

DIREZIONE

Carlo Umiltà

REDAZIONE

Piero Amerio

Marino Bosinelli

Luigia Camaioni

Cesare Cornoldi

Pier Francesco Galli

Walter Gerbino

Remo Job

Paolo Legrenzi

Giuseppe Mosconi

Augusto Palmonari

Domenico Parisi

Marco Poli

Paolo Renzi

Dario F. Romano

SOMMARIO

535 Editoriale

INTERVENTI

539 L'ordinamento didattico universitario del Corso di Laurea in Psicologia: la tabella XV-ter, di *Remo Job*

RASSEGNE

547 L'operationalizzazione del costrutto «alesstitimia». Rassegna critica della letteratura, di *Maurizio Codispoti e Olga Codispoti*

STUDI E RICERCHE

573 Neonati a confronto: indicatori di rischio nel periodo neonatale, di *Francesca Simion, Flora Zanco, Pietro Grusso e Beatrice Dalla Barba*591 Antecedenti e conseguenti dell'Organizational Commitment, di *Antonio Pierro e Lucia Mannetti*617 L'autismo tra eziologia multipla e multifattorialità: una panoramica critica sui modelli esplicativi, di *Giorgio Celani*645 La codifica della dimensione spaziale dello stimolo in età evolutiva: compatibilità spaziale ed effetto Simon, di *Maria-elena Tagliabue, Nicola Martignago e Francesca Simion*

CONSULENTI EDITORIALI per l'anno 1995

Franca Agnoli (Padova), Ornella Andreani Dentici (Pavia), Luigi Anolli (Milano), Luciano Arcuri (Padova), Vanna Axia (Padova), Maria Silvia Barbieri (Trieste), Marco W. Battacchi (Bologna), Beatrice Benelli (Padova), Anna Emilia Berti (Padova), Anna Maria Berti (Padova), Angelo Bisazza (Padova), Pina Boggi Cavallo (Salerno), Anna Silvia Bombi (Roma), Nicolao Bonini (Trento), Silvia Bonino (Trento), Claudio Albino Bosio (Milano), Paola Bressan (Padova), Nicola Bruno (Trieste), Luigi Burigana (Padova), Nicoletta Caramelli (Bologna), Clara Casco (Padova), Patrizia Cattalani (Milano), Olga Codispoti (Bologna), Giuseppe Cossu (Padova), Francesca Cristante (Padova), Loredana Czerwinsky Domenis (Trieste), Valerina D'Urso (Padova), Osvaldo Da Pos (Padova), Rossana De Beni (Padova), Marica De Vincenzi (Cnr Roma), Marco Dondi (Padova), Anna Paola Ercolani (Roma), Fabia Franco (Padova), Dario Galati (Torino), Carlo Galimberti (Milano), Vittorio Giroto (Trieste), Michèle Grossens (Losanna), Adriana Grotta (Bologna), Cesare Kaneklin (Torino), Erich Kirchler (Vienna), Caterina Laicardi (Roma), Chiara Levorato (Padova), Anna M. Longoni (Roma), Anne Maass (Padova), Lucia Mannetti (Roma), Manfredo Massironi (Verona), Bruno Mazzara (Roma), Alberto Mazzocco (Padova), Giuliana Mazzoni (Firenze), Tullia Musatti (Cnr Roma), Roberto Nicoletti (Urbino), Giovanna Nigro (Napoli), Adriano Pagnin (Pavia), Daniela Palomba (Padova), Marta Panzeri (Padova), Marinella Parisi (Cagliari), Marco Perugini (Roma), Felice Perussia (Torino), Giuliana Pinto (Firenze), Maria L. Pombeni (Bologna), Tilde Pontecorvo (Roma), Franco Purghé (Torino), Marcella Ravenna (Bologna), Pio Enrico Ricci Bitti (Bologna), Luca Ricolfi (Torino), Patrizia Romito (Trieste), Sergio Roncato (Padova), Rino Rumiati (Padova), Dario Salmasso (Cnr Roma), Guido Sarchielli (Bologna), Carlo Semenza (Trieste), Carmencita Serino (Bari), Luciano Stegagno (Padova), Luca Surian (Padova), Rossana Trentin (Padova), Giorgio Vallortigara (Udine), Dario Varin (Milano), Vanda Zammuner (Padova), Paola Zanuttini (Udine), Anna Maria Zotti (Veruno).

CONVINCERSI A VICENDA NELLE DECISIONI DI COPPIA

ERICH KIRCHLER E CHIARA BERTI

Università di Vienna e Università di Urbino

Riassunto. In che misura un coniuge è in grado di descrivere con esattezza le tattiche alle quali ricorre abitualmente per cercare di persuadere il partner a prendere determinate decisioni di natura economica? In che misura un coniuge è capace di descrivere le tattiche altrui? Sono questi i quesiti affrontati dal presente studio. 116 coppie hanno risposto a un questionario contenente la descrizione di una situazione che richiedeva una decisione di spesa e 102 frasi che descrivevano alcune modalità di persuasione. I risultati ottenuti dai 232 soggetti mostrano una scarsa accuratezza nelle reciproche descrizioni. L'accuratezza non si correla con la struttura di potere della coppia, con gli anni di convivenza, con l'età dei soggetti, con il genere, con il livello di istruzione e neppure con il tipo di conflitto decisionale proposto dai ricercatori. Ciò che, in qualche misura, determina il grado di accuratezza è la felicità coniugale: più felice si dichiara la coppia, maggiore è la concordanza tra la descrizione delle tattiche attribuite al partner e quelle che questi forniscono delle proprie. Ciò è tuttavia dovuto al fatto che l'effettiva congruenza comportamentale è maggiore nelle coppie che si dichiarano felici. Dal momento che la descrizione del comportamento del partner risulta basarsi soprattutto su quello del proprio comportamento e dal momento che i coniugi felici riferiscono tattiche simili a quelle dei partner, i coniugi felici riescono a sembrare più accurati descrivendo appunto il proprio comportamento (piuttosto che quello dei partner), pur non essendo capaci di maggiore precisione di chi felice non si dichiara.

INTRODUZIONE

La vita di ogni coppia è scandita da una molteplicità di decisioni; prendere decisioni fa parte della vita quotidiana di coppia. Le coppie e le famiglie debbono spesso trovare soluzioni condivise di problemi; ciò a volte può avvenire in un contesto conflittuale e caratterizzato da interessi diversi e divergenti. La vita delle coppie è segnata pertanto da una serie di questioni che spesso restano irrisolte, alcune volte vengono affrontate, altre ancora accantonate senza che si arrivi a una decisione. Tra le scelte di ogni giorno vi sono anche quelle di natura economica. A volte, prendere una decisione di spesa può costituire un compito particolarmente complesso; spesso, infatti, desideri e bisogni non sono chiaramente espressi dai componenti della famiglia; in certi casi, la discussione su un particolare acquisto può avvenire mentre i coniugi e altri membri della famiglia sono in-

pegnati in attività diverse o non sono nella stessa stanza: in questo modo i messaggi verbali e non verbali che vengono scambiati possono essere recepiti in modo distorto o incompleto. Spesso i problemi vengono affrontati la mattina, appena ci si alza oppure quando si torna dal lavoro e si è stanchi. Altre volte, proprio quando desideri e bisogni richiederebbero uno sforzo di mediazione, il tempo, le energie e tutte le risorse necessari per prendere delle decisioni non sono disponibili. D'altro canto, i problemi si presentano spesso temporaneamente e non in maniera sequenziale, gli eventi non sempre aspettano, le decisioni debbono essere prese e le azioni che le determinano intraprese prima che si possa costruire una chiara visione del problema. Così si può giungere a una decisione di spesa mentre l'attenzione è rivolta contemporaneamente ad altre questioni e senza sapere come e quando esattamente si sia arrivati a quella decisione, quasi che questa sia arrivata da sé e non come risultato di una scelta consapevole, senza cioè che si siano analizzate e valutate in modo sistematico le alternative di spesa possibili ed esplicitate i criteri che hanno guidato la decisione (Braybrooke e Lindblom, 1963; Sillars e Kalbflesch, 1989).

