

Cos'è l'autoimitazione?

Gianfranco Mormino

Premessa

Per intendere le manifestazioni più complesse del mimetismo, è utile partire dall'esame della capacità di imitare propria di individui di giovanissima età, umani e non-umani, i quali sembrano apprendere una straordinaria varietà di comportamenti attraverso l'osservazione di quanto compiuto da altri. Per quanto tale fenomeno sia ovvio da sempre, grandi difficoltà ne ostacolano la comprensione: com'è infatti possibile, ad esempio, che io riesca a coordinare i movimenti della lingua, delle labbra, delle corde vocali e del diaframma in modo da emettere un suono simile a quello che ho sentito? Nessuno di noi, nemmeno un imitatore professionista o un maestro di canto, è in grado di descrivere gli esatti movimenti che possono produrre un determinato suono; eppure i bambini, gli uccelli e moltissime altre specie sanno farlo, senza alcuna conoscenza della fisiologia o dell'acustica. Le pagine che seguono intendono fornire una risposta a questo problema, che è da quasi mezzo secolo al centro del dibattito scientifico e che può fornire alcune indicazioni per la comprensione dei fenomeni culturali e sociali posti da René Girard al centro dell'attenzione.

Nel primo paragrafo argomenterò che le principali teorie finora elaborate per rispondere al problema della corrispondenza tra l'azione percepita e quella compiuta sono costrette a ricorrere all'innatismo o a una qualità occulta, limitandosi in ultima analisi a postulare il fenomeno anziché fornire una spiegazione del meccanismo a esso soggiacente.

Il secondo paragrafo esporrà succintamente la teoria che ho esposto in uno studio del 2016¹, mostrando come qualunque processo mimetico inizi come imitazione di movimenti *compiuti dal soggetto stesso*, trovati casualmente e ripetuti per il vantaggio che hanno apportato. L'autoimitazione inizia già prima della nascita, allorché il nascituro esplora il limitatissimo ambiente nel quale si trova e non ha alcun modello esterno; i movimenti che riescono a soddisfare un bisogno (ad es. succhiare il pollice o distendere un arto) hanno alte probabilità di essere ripetuti, senza che sia necessaria altra conoscenza delle loro modalità di esecuzione che quella immagazzinata nella memoria quando essi sono stati compiuti la prima volta.

Concluderò mostrando come le competenze motorie acquisite tramite l'imitazione di se stessi consenta di riprodurre movimenti osservati in altri, attraverso un processo di prova ed errore; in particolare, argomenterò che ogni imitazione dell'altro può essere ricondotta ad autoimitazione, evitando le difficoltà inerenti alle altre teorie. Il meccanismo proposto comporta, a mio avviso, un ulteriore e consistente vantaggio rispetto alle teorie concorrenti, e precisamente quello di valere non solo per l'essere umano ma anche per tutti gli altri animali, ovvero tutti i viventi dotati di memoria, movimento e capacità di percepire piacere e dolore.

§ 1. Il problema della corrispondenza

Si è sempre considerato del tutto ovvio che sia possibile imitare linguaggio, gesti ecc.; l'esistenza di una capacità imitativa non è mai stata problematizzata né in filosofia né nel pensiero comune ed è stata attribuita senza esitazioni agli esseri umani di tutte le età e agli altri animali. Un pregiudizio diffuso l'ha considerata per lunghissimo tempo una facoltà inferiore, al punto che "scimmiettare" o "parlare come un pappagallo" erano considerati atteggiamenti poco consoni a un uomo maturo. A partire dagli ultimi decenni, anche grazie a René Girard, l'interesse per questa facoltà è cresciuto molto ma si è assistito a un curioso rovesciamento: da quando essa è stata legata ad atti

¹ G. Mormino, *Per una teoria dell'imitazione*, Raffaello Cortina, Milano 2016; parti di tale volume sono presenti, in forma rielaborata, nel presente articolo.

cognitivi di una certa complessità, alcuni studiosi hanno cominciato a mettere in dubbio che gli altri animali siano in grado di imitare² e hanno coniato una serie di termini per distinguere l'imitazione "alta", tipicamente umana, da forme di ecoprassia che fino a poco tempo prima erano rubricate senza difficoltà sotto la categoria di imitazione. Ad esempio si parla per molte specie non-umane di *mimicry*, intendendo con ciò una forma di copia involontaria che non raggiungerebbe in alcun modo il livello di complessità dell'imitazione umana.

