

VEZIO RUGGIERI*
RENATA MASTRELLI**
ALESSANDRA MORELLI**
STEFANIA MURATORI**

**ATTEGGIAMENTI
CORPOREI
VERSO LA
SEDUZIONE,
PERCEZIONE CORPOREA
E CONTATTO
INTERPERSONALE.**

Abstract

Seduction is also communication.

The authors underline in this paper the ambiguous connotation of this process that many people value pleasant, desirable, while others value it unpleasant, harmful.

The art of seduction is a capacity that can be considered positive or negative?

The authors think that the basic attitudes (the way in which people perceive themselves actors of seductive process) are closely connected with interpersonal contact' styles, and they can influence positively or negatively the decodification of the seduction.

PAROLE CHIAVE:

Seduzione, contatto interpersonale, atteggiamenti di base, percezione corporea, ambiguità.

Con la presente ricerca intendiamo studiare alcuni aspetti del fenomeno "seduzione". In particolare cercheremo di mettere a fuoco alcuni meccanismi di riconoscimento di segnali seduttivi da parte di un gruppo di soggetti. Tale processo di decodificazione, secondo noi, a sua volta presenta delle notevoli differenze individuali legate ad alcuni "tratti" di personalità. In particolare ci riferiamo sia ad atteggiamenti che i soggetti assumono abitualmente nei confronti del fenomeno "seduzione", sia ai "diversi stili di contatto interpersonale".

La letteratura psicologica definisce gli atteggiamenti "un complesso di sentimenti a

*Prof. associato di Psicologia fisiologica - Dipartimento di Psicologia - Università "La Sapienza" Roma

**Psicologa

favore o a sfavore di un determinato problema" (1); altri autori, nell'ambito degli atteggiamenti collocano "il pre-giudizio", che viene definito "un sistema duraturo di valutazione positiva o negativa, sentimenti e tendenze ad agire pro o contro, nei confronti di oggetti sociali" (6). Inoltre la Banisconi (2) afferma che il pregiudizio è "un atteggiamento altamente stereotipato, caratterizzato da una forte carica emotiva e da resistenze al cambiamento".

Va notato inoltre che tali convinzioni non riguardano soltanto ciò che sappiamo sull'oggetto, ma che esse per lo più hanno carattere valutativo, cioè implicano già l'attribuzione all'oggetto di qualità come piacevole-spiacevole, buono-cattivo, favorevole-sfavorevole, etc. . .

Come si vede, nella componente "pre-giudizio" si intrecciano processi cognitivi e processi di natura emozionale.

Noi ipotizziamo che tale intreccio cognitivo-emozionale è il pre-giudizio che può modulare i processi percettivi del soggetto, nel senso di facilitare o inibire e nello stesso tempo influenzare la percezione di situazioni stimolo.

Segnaliamo inoltre che con il termine "pre-giudizio" si sottolinea prevalentemente la componente cognitiva di un determinato atteggiamento, mentre altri atteggiamenti hanno il loro focus in diversi ambiti processuali. A questo proposito ricordiamo che nostre precedenti ricerche hanno esaminato alcuni atteggiamenti particolari che abbiamo definito "stili di contatto interpersonali".

Tornando dunque al nostro lavoro, noi ipotizziamo che alcuni stili di contatto interpersonale e pre-giudizi influenzino la decodificazione di messaggi di tipo seduttivo.

Per quanto riguarda la definizione di "seduzione", la letteratura sottolinea sia aspetti connotativi-positivi, che aspetti connotativi-negativi. Nel primo caso si parla di un processo messo in atto dal soggetto stesso per

attrarre, avvicinare, esercitare un forte fascino su un'altra persona (dal Latino *secum-ducere* = attirare a sé), mentre sull'altro versante la "seduzione" viene definita come qualcosa che porta fuori rotta, separa qualcuno con lusinghe ed inganni (dal Latino *se-ducere* = distaccare, separare) (3). Imbasciati (5), definisce la seduzione come una condotta che genera attrazione nell'altro, mentre Foucault (4) sottolinea come nel processo seduttivo si può nascondere qualcosa di meschino, come il desiderio di potere.


Emerge da tutte queste considerazioni come il processo seduttivo abbia una connotazione ambigua: il messaggio può essere decodificato come spiacevole oppure come piacevole, desiderabile.