Secondo Weick (1971) l'attività decisionale in ambito domestico non si configura come una valutazione razionale delle opzioni alternative finalizzata alla soluzione di un problema. Mentre nelle organizzazioni si costituiscono gruppi di lavoro essenzialmente con lo scopo di risolvere problemi e prendere decisioni, in famiglia le decisioni non vengono prese abitualmente nel corso di incontri formali o predisposti *ad hoc* dal momento che l'attività decisionale non viene percepita come un compito a sé cui destinare momenti specifici o per il quale richiedere l'intervento di esperti. Si tratta pertanto di decisioni che vengono prese in modo implicito, attraverso intese silenziose piuttosto che mediante accordi espliciti (Sillars e Kalbflesch, 1989). Le persone sono consapevoli di ciò che è stato deciso ma non hanno una percezione chiara del processo decisionale nel momento in cui questo è in atto. Delle decisioni prese in modo implicito si possiede pertanto una consapevolezza retrospettiva piuttosto che prospettica e ciò è particolarmente evidente nelle decisioni che hanno un carattere di *routine*. Nella ricostruzione di ciò che è avvenuto, il processo decisionale viene razionalizzato e i resoconti riflettono il ricorso a modelli mutuati dai gruppi di appartenenza o a stereotipi sociali.

Le coppie hanno difficoltà a prendere decisioni in modo razionale massimizzando l'utile comune. Park (1982) ha dimostrato, ad esempio, che anche quando si tratta di prendere decisioni piuttosto impegnative, quali l'acquisto di una casa, i coniugi procedono in modo disgiunto, passo dopo passo verso la decisione. Quando però si chiede loro di raccontare come sono arrivati alla decisione, essi descrivono

un copione formale, specificando in modo dettagliato tempi e luoghi della discussione, struttura di potere e strategie di interazione; spiegano le scelte e il significato che queste assumono nel contesto della vita quotidiana, attribuiscono loro valore e mostrano di ritenere che la scelta di un determinato acquisto sia stata la migliore tra le alternative prese in esame e che tale scelta sia frutto di una decisione alla quale si è arrivati insieme.

Esaminando più di venti studi condotti sui processi decisionali in ambito domestico, Kirchler (1989) osserva che i resoconti dei coniugi sulle esperienze comuni presentano considerevoli differenze: le opinioni discordano infatti in più di un terzo dei casi. Corfman (1988), ad esempio, ha osservato che il grado di correlazione tra le risposte dei coniugi varia da $r = .34$ a $r = .87$. Davis, Hoch e Ragsdale (1986) studiando le preferenze espresse da coniugi e quelle attribuite ai partner, sostengono che l'accuratezza dell'attribuzione è piuttosto bassa; i coniugi appaiono notevolmente incerti nel descrivere i loro gusti e ricorrono alle proprie preferenze anche quando si chiede loro di parlare di quelle dei partner. Secondo Davis *et al.* (1986), le ragioni della scarsa accuratezza sono da ricercare in meccanismi di tipo proiettivo, nell'uso di stereotipi e di distorsioni del giudizio (*egocentric biases*). Si usa il proprio punto di vista come riferimento per giudicare altre persone anche in presenza di passate e comuni esperienze che dovrebbero facilitare il riconoscimento delle prospettive altrui e le percezioni degli altri vengono «filtrate» attraverso il concetto che ciascuno ha di sé. In mancanza di conoscenze e informazioni specifiche, si ricorre anche a immagini implicite e socialmente condivise dei comportamenti maschili e femminili.

Anche le descrizioni degli stati emozionali dei partner risultano scarsamente accurate. In uno studio effettuato attraverso i diari personali, veniva chiesto di descrivere, in tempo reale, il tono dell'umore, i fattori che ne stavano alla base e i bisogni personali e del partner. Sebbene ciascun soggetto registrasse questi aspetti in presenza del partner e dovesse limitarsi a descrivere la situazione effettiva del momento senza rievocare esperienze passate o anticipare quelle future, in molti casi i partecipanti allo studio mostravano di non essere in grado di mettersi nei panni dei propri partner. In generale, il grado di accuratezza delle valutazioni dello stato emozionale del partner variava dal 59% al 69% (Kirchler, 1989).

Quando, nel prendere una decisione comune, uno dei due partner usa una specifica tattica, l'altro viene messo nella condizione di dover manifestare il proprio punto di vista. Le tattiche, in questo modo, attivano reazioni nei soggetti verso cui sono rivolte. I coniugi non possiedono una immagine chiara delle loro interazioni e i resoconti sulle tattiche contengono molte inesattezze.

L'inaccuratezza può derivare da percezioni deformate e da fraintendimenti nella ricezione dei messaggi. Secondo Noller (1984), Acttelli, Douvan e Veroff (1993), le distorsioni dei messaggi sono più frequenti nelle coppie insoddisfatte della relazione; in queste coppie, i partner mostrano minori capacità di codifica e decodifica delle informazioni e anche i loro resoconti sulle esperienze comuni presentano poche concordanze. Anche i modelli di dominanza nella coppia, la durata della relazione, il genere e il livello di scolarizzazione dei soggetti sono messi in relazione, da alcuni autori, con l'accuratezza descrittiva. Ad esempio, Acttelli *et al.* (1993) sostengono che le persone in posizione di maggiore potere non hanno un particolare bisogno di comprendere la persona che si trova in una posizione inferiore. Nelle relazioni patriarcali, il marito è in grado di agire indipendentemente dalle volontà e dalle strategie usate dalla moglie. Questa invece, per poter realizzare i propri desideri, deve conoscere il punto di vista del coniuge, prevederne azioni e reazioni, individuare e adottare una tattica efficace al momento giusto. In matrimoni caratterizzati da relazioni patriarcali la moglie deve essere consapevole delle sue interazioni col coniuge, in grado di ricordarle e riferirle.

L'accuratezza sarebbe, secondo altri autori, proporzionale alla durata della relazione. Berger e Kellner (1964) osservano, ad esempio, che le differenze tra le percezioni decrescono col tempo. I coniugi, accumulando esperienze comuni, imparano a conoscere le reciproche idiosincrasie e a riconoscere le tattiche che ciascuno usa quando si prefigge uno scopo e cerca di persuadere l'altro.

Oltre alle variabili relative alla relazione, si ritiene che l'accuratezza della descrizione sia correlata al genere e alla scolarizzazione. Il senso comune afferma che le donne sono più in grado di comprendere gli altri e di cogliere il contenuto emozionale dei messaggi (Noller, 1984). Le donne, inoltre, conserverebbero ricordi più precisi delle esperienze comuni (Ross e Holmberg, 1992). Se i coniugi sono invitati a ricordare le loro ultime interazioni, i resoconti delle donne sui partner sarebbero più simili a quelli che questi danno di sé che viceversa; più simili, vale a dire, di quanto i resoconti che i mariti danno delle tattiche delle proprie mogli non lo siano rispetto a quanto queste affermano a proposito di se stesse.

Infine, è stato osservato che l'accuratezza è minore nelle situazioni conflittuali (Noller, 1984; Kirchner, 1989).

Alla luce di questi dati, abbiamo cercato di valutare l'influenza delle variabili menzionate sull'accuratezza descrittiva nelle coppie. In sintesi, abbiamo ipotizzato che nelle coppie che manifestano una maggiore soddisfazione per la loro relazione, come pure in quelle di lunga durata, si possa osservare una maggiore accuratezza, vale a

dire una maggiore concordanza tra le tattiche attribuite al partner e il resoconto di quest'ultimo circa le proprie tattiche abituali di influenza. L'accuratezza descrittiva è stata analizzata anche in relazione al modello di dominanza percepito dai membri della coppia, ipotizzando a questo riguardo una maggiore accuratezza da parte di quel partner che ritiene di avere meno potere nella coppia. Ci siamo inoltre proposti di verificare in quale misura l'accuratezza descrittiva si modifichi in relazione al tipo di conflitto. Si può ritenere che, delle decisioni di spesa maturate in situazioni di forte disaccordo tra i coniugi e ad alta conflittualità, si conservino ricordi meno precisi rispetto a quelli relativi a decisioni prese senza difficoltà. Pertanto, i resoconti dei coniugi relativi a *conflitti sui valori* o a *conflitti di distribuzione* di risorse dovrebbero essere meno accurati di quelli relativi a *conflitti sulla probabilità* che sono caratterizzati da disaccordi sulla qualità delle alternative specifiche ma dalla presenza di prospettive e obiettivi comuni¹.

Infine, l'accuratezza descrittiva è stata valutata in relazione alle caratteristiche socio-anagrafiche dei soggetti; tra queste, una particolare attenzione è stata rivolta al genere, al fine di valutarne l'influenza sulla capacità di cogliere e descrivere le strategie del partner.

