione.

Si dice una cosa in un contesto e un'altra in un altro, non per incoerenza morale, ma per sopravvivenza relazionale.

## **L'esclusione come rivelazione**

Paradossalmente, è spesso l'esclusione a rendere visibili le logiche che regolano un gruppo. Finché si è inclusi, le regole appaiono naturali; quando si viene esclusi, appaiono arbitrarie.

L'escluso vede ciò che l'incluso non ha interesse a vedere. Ma questa visione ha un costo: perdita di protezione, di riconoscimento, di senso.

Non a caso, molte critiche radicali nascono ai margini.

## **Appartenenza e verità**

La relazione tra appartenenza e verità è strutturalmente conflittuale. Dire ciò che è vero, o ciò che si ritiene tale, può mettere a rischio l'inclusione. Tacere o adattare il discorso può proteggerla.

In questo quadro, la verità non è un valore assoluto, ma una variabile da gestire. Gli individui imparano presto che alcune verità possono essere pensate ma non dette; altre dette ma non pensate.

## **La paura dell'esclusione**

Molti comportamenti apparentemente irrazionali — silenzi, adesioni forzate, improvvisi cambi di posizione — diventano comprensibili se letti alla luce della paura dell'esclusione.

Questa paura non è sempre consapevole. Spesso si manifesta come disagio vago, come evitamento, come bisogno di approvazione.

È una repulsione potente, perché minaccia non solo il benessere, ma la continuità dell'identità.

## **Comprendere l'appartenenza senza idealizzarla**

L'appartenenza viene spesso idealizzata come solidarietà, comunità, calore umano. Tutto questo può essere vero. Ma è solo una parte del quadro.

L'appartenenza è anche controllo, limitazione, selezione. Comprenderla significa rinunciare a una visione romantica e accettarne la natura ambivalente.

Il capitolo successivo affronterà una delle forme più strutturate e pervasive di appartenenza: la gerarchia, e il modo in cui rapporti di dominazione e sottomissione diventano oggetti di attrazione e repulsione, spesso in modo non dichiarato.



## 7 Gerarchia, potere, e dominazione accettata

Se l'appartenenza costituisce un bisogno fondamentale, la gerarchia ne rappresenta la forma più sofisticata e vincolante. Ogni gruppo umano complesso organizza i propri membri secondo rapporti di influenza, rispetto, autorità. Questi rapporti non sono incidentali: condizionano attrazioni, repulsioni, comportamenti e narrazioni.

La gerarchia non è solo un ordine esterno; è anche una struttura interna che plasma desideri e avversioni.

### **La gerarchia come dispositivo di ordine sociale**

La gerarchia riduce l'incertezza. In ogni contesto sociale complesso, le risorse sono limitate, i compiti differenziati e le regole implicite. La gerarchia fornisce coordinate: chi prende decisioni, chi risponde, chi sostiene, chi osserva.

Questo sistema orienta attrazioni e repulsioni in modo sottile: tendiamo ad avvicinarci a chi detiene potere, a evitare chi può escluderci, a rispettare chi garantisce protezione o accesso a risorse.

### **Dominazione accettata**

La dominazione non è percepita come coercizione quando è accettata. Gli individui interiorizzano le regole e i ruoli, e la gerarchia diventa parte della logica che guida l'attrazione e la repulsione. Si rispettano figure di autorità, si desidera essere riconosciuti da loro, e si evita di contraddirle, non tanto per paura della punizione diretta, quanto per mantenere l'inclusione e la sicurezza simbolica.

In questo senso, la gerarchia produce consenso non solo esterno, ma interno: i subordinati finiscono per voler essere subordinati, almeno parzialmente.

### **Attrazione verso il potere, repulsione verso la debolezza**

La gerarchia plasma le emozioni sociali fondamentali. Il potere attrae: chi lo detiene diventa oggetto di ammirazione, desiderio di approvazione, imitazione. La debolezza o la marginalità respingono: chi ne è percepito portatore diventa oggetto di indifferenza, disprezzo o evitamento.