Poichè entrambi gli aspetti possono essere presenti nel giudizio che si viene a formare sulla "seduzione", noi ipotizziamo che la capacità di riconoscere segnali seduttivi, che possono essere vissuti connotativamente come negativi o positivi, possa essere influenzata dal tipo di pre-giudizio presente in chi decodifica.

Il problema della "seduzione", secondo noi interessa anche altri ambiti della psicologia. Considerando infatti, questo processo come una forma di interazione interpersonale, diventa centrale collegare l'individuazione di un eventuale stile di seduzione con altri aspetti caratteristici della comunicazione.

A questo proposito ricordiamo che in precedenti ricerche abbiamo analizzato il contatto interpersonale partendo dall'assunto che esso è definibile all'interno di una dimensione che prevede diversi livelli di articolazione.

Da queste ricerche è emerso che ogni persona disegna intorno a sé dei campi concentrici corrispondenti a diversi livelli di contatto e di interazione: dal fisico al sociale. Il primo livello è quello sensoriale cutaneo. La cute rappresenta infatti una delimitazione del soggetto dall'ambiente, ma nel contempo consente che egli interagisca con l'ambiente stesso.



so, attraverso i recettori tattili. Pertanto consideriamo la cute come una barriera che mostra due possibili funzioni opposte tra di loro: di separazione e di contatto.

Il secondo livello corrisponde all'area dell'"intimità fisico-erotica". La distanza abituale critica tra due innamorati, per esempio, è diversa da quella di due persone che hanno un diverso grado di intimità. Il terzo livello viene definito come "distanza spaziale" o, etologicamente parlando, "spazio personale", per intendere la delimitazione spaziale di un'area considerata vitale da un animale (Argyle, 1975). Il quarto livello corrisponde all'"area sociale, all'area delle relazioni interpersonali".

Ogni persona, nel corso della sua maturazione psico-fisiologica, elabora questi progressivi livelli di confine. Infatti il contatto e il ritiro nei confronti dell'ambiente, la sua accettazione o reiezione sono definiti come funzioni importanti della personalità totale. E' importante, però, ai fini di questa ricerca, porre l'accento su di una terza dimensione del contatto. Infatti, oltre alle due dimensioni del "Buon contatto" e del "Rifiuto di contatto", occorre aggiungere quella del "Conflitto-ambivalenza".

Qui le spinte motivazionali alla ricerca del contatto (approach) sono bilanciate da controspinte di rifiuto e di fuga. Per quanto riguarda il contatto, quindi si parla di "Buon contatto", di "Barriera", di "Conflitto". Lo stile di contatto interpersonale è legato in qualche modo anche ai processi di identità e di autoaccettazione.

Potremmo infatti ipotizzare che a determinare le spinte verso l'ambiente esterno e la ricerca del contatto interpersonale svolgano un ruolo importante, oltre alle componenti pulsionali, anche componenti di processi narcisistici, nel senso più ampio, inteso dalla letteratura psicoanalitica (Freud, Lacan, Kohut). La tematica narcisistica è però troppo ampia per essere affrontata compiutamente in

questa sede; pertanto focalizzeremo la nostra attenzione su due aspetti: l'investimento libidico sul proprio corpo e alcuni aspetti della percezione del sé nell'interazione con gli altri. In particolare, per quest'ultimo elemento ci riferiamo all'autovalutazione che il soggetto dà di se stesso nel processo seduttivo: se cioè ritiene di avere abitualmente un atteggiamento di seduttore o di sedotto.

In conclusione nel nostro lavoro si intrecciano le variabili:

- a) giudizio sul processo seduttivo;
- b) stili di contatto interpersonale;
- c) investimento corporeo;
- d) giudizio sul proprio ruolo nell'interazione.

Questi elementi di fondo, influenzerebbero, secondo la nostra ipotesi, la decodificazione di segnali seduttivi che potrebbero essere riconosciuti, enfatizzati o addirittura negati.

Indagine conoscitiva

Abbiamo effettuato una indagine conoscitiva del processo di seduzione su un campione di 138 persone, 71 uomini e 67 donne, di età compresa tra i 20 e i 60 anni (età media 37), grado di istruzione medio superiore.

La procedura di ricerca è stata caratterizzata dalla somministrazione di un questionario composto di 6 domande aperte costruito per sondare le opinioni e i giudizi dei soggetti sul processo seduttivo, cioè la responsabilità emozionale e di giudizio davanti al tema della seduzione.