METODO

Soggetti

Hanno preso parte allo studio 116 coppie, sposate e/o conviventi, selezionate in modo casuale. Si tratta pertanto di un campione «di comodo», non rappresentativo. Le coppie vivono nelle Marche e in Emilia Romagna.

Le caratteristiche socio-anagrafiche dei 232 soggetti sono presentate nella tabella 1.

¹ La distinzione sui tipi di conflitto deriva da Brandstatter (1987). Secondo questo autore i *conflitti sulla probabilità* si verificano se, ad esempio, i coniugi sono d'accordo sull'utilità di un prodotto e sul suo valore ma sono in disaccordo sulla qualità delle diverse alternative. I *conflitti sui valori* sono presenti se gli sposi sono in disaccordo sul valore e sull'accettabilità da un punto di vista etico del prodotto. I *conflitti di distribuzione* si verificano quando i coniugi non sono d'accordo sull'allocatione di risorse comuni e discutono l'acquisto di un prodotto utile soltanto per uno dei due.

TAB. 1. *Caratteristiche socioanagrafiche del campione (medie, deviazioni standard e percentuali)*

	Uomini	Donne
n.	116	116
età	40.77 (11.10)	37.87 (10.63)
durata della coabitazione	12.47 (10.97)	12.48 (10.87)
numero di figli		
0	39,7%	39,7%
1	23,3%	23,3%
2	28,4%	28,4%
3	6,0%	6,0%
più di 3	2,6%	2,6%
età del figlio più giovane	12.21 (10.38)	12.38 (10.37)
titolo di studio		
diploma di scuola media inferiore	14,9%	13,2%
diploma di scuola media superiore	49,1%	47,4%
laurea	36,0%	39,5%
reddito netto mensile		
fino a un milione di Lire	4,4%	6,0%
1.000.001 - 2.000.000	14,0%	14,0%
2.000.001 - 3.000.000	16,7%	18,4%
3.000.001 - 4.000.000	35,1%	31,6%
più di Lire 4.000.000	29,8%	29,8%

Materiali

Questa ricerca si basa sui resoconti delle tattiche usate dai coniugi per influenzarsi reciprocamente; dal confronto tra i resoconti personali e quelli relativi al partner questo studio cerca di valutare l'accuratezza descrittiva in relazione alle dinamiche di coppia e alle caratteristiche dei soggetti.

A ciascun coniuge che ha preso parte alla ricerca è stata presentata una situazione di conflitto su decisioni di spesa ed è stato chiesto di immaginare quali tattiche adotterebbe per persuadere l'altro e che cosa l'altro farebbe nelle medesime circostanze. Per questo studio è stata utilizzata una versione modificata di un questionario utilizzato in precedenti studi (Kirchler, 1990, 1993a, 1993b). Si tratta di un questionario contenente una descrizione di un conflitto su una decisione di spesa e una serie di affermazioni concernenti tattiche di influenza rivolte al partner. Per questo studio, oltre alla probabilità di ricorrere personalmente alle diverse tattiche, a ciascun soggetto è stato anche chiesto di indicare in che misura è probabile che il partner usi queste tattiche? Questa stessa versione è stata utilizzata per una

2 I soggetti esprimono la probabilità di utilizzare ciascuna delle tattiche proposte su una scala da 1 (assolutamente falso) a 7 (assolutamente vero).

ricerca simile a quella che viene qui presentata e che è stata condotta in Austria (Kirchler, proposto per la pubblicazione).

Sono state proposte sei situazioni: in due di esse si verifica un conflitto di probabilità, in due un conflitto di valore e nelle altre due un problema di allocazione di risorse.

Presentiamo i casi utilizzati per i tre tipi di conflitto.

Conflitti sulle probabilità:

1) Lei e il/la suo/a partner avete finalmente deciso di acquistare una nuova autovettura che sarà utilizzata da entrambi all'incirca nello stesso modo.

Siete anche già d'accordo che non debba essere troppo grande, che sia confortevole da guidare e che debba avere consumi contenuti.

Dopo aver guardato cosa offre il mercato automobilistico, la scelta viene ridotta a due tipi di auto.

Uno di voi ha scelto il tipo A: questo modello ha una cilindrata di 1300cc, una velocità di 150 Km/h e consuma poca benzina.

La scelta dell'altro è invece ricaduta sul tipo B che costa poco di più del tipo A, ma che è più potente, ha infatti una cilindrata di 1400cc e raggiunge i 155 Km/h mentre il consumo è uguale.

2) Lei e il/la suo/a partner avete deciso l'acquisto di un nuovo salotto.

Entrambi vorreste che il divano e le poltrone fossero di legno chiaro rivestite con una tappezzeria a tinta unita di colore neutro e anche riguardo alla cifra che siete disposti a spendere siete entrambi d'accordo.

Per risparmiare tempo andate separatamente a vedere diversi negozi di mobili e la sera presentate al/la vostro/a partner i depliant con le foto e le misure di ciò che avete trovato più interessante.

La scelta di entrambi è caduta su salotti quasi uguali per prezzo e comfort, ma con una differenza: uno di voi ha scelto un salotto il cui legno corrisponde a quello desiderato, ma è rivestito con una tappezzeria a colori vivaci; l'altro invece vorrebbe assolutamente comprare un salotto che è rivestito di stoffa a tinta unita neutra, ma il cui legno è di tono più scuro.

Conflitti sui valori:

1) Lei e il/la suo/a partner avete deciso di programmare le prossime ferie e sfogliate i cataloghi di un'agenzia di viaggi.

Avete entrambi le proprie idee su quello che vorreste fare e parlando scoprite che queste proprio non concordano.

Uno di voi preferirebbe infatti trascorrere le vacanze al mare prendendo il sole e facendo una tranquilla vita di spiaggia, l'altro invece

andrebbe più volentieri in montagna perché il non far niente sarebbe troppo noioso mentre è più attirato/a da un tipo di vacanza ricca di attività.

Nonostante la divergenza riguardo alla destinazione, siete d'accordo, in tutti i casi, di trascorrere insieme il periodo di vacanza.

2) Lei e il/la suo/a partner avete deciso di cambiare casa.

Dopo aver riflettuto entrambi sul luogo dove vorreste abitare, discutete su due possibilità compatibili fra loro dal punto di vista economico, che presentano un'uguale somma di vantaggi e di svantaggi ma che sono diverse perché una prevede un appartamento situato proprio nel centro della città, mentre l'altra prevede un appartamento in campagna a qualche chilometro dal centro.

I vostri desideri riguardo alla nuova casa sono infatti diversi: uno di voi vorrebbe assolutamente vivere in città perché ama andare spesso al cinema, a teatro o al ristorante, gli/le piace vivere nella confusione della metropoli e considera la vita in campagna troppo monotona.

L'altro/a preferirebbe la seconda ipotesi perché non sopporta l'anonimato della grande città e vorrebbe essere circondato/a dalla natura e condurre un tipo di vita più quieto.

Conflitti sull'allocazione:

1) Lei e il/la suo/a partner avete compilato una scheda del Totocalcio e avete vinto una somma di denaro con la quale ognuno di voi si vorrebbe concedere un piccolo lusso.

Uno di voi ha messo gli occhi su un capo di abbigliamento di un famoso stilista; l'altro/a vorrebbe comprarsi qualcosa per lo sport, ad esempio una nuova racchetta da tennis o delle scarpe da jogging particolarmente costose.

Per entrambi gli oggetti scelti dai due partner la somma vinta non basta.

2) Lei e il/la suo/a partner avevate aperto un libretto di risparmio a tempo determinato ed ora che è scaduto avete entrambi deciso di spendere il denaro e gli interessi che esso vi ha fruttato.

Avete però delle idee diverse: mentre uno di voi vorrebbe comprare un costoso impianto stereo per la macchina, l'altro preferirebbe un gioiello o un orologio di gran marca.

Purtroppo la somma contenuta nel libretto non è sufficiente a realizzare entrambi i desideri.

Nella prima versione del questionario gli episodi sono seguiti da 54 frasi concernenti azioni individuali finalizzate a raggiungere il proprio obiettivo in decisioni comuni (Kirchler, 1990; Zani e Kirchler, 1993).