Queste emozioni non sono semplici giudizi razionali; sono logiche operative che orientano la partecipazione sociale.

### **Gerarchia e identità individuale**

Essere parte di una gerarchia significa definire sé stessi in rapporto a essa. L'identità non è neutra: si costruisce attorno al ruolo, al riconoscimento, all'influenza. L'individuo interiorizza la posizione che occupa, e le attrazioni e repulsioni si modulano di conseguenza.

Chi sale nella gerarchia tende a identificarsi con il potere, chi rimane in basso tende a identificarsi con la sopravvivenza e l'adattamento. In entrambi i casi, le logiche interne di attrazione e repulsione si rinforzano.

### **Conflitti e negoziazioni interne**

La gerarchia non è immobile. Rapporti di forza, riconoscimenti simbolici, desideri individuali e collettivi producono conflitti continui. Anche chi accetta il proprio ruolo può cercare opportunità di scalata, influenza o visibilità.

Questi conflitti non sono solo comportamentali, ma anche narrativi: le spiegazioni, le razionalizzazioni e le strategie di comunicazione vengono continuamente adattate per sostenere o modificare la propria posizione.

## **Gerarchia implicita vs gerarchia esplicita**

Alcune gerarchie sono visibili: titoli, ruoli, regole formali. Altre sono implicite: prestigio, influenza, carisma. Entrambe orientano attrazioni e repulsioni in modo potente. La gerarchia implicita è spesso più pervasiva, perché agisce sotto il livello della coscienza, modellando desideri e paure senza apparire come imposizione.

## **L'influenza del gruppo sulla logica individuale**

La gerarchia rafforza le logiche interne. Le attrazioni e repulsioni che favoriscono il successo all'interno di un gruppo vengono premiate, quelle che lo ostacolano represses. Con il tempo, ciò produce una coerenza adattativa: l'individuo non agisce "liberamente", ma secondo schemi già validati dal gruppo.

## **Potere e razionalizzazioni**

All'interno di una gerarchia, la razionalizzazione assume una funzione difensiva e strategica. Non si tratta solo di giustificare le proprie azioni a sé stessi, ma di adattarle a ciò che è dicibile e accettabile socialmente. Le spiegazioni diventano strumenti per navigare la struttura di potere: per salire, per non cadere, per non essere esclusi.

## **Il piacere della posizione**

La gerarchia produce anche piacere, oltre che obblighi e restrizioni. La posizione sociale, il riconoscimento, il controllo, l'accesso a risorse simboliche e materiali creano attrazioni potenti. La gerarchia non è solo vincolo, ma anche gratificazione: chi la comprende, spesso la desidera, almeno in parte.

## **Comprendere la gerarchia senza idealizzarla**

Studiare la gerarchia non significa approvarla né condannarla. Significa riconoscere che essa struttura comportamenti, emozioni e narrazioni. Comprendere la dominazione accettata permette di leggere molti fenomeni apparentemente irrazionali: le alleanze, le competizioni, i silenzi, i compromessi.

Il capitolo successivo approfondirà l'equilibrio tra attrazione e repulsione nella vita sociale, mostrando come le logiche individuali e le strutture gerarchiche interagiscano per produrre coerenza e conflitto, integrazione e esclusione.

## 8 Equilibrio sociale: attrazione, repulsione e coesione

Fino a questo punto, abbiamo analizzato bisogni, logiche inconse, razionalizzazioni, appartenenza e gerarchie. Tutti questi elementi operano simultaneamente, producendo comportamenti individuali e dinamiche collettive. Il risultato è un sistema complesso di attrazioni e repulsioni, continuamente negoziato e rinegoziato. Questo sistema è ciò che chiamiamo equilibrio sociale.