Da quando hanno iniziato ad occuparsi della questione dell'imitazione, gli psicologi sperimentali si sono concentrati su azioni assai semplici, quali lo sbadiglio o la protrusione della lingua; l'imitazione di comportamenti complessi è infatti problema che può essere affrontato solo al di fuori del laboratorio, dove lo sperimentatore deve necessariamente limitarsi all'esame di azioni elementari³. In questo periodo la teoria di Girard è stata quasi l'unica a tenere acceso l'interesse per forme di imitazione più complesse, legate ad esempio ai rapporti sociali. Vi è dunque una netta spaccatura nello studio dei due livelli: da un lato l'esame delle mode, delle correnti culturali, degli influssi di carattere etico, politico o artistico, che non è possibile sottoporre a verifiche sperimentali e nei quali la teoria girardiana può risultare illuminante; dall'altro, il livello più basso, che non riesce ancora a dirci alcunché su fenomeni complessi. I due campi di indagine restano incapaci di trovare punti comuni e di avvalersi dei progressi fatti nell'altro. In entrambi resta però un nodo teorico irrisolto, ovvero: come è possibile copiare qualcosa che è stato visto o udito? Girard, proprio per la sua distanza dal problema dei gesti elementari, si trova in situazione più favorevole: egli può infatti permettersi di dare per assodato che, come diceva già Aristotele, l'uomo è, di tutti gli animali, il più capace di imitare e di considerare quindi il mimetismo un semplice dato di fatto, sulla cui possibilità saranno altri a doversi porsi delle domande. A coloro che hanno affrontato il tema al livello più basso, invece, si presentano problemi finora insormontabili.

Il principale di essi consiste nel chiedersi se la capacità di imitare sia innata (benché l'uso poi possa certo perfezionarla) oppure venga appresa con l'esperienza. La tendenza nettamente prevalente degli ultimi quarant'anni circa è stata la prima, e questo innanzitutto perché un celebre esperimento del 1977 pareva indicare chiaramente che bambini nati da pochissimo fossero già capaci di copiare movimenti compiuti da uno sperimentatore, ad esempio aprire la bocca o estrarre la lingua⁴. Avendo accettato come indiscutibili i risultati di tale esperimento, gli studiosi si sforzano da allora di trovare una spiegazione, affermando cioè che la capacità di imitare è in qualche modo inerente alla struttura del sistema nervoso umano e che, essendo dotata di grande potere adattivo, sia stata conservata dall'evoluzione proprio perché fornisce la possibilità di un apprendimento estremamente rapido di schemi comportamentali, linguistici ecc. E tuttavia, *come* fosse possibile l'imitazione non è mai stato spiegato in modo soddisfacente, soprattutto per la difficoltà esposta all'inizio; se infatti ripensiamo al neonato che copia il gesto di aprire la bocca o di estrarre la lingua, risulta assai difficile spiegare come, pur non avendo mai visto la propria faccia, non sapendo nemmeno di avere una bocca o come essa sia fatta, egli muova i propri muscoli facciali in modo da replicare esattamente un effetto che gli appare unicamente come il formarsi di una macchia rossastra (la lingua) in una macchia di colore diverso (la faccia); ricordiamo tra l'altro che i bambini appena nati hanno una visione estremamente sfocata e che dunque vedono le azioni del modello in modo assai vago.

² E. Visalberghi, D. M., Frigaszy, "Do Monkeys Ape?", in S. T. Parker, K. R. Gibson (eds.), *"Language" and Intelligence in Monkeys and Apes*, Cambridge University Press, Oxford-New York 1990, pp. 247-273; E. Visalberghi, D. M., Frigaszy, "Do Monkeys Ape? — Ten Years After", in K. Dautenhahn, C. L. Nehaniv (eds.), *Imitation in Animals and Artifacts*, The MIT Press, Cambridge (Massachusetts) 2002, pp. 471-499.

³ Cfr. S. Garrels (a cura di), *Mimesi e scienza*, trad. it. di R. Colombo e M. Brancato, R. Cortina Editore, Milano 2016; S. Hurley, N. Chater (a cura di), *Perspectives on Imitation: From Neuroscience to Social Science*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts) 2005

⁴ A. N. Meltzoff, M. K. Moore, "Imitation of facial and manual gestures by human neonates", in *Science*, 198, 1977, pp. 75-78.