La strutturazione del questionario consente di misurare 18 strategie in modo sequenziale: l'item 1 misura l'uso di emozioni positive («Cerco di mettere di buon umore il/la mio/a partner in modo che sia più disposto/a a soddisfare i miei desideri»); l'item 2 l'uso di emozioni negative («Metto in ridicolo il/la mio/a partner facendogli/le notare quanto poco sappia sulla questione»), gli item successivi fanno riferimento a debolezza, aggressività, ricompense, punizioni, insistenza, abbandono del campo, informazioni chiare, informazioni distorte, coalizioni dirette e indirette, acquisto autonomo, decisioni e rinunce secondo i ruoli di genere, scambi, negoziazione integrativa e argomentazione logica. Le due frasi che seguono costituiscono un esempio di affermazioni proposte per valutare l'uso di queste due ultime tattiche: «Cerco insieme al/la mio/a partner una terza alternativa che soddisfi entrambi» e «Provo di convincere il/la mio/a partner discutendo obiettivamente e propongo una scelta ragionevole».

Le due serie successive di frasi, dalla 19 alla 36 e dalla 37 alla 54, ripropongono le 18 strategie con la medesima sequenza.

Il questionario risulta in tale modo composto da 102 frasi (17 tattiche che per 3 volte per sé e per il partner)³. L'elenco delle strategie è seguito da 13 items sulla qualità della vita coniugale e da 6 items sul potere all'interno della coppia. Sei items sono tratti dalla scala di soddisfazione coniugale di Norton (1988) («La nostra è una buona relazione», «Il nostro rapporto è molto costante», «Il nostro rapporto è molto forte», «Il rapporto con il/la mio/a partner mi rende felice», «Il/la mio/a partner ed io combaciamo perfettamente», «Tutto sommato il nostro è un rapporto proprio soddisfacente»). A questi sono stati aggiunti altri sette items: «Fino a che punto il/la vostro/a partner comprende i vostri bisogni?», «In generale siete felici della vostra relazione?», «Come è la vostra relazione in confronto alle altre?», «In quale misura la vostra relazione corrisponde alle vostre aspettative iniziali?», «Non esservi mai impegnati in questa relazione?», «Quanti problemi ci sono nella vostra relazione corrisponde alle vostre aspettative iniziali?», «Quanti amate il/la vostro/a partner?», «Quanti problemi ci sono nella vostra relazione?», «Altri sei items sono stati inseriti per misurare il modello di dominanza della coppia: «In occasione di un contrasto il/

³ Le tattiche 14 e 15 («decidere in base ai ruoli» e «cedere in base ai ruoli») sono state infatti presentate, nelle tre sequenze, per una sola volta. «Cedere in base ai ruoli» è stata omessa nella parte in cui il soggetto deve descrivere la propria tattica ed è invece posta soltanto per indicare le tattiche del partner; «decidere in base ai ruoli» viene omessa nella parte relativa al partner. Pertanto, i soggetti riferiscono, complessivamente, circa 7 ricorsi - personale e da parte del partner - a 17 tattiche.

⁴ I soggetti rispondono utilizzando una scala da 1 (massima insoddisfazione) a 7 (massima soddisfazione).

la mio/a partner è dominante *versus* sottomesso», «arrendevole *versus* prepotente», «forte *versus* debole», «In definitiva, nella vostra relazione, chi ha l'ultima parola nelle questioni più importanti?», «Che cosa fate di solito quando non siete d'accordo sulle scelte più importanti?», «Come è in definitiva il rapporto di forza tra voi e il/la vostro/a partner?».

Infine sono misurate le caratteristiche socio-anagrafiche: genere, età, istruzione, durata della convivenza con il partner, numero dei figli e loro età e reddito mensile netto complessivo dei due partner.

Procedure

Il questionario è stato distribuito tra il febbraio e il luglio 1994 nelle Marche e in Emilia Romagna scegliendo a caso persone nel corso di occasioni pubbliche, a volte recandosi nelle abitazioni private su indicazione di familiari o conoscenti. Su circa 350 coppie interpellate, quasi la metà ha accettato di partecipare allo studio. Il questionario è stato somministrato separatamente a ciascun coniuge. Approssimativamente il 30% delle coppie ha risposto al questionario contenente il conflitto sulle probabilità, il 35% il conflitto sui valori e il restante 35% il conflitto di distribuzione. La compilazione del questionario ha richiesto mediamente 30 minuti.

RISULTATI E DISCUSSIONE

Tattiche personali di influenza

Innanzitutto, è stato calcolato per ciascun soggetto il ricorso (grado di accordo), personale e quello attribuito al partner, alle 17 tattiche presentate utilizzando la media dei punteggi assegnati ai tre *items* che descrivono la medesima tattica. Il grado di accordo varia considerevolmente tra le 17 tattiche presentate. Quattro analisi della varianza con le 17 tattiche come variabile indipendente (fattore *within*); e il loro utilizzo (grado di accordo) come variabile dipendente indicano effetti significativi per i resoconti personali dei mariti ($F(16,1840) = 139.52; p < .001$), delle mogli ($F(16,1840) = 97.37; p < .001$), per quelli dei mariti a proposito delle tattiche utilizzate dalle mogli ($F(16,1840) = 115.73; p < .001$) e per quelli delle mogli sui mariti

⁵ I soggetti rispondono utilizzando una scala da 1 (dominanza del partner) a 7 (dominanza del soggetto).

Tab. 2. Tattiche di influenza sul partner utilizzate da mogli e mariti (descrizione delle tattiche usate personalmente e di quelle attribuite al partner; medie su scala da 1 (tattica mai utilizzabile) a 7 (tattica utilizzabile con alta probabilità))

Tattiche di influenza	Resoconto del marito	Resoconto del marito sulla moglie	Resoconto della moglie	Resoconto della moglie sul marito
Emozioni				
1. Emozioni positive	3.13	3.32	2.98 (3.30)	3.23
2. Emozioni negative	2.44	2.52	2.65 (2.29)	2.59
Forza fisica				
3. Debolezza	2.38	2.58	2.16	2.47
4. Aggressività	2.69	2.75	2.96	3.06
Risorse				
5. Ricompense	2.38	2.51	2.59	2.55
6. Punizioni	1.86	2.08	2.17	2.11
Presenza				
7. Insistere	2.85	3.37	3.53	3.37
8. Abbandonare il campo	3.85	3.71	3.97	4.07
Informazione				
9. Informazione aperta	5.33	5.28	5.15	5.44
10. Informazione distorta	3.77	3.59	3.70	3.67
Persone				
11. Coalizione indiretta	3.88	3.84	3.86	4.08
12. Coalizione diretta	2.95	3.04	3.05	3.22
Fatti				
13. Acquisto autonomo	2.35	2.47	2.71	2.33
Ruoli				
14. Decidere in base ai ruoli	2.50	2.34	2.67	2.43
Negoziato				
16. Scambi	2.68	2.81	3.11	3.19
17. Negoziazione integrativa	5.59	5.45	5.46	5.66
Ragione				
18. Argomentazione logica	5.47	5.28	5.25	5.50

($F(16,1840) = 158.73; p < .001$). La tabella 2 mostra la media degli accordi sull'uso delle tattiche e quella relativa alle tattiche attribuite al partner, sia per gli uomini e che per le donne.

La negoziazione integrativa, il ragionamento, l'informazione aperta e le coalizioni indirette sono le tattiche alle quali si ricorre più spesso. Sarebbe invece raro l'uso di punizioni, aggressività, manifestazioni di debolezza, ricompense ed emozioni negative; non vengono neppure prese decisioni in base ai ruoli di genere né autonomamente dal part-

ner. Il profilo ottenuto sul campione maschile è altamente correlato con quello del campione femminile ($r = .98$; $p < .001$).

Le tattiche del partner: accuratezza dei resoconti

Sia negli uomini che nelle donne si osserva una elevata correlazione tra le medie dei punteggi di accordo personale sull'uso di una tattica e la descrizione fornita dal partner. Nelle donne, il grado di correlazione tra le tattiche attribuite ai mariti e quelle da questi dichiarate è $r = .99$; nel caso degli uomini, $r = .98$. Poiché a un livello aggregato i resoconti dei coniugi sui loro partner risultano altamente affidabili, la questione che si pone è se questa congruenza possa essere osservata comparando i punteggi individuali.