L'equilibrio sociale non è statico. È un processo dinamico, in cui le tensioni tra desiderio di inclusione, paura dell'esclusione, aspirazioni di potere e necessità di adattamento creano uno stato di stabilità relativa.

### Attrazione e repulsione come strumenti di coesione

In ogni gruppo, le forze di attrazione e repulsione operano come leganti e separatori:

- Attrazioni: legano i membri, favoriscono cooperazione, alleanze e identificazioni comuni. Queste attrazioni possono essere emotive, simboliche o materiali, e creano un senso di continuità e prevedibilità.
- Repulsioni: distinguono, separano e regolano comportamenti. Esse indicano ciò che è inaccettabile, pericoloso o marginale, stabilendo confini morali, culturali o funzionali.

Il bilanciamento di attrazione e repulsione produce un ordine sociale percepito come stabile, anche se spesso fragile.

### L'equilibrio tra individuale e collettivo

Ogni individuo porta con sé le proprie logiche di attrazione e repulsione. Quando queste logiche coincidono con le regole del gruppo, l'inclusione è facile e gratificante. Quando divergono, emergono tensioni.

Il comportamento risultante non è mai puro: è un compromesso tra il desiderio individuale e le aspettative sociali. Questo compromesso forma la base di ciò che possiamo chiamare coesione sociale operativa.

### Ruoli e differenziazione

L'equilibrio sociale si struttura attraverso ruoli differenziati: leader, mediatori, osservatori, subordinati. Ogni ruolo ha attrazioni e repulsioni specifiche associate:

- Chi aspira al potere prova attrazioni verso le risorse simboliche e repulsioni verso la marginalità.
- Chi evita il conflitto prova attrazioni verso sicurezza e stabilità, repulsioni verso l'esposizione o il rischio.
- Chi media prova attrazioni verso consenso e armonia, repulsioni verso polarizzazione e esclusione.

Questi ruoli non sono fissi, ma tendono a stabilizzarsi grazie alle logiche interne e alla struttura gerarchica del gruppo.

### I meccanismi di compensazione

Quando attrazioni e repulsioni entrano in conflitto, il sistema sociale sviluppa meccanismi di compensazione:

- Rituali: comportamenti simbolici che rafforzano coesione e appartenenza.
- Narrative condivise: storie, miti, regole implicite che giustificano ruoli e differenze.
- Sanzioni e premi sociali: rafforzano logiche coerenti e scoraggiano comportamenti devianti.

Questi meccanismi non eliminano le tensioni, ma le rendono gestibili, trasformando conflitti potenziali in stabilità apparente.

## **L'equilibrio come processo instabile**

L'equilibrio sociale è sempre instabile e contingente. Eventi esterni, cambiamenti nei bisogni individuali o nelle gerarchie interne possono produrre spostamenti significativi. Tuttavia, la rete di attrazioni e repulsioni tende a riequilibrarsi, perché ogni individuo ha interesse a minimizzare l'esclusione e massimizzare l'inclusione.

In altre parole, la dinamica tra attrazione e repulsione genera un ordine auto-regolato, mai perfetto ma sorprendentemente resiliente.

## **Il ruolo delle emozioni**

Le emozioni sono il mezzo principale con cui attrazioni e repulsioni operano. Non sono solo reazioni immediate: funzionano come segnali, rinforzi e deterrenti. Paura, ammirazione, desiderio, gelosia e rispetto sono strumenti che modellano continuamente l'equilibrio sociale, creando pattern prevedibili e differenze significative tra contesti.

## **Logiche individuali vs logiche collettive**

Le logiche individuali si confrontano costantemente con logiche collettive. Il successo sociale dipende dalla capacità di allineare le proprie attrazioni e repulsioni con quelle del gruppo, senza però perdere del tutto coerenza interna.

Chi riesce a leggere correttamente le logiche collettive può navigare tra ruoli e gerarchie con efficacia; chi non ci riesce rischia l'esclusione o la marginalità.