Risultati del sondaggio

1ª domanda: (generalmente nella vita ti percepisci più sedotto o più seduttore o l'insieme delle due cose?)

Dalle risposte date alla prima domanda sono emerse tre categorie:

- a) soggetti che si percepivano più seduttori: 26,81%;
- b) soggetti che si percepivano come sedotti: 27,54%;
- c) soggetti che si percepivano come l'insieme

delle due cose: 45,65%.

2ª domanda: (cosa ne pensate della seduzione? Datene una valutazione: molto positiva, positiva, poco positiva, poco negativa, negativa, molto negativa.)

In base alla suddivisione di tutti i soggetti nelle tre categorie emerse nella prima domanda, si rilevava una differenza statisticamente significativa nella valutazione del processo seduttivo: $\text{Chi}^2 = 25.650$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 10$. Questa differenza si rilevava anche nel gruppo delle donne: $\text{Chi}^2 = 16,790$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 10$.

Effettuando anche analisi separate per le tre categorie, si rilevava come i "sedotti" davano un maggior numero di risposte negative riguardo il processo di seduzione, mentre i "seduttori" davano un maggior numero di risposte positive, statisticamente significative, così come il gruppo dei "misti".

3ª domanda: (come fanno secondo voi, le persone a sedurre?)

Dividendo sempre i soggetti nelle tre categorie, si poteva evidenziare che nel gruppo (uomini e donne), i "sedotti" concentravano le loro risposte nelle categorie: "aspetti negativi del seduttore" e "aspetti negativi della azione negativa del seduttore sul sedotto", mentre i "seduttori" concentravano le loro risposte nella categoria "aspetti positivi dell'azione del seduttore sul sedotto", mentre coloro che si ritenevano "l'insieme delle due cose" concentravano le loro risposte nella stessa categoria dei seduttori: $\text{Chi}^2 = 49.903$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 6$.

4ª domanda: (come vi immaginate un grande seduttore o una grande seduttrice?)

Le risposte alla quarta domanda sono state raggruppate in due categorie: secondo la connotazione positiva o negativa attribuita al seduttore: il gruppo totale (uomini e donne), sempre divisi nelle tre categorie, mostravano un maggior numero di valutazioni positive,

coloro che si autopercepivano come "seduttori" e "misti", mentre un maggior numero di risposte negative veniva dato da coloro che si percepivano come "sedotti": $\text{Chi}^2 = 41.724$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 2$.

Lo stesso andamento si riscontrava sia per il gruppo delle donne: $\text{Chi}^2 = 20.756$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 2$, sia per quello degli uomini: $\text{Chi}^2 = 22.801$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 2$.

5ª domanda: (sono più seducenti certi gesti, oppure uno sguardo, o un certo modo di muoversi, oppure le parole, o il tono della voce, o tutto l'insieme?)

In base alla suddivisione solita, si rilevava una forte tendenza alla significatività statistica nel differenziare la valutazione del comportamento verbale e non verbale nella seduzione: $\text{Chi}^2 = 16.639$; $p < 0,0598$; $\text{gl.} = 10$, mentre emergeva una differenza tra uomini e donne che si percepivano come "sedotti": $\text{Chi}^2 = 12.047$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 5$, così come si rilevava una differenza statisticamente significativa tra uomini e donne definitisi "seduttori": $\text{Chi}^2 = 11.429$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 5$, e tra uomini e donne definitisi "tutte e due le cose": $\text{Chi}^2 = 18.008$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 5$, nella valutazione di certi elementi del comportamento non verbale ritenuto seduttivo.

6ª domanda: (nel cinema e nella vita reale ci sono differenze nella seduzione?)

In base alla suddivisione di tutti i soggetti (uomini e donne) nelle tre categorie emerse nella prima domanda, si rilevava una differenza statisticamente significativa nelle risposte, sia nel gruppo totale: $\text{Chi}^2 = 20.842$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 2$, sia nel gruppo delle donne: $\text{Chi}^2 = 9.309$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 2$, sia nel gruppo degli uomini: $\text{Chi}^2 = 12.861$; $p < 0,05$; $\text{gl.} = 2$.

Parte sperimentale

Metodo

Gli stimoli erano costituiti da 2 scene di films, mentre la variabile dipendente era co-



stituita da: A) valutazione delle due scene; B) decodificazione di alcuni segnali propri del comportamento non verbale dei protagonisti delle due scene.