Analizzando la correlazione tra i resoconti su di sé dei due coniugi, quella tra resoconto su di sé e sul coniuge e, ancora, tra resoconto su di sé e giudizio del coniuge, otteniamo indici, rispettivamente, di concordanza effettiva, congruenza percepita e accuratezza descrittiva. Le correlazioni relative all'intero campione di 116 coppie sono riportate nella figura 1. Va sottolineato che per concordanza effettiva non si intendono azioni e reazioni osservate nei coniugi ma solamente l'accor-

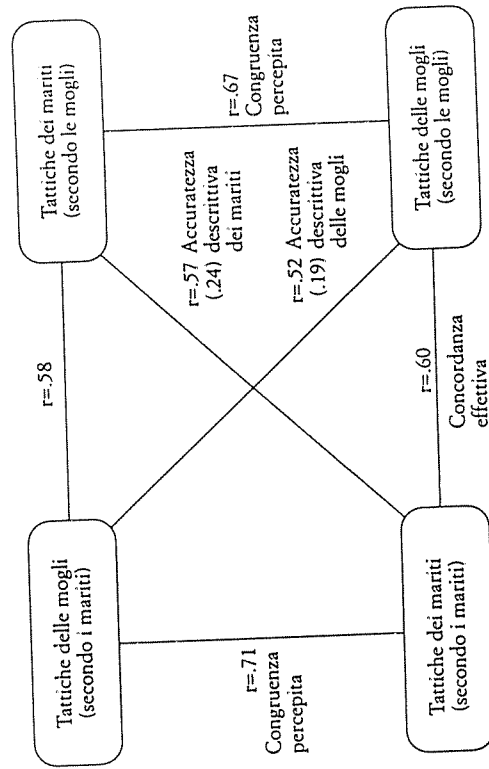


Fig. 1. Correlazioni tra resoconti personali e descrizioni delle tattiche di influenza usate dal/la partner.

Nota. Tra parentesi viene indicato il valore della correlazione parziale con il valore delle descrizioni delle tattiche personali tenuto costante.

do con le affermazioni relative alle diverse tattiche. La congruenza percepita indica in che misura ciascun coniuge ritiene che l'altro utilizzi la tattica da lui stesso ammessa mentre l'accuratezza descrittiva esprime la capacità di comprendere e ricordare il comportamento del coniuge, nei termini da questo usati.

I risultati mostrano chiaramente che la concordanza tra coniugi sul comportamento effettivo, la congruenza percepita e l'accuratezza delle loro descrizioni sono molto più basse se calcolate sui punteggi individuali piuttosto che sulle medie. Sia negli uomini che nelle donne, i punteggi relativi alla congruenza percepita sono più elevati di quelli relativi all'accuratezza delle descrizioni. I coniugi tendono a percepire l'altro attraverso il filtro dell'immagine che hanno di sé e valutano il comportamento del partner sulla base del proprio. I risultati delle correlazioni parziali forniscono elementi a sostegno di questa ipotesi. Se i resoconti su se stessi sono presi come costante, la correlazione tra le tattiche attribuite al partner e quelle riferite dal partner stesso decresce drasticamente da $r = .57$ (uomini) e $r = .52$ (donne), rispettivamente, a $r = .24$ e $r = .19$. La descrizione del proprio partner fornita da un coniuge spiega soltanto circa il 6% della varianza della descrizione che il partner dà di se stesso.

Il campione è stato diviso in sottogruppi costituiti da coppie felici e relativamente infelici, da coppie «patriarcali», «egualitarie» e «matriarcali» e a seconda della durata della coabitazione, rispettivamente, sulla mediana dei punteggi relativi alla felicità, sui quartili della distribuzione dei punteggi relativi al modello di dominanza nella coppia e per la durata della coabitazione così aggregata (0-2 anni, 3-5, 6-10, 11-15, 16-20, più di 20 anni). Si sono ottenuti in questo modo due sottogruppi in relazione al grado di felicità, tre sulla base del modello di dominanza e sei in relazione alla durata della convivenza. Per le prime due suddivisioni (secondo felicità e potere) sono state utilizzate le medie dei punteggi dei due coniugi. Le figure 2a, 2b e 2c mostrano le correlazioni per la congruenza effettiva, quella percepita e l'accuratezza calcolate nei diversi sottocampioni.

Si può notare, innanzitutto, che la congruenza percepita è sempre più elevata dell'accuratezza descrittiva; quest'ultima inoltre sembrerebbe variare in relazione al grado di felicità e secondo la struttura di potere e la durata della coabitazione. Più le coppie si dichiarano felici della loro relazione e più questa è paritaria, più ciascuno di essi sembra in grado di riferire in modo esatto il comportamento del partner. I risultati delle correlazioni parziali (riportati nelle figure 2a, 2b e 2c) inducono tuttavia alla cautela. Se i resoconti su di sé sono presi come costante, le correlazioni tra le descrizioni dei partner effettuate dai coniugi infelici e quelle prodotte dagli stessi partner hanno, per i mariti, $r = .19$ e per le mogli, $r = .16$. Se invece la relazione è soddisfacente,

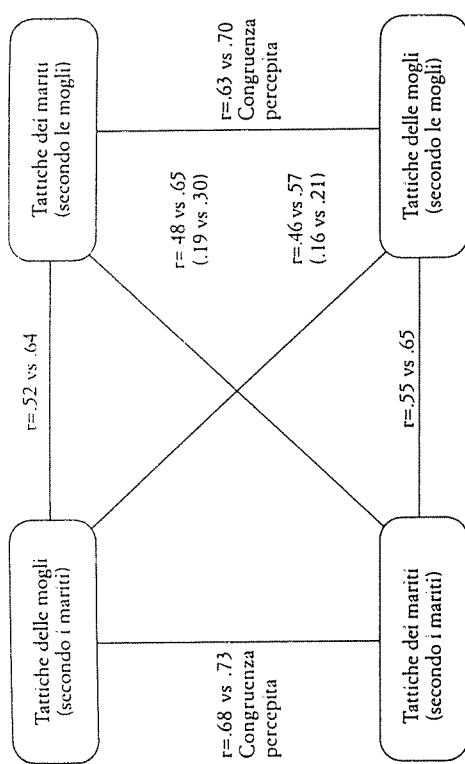


FIG. 2a. Correlazioni tra resoconti personali e descrizioni delle tattiche di influenza usate dal/la partner per il grado di felicità coniugale.

Nota. Vengono riportati per primi gli indici relativi alle coppie infelici ($n = 58$) e per secondi quelli relativi alle coppie felici ($n = 58$). Tra parentesi è indicato il valore delle correlazioni parziali.

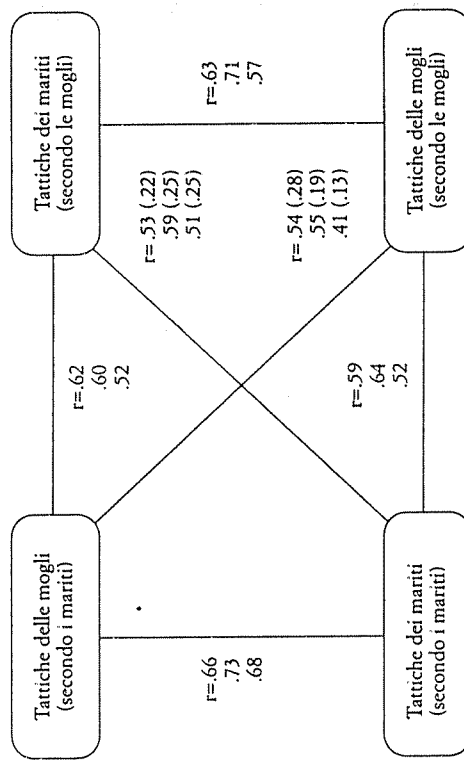


FIG. 2b. Correlazioni tra resoconti personali e descrizioni delle tattiche di influenza usate dal/la partner per modelli di dominanza.

Nota. Per primi sono indicati gli indici di correlazione relativi al gruppo di coppie caratterizzate da potere patriarcale ($n = 16$), successivamente quelli relativi alle coppie egualitarie ($n = 73$) e infine quelli delle coppie patriarcali ($n = 27$). Tra parentesi è indicato il valore delle correlazioni parziali.