## **Attrazione, repulsione e cambiamento sociale**

L'equilibrio sociale non è immobile: cambiamenti culturali, innovazioni, crisi o rivoluzioni emergono quando le logiche collettive vengono modificate, spesso attraverso la spinta di individui o gruppi che sfidano attrazioni e repulsioni consolidate.

Il cambiamento sociale è quindi sempre il risultato di tensioni tra bisogni individuali e norme collettive, tra desiderio di appartenenza e necessità di distinzione.

## **Comprendere l'equilibrio senza idealizzarlo**

L'equilibrio sociale non va idealizzato come armonia o giustizia. È un sistema funzionale, che permette la convivenza e minimizza il rischio per ciascun individuo. Comprenderlo significa riconoscere le logiche che lo sostengono, le tensioni che lo minacciano, e i compromessi quotidiani che lo mantengono.

## **Dal comportamento all'analisi sociale**

Integrando attrazioni, repulsioni, logiche, razionalizzazioni, appartenenza e gerarchia, possiamo leggere la società come un insieme di processi dinamici, in cui il comportamento umano non è mai casuale, ma sempre orientato da motivazioni profonde, spesso invisibili e difficilmente dicibili.

Il capitolo successivo approfondirà il ruolo dei simboli e dei beni condivisi come strumenti che rafforzano o modificano l'equilibrio sociale, collegando dinamiche psicologiche e strutture collettive.

## 9 Simboli, beni e dinamiche di scambio

Se il Capitolo 8 ha mostrato come attrazioni e repulsioni creino equilibrio sociale, il presente capitolo esplora i mezzi concreti e simbolici attraverso cui questo equilibrio si manifesta e si negozia. In particolare, ci concentreremo su simboli, beni materiali e immateriali, e sulle dinamiche di scambio che li collegano ai bisogni e alle logiche di attrazione e repulsione.

### I beni come strumenti di attrazione

I beni non sono semplicemente oggetti di possesso. Essi sono segnali sociali, veicoli di riconoscimento, strumenti di inclusione. La loro distribuzione e il loro possesso influenzano direttamente attrazioni e repulsioni:

- Un bene raro o prezioso genera attrazione e desiderio.
- Un bene negato o denigrato genera repulsione, esclusione o frustrazione.

Non importa se il bene abbia valore oggettivo: ciò che conta è la percezione sociale, cioè il modo in cui il possesso o la mancanza viene interpretata dai membri del gruppo.

### Simboli e significati condivisi

Oltre ai beni materiali, i simboli — parole, gesti, titoli, comportamenti riconosciuti — regolano l'ordine sociale. Essi codificano norme, ruoli e gerarchie, permettendo la trasmissione rapida di informazioni su chi è incluso, chi è escluso, chi è rispettato o ignorato.

I simboli rendono visibili ciò che altrimenti resterebbe implicito: la posizione sociale, il prestigio, l'accesso alle risorse. Essi sono strumenti potenti perché agiscono a livello psicologico e sociale contemporaneamente.

### Scambio e reciprocità

Attrazioni e repulsioni si consolidano attraverso lo scambio. Dare e ricevere beni, favori, attenzioni o riconoscimenti produce legami, crea debiti impliciti e rafforza l'appartenenza.

Lo scambio non è mai neutrale: esso orienta il comportamento futuro, stabilisce priorità e produce logiche implicite di reciprocità. Chi non rispetta queste regole rischia repulsione, esclusione o marginalizzazione.

### Beni materiali e immateriali

La dinamica dello scambio riguarda sia beni materiali (denaro, cibo, oggetti) sia immateriali (informazioni, competenze, supporto, prestigio). Entrambi hanno valore sociale, e spesso il valore immateriale supera quello materiale in termini di inclusione e attrazione.

La scarsità relativa, la desiderabilità e la simbolicità determinano quali beni producono maggiore attrazione e quali generano repulsione se negati.

