



Il Conflitto e L'Aggressività

“Il Conflitto è padre di tutte le cose, di tutte re; e fa degli uni dèi, degli altri uomini; gli uni schiavi e gli altri liberi.”

– Eraclito –

Secondo la psicologia sociale il **conflitto** nasce dalla percezione di un'incompatibilità di obiettivi: ciò che vuole un individuo viene considerato lesivo dei propri interessi dall'altro.

Ovviamente il conflitto non porta sempre alla violenza, ma può esprimersi in modi differenti: dalle banali lamentele, alle cause giudiziarie in tribunale, a colluttazioni fisiche, fino allo sfociare in vere e proprie guerre mondiali.

A prescindere dal fatto che il conflitto si realizzi tra due individui oppure tra due multinazionali che si contendono una fetta di mercato, gli individui e i gruppi che confliggono tentano di svalutare, superare o frustrare l'avversario e di allargare/difendere gli interessi personali.

La ragione all'accendersi delle dispute spesso attiene a:

- controllo di risorse materiali;
- ottenimento di riconoscimenti/vantaggi a livello sociale.

L'**aggressività** si connota come un elemento centrale all'interno dei conflitti, di qualsiasi natura essi siano.

Ciò che discrimina l'aggressività da comportamenti simili che non possono essere definiti "aggressivi" è la sua meta, il suo scopo: danneggiare l'avversario in maniera **intenzionale**.

È per questo motivo che se un calciatore colpisce inavvertitamente un avversario, magari anche danneggiandolo fisicamente, non si può parlare di gesto aggressivo o di condotta aggressiva, in quanto manca la componente intenzionale, cioè la **motivazione** che veicola l'agito comportamentale.

LE ORIGINI DEL CONFLITTO E DELL'AGGRESSIVITA'

La storia dell'evoluzione umana è stata incentivata dalla competizione per l'accesso alle risorse in grado di soddisfare il più importante dei **bisogni primari**: il cibo. Arcaicamente si lottava per assicurarsi il bottino della caccia e, ancora oggi, per molti animali in natura è ancora così.

Nonostante all'interno di tale competizione l'aggressività possa essersi rivelata importante, essa non ha nessun "posto speciale" nella natura umana,

bensi è solo una **strategia** fra le varie possibili, funzionale all'ottenimento di risorse e riconoscimento sociale.

La **teoria dell'evoluzione** ponendo l'accento sulla sopravvivenza dell'individuo per **adattamento** all'ambiente sostiene come tale necessità abbia alimentato gli impulsi aggressivi nell'essere umano, radicandoli profondamente nella nostra natura (Lorenz K. Z., 1966).

Questa "natura" tuttavia comprende un significativo numero di motivazioni e meccanismi psicologici che, al di là dell'aggressività, hanno contribuito alla sopravvivenza ed alla riproduzione della specie nel corso della storia (Buss D.M. e Kenrick D. T., 1998): qualunque comportamento che abbia mantenuto o promosso la capacità di procurarsi e mantenere risorse ed un migliore *status* sociale, fra cui la possibilità di cooperare ed allacciare alleanze, imparare dagli altri, farsi accudire in situazioni di avversità, sono entrati a far parte del nostro corredo biologico.

A tal proposito ad oggi la comunità scientifica di approccio **cognitivo** – evolucionista parla di **Sistemi Motivazionali Interpersonali (SMI)**, cioè di sistemi biologicamente determinati, a base innata, che si attivano automaticamente in risposta a specifici stimoli ambientali (esterni) o interni; essi consistono in *pattern* di risposta comportamentale, emotiva e cognitiva funzionali al raggiungimento di uno scopo determinato dalla situazione contingente.

Questi SMI sono: **attaccamento** e **accudimento** (in accoppiamento strutturale), **cooperativo**, **sessuale** ed **agonistico**; le posizioni teoriche più recenti a riguardo propongono l'esistenza anche di ulteriori Sistemi Motivazionali, come ad esempio quello del **gioco** e quello dell'**esplorazione**.

Le strategie specifiche che vengono utilizzate al servizio delle suddette motivazioni variano a seconda della percezione che ha l'individuo delle norme rilevanti in quel contesto, della valutazione di efficacia del proprio comportamento nonché della sua probabilità di buon esito.

Nello specifico, riguardo al comportamento aggressivo, è quindi importante sottolineare come sia i processi cognitivi individuali che l'influenza sociale condizionino l'espressione e l'esperienza dell'aggressività.

L'aggressività ha sempre lo scopo di danneggiare qualcuno, ma il percorso che conduce dall'intenzione alla sua azione è costellato di segnali sociali ed *input* cognitivi che possono scatenarla così come ridurla e placarla.



COSA GENERA AGGRESSIVITA'?

Talvolta gli agiti aggressivi sono scatenati dalla presenza di potenziali **ricompense**, mentre vengono inibiti dalla percezione di **rischi** e **costi** personali (cioè una motivazione alla padronanza) connessi al comportamento aggressivo.

Ciononostante, essere vittime di una provocazione da parte di un conspecifico genera **rabbia**, che può innescare l'aggressività a prescindere dalle conseguenze, sovente nemmeno valutate, specie nel caso di una tendenza personale all'agito impulsivo. In generale è comunque possibile affermare che ogni stato d'animo spiacevole renda più probabile l'insorgere di aggressività.

È importante sottolineare inoltre come il **significato** che l'individuo attribuisce al singolo evento relazionale o alle circostanze ne condizioni significativamente il vissuto emotivo e, di conseguenza, il comportamento aggressivo.