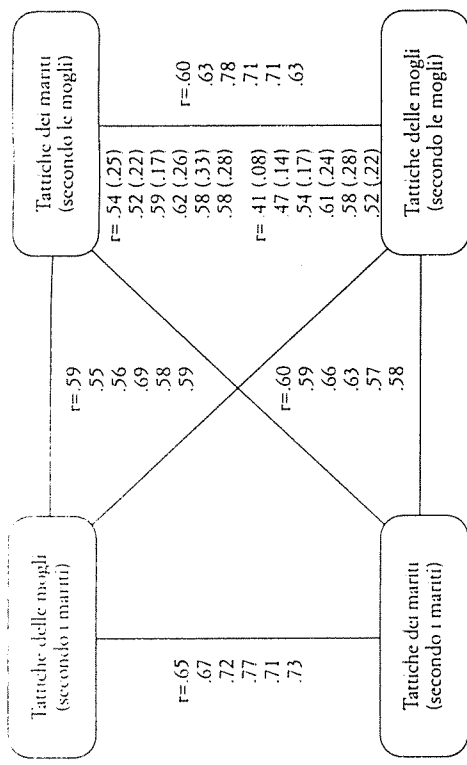


FIG. 2c. Correlazioni tra resoconti personali e descrizioni delle tattiche di influenza usate dal/la partner.

Nota. Gli indici di correlazione sono riportati con il seguente ordine: per coppie che vivono insieme da 1 o 2 anni ($n = 8$); da 3 a 5 anni ($n = 37$); da 6 a 10 anni ($n = 17$); da 10 a 15 anni ($n = 14$); da 15 a 20 anni ($n = 10$) e da più di 20 anni ($n = 30$). Tra parentesi è indicato il valore della correlazione parziale.

la correlazione è di $r = .30$ e $r = .21$. La felicità è, dunque, scarsamente correlata con l'accuratezza. Mariti e mogli sono ugualmente impegnati nelle relazioni patriarcali, egualitarie e patriarcali. La correlazione parziale va da $r = .13$ a $r = .28$. Infine, neppure la durata della coabitazione influenza l'accuratezza in modo significativo; le correlazioni parziali mostrano che all'inizio della relazione, nei primi due anni, mariti e mogli sono piuttosto inesatti nella descrizione dei partner ($r = .25$ per i mariti e $r = .08$ per le mogli); dopo il secondo anno la capacità descrittiva sembra aumentare ma soltanto nel campione femminile (la correlazione parziale va da $r = .14$ a $r = .28$).

I fattori determinanti l'accuratezza descrittiva

Cercheremo ora di analizzare più in dettaglio quali fattori possano essere collegati con l'accuratezza descrittiva. L'accuratezza è stata operazionalizzata in termini di differenza assoluta tra l'accordo di ciascun coniuge su ciascuna tattica e la stima dell'accordo effettuata dal partner. La tabella 3a mostra, per ciascuna tattica, lo scarto medio tra i punteggi per genere e per tipo di compito (conflitto di valore, distri-

Tab. 3a. Scarto tra resoconto su di sé e resoconto dell/la partner sull'uso delle tattiche di influenza per genere e per tipo di conflitto

Tattiche di influenza	Genere		Tipo di conflitto					
	uomo	donna	Valori		Distribuzionale		Probabilità	
	uomo	donna	uomo	donna	uomo	donna	uomo	donna
Emozioni								
1. Emozioni positive	1.25	1.20	1.20	1.29	1.26	1.08	1.30	1.22
2. Emozioni negative	.99	.96	.91	1.11	1.01	.85	1.04	.95
Forza fisica								
3. Debolezza	1.10	1.17	1.33	1.28	.95	.93	1.24	1.25
4. Aggressività	1.27	1.31	1.18	1.45	1.49	1.04	1.18	1.37
Risorse								
5. Ricompense	.98	.98	.92	.99	.93	.97	1.08	.98
6. Punizioni	.96	.82*	1.13	.89	.81	.86	.92	.71
Presenza								
7. Insistere	1.47	1.26	1.45	1.12	1.33	1.32	1.60	1.34
8. Abbandonare il campo	1.44	1.66	1.71	1.64	1.15	1.68	1.43	1.66
Informazione								
9. Informazione aperta	1.08	1.12	1.20	1.11	.93	.92	1.08	1.30
10. Informazione distorta	1.16	1.23	1.12	1.48	1.11	.97	1.25	1.23
Persone								
11. Coalizione indiretta	1.18	1.26	1.26	1.46	1.02	.97	1.23	1.32
12. Coalizione diretta	1.30	1.40	1.54	1.50	1.03	1.34	1.28	1.33
Fatti								
13. Acquisti autonomi	1.18	1.07	1.41	1.21	1.07	.88	1.03	1.16
Ruoli								
14. Decidere secondo i ruoli	1.12	1.28	1.23	1.12	.84	1.01	1.26	1.69
Negoziato								
16. Scambi	1.18	1.35*	1.47	1.58	1.10	1.41	.94	1.04
17. Negoziazione integrativa	.94	.69**	1.11	.67	.75	.66	.93	.71
Ragione								
18. Argomentazione logica	1.02	.87	1.17	1.03	.75	.55	1.11	.98
Media degli scarti per tutte le tattiche	1.16	1.16	1.26	1.23	1.03	1.03	1.17	1.19
Media degli scarti calcolati sugli items	1.47	1.44	1.62	1.56	1.28	1.28	1.47	1.46

Nota: Significatività delle differenze tra le medie: * ... p < .05; ** ... p < .01.

buzionale e di probabilità) mentre le tabelle 3b e 3c le correlazioni tra questi scarti e la felicità coniugale, il modello di dominanza, l'età dei coniugi, il grado di istruzione, la durata del matrimonio e il reddito

Tab. 3b. Correlazioni tra gli scarti tra resoconti su di sé e resoconti dell/la partner e caratteristiche della relazione di coppia per genere

Tattiche di influenza	Soddisfazione				Dominanza		Età	
	uomo		donna		uomo	donna	uomo	donna
	uomo	donna	uomo	donna	uomo	donna	uomo	donna
Emozioni								
1. Emozioni positive	-.09	.01	-.10	.13	-.16	-.06	-.06	-.09
2. Emozioni negative	-.04	-.24*	.17	.08	.06	.09	.06	.09
Forza fisica								
3. Debolezza	-.07	-.19*	.10	.07	-.08	-.02	-.08	-.02
4. Aggressività	.09	-.21*	.21*	.06	.02	-.01	.02	-.01
Risorse								
5. Ricompense	-.19*	.04	-.11	-.02	-.00	.08	-.00	.08
6. Punizioni	-.05	-.11	.10	.02	.02	.02	.02	.02
Presenza								
7. Insistere	.13	-.04	-.05	.04	-.02	-.06	-.02	-.06
8. Abbandonare il campo	.02	.05	-.12	.03	-.12	-.23*	-.12	-.23*
Informazione								
9. Informazione aperta	.08	-.05	-.07	-.00	-.04	-.09	-.04	-.09
10. Informazione distorta	.10	-.05	.05	.05	-.16	-.11	-.16	-.11
Persone								
11. Coalizioni indirette	.06	.04	.05	-.11	-.09	-.25**	-.09	-.25**
12. Coalizioni dirette	.01	-.04	.11	-.04	.10	-.04	.10	-.04
Fatti								
13. Acquisto autonomo	-.01	-.33**	.12	.07	.03	-.01	.03	-.01
Ruoli								
14. Decidere secondo i ruoli	.01	-.03	.16	.04	.03	-.03	.03	-.03
Negoziato								
16. Scambi	.03	-.08	.03	.02	-.20*	-.13	-.20*	-.13
17. Negoziazione integrativa	-.14	.11	-.03	-.13	.00	-.08	.00	-.08
Ragione								
18. Argomentazione logica	-.09	.06	-.13	.02	-.02	-.06	-.02	-.06
Media della correlazione per tutte le tattiche	-.01	-.16	.07	.06	-.08	-.15	-.08	-.15
Media della correlazione per tutte le tattiche calcolate a livello degli items	-.14	-.21*	.02	.04	-.11	-.13	-.11	-.13

Nota: Significatività della correlazione: * ... p < .05; ** ... p < .01.

familiare. Gli scarti tra i punteggi e le correlazioni sono stati calcolati anche sugli items. Gli scarti a livello delle tattiche sono inferiori di

Tab. 3c. Correlazioni tra gli scarti tra resoconti su di sé e resoconti della partner e variabili socioanagrafiche