### Il ruolo delle norme

Norme implicite e regole condivise stabiliscono chi può dare e chi può ricevere, quali scambi sono appropriati e quali vietati. Le norme trasformano il semplice possesso o il semplice gesto in segnale sociale, amplificando il peso delle attrazioni e repulsioni collegate.

Le norme creano prevedibilità: il gruppo sa chi merita riconoscimento e chi no, chi può aspirare a certe risorse e chi deve limitarsi. Chi infrange le norme subisce repulsione, punizioni simboliche o esclusione.

## **Le dinamiche di prestigio**

Prestigio, reputazione e riconoscimento sono beni immateriali centrali. Essi orientano fortemente attrazioni e repulsioni: i membri del gruppo cercano di avvicinarsi a chi possiede prestigio e di evitare chi ne è privo.

Il prestigio non è semplicemente meritocratico: è percepito, negoziato e attribuito in base a logiche di gruppo, talvolta indipendenti dai risultati oggettivi.

## **Conflitti e competizione**

La competizione per beni e simboli genera tensioni tra attrazione e repulsione: desiderio di accesso e paura di esclusione coesistono. L'equilibrio sociale si regola anche attraverso questa competizione, che agisce come meccanismo di selezione e consolidamento delle gerarchie.

Il conflitto non è necessariamente negativo; è parte integrante della dinamica di scambio e della regolazione sociale.

## **La dimensione etica e simbolica**

I beni e i simboli non hanno solo valore pratico. La loro distribuzione comunica eticità, valore morale e norme sociali. Dare o negare un bene produce attrazione o repulsione anche in base alla valutazione morale del gesto, non solo al suo valore materiale.

Così, le logiche individuali e le strutture sociali si intrecciano: le attrazioni e repulsioni personali devono mediare tra bisogni, norme e valori condivisi.

## **Il feedback tra individuo e società**

Gli scambi, i beni e i simboli non agiscono solo dall'esterno verso l'individuo. Essi producono feedback sulle logiche interne: rafforzano certe attrazioni e repulsioni, ne indeboliscono altre, modellano identità e comportamenti futuri.

In questo senso, ogni interazione è sia espressione di una logica individuale sia produzione di effetti sul sistema sociale.

## **Comprendere le dinamiche di scambio**

Analizzare simboli, beni e scambi permette di leggere la società come un sistema di attrazioni e repulsioni stratificate: tra individuo e gruppo, tra desideri e norme, tra potere e subordinazione.

Questa chiave di analisi aiuta a comprendere perché certe pratiche persistono, perché alcune persone sono privilegiate, e perché la stabilità sociale emerge da processi che sono allo stesso tempo psicologici, simbolici e materiali.

Il capitolo successivo affronterà il tema del conflitto e della negoziazione sociale, mostrando come attrazioni, repulsioni, gerarchie e scambi generino dinamiche di tensione e adattamento continuo.

## 10 Conflitto e negoziazione sociale

Se i capitoli precedenti hanno mostrato come attrazioni, repulsioni, gerarchie e scambi producano equilibrio sociale, questo capitolo esplora il lato instabile e creativo della convivenza: il conflitto e la negoziazione.

L'equilibrio non è mai perfetto; tensioni, divergenze e contrasti emergono continuamente, costringendo individui e gruppi a negoziare ruoli, risorse e significati.

### La natura inevitabile del conflitto

Il conflitto non è un errore sociale, né una deviazione dal buon ordine. È il risultato naturale di logiche individuali che entrano in tensione con logiche di altri individui e logiche collettive.

- I bisogni personali possono divergere dagli interessi altrui e del gruppo.
- Le aspirazioni di riconoscimento e potere possono sovrapporsi.
- Le percezioni di equità e giustizia possono variare ampiamente.

Il conflitto è quindi strutturale, non contingente. Comprenderlo significa accettarlo come componente ordinaria della vita sociale.