Soggetti

Il nostro gruppo sperimentale era composto di 30 soggetti, 12 uomini, 18 donne, studenti universitari di età compresa tra i 20 e i 34 anni.

Procedura

Il soggetto veniva invitato a sedere di fronte ad un televisore, alla distanza di circa 2 metri. Veniva proiettata per prima la scena di seduzione, poi quella di semplice comunicazione, giudicate tali da 5 giudici indipendenti. Tutte e due le scene venivano presentate senza audio, in modo da mettere in risalto il comportamento non verbale degli attori e per non influenzare con i dialoghi il soggetto.

Dopo ogni scena veniva presentato al soggetto un questionario contenente 6 domande aperte riguardanti le scene dei due films e la decodifica di elementi segnali del processo seduttivo.

In un secondo momento alla stessa persona venivano somministrati:

- 1) Body cathexis di Jourard e Secord. Test che misura il grado di accettazione del proprio corpo ed è composto di un elenco scritto di 28 parti del corpo umano. Su ciascuna parte il soggetto doveva dare un giudizio riferendosi al proprio corpo.
- 2) Body perception che studia la percezione corporea ed è costituito da un disegno di figura umana di sesso maschile e femminile in posizione frontale e dorsale. Il soggetto doveva indicare sul foglio l'ordine di intensità con cui percepiva le varie parti del proprio corpo.
- 3) Questionario sul contatto interpersonale di Ruggieri ed Al., che intendeva evidenziare l'atteggiamento del soggetto (di rifiuto, di conflitto, di buon contatto) nei confronti del contatto interpersonale. Si compone di 90

items a modalità di scelta "vero o falso".

Risultati della ricerca sperimentale

L'analisi effettuata sulle risposte date dai 30 soggetti alle domande contenute nel questionario, hanno dato i seguenti risultati.

Alla 1^a domanda: (generalmente nella vita ti senti più "sedotto" o "seduttore" o "l'insieme delle due cose"?)

Le risposte hanno portato a tre categorie:

- a) soggetti che si percepiscono come "sedotti": 40%;
- b) soggetti che si percepiscono come "seduttori": 23.33%;
- c) soggetti che si definiscono "l'insieme delle due cose": 36.67%.

Alla 2^a domanda: (questa scena rappresenta delle emozioni? una? più di una? Emozioni come: interesse, gioia, sorpresa, rabbia, disgusto, disprezzo, paura, vergogna, altro. . .)

Le risposte alla seconda domanda sono state divise in due categorie: contraddittorie: se il soggetto percepiva nella scena emozioni non univoche (piacevoli e spiacevoli insieme): 53.33%. Non contraddittorie: se il soggetto percepiva nella scena emozioni univoche (tutte piacevoli o tutte spiacevoli): 46.67%. Dividendo sempre i soggetti nelle tre categorie emerse nella prima domanda, abbiamo rilevato che nella "scena di seduzione" i "seduttori" e i "mistri" davano un maggior numero di risposte contraddittorie, mentre i "sedotti" davano un maggior numero di risposte non contraddittorie e negative. Tali differenze non erano però statisticamente significative ($P > 0,005$).

Alla 3^a domanda: (in questa scena qualcuno svolge un ruolo più attivo dell'altro o degli altri: chi? in che modo? E' un ruolo positivo o negativo?)

Il giudizio positivo o negativo attribuito al ruolo attivo di uno dei personaggi della *scena*

di seduzione dato dai soggetti divisi nelle tre categorie, mostra una differenza statisticamente significativa ($\text{Chi}^2 = 11.336$; $p < 0,05$; $gl. = 4$).

All'interno dei tre gruppi è emerso che i "sedotti" sottolineavano maggiormente l'aspetto del ruolo attivo-negativo dell'uomo. I "seduttori" sottolineavano di più il ruolo attivo-positivo dell'uomo, mentre il gruppo dei "misti" distribuivano le loro risposte tra il ruolo positivo e negativo dell'uomo.

Alla 4ª domanda: (questa scena rappresenta per te una situazione: di seduzione, di scambio di comunicazione, aggressiva, altro. . .)