Alcuni studiosi di psicologia dei sistemi e apprendimento sociale come Albert Bandura hanno dimostrato che l'aggressività diventa più probabile quando la sua messa in atto genera un'evidente opportunità di **guadagno** (Bandura A., 1973). Tale forma di aggressività prende il nome di "**aggressività strumentale**". Per fare alcuni esempi: lo scippatore che si accorge di una ghiotta opportunità per delinquere, il bullo che vessa bambini più piccoli e fragili, ecc.

Da simili evidenze si deduce che una strategia di intervento di matrice **comportamentale**, basata sulla sottrazione delle ricompense (cioè dei rinforzatori) in rapporto ad un comportamento aggressivo ne genererà progressivamente la sua **estinzione**. Un'altra modalità di comprovata efficacia nella riduzione di comportamenti aggressivi è quella che consiste nell'esercizio di conseguenze negative (cioè rinforzatori negativi) in conseguenza a comportamenti aggressivi non desiderabili (Baron R. A., 1983): le **punizioni**.

Si è fatto cenno a come un tratto caratteriale di **impulsività** funzioni da fattore di rischio rispetto all'espressione di comportamenti aggressivi; ciò è vero perché l'impulsività influenza la capacità individuale di **regolazione emotiva**, ad esempio della rabbia, rendendo più difficile il ricorso alla componente cognitiva (significati personali, bilancia decisionale, ecc.) per regolare l'affetto, che emerge nella sua forma esplicita: l'aggressione.

A livello neurobiologico potremmo dire che le regioni corticali frontali e prefrontali non si attivano in maniera efficace per modulare l'attività limbica, quindi i segnali nervosi eccitatori sono trasferiti in maniera non modulata alle aree della corteccia motoria o del linguaggio.

Alcune evidenze sperimentali suggeriscono come questo tipo di "**aggressività emozionale**" sia frequentemente stimolata da quelle che l'individuo percepisce come vere e proprie minacce al proprio **status** ed alla propria **autostima** (Baumeister, 1997), cioè da invalidazioni al personale **bisogno di affiliazione** ed alla propria **immagine sociale**.

Non è infrequente infatti che chi è autore di bullismo possieda una bassa stima di sé e sia stato a propria volta una **vittima** in occasioni pregresse, avendo subito importanti invalidazioni alla propria **autostima** ed immagine personale, specie se ciò è avvenuto pubblicamente (quindi con un danno significativo dello *status* sociale).

Il comportamento vessatorio acquisisce quindi lo scopo di ripristinare tale *status* e di sostenere un senso di sé ferito e labile, ma anche di vendetta sui propri carnefici, nel tentativo riparatore di riproposizione delle **circostanze traumatiche**, in cui i ruoli stavolta ne vengono invertiti; è questo il triste caso delle stragi perpetrate da parte di ragazzi adolescenti che, armati di fucile d'assalto, si sono scagliati contro i coetanei all'interno del proprio istituti scolastico, così come è avvenuto negli Stati Uniti in anni recenti.

A questo punto, è possibile concludere che tale breve ed incompleta dissertazione invita a meglio comprendere un antico adagio, su cui personalmente mi ritrovo talvolta a meditare in rapporto alle storie che i miei clienti mi riferiscono: "*Siamo cattivi quando stiamo male*".

COME RISOLVERE I CONFLITTI E LIMITARE L'AGGRESSIVITA'

Molti dei processi che mantengono ed alimentano l'aggressività ed il conflitto possono essere ribaltati al fine di ridurre la loro espressione (Pruitt D. T., 1998).

I tentativi di ridurre la violenza spesso consistono nel cercare di modificare la percezione immediata che gli individui hanno degli altri, o degli elementi che compongono una data situazione e che potrebbero accrescere l'aggressività: ciò si può realizzare attraverso l'incoraggiamento ad un'attenta interpretazione delle azioni altrui e l'identificazione con l'altro (quindi con la stimolazione della **funzione empatica**); altresì non rendere disponibili strumenti di offesa quali sono le **armi** scoraggia la violenza oltre a renderla di fatto meno mortale e probabile.

Alcune strategie volte alla risoluzione dei conflitti mirano a riconciliare gli scopi attivi delle parti in causa, individuando esiti materiali o morali che soddisfino (magari solo parzialmente) gli individui o entrambi i gruppi, in un tentativo di **mediazione** che porti ad avere due vincitori e nessuno sconfitto, uscendo dalla logica agonistica della lotta per il rango.

Altre strategie si focalizzano sulla stimolazione dell'assetto motivazionale di tipo **cooperativo**, rendendo gli avversari parte di un gruppo più ampio spinto da un obiettivo comune o accomunato da valori ed aspirazioni condivise.

BIBLIOGRAFIA

- Bandura A., 1973, "*Aggression: A social learning analysis*", Prentice-Hall;
- Baron R. A., 1983, "*The Control of Human Aggression: An Optimistic Perspective*", *Journal of Social and Clinical Psychology*: Vol. 1, No. 2, pp. 97 – 119;
- Baumeister R. et al., 1997, "*Longitudinal Study of Procrastination, Performance, Stress, and Health: The Costs and Benefits of Dawdling*",

Psychological Science, 8(6): 454 – 458;

- Buss D.M. e Kenrick D. T., 1998, "*Evolutionary social psychology*", APA PsychInfo;
- Lorenz K. Z., 1966, "*Evolution of Ritualization in the Biological and Cultural Spheres*", Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B, Biological Sciences, Vol. 251, Pag. 772;
- Pruitt D. T. et al., 1998, "*The Handbook of Social Psychology*", McGraw-Hill.

articolo scritto dal dott [Simone Sottocorno](#) psicologo e psicoterapeuta