Tattiche di influenza	Titolo di studio		Durata della convivenza		Reddito familiare	
	uomo	donna	uomo	donna	uomo	donna
Emozioni						
1. Emozioni positive	.02	.08	-.23*	-.10	-.19*	.15
2. Emozioni negative	.17	-.13	.06	-.02	-.08	-.12
Forza fisica						
3. Debolezza	-.03	-.17	-.03	-.01	-.13	-.14
4. Aggressività	.08	-.04	.02	.00	-.13	-.05
Risorse						
5. Ricompense	.03	-.01	-.03	.05	.02	-.15
6. Punizioni	.00	-.12	.07	-.01	-.02	-.15
Presenza						
7. Insistere	-.00	.04	-.06	-.08	-.05	-.08
8. Abbandonare il campo	.10	.00	-.12	-.21*	-.07	.01
Informazione						
9. Informazione aperta	-.15	.19*	-.09	-.10	.13	.02
10. Informazione distorta	.09	.014	-.15	-.17	-.01	-.08
Persone						
11. Coalizione indiretta	.08	-.00	-.14	-.21*	-.04	-.16
12. Coalizione diretta	.06	.09	.14	-.08	-.03	-.04
Fatti						
13. Acquisto autonomo	.06	-.02	.02	-.05	-.01	.02
Ruoli						
14. Decidere secondo i ruoli	-.06	.01	.06	-.01	-.07	-.04
Negoziato						
16. Scambi	-.13	-.07	-.20*	-.16	-.15	-.09
17. Negoziazione integrativa	-.18	-.12	-.03	-.10	-.02	-.14
Ragione						
18. Argomentazione logica	.01	.18	-.08	-.07	.16	-.01
Media della correlazione per tutte le tattiche						
	.02	.02	-.10	-.20*	-.11	-.15
Media della correlazione per tutte le tattiche calcolate a livello degli items						
	.02	-.01	-.13	-.21*	-.13	-.21*

Nota: Significatività delle correlazioni: * ... $p < .05$; ** ... $p < .01$.

quelli calcolati a livello degli items, dal momento che le medie (tra le risposte agli items) comportano una riduzione della varianza.

☺ Come si può osservare dalla tabella 3b, nelle coppie felici, e soprat-

tutto nelle donne, si nota una maggiore capacità nel descrivere quelle tattiche del partner basate sul ricorso a emozioni negative, debolezza, aggressività e acquisti autonomi. Negli uomini si osserva invece una correlazione negativa tra scarto e soddisfazione coniugale in relazione all'uso da parte delle mogli di tattiche basate sulle ricompense: i mariti felici sembrerebbero pertanto più abili rispetto a quelli infelici nel descrivere il ricorso a questa tattica. Non ci sono invece differenze significative tra le coppie infelici e quelle felici nella capacità di descrivere l'uso da parte dei partner di tattiche quali emozioni positive, informazioni aperte, negoziazione e ragionamento. Si può ipotizzare che l'accuratezza complessivamente più elevata degli sposi felici sia dovuta ad una maggiore capacità di comprensione dei loro partner; essa potrebbe tuttavia essere dovuta a un artefatto: dal momento che la congruenza effettiva del comportamento è più alta nelle coppie felici che in quelle relativamente infelici, l'accuratezza sarebbe elevata soltanto perché il comportamento dei coniugi è effettivamente simile ed è la semplice descrizione delle proprie tattiche (piuttosto che quelle del partner) a produrre indici più elevati di accuratezza. Come già detto in precedenza, la maggiore accuratezza descrittiva che si osserva a prima vista nelle coppie felici scompare se il valore dei resoconti personali è tenuto costante.

La durata della relazione si correla, in alcuni casi, a una maggiore accuratezza descrittiva. Nel campione femminile è stato osservato che più lunga è la relazione, più è accurata la descrizione che le mogli forniscono dei mariti quando essi «abbandonano la scena» o usano coalizioni indirette; i mariti descrivono invece con più accuratezza l'uso di punizioni e di scambi da parte delle mogli.

Il modello di dominanza, l'età dei coniugi, il grado di istruzione e il reddito familiare non sono risultati in relazione con l'accuratezza. Soltanto alcune delle correlazioni raggiungono il livello di significatività pari a $p < .05$.

È stato ipotizzato che le donne siano in grado di descrivere il comportamento del partner in misura maggiore degli uomini. La tabella 3a mostra che non ci sono differenze dovute al genere. Analisi distinte per le diverse tattiche mostrano che le donne sono più capaci di descrivere il ricorso alla punizione e alla negoziazione integrativa, ma meno abili nel descriverne altre quali, ad esempio, quelle basate sullo scambio.

Sebbene da questo studio non emerga una interazione tra il tipo di conflitto decisionale e il grado di accuratezza, potrebbe essere tuttavia troppo affrettato escludere una relazione tra queste variabili. Probabilmente la manipolazione dei conflitti non è tale da produrre differenze tra reazioni davanti a situazioni scarsamente problematiche (conflitti di probabilità) e situazioni potenzialmente più difficili (conflitti sui valori e di distribuzione).

Si può sostenere che in alcuni casi i coniugi potrebbero avere maggiori difficoltà a riferire su conflitti molto accesi mentre, in altri casi, essi sono consapevoli delle circostanze specifiche che portano a dispute animate. Al fine di evitare una *escalation* del conflitto, i coniugi hanno bisogno di conoscere esattamente come il partner risponderà e pertanto i loro resoconti sui comportamenti del partner sono più accurati.

Ci si potrebbe aspettare una maggiore accuratezza descrittiva in relazione a quelle tattiche che più frequentemente vengono utilizzate. Le correlazioni tra i punteggi medi di accordo dei mariti e delle mogli e gli scarti tra resoconti personali e dei partner non sembrano fornire sostegno a questa ipotesi. Soltanto nel campione maschile si osserva che, tendenzialmente, più frequente nella moglie è l'uso di una delle 17 tattiche, maggiore è l'accuratezza del marito nel predire l'uso da parte della moglie (per i mariti, $r(17) = -.21$; $p > .10$; per le mogli, $r(17) = -.07$; $p > .10$). Forse in alcuni casi i coniugi hanno una comprensione più accurata di certi eventi ai quali assistono più spesso, mentre in altri casi la salienza è legata alla straordinarietà dell'accaduto. Entrambe le ipotesi sono plausibili: le tattiche usate di frequente possono essere ricordate meglio perché un coniuge ha una serie di occasioni per percepire, ricordare il comportamento dell'altro e riflettere su di esso; d'altro canto, è la rarità dell'evento e il suo essere inaspettato che attrae l'attenzione e lo fa ricordare meglio.

CONCLUSIONI

La decisione di spesa in ambito domestico fa pensare a un percorso incerto su un terreno accidentato piuttosto che a un processo che avanza passo dopo passo a partire da un inizio, segnato dal desiderio di uno dei due coniugi di un determinato bene, che procede con la raccolta delle informazioni necessarie alla soluzione del problema e con la valutazione razionale delle opzioni possibili per poi arrivare, alla fine, all'acquisto.

I coniugi, in realtà, non prendono decisioni nelle modalità descritte attraverso i modelli che si ispirano all'idea di «scelta razionale» secondo i quali le decisioni sarebbero prese in modo esplicito (Sillars e Kalbflesch, 1989), nella consapevolezza del processo decisionale. Secondo questi modelli, ciascun coniuge sarebbe attento ai desideri dell'altro, informato sulle caratteristiche delle alternative disponibili e consapevole della transazione che è in atto.

Questo studio, come pure quello condotto sulle coppie austriache (Kirchler, proposto per la pubblicazione) mostra invece che i coniugi ai quali è stato chiesto di descrivere le tattiche che ciascuno adotta nelle decisioni comuni di spesa immagina e descrive ciò che potrebbe

accadere secondo un personale concetto di decisione comune. La descrizione del comportamento del partner dipende soprattutto da quella del proprio comportamento. Sembra che la tattica personale di ciascun coniuge costituisca la base migliore per predire la descrizione che verrà data della tattica dell'altro.

Quando si chiede ai coniugi di descrivere retrospettivamente una decisione comune, essi sembrano conoscere assai poco dei loro partner. La consapevolezza dei coniugi, la concentrazione sulle situazioni comuni e le capacità di riflessione e di rievocazione sembrano piuttosto limitate. Questi risultati sono in linea con quelli di Davis *et al.* (1986), Quarm (1981) e Corfman (1988).