Sempre in base alla suddivisione dei soggetti nelle tre categorie abbiamo rilevato che nella scena di seduzione, i "sedotti" concentravano le loro risposte nella categoria "situazione seduttiva e aggressiva insieme", mentre i "seduttori" riconoscevano la scena come una "situazione di seduzione". Non si rilevavano, comunque, tramite il test statistico del Chi^2 , differenze statisticamente significative ($p = < 0,05$).

Nella scena di comunicazione, invece, si rilevavano differenze significative: $\text{Chi}^2 = 19.558$; $p = < 0,05$; $gl. = 10$. All'interno di ogni gruppo, i "sedotti" concentravano le loro risposte nella categoria "situazione seduttiva e aggressiva insieme", mentre i "seduttori" raggruppavano le loro risposte nella categoria "situazione di semplice comunicazione".

Alla 5ª domanda: (in questa scena che ruolo ha per te la distanza, il contatto, lo sguardo, la gestualità, la postura?)

Confrontando le scelte di ciascun gruppo di soggetti sul comportamento non verbale, si rilevava che le differenze all'interno del gruppo dei "seduttori" non erano significative a livello statistico, mentre all'interno del gruppo dei "sedotti", la scelta della variabile "contatto" avveniva con maggior frequenza. La differenza con le altre variabili era statisti-

camente significativa: $\text{Chi}^2 = 14.73$; $p = < 0,05$; $gl = 4$. Infatti per i cosiddetti "sedotti" per la variabile "contatto" sono stati usati aggettivi negativi come viscido, fastidioso, irritante. . .

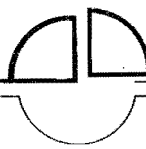
Alla 6ª domanda: (dai una tua valutazione al processo seduttivo: molto negativa, negativa, poco negativa, poco positiva, positiva, molto positiva)

Tra le tre categorie si rilevava di nuovo una differenza statisticamente significativa: $\text{Chi}^2 = 20.399$; $p = < 0,05$; $gl = 10$. I soggetti "sedotti" distribuivano le loro risposte, in modo omogeneo, nelle tre categorie negative e in quella poco positiva, mentre i "seduttori", invece, concentravano le loro risposte nelle tre categorie positive, mentre coloro che si definivano "l'insieme delle due cose" distribuivano le loro risposte in tutte le categorie, meno che in quella "molto positiva".

Nella Tabella 1 sono indicati i punteggi medi e le deviazioni standard delle variabili esaminate, per il gruppo totale dei soggetti.

Tabella 1 - Media e Deviazione Standard dei punteggi dei 30 soggetti al Test del "Contatto", del "Body Cathexis" e del "Body Perception"

	Media	D.S.
Contatto		
Fatt. 1	8.666	2.324
Fatt. 2	5.233	3.223
Fatt. 3	5.400	2.943
Fatt. 4	6.900	2.591
Fatt. 5	3.033	2.697
Fatt. 6	4.466	2.909
Fatt. 7	4.633	2.281
Fatt. 8	11.266	1.507
Fatt. 9	3.733	1.638
Body Cathexis	84.000	16.351
Body Perception	247.666	79.196



Nella Tabella 2 sono riportati le medie e le deviazioni standard dei punteggi delle diverse variabili forniti dai tre sottogruppi:

- a) Soggetti che si percepiscono prevalentemente come "seduttori";
- b) Soggetti che si percepiscono come "sedotti";
- c) Soggetti che si percepiscono come "l'insieme delle due cose".

Sono stati effettuati confronti tra i tre gruppi, tramite il test "t di Student" per campioni indipendenti, per ogni variabile esaminata.

Sono risultate statisticamente significative alcune differenze che si riferiscono a: "Barriera Spaziale" che è più bassa nei "seduttori", sia rispetto ai "sedotti" ($t = 2.06, p < 0.05, gl. = 17$), che a coloro che si definiscono "l'insieme delle due cose" ($t = -2.69, p < 0.01, gl. = 16$).

"Barriera dell'intimità" - Anche per questo fattore i "seduttori" presentano un punteggio più basso. La differenza è statisticamente significativa nel confronto tra "seduttori" e "l'insieme delle due cose" ($t = -2.21, p < 0.05, gl. = 16$).

Anche nei fattori "Difficoltà-rifiuto di contatto sociale con problematica sessuale" e nella "Barriera verso il diverso e l'emotigeno", i "seduttori" presentano un punteggio più basso rispetto agli altri due gruppi.