### Tipi di conflitto

Possiamo distinguere diversi livelli di conflitto:

- Conflitto materiale: competizione per risorse tangibili (beni, posizioni, strumenti).
- Conflitto simbolico: lotta per prestigio, riconoscimento, valori o narrazioni condivise.
- Conflitto relazionale: tensioni derivanti da rapporti personali, emozioni e percezioni di esclusione.

Tutti questi conflitti si intrecciano, generando dinamiche complesse in cui attrazioni e repulsioni guidano comportamenti, alleanze e resistenze.

### La negoziazione come meccanismo di equilibrio

La negoziazione è il principale strumento per risolvere o modulare il conflitto. Essa non mira necessariamente alla verità o alla giustizia, ma a gestire le tensioni in modo da preservare coesione, inclusione e vantaggi reciproci.

Attraverso la negoziazione, gli individui trasformano le repulsioni in limiti accettabili e le attrazioni in incentivi condivisi, producendo compromessi funzionali.

### Strategia, simbolo e rappresentazione

La negoziazione non avviene solo tramite accordi espliciti. I simboli, i gesti, le storie e le interpretazioni agiscono come strumenti di persuasione e controllo.

Chi gestisce meglio i simboli può indirizzare attrazioni e repulsioni, manipolare percezioni e orientare le dinamiche di potere senza coercizione diretta.

### Il ruolo della gerarchia

La gerarchia modula conflitto e negoziazione:

- I livelli superiori possono mediare, autorizzare o limitare scambi.
- I subordinati imparano a negoziare entro margini definiti, evitando scontri frontali rischiosi.

- L'equilibrio gerarchico funge da cerniera tra individuale e collettivo, mantenendo stabile l'ordine pur consentendo adattamenti.

### **Conflitto e innovazione**

Il conflitto non è solo fonte di tensione, ma anche di cambiamento. Le attrazioni e repulsioni che sfidano lo status quo stimolano nuove alleanze, ristrutturano gerarchie e ridefiniscono scambi.

In questo senso, conflitto e negoziazione sono motori dell'evoluzione sociale, permettendo al sistema di adattarsi senza collassare.

### **Limiti e costi della negoziazione**

La negoziazione ha limiti: non tutte le tensioni possono essere risolte, e non tutte le parti ottengono ciò che desiderano. Alcuni conflitti persistono come linee di frattura invisibili, che condizionano futuri comportamenti e percezioni.

Inoltre, la negoziazione richiede energie cognitive, emotive e simboliche: il mantenimento dell'equilibrio sociale è costoso, e parte di questi costi ricade sugli individui.

### **Attrazioni e repulsioni come strumenti di negoziazione**

Le logiche di attrazione e repulsione giocano un ruolo centrale nella negoziazione:

- Le attrazioni possono essere usate come incentivi per ottenere consenso o collaborazione.
- Le repulsioni possono essere usate come deterrenti, imponendo limiti e condizionando comportamenti.

In questo senso, la negoziazione sociale è sempre un gioco di forze emotive e simboliche, non solo di ragioni logiche o interessi materiali.

### **Comprendere il conflitto senza moralizzare**

Il conflitto non deve essere interpretato come bene o male. È un fenomeno neutro, funzionale alla coesione, al cambiamento e all'adattamento. Comprendere le sue dinamiche permette di osservare la società con lucidità, senza ricorrere a semplificazioni morali o giudizi superficiali.

### **Verso una visione integrata**

Conflitto e negoziazione mostrano come attrazioni, repulsioni, gerarchie, scambi e simboli si intreccino continuamente. Ogni individuo, con i propri bisogni, logiche e razionalizzazioni, contribuisce a un sistema dinamico di stabilità e cambiamento.

Il passo successivo sarà trarre riflessioni generali e conclusioni, integrando tutti i capitoli in una visione coerente del comportamento umano, per dire in sintesi come attrazioni e repulsioni modellano il pensiero, le emozioni, i rapporti sociali e la società stessa.



