

NOSTRO TEMPO

153

NOSTRO TEMPO
(Ultimi volumi pubblicati)



- F. COLOMBO, *Il Dio d'America*. Religione e politica in USA
- L. BALDASSINI, *Mi porti a casa?* Accudire un genitore malato - Pensieri di una figlia
- S. GIANNATEMPO, *Il vangelo secondo il Piccolo Principe*. Come crescere e diventare piccoli
- E.E. GREEN, *Cristianesimo e violenza contro le donne*
- P. CIACCIO, A. KÖHN, *Il vangelo secondo Star Wars*. Nel nome del padre, del figlio e della Forza
- La coscienza protestante*, a cura di Debora Spini, Elena Bein Ricco
- A. TENAGLIA, *Il vangelo secondo Stephen King*
- L. MIELE, *Il vangelo secondo Bruce Springsteen*
- A. SPURI, *Cambiamenti climatici*. Tra facili allarmismi e pericolose sottovalutazioni
- M. DAL CORSO, *Il vangelo secondo Mafalda*
- B. SALVARANI, *Il vangelo secondo i Simpson*
- M. GRANIERI, L. MIELE, *Il vangelo secondo il rock*
- T. PERNA, *La memoria e la luce*. La ricerca di un cristiano del XX secolo
- A. CASSANO, *Le idee contano*. Viaggio nel cuore dell'essenzialità
- M. CAMPEDELLI, *Il vangelo secondo Alda Merini*. Ho messo le ali
- S. BARAL, A. CORSANI, *Credenti in bilico*. La fede di fronte alle fratture dell'esistenza
- N. TRANFAGLIA, *Le mafie in Italia*. Classi dirigenti e lotta alla mafia nell'Italia unita (1861-2008)
- B. SALVARANI, O. SEMELLINI, *Il vangelo secondo Tex Willer*
- Religioni e animali*, a cura di Isabella D'Isola
- ospitalità eucaristica: in cammino verso l'unità dei cristiani*, a cura di Margherita Ricciuti e Pietro Urciuoli
- M. GRANIERI, *Il rock'n'roll con tanta anima*
- L. MIELE, *Il vangelo secondo Jack Kerouac*

GORDON CAPPELLETY
ROMANO MÀDERA

**IL CAOS
DEL MONDO
E IL CAOS
DEGLI AFFETTI**

CLAUDIANA - TORINO
www.claudiana.it - info@claudiana.it

Scheda bibliografica CIP

Cappelletty, Gordon

Il caos del mondo e il caos degli affetti / Gordon Cappelletty, Romano Màdera

Torino : Claudiana, 2020

251 p. ; 21 cm. – (Nostro tempo ; 153)

ISBN 978-88-6898-294-2

1. Crisi 3. Relazioni interpersonali

I. Màdera, Romano

128.4 (ed. 23) – Il genere umano. Azione ed esperienza umana

158.2 (ed. 23) – Psicologia. Relazioni interpersonali

303.4 (ed. 23) – Cambiamento sociale

© Claudiana srl, 2020
Via San Pio V 15 - 10125 Torino
Tel. 011.668.98.04
info@claudiana.it
www.claudiana.it
Tutti i diritti riservati - Printed in Italy

Ristampe:

29 28 27 26 25 24 23 22 21 20 1 2 3 4 5

Traduzione: Rossella Vayr

Copertina: Vanessa Cucco

Stampa: Geca Industrie Grafiche, San Giuliano Milanese (Mi)

In copertina: foto di @cuccovanessa.