La differenza è sempre statisticamente significativa fra "seduttori" e "l'insieme delle due cose". Rispettivamente: ($t = -3.33, p < 0.05, gl. = 16$) e ($t = -2.59, p < 0.01, gl. = 16$).

Per quanto riguarda il Body Cathexis, i "seduttori" presentano il punteggio più alto che indica un minimo investimento libidico.

Tabella 2 - Media e Deviazione Standard dei punteggi al Test del "Contatto", del "Body Cathexis" e del "Body Perception" dei tre sottogruppi

	Sedotti		Seduttori		Sedotti/Seduttori	
	X	S.D.	X	S.D.	X	S.D.
Contatto						
Fatt. 1	8.66	2.059	6.85	1.34	9.272	2.101
Fatt. 2	5.916	3.088	3.57	2.50	5.909	3.884
Fatt. 3	5.333	2.933	3.57	1.90	6.181	2.713
Fatt. 4	7.583	2.906	6.71	1.49	6.272	2.796
Fatt. 5	3.583	3.725	1.85	.89	3.00	1.613
Fatt. 6	4.416	3.423	2.42	1.27	6.090	2.700
Fatt. 7	5.083	2.609	3.00	2.08	4.909	1.044
Fatt. 8	11.250	1.356	12.28	.75	11.090	.831
Fatt. 9	3.583	1.240	3.28	1.88	4.090	1.758
Body Cathexis	78.083	14.761	95.71	19.49	83.000	12.976
Body Percept.	264.666	99.215	226.42	64.76	242.636	64.442

La differenza è statisticamente significativa tra "seduttori" e "sedotti": ($t = -2.23$, $p < 0.05$, $gl. = 17$).

Lo studio delle correlazioni (r di Pearson) tra i nove fattori del test del 'Contatto', del 'Body Cathexis' e del 'Body Perception' ha evidenziato che, nell'intero gruppo dei soggetti, la Percezione corporea si correla positivamente con il punteggio del 'Rifiuto del contatto fisico-erotico' ($r = .347$, $p < 0.05$, $gl. = 28$).

Il 'Body Cathexis' presenta una correlazione negativa con la 'Barriera dell'intimità' ($r = -.310$, $p < 0.05$, $gl. = 28$) e la 'Barriera spaziale' ($r = -.383$, $p < 0.05$, $gl. = 28$). Tali punteggi stanno ad indicare che esiste una relazione positiva tra alcune barriere e l'investimento libidico sul proprio corpo.

Mentre nel gruppo dei "sedotti" non compaiono correlazioni statisticamente significative tra i vari fattori del 'Contatto' e il 'Body Cathexis' e il 'Body Perception', nel gruppo dei "seduttori" il 'Body Cathexis' si correla negativamente con la 'Barriera spaziale' ($r = -.726$, $p < 0.05$, $gl. = 5$), con il 'Rifiuto del contatto fisico-erotico' ($r = -.924$, $p < 0.01$, $gl. = 5$) e con la 'Barriera sociale' ($r = -.707$, $p < 0.05$, $gl. = 5$).

Ciò ad indicare un andamento parallelo tra investimento e barriere.

La 'Percezione corporea' si correla positivamente con il 'Rifiuto del contatto fisico-erotico' ($r = .701$, $p < 0.05$, $gl. = 5$) ed inoltre l'investimento libidico e la percezione corporea in questi soggetti vanno di pari passo. Infatti si è evidenziata una correlazione negativa tra il 'Body Cathexis' e il 'Body Perception' ($r = -.732$, $p < 0.05$, $gl. = 5$).

I soggetti cosiddetti misti, cioè coloro che si sono definiti "l'insieme delle due cose" presentano correlazione positiva tra il 'Body Cathexis' e il fattore 'Difficoltà-rifiuto del contatto sociale con problematiche sessuali' ($r = .650$, $p < 0.05$, $gl. = 9$). Quest'ultimo fattore, invece, è correlato negativamente con

il 'Body Perception' ($r = -.555$, $p < 0.05$, $gl. = 9$).

Emerge, infine, una correlazione negativa tra il fattore del 'Buon contatto' e il 'Body Cathexis' ($r = -.584$, $p < 0.05$, $gl. = 9$).

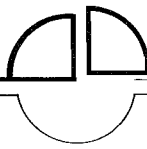
Conclusioni

I risultati ottenuti in questa ricerca confermano quanto da noi ipotizzato circa l'influenza degli atteggiamenti di base sulla valutazione soggettiva del processo seduttivo e sulla decodifica di elementi segnale non verbali seduttivi e non, percepiti nei films.