---

## Conclusioni e riflessioni finali

Attraverso i capitoli precedenti, abbiamo esplorato un principio fondamentale: le attrazioni e le repulsioni sono il motore del comportamento umano. Esse emergono dai bisogni, si strutturano in logiche inconsce, vengono razionalizzate e si modulano attraverso appartenenze, gerarchie, simboli e scambi.

Il percorso di questo opuscolo ha mostrato come questi elementi, apparentemente individuali, siano intrinsecamente sociali. Nessuna attrazione o repulsione esiste isolata: la loro espressione e il loro significato dipendono costantemente dai contesti, dalle gerarchie e dalle norme condivise.

### **Il filo conduttore: il bisogno e la logica interna**

Alla base di ogni comportamento ci sono i bisogni, istintivi o appresi, che danno forma alle attrazioni e repulsioni. Le logiche interne che ne derivano sono per lo più inconsce, ma determinano ciò che cerchiamo e ciò che evitiamo, guidando le scelte, le emozioni e le relazioni.

Il primo passo per comprendere l'essere umano è riconoscere queste motivazioni profonde, indipendentemente dalle spiegazioni razionali o socialmente accettabili.

### **Razionalizzazioni e verità sociale**

Noi umani cerchiamo di giustificare le nostre azioni, adattando la loro descrizione a ciò che è dicibile e accettabile socialmente. Le razionalizzazioni mascherano la verità psicologica, mentre la verità sociale regola l'inclusione, il prestigio e la reputazione.

Comprendere questo meccanismo permette di leggere comportamenti apparentemente contraddittori senza cadere in giudizi morali semplicistici.

### **Appartenenza e gerarchia**

Il bisogno di appartenenza e le strutture gerarchiche plasmano profondamente attrazioni e repulsioni. L'inclusione genera piacere, la marginalità produce repulsione e paura. La gerarchia struttura i comportamenti, stabilisce ruoli e funzioni, e ruota attorno a dinamiche di potere accettate, creando ordine ma anche tensioni interne.

Le relazioni sociali non sono mai neutre: sono campi di forza in cui i desideri individuali si confrontano con regole, simboli e norme collettive.

### **Simboli, beni e dinamiche di scambio**

I beni materiali e immateriali, i simboli e le pratiche di scambio sono strumenti attraverso cui le attrazioni e repulsioni si concretizzano nella società. Essi veicolano prestigio, riconoscimento e risorse, orientano comportamenti, consolidano gerarchie e mediazioni, e producono coesione o conflitto.

La comprensione di queste dinamiche permette di leggere la società come un sistema complesso di rapporti interdipendenti, in cui i comportamenti individuali e le strutture sociali si influenzano reciprocamente.

### **Conflitto e negoziazione**

Il conflitto non è un'anomalia, ma una componente essenziale della vita sociale. È il risultato naturale di logiche divergenti tra individui e gruppi. La negoziazione è il meccanismo che permette di gestire queste tensioni, trasformando repulsioni in limiti accettabili e attrazioni in incentivi condivisi.

Attraverso il conflitto e la negoziazione, la società evolve e si adatta, e l'equilibrio sociale diventa dinamico, resiliente e mai perfettamente stabile.

## **Comprendere senza moralizzare**

Il principio guida di questo opuscolo è questo: comprendere le attrazioni e le repulsioni non significa approvarle o condannarle. Significa osservare lucidamente e riconoscere le dinamiche che modellano il comportamento, e interpretare le azioni all'interno di un sistema complesso di bisogni, norme, simboli e relazioni.

Questa prospettiva permette di leggere la società, i gruppi e gli individui con profondità, senza illusioni né idealizzazioni.

## **Lucidità e libertà**

Riconoscere i meccanismi di attrazione e repulsione non elimina vincoli o rischi, ma offre una forma di libertà consapevole. La libertà non è fare tutto ciò che si desidera, ma sapere perché si desidera, cosa orienta le scelte e come navigare tra inclusione, esclusione, gerarchie e simboli senza perdere la coerenza interna.