L'anti-Maslow e un nuovo schema dei bisogni nella crisi

Alla fine, si scoprirà che tu stesso sei il tuo unico giudice,
il tuo unico benefattore, creditore, debitore e nemico.
Sei tutti questi in uno e allo stesso tempo.
(MUNDY 1947)

1. DEFINIZIONE DI BISOGNI

Esaminando i vari modelli utilizzati per descrivere e spiegare le crisi della vita personale, si può osservare che ciascuno si basa sulla premessa di base che le crisi prendono avvio come risultato di minacce al proprio senso di equilibrio o alla propria integrità personale. Nel modello psicoanalitico descritto in precedenza, la minaccia è uno sconvolgimento delle difese che tengono sotto controllo i conflitti inconsci, quindi a essere messa in questione è l'integrità dell'Io. Nei modelli più cognitivi, la minaccia è dovuta al presentarsi di una situazione che minaccia i propri bisogni primari. In entrambe le prospettive generali, l'individuo non dispone delle risorse per superare efficacemente la minaccia. Questo poi ci porta al punto in cui dobbiamo esaminare i bisogni fondamentali, la frustrazione o minaccia dei quali porta a una crisi, al fine di descrivere come e perché le crisi si sviluppano.

Le teorie della personalità basate su bisogni e motivazioni suggeriscono che le nostre personalità sono il risultato delle nostre risposte a vari bisogni e/o impulsi che devono essere soddisfat-

ti. Mentre alcuni bisogni, come nutrimento e protezione fisica, sono temporanei e mutevoli, altri bisogni, come affetto o controllo, sono più radicati e difficili da soddisfare. A prescindere dai bisogni specifici di cui parliamo, per procedere oltre dobbiamo capire quali siano questi bisogni psicologici di base e da dove provengano.

Nell'affrontare le situazioni di crisi, la piramide proposta da Maslow è diventata uno dei principi guida utilizzati per comprendere la natura e la risoluzione delle crisi esistenziali (MASLOW 1943). In assenza di una teoria unificante per gli studi sulla crisi, la piramide fornisce una struttura semplice, chiara, pulita e ordinata a partire dalla quale poter operare. È proprio la sua semplicità a renderla particolarmente apprezzata da chi lavora in questo campo. In effetti, è il modello adottato dalla Divisione di Salute Mentale dello Stato del North Carolina nel suo modello di formazione sulla gestione della crisi. Non solo il North Carolina, ma anche una rassegna dei recenti corsi di formazione negli Stati Uniti mostra che la maggior parte di essi incorpora la gerarchia di Maslow nei propri modelli di intervento, in una forma o in un'altra.

Come suggerisce quanto sopra, con il passare degli anni la piramide dei bisogni di Maslow è stata considerata con crescente rispetto e deferenza nella psicologia clinica, nella consulenza e nel lavoro sociale. Oltre a essere il modello più utilizzato in caso di crisi legate alla salute mentale, è stata adottata nell'ambito della gestione degli affari e del personale, nonché come metodo di lavoro delle organizzazioni che si occupano di aiuti umanitari (KHOSLA 2008). È diventata la dottrina fondamentale di molte attività nei servizi sociali, nelle scuole e nelle cliniche pubbliche per la salute mentale, oltre a trovare un'ampia accettazione anche nel mondo politico ed economico. Ha assunto un'aura di verità assoluta e coloro che la criticano sono spesso visti con scetticismo e disprezzo.

Per chi non ha familiarità con il suo modello, una piramide dei bisogni umani è stata presentata per la prima volta da Maslow nel suo articolo *A theory of human motivation* pubblicato sulla rivista "Psychological Review" (1943). Secondo la teoria proposta da Maslow, i bisogni umani possono essere raggruppati in cinque grandi categorie. Al livello più basso ci sono i bisogni fisiologi-

ci richiesti per mantenere l'omeostasi biologica. Queste esigenze comprendono cibo, acqua, sonno e protezione fisica. Al secondo livello ci sono le esigenze di sicurezza e protezione. Maslow ha concepito questi bisogni come comprensivi di protezione, sicurezza, ordine, legge, stabilità e libertà dalla paura. Successivamente nella gerarchia compaiono i bisogni di amore e appartenenza. Secondo la sua concezione abbiamo un bisogno fondamentale e innato di amore, di relazioni interpersonali e di sentirsi parte di un gruppo. Al quarto livello ha posto le esigenze di stima, controllo, rispetto e prestigio. Maslow ritiene che il bisogno di rispetto sia più importante nell'infanzia e nell'adolescenza in quanto è un precursore dello sviluppo dell'autostima e della dignità. Infine, in cima alla piramide ci sono i bisogni di autorealizzazione e appagamento personale. Questo gruppo di bisogni comprende la realizzazione del proprio potenziale, l'appagamento personale, la propria crescita e la spiritualità.