In particolare è emerso in modo evidentissimo che le persone che si percepivano come "sedotte" giudicavano negativamente il fenomeno "seduzione" definendolo come aggressivo, manipolativo, meschino, subdolo, mentre coloro che percepivano loro stessi come "seduttori" valutavano la seduzione in termini positivi, definendola affascinante, piacevole, come qualcosa che ha a che fare con il potere.

Infatti uno stesso filmato che esperti avevano giudicato "neutro" dal punto di vista della comunicazione interpersonale (caratterizzato cioè dalla semplice trasmissione di informazioni con scarso contenuto emozionale), era giudicato in modo completamente differente dai soggetti che si definivano "seduttori" e da coloro che si definivano come "sedotti". I "seduttori" definivano la scena presentata come di semplice comunicazione, mentre i "sedotti" giudicavano la stessa scena come aggressiva, e leggevano alcuni comportamenti non verbali come seduttivi. La scena che, invece, a giudizio degli esperti, rappresentava una interazione seduttiva, veniva giudicata tale sia dai "seduttori" che dai "sedotti", ma questi ultimi ne sottolineavano anche le componenti aggressive.

Il "pregiudizio" circa il proprio ruolo nell'interazione sociale è in relazione anche allo stile di contatto interpersonale. Infatti dal confronto dei 3 gruppi: "sedotti", "seduttori" e "misti" (coloro che si autovalutavano l'in-



sieme delle due cose), è emerso che i seduttori presentavano i più bassi livelli di barriera, sia in quella spaziale, sia in quella dell'intimità e presentavano inoltre un punteggio minore dei fattori "difficoltà e rifiuto di contatto sociale con problematiche sessuali" e "barriera selettiva verso il diverso e l'erotigeno".

Interessante è a questo proposito non solo il fatto che i seduttori, come del resto intuibile, avevano delle "barriere" di contatto basse che stavano ad indicare la ricerca continua di contatto interpersonale, ma che anche il gruppo di coloro che si autovalutavano "l'insieme delle due cose": "sedotti e seduttori insieme", avevano meno difficoltà e rifiuto nel contatto intimo e sociale rispetto ai "sedotti", ma in misura maggiore rispetto ai "seduttori".

Possiamo pensare che, allora, alcune barriere possano nascere dal conflitto tra due opposti atteggiamenti e stili di relazione, cioè tra quello attivo del seduttore e quello passivo dell'essere sedotti.

E' molto importante anche il fatto che i soggetti autovalutatisi "seduttori" avessero un minor investimento libidico sul proprio

corpo. Questo dato può sembrare a prima vista sorprendente, perchè spesso si ha l'idea che il seduttore presenti alti livelli di narcisismo. I nostri risultati negano questa affermazione suggerendo che probabilmente è proprio il basso livello di investimento libidico sul proprio corpo che mette in moto psicodinamicamente la ricerca attiva di comunicazione e manipolazione seduttiva.

A sostegno di questa ipotesi c'è anche il risultato della correlazione tra le diverse variabili. Infatti nel gruppo dei "seduttori" il livello di barriera cresce proporzionalmente all'investimento libidico sul corpo che a sua volta è proporzionale all'intensità con cui il soggetto percepisce (indipendentemente dalla connotazione emozionale), il proprio corpo.

L'argomento affascinante della ricerca e le interessanti implicazioni emerse saranno di stimolo per ulteriori studi che renderanno senza dubbio possibile una precisazione maggiore delle ipotesi e delle nostre riflessioni che saranno così, suscettibili di essere provate e confutate.

Bibliografia

- 1) Arcuri ed al.: *La misura degli atteggiamenti*. Firenze, Giunti editore, 1974.
- 2) Banisconi M.: *Appunti sul pre-giudizio*. Roma, Bulzoni editore, 1974.
- 3) *Enciclopedia Rizzoli Larousse*, 1970.
- 4) Foucault M.: *Microfisica del potere*. Einaudi edizioni, 1977.
- 5) Imbasciati A.: *Eros e Logos*. Roma, Il Pensiero Scientifico, 1978.
- 6) Kretch D. ed al.: *Manuale di Psicologia Sociale*. Firenze, Giunti e Barbera, 1982.