## **Il futuro della comprensione sociale**

Le attrazioni e le repulsioni resteranno sempre al centro della vita umana. La loro analisi non fornisce formule semplici, ma strumenti concettuali per interpretare il comportamento umano con profondità, rigore e lucidità.

Chi comprende queste dinamiche può capire non solo ciò che accade, ma anche perché accade, e anticipare come tensioni, scambi e gerarchie evolveranno, senza mai perdere di vista la complessità intrinseca della natura sociale dell'essere umano.

## Appendice: Prompt iniziale per ChatGPT

*Ciò che segue è il testo del mio articolo dal titolo "Attrazioni e repulsioni" pubblicato nel blog "Il mondo visto da me" il 29/12/2025. Il giorno seguente ho chiesto a ChatGPT di scrivere un saggio che sviluppi e approfondisca il contenuto dell'articolo stesso. Questo opuscolo è il risultato generato da ChatGPT, con alcune mie aggiunte e correzioni marginali.*

Suppongo che l'attrazione e la repulsione siano le forze fondamentali che determinano il comportamento di ogni essere umano, e forse di ogni essere vivente.

Ma cosa determina un'attrazione o una repulsione? Suppongo che vi siano logiche predefinite, evolutive, variabili e apprendibili codificate nel sistema nervoso, che hanno come risultato attrazioni e repulsioni verso particolari forme, oggetti, situazioni, idee, persone, sostanze ecc.

Cosa determina o influenza la formazione o la modifica delle logiche che determinano le nostre attrazioni e repulsioni? Suppongo che tali logiche siano determinate e influenzate dai bisogni. Questi possono essere istintuali (cioè codificati nel DNA) e/o appresi interattivamente.

Se ciò che suppongo è vero, abbiamo la seguente catena causale:

- bisogni (istintuali e appresi)
- logiche di attrazione e repulsione
- attrazioni e repulsioni effettive
- comportamenti

Le logiche di cui sopra sono per lo più inconscie e involontarie, tuttavia l'uomo tende a "giustificarle" razionalmente, ovvero tende a fornire ragioni, cioè logiche razionali, socialmente accettabili, per cui prova certe attrazioni e certe repulsioni.

In psicoanalisi tali giustificazioni sono chiamate "razionalizzazioni", e sono considerate, per lo più, false rispetto ai veri motivi che hanno contribuito a formare le logiche sottostanti.

Si potrebbe infatti dire che lo scopo della psicoanalisi sia proprio quello di smascherare le nostre razionalizzazioni e scoprire i veri motivi delle nostre attrazioni e repulsioni, che sono spesso politicamente o eticamente "scorretti".

I concetti di attrazione e repulsione sono legati a quelli di piacere e dolore, sia fisici che mentali. Infatti siamo normalmente attratti da cose che ci piacciono, o ci promettono piacere, e repulsi da cose che non ci piacciono o ci addolorano, oppure ci promettono dolori o sofferenze.

Si potrebbe dunque dire che l'uomo fa ciò che lo attrae (o che gli piace), e non fa ciò che lo repelle (o che gli dispiace).

Le logiche dell'attrazione e della repulsione possono essere molto complesse, nel senso che una stessa situazione può essere attraente e repellente allo stesso tempo, o promettere un piacere o un dolore immediati o differiti.

Tra gli oggetti di attrazione e repulsione più importanti ci sono le ricompense e le punizioni sociali, ovvero la maggiore o minore inclusione in una o più comunità, inclusione che si realizza attraverso appartenenze comuni, condivisioni di beni materiali o immateriali, scambi materiali o funzionali, e rapporti gerarchici, ovvero rapporti di dominazione (totale o parziale) mutualmente accettati.

Per concludere, ritengo che una chiave efficace per analizzare e comprendere i comportamenti umani sia costituita dai concetti di attrazione e di repulsione, purché si diffidi delle razionalizzazioni fornite dagli interessati.