Un principio fondamentale del modello è che le esigenze di livello superiore non possano essere soddisfatte finché non vengono appagate quelle di livello inferiore. Questo postulato è stato il fondamento di molti progetti di riduzione della povertà che insistono sul fatto che i bambini devono essere nutriti prima di poter essere istruiti perché il bisogno di cibo deve essere soddisfatto prima che possa essere attivato il bisogno della conoscenza. Mentre nei lavori successivi Maslow afferma che la gerarchia non è da considerarsi così rigida come suggeriva la sua prima proposta, viene ancora presentata come un modello lineare e fondamentale dei bisogni e dei desideri. Questo significa che non è possibile accedere alla spiritualità e al pensiero di livello superiore finché i bisogni biologici di base non sono stati pienamente soddisfatti.

Al di fuori del campo della salute mentale, la piramide di Maslow è stata ampiamente utilizzata per motivare i consumatori ad acquistare beni e servizi (per esempio SUBRAHMANYAN, GOMEZ ARIAS 2008, TAORMINA, GAO 2013). Gli inserzionisti indirizzano il loro materiale verso una particolare esigenza che può essere presente in un gruppo di individui al fine di invogliarli ad acquistare i beni e i servizi proposti per soddisfare un particolare bisogno presente nella gerarchia. Bouzenita e Boulanouar (2016) sottolineano che in economia il modello di Maslow è ancora in-

segnato come un riferimento fondamentale (per esempio, in *Principles of marketing* di Kotler, pubblicato per la prima volta nel 1957 e ora alla sedicesima edizione e *Management* di Robbins e Coulter, giunto alla quattordicesima edizione). Questi testi sottolineano che per avere successo le campagne di marketing devono identificare e indirizzare il target di riferimento verso il gruppo di bisogni specifico.

Inoltre, gli psicologi dell'organizzazione aziendale e gli esperti in efficienza e produttività hanno applicato il modello nelle sedi lavorative, nel tentativo di migliorare il morale dei lavoratori e aumentare la produzione (per esempio JEROME 2013; RAMPRASAD 2013; JARKAS, RADOSAVLJEVIC, WUYI, 2014. La piramide dei bisogni di Maslow è stata chiaramente adottata da alcuni nel mondo degli affari come uno strumento utile per motivare i dipendenti e migliorare la produttività. Nonostante la mancanza di supporto empirico riguardo alla sua efficacia, il modello offre ai manager una guida concreta sia per la gestione sia per la supervisione dei dipendenti, con suggerimenti pratici e concreti per la progettazione e l'implementazione non solo della formazione manageriale, ma anche dello sviluppo dell'organizzazione interna delle mansioni lavorative (LUSSIER 2019).

2. CRITICHE A MASLOW

Non sono mancate critiche significative a questo modello sia da parte della comunità scientifica sia da parte di quella psicoterapeutica. Gambrel e Cianci hanno evidenziato alcuni limiti significativi del modello di impostazione occidentale di Maslow utilizzando il suo costrutto della motivazione nel management internazionale, per metterlo in contrasto con i bisogni specifici di una cultura più collettivista come quella cinese (GAMBREL, CIANCI 2003). Altre ricerche citano anche risultati e specifiche questioni che mettono seriamente in dubbio l'utilità dell'approccio sia all'interno sia all'esterno della visione del mondo occidentale (BIESHEUVEL 1980, FOX 1982, PAYNE 1970). Come generalizza-