I limiti dell'applicabilità di modelli basati sull'idea della scelta razionale derivano dalla rappresentazione «individualistica» di un processo di decisione: è infatti difficile estendere un modello della scelta individuale a una situazione con più attori. Nella vita quotidiana, la presa di decisione è un processo di esplorazione e di ricerca che avviene tra più soggetti che interagiscono sulla base di motivazioni, interessi e rappresentazioni interdipendenti. Il contesto della decisione è segnato anche dai significati che i soggetti coinvolti nell'interazione attribuiscono ai propri e altrui comportamenti. Competenza comunicativa e capacità interpretativa sono requisiti necessari, anche se non sufficienti, perché si arrivi a una definizione condivisa dei problemi, a una comprensione delle situazioni e all'individuazione di una soluzione comune (Lanzara, 1993).

Semberebbe che tali competenze siano collegate a caratteristiche della relazione, dei soggetti e variamente messe in luce in relazione al tipo di compito decisionale. È stato infatti sostenuto che l'accuratezza dipende dai modelli di dominanza, dalla durata della relazione, dal genere, dall'età, dall'istruzione e dal tipo di conflitto. Nel nostro studio, come pure in quello effettuato sul campione austriaco, nessuna di queste variabili è risultata avere un ruolo significativo per l'efficacia delle descrizioni che i coniugi hanno fornito dei partner.

È stato anche sostenuto che i coniugi felici, diversamente da quelli infelici, siano più capaci di mettersi nei panni dei loro partner, di capire e descrivere il loro comportamento. In questo studio, si è visto che la felicità coniugale è collegata all'accuratezza soltanto perché in queste coppie la congruenza effettiva dei comportamenti è elevata. Infatti, se la descrizione di sé è tenuta costante, la correlazione (parziale) tra la descrizione del comportamento del partner e quella che il partner fornisce di sé è bassa, sia nelle coppie felici che in quelle infelici.

Questo studio mostra che le descrizioni che gli sposi danno dei loro reciproci comportamenti nella presa di decisione non sono attendibili. I coniugi non sono consapevoli delle tattiche alle quali il partner ricorre; non le ricordano bene né sanno riferirle.

Più che segnalare incompetenza comunicativa degli attori o irrazionalità dei processi decisionali, questi dati propongono quesiti sulle modalità di formazione delle rappresentazioni in contesti strategici e suggeriscono cautela nell'applicazione del modello della scelta razionale ai processi decisionali e nell'ipotizzare una connessione *naïf* tra informazione e decisione, secondo la quale prima si elaborerebbe l'informazione pertinente alla situazione e poi si prenderebbe la decisione (Lanzara, 1993).

Possiamo anche pensare che all'artefatto dei dati - l'accuratezza delle coppie felici sarebbe elevata soltanto perché il comportamento dei coniugi è effettivamente simile - potrebbe corrispondere un «artefatto» nella realtà: il comportamento altrui che ciascun soggetto descrive è anche la risultante delle sue azioni, è l'effetto di ipotesi e aspettative sui comportamenti e rappresentazioni della controparte, è la risultante di una storia di interazioni strategiche e cognitive tra soggetti impegnati in un processo decisionale.

Non va trascurato infine il fatto che, in ricerche come quella che qui è stata presentata, quando si chiede ai coniugi di riferire sulle decisioni comuni, essi possono cercare di compiacere i ricercatori fornendo risposte coerenti con ciò che essi pensano dovrebbero fare nelle situazioni proposte dai ricercatori.

Si tratta di ipotesi che andrebbero valutate con altri e più complessi sistemi di osservazione delle relazioni di coppia. Per le coppie da noi studiate, possiamo soltanto affermare che la felicità sembra andare di pari passo con l'accettazione delle rappresentazioni dell'altro e dell'assunzione di queste a livello comportamentale.

BIBLIOGRAFIA

- ACITELLI L.K., DOUVAN E., VEROFF J. (1993). Perceptions of conflict in the first year of marriage: How important are similarity and understanding? *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 5-19.
- BERGER P., KELLNER H. (1964). Marriage and the construction of social reality. *Dogmes*, 46, 1-24.
- BRANDSTÄTTER H. (1987). Gruppenleistung und Gruppenentscheidung. In *Sozialpsychologie. Ein Handbuch in Schlüsselbegriffen*, eds. D. Frey, S. Greif (München: Urban und Schwarzenberg).
- BRAYBROOKE D., LINDBLOM C.E. (1963). *A strategy of decision*. Glencoe, IL: Free Press.
- COREMAN K.P. (1988). Perceptions of relative influence in groups. Accuracy and congruence. Working paper. New York University.
- DAVIS H.L., HOCH S.J., RAGSDALE E.K.E. (1986). An anchoring and adjustment model of spousal predictions. *Journal of Consumer Research*, 13, 25-37.
- KIRCHLER E. (1988). Diary reports on daily economic decisions of happy versus unhappy couples. *Journal of Economic Psychology*, 9, 327-357.

- KIRCHLER E. (1989). *Kaufentscheidungen im privaten Haushalt*. Göttingen: Hogrefe.
- KIRCHLER E. (1990). Spouses' influence strategies in purchase decisions as dependent on conflict type and relationship characteristics. *Journal of Economic Psychology*, 11, 101-118.
- KIRCHLER E. (1993a). Beeinflussungsstrategien von Eheleuten: Entwicklung und Erprobung eines Instrumentes zur Erfassung der Anwendungshäufigkeit verschiedener Beeinflussungsstrategien in familiären Kaufentscheidungen. *Zeitschrift für Experimentelle und Angewandte Psychologie*, 40, 103-132.
- KIRCHLER E. (1993b). Spouses' joint purchase decisions: Determinants of influence tactics for muddling through the process. *Journal of Economic Psychology*, 1993, 14, 405-438.
- KIRCHLER E. (proposto per la pubblicazione). Unbelievable similarity: Accuracy in spouses' reports on their partners' tactics to influence joint economic decisions.
- LANZARA G.F. (1993). *Capacità negativa*. Bologna: Il Mulino.
- NOLLER P. (1984). *Nonverbal communication and marital interaction*. New York: Pergamon Press.
- NORTON R.W. (1988). Communicator style theory in marital interaction: Persistent challenges. In *Handbook of personal relationships*, ed. S.W. Duck (New York: Wiley).
- PARK C.W. (1982). Joint decisions in home purchasing: A muddling-through process. *Journal of Consumer Research*, 9, 151-162.
- QUARM D. (1981). Random measurement error as a source of discrepancies between the reports of wives and husbands concerning marital power and task allocation. *Journal of Marriage and the Family*, 43, 521-535.
- ROSS M., HOLMBERG D. (1992). Are wives' memories for events in relationships more vivid than their husbands' memories? *Journal of Social and Personal Psychology*, 9, 585-604.
- SILLARS A., KALBFLEISCH P.J. (1989). Implicit and explicit decision-making styles in couples. In *Dyadic decision making*, eds. D. Brinberg, J. Jaccard (New York: Springer).
- WEICK K. (1971). Group processes, family processes, and problem solving. In *Family problem solving: A symposium on theoretical, methodological and substantive concerns*, eds. J. Aldous, T. Condon, R. Hill, M. Straus, I. Tallman (Hillsdale: Dryden Press).
- ZANI B., KIRCHLER E. (1993). Come influenzare il partner: processi decisionali nelle relazioni di coppia. *Giornale Italiano di Psicologia*, 2, 247-280.

[Ricevuto il 24 agosto 1995]
[Accettato il 3 maggio 1996]

Summary. This study addresses the question of whether spouses can accurately describe their partners' tactics in joint economic decisions. Husbands and wives were asked to describe their own and their partners' tactics by imagining a purchase situation and responding to 402 statements in a questionnaire. The results of 116 couples indicate that accuracy is generally low. Neither dominance patterns, length of marriage, spouses' age, gender, education, nor type of conflict are correlated with accuracy. Marital happiness was found to determine accuracy to some extent. The happier spouses are with their relationship the more likely it is that their descriptions of their partners' behavior correspond with their partners' self descriptions. It was discovered that this finding was

RECENSIONI

due to the fact that actual behavior congruence is higher in happy rather than unhappy couples. Since spouses' descriptions of their partners' behavior were found to be based mainly on their own self-descriptions, and happy spouses report using tactics similar to their partners', happy spouses reach higher accuracy indices than unhappy spouses just by describing their own behavior rather than their partners' behavior, thus, without being able to more accurately describe the other's behavior.

La corrispondenza va inviata a Chiara Berti, Istituto di Psicologia, Università di Urbino, via Saffi 15, 61029 Urbino, oppure a Erich Kirchler, Institut für Psychologie, Goelldorfgasse 3/6, A-1010 Wien, Austria.