La relativa precisione con cui, secondo gli sperimentatori, il bambino imita quel gesto è stata spiegata da alcuni supponendo l'esistenza di un "ponte" tra il sistema motorio e il sistema percettivo. Cosa questo voglia dire non è facile dirlo, tanto più che tutti sanno che i bambini impiegano molto tempo prima di imparare a riprodurre un suono. E questo nonostante il caso sia ben più semplice di quello dell'imitazione di un gesto percepito con la vista, dal momento che, nel caso degli stimoli uditivi, vi è un immediato *feedback* grazie all'ascolto del suono emesso. Si potrebbe certo osservare, a sostegno della veridicità della tesi dell'imitazione neonatale, che un bambino appena nato non è affatto privo di esperienza e che dunque un mimetismo precoce non implica necessariamente l'adozione di una tesi innatista: il bambino ha infatti vissuto diverse esperienze, negli ultimi mesi di gestazione, e potrebbe aver appreso da esse le forme di coordinamento motorio poi applicate alla nascita. In realtà anche questa spiegazione non risolve il problema, in quanto gli stimoli visivi prenatali sono verisimilmente assai limitati; fortunatamente studi più recenti⁵ hanno messo in dubbio la correttezza degli esperimenti del 1977 e posto quindi seriamente in discussione l'idea di una capacità imitativa non fondata sull'esperienza, benché gli autori non abbiano formulato alcuna proposta alternativa. Ciò che si può dire con certezza, e che è stato ammesso da molti sperimentatori del campo in modo assai franco, è che qualsiasi soluzione del problema della corrispondenza finisce per fare ricorso a spiegazioni di carattere quasi magico. Il tentativo di spiegare l'interconnessione tra la modalità motoria e quella percettiva attraverso i neuroni-specchio, ad esempio, non ha dissipato le ombre che dominano il problema della corrispondenza; e non potrebbe essere altrimenti, dal momento che la realtà stessa del fatto che si cercava di spiegare è assai dubbia.

§ 2. L'autoimitazione come "scorciatoia"

Di fronte a questa situazione ancora incerta, ho provato a costruire una spiegazione totalmente diversa, incentrata sull'assunto che l'imitazione sia possibile solo se il gesto copiato è già stato compiuto dal soggetto; e questo perché nell'individuo che ha già compiuto un determinato gesto esiste una traccia mnestica del modo in cui esso è stato prodotto, dunque la possibilità di ripeterlo. Per sostenere tale ipotesi, è necessario delineare un quadro dell'azione animale a partire da quando essa viene regolata dal sistema nervoso.

Nel momento in cui il cervello inizia a raccogliere informazioni e a coordinare i movimenti del corpo, non possediamo alcuna informazione né su noi stessi né sull'ambiente che ci circonda; in questo stato la sopravvivenza sarebbe impossibile, poiché esistono bisogni che devono essere prontamente soddisfatti. Se nella fase che precede la nascita l'ambiente fornisce protezione, nutrimento e una forte stabilità senza che il nascituro debba muoversi per procurarsele, dopo la nascita tale situazione cambia radicalmente; è infatti necessario per ogni nuovo nato operare attivamente per soddisfare i propri bisogni e l'unico modo possibile è muoversi, ossia modificare il contatto con l'ambiente. Le cose circostanti, peraltro, sono in continuo mutamento: la temperatura cambia dal giorno alla notte, la fonte di nutrimento può essere più vicina o più lontana ecc. È dunque inevitabile che la sopravvivenza sia possibile solo a chi è in grado di modulare i propri movimenti secondo le circostanze. La spinta a muoversi, e a muoversi in un modo anziché in un altro, per gli animali è il dolore. È esso a indicarci assai chiaramente che una certa situazione deve essere modificata, spingendoci appunto a *muoverci* per fare cessare la sensazione spiacevole, che si tratti di fame, di freddo ecc. Per interrompere una situazione di disagio, il cervello ordina al resto del corpo di muoversi ma non è ovviamente in grado di indicarci come e in quale direzione, fino a quando le sue esperienze sono limitate. Dove si trova il luogo con una temperatura più piacevole o il cibo? Con quali movimenti posso sottrarmi al peso dei fratelli che mi schiacciano? Non vi è davvero alcuna possibilità di saperlo se non attraverso moti casuali, che possiamo definire "moti esplorativi". Non vi è alcuna finalità, in tale moto, né alcuna consapevolezza del suo successo; tanto meno una garanzia che avrà buon esito.

⁵ J. Oostenbroek, T. Suddendorf, M. Nielsen et al., "Comprehensive Longitudinal Study Challenges the Existence of Neonatal Imitation in Humans", in *Current Biology*, 26, 2016, pp. 1-5.

La spinta è data solo dal disagio e il comando "muoviti!" può essere ritenuto un'istruzione inscritta nel corredo genetico, presentatasi accidentalmente in tempi lontanissimi e conservata dall'evoluzione, che ha preservato gli individui che si attivavano in occasione di un dolore o di un bisogno, rendendoli più adatti alla vita di quelli che rimanevano inerti. I corpi esterni nei quali ci si imbatte nell'esplorazione possono essere nocivi o inutili ma, in qualche caso, sono capaci di far cessare il disagio: può trattarsi della mammella materna, di un luogo dalla temperatura più mite e, più semplicemente, di un cambiamento di posizione che rende più agevole la respirazione. Esattamente come le variazioni genetiche, che possono essere neutre, dannose o vantaggiose, anche i movimenti tentati dal singolo animale obbediscono a una logica assai semplice: la vita può mantenersi solo se qualche meccanismo consente di preservare ciò che è vantaggioso e di scartare il resto.

Il moto esplorativo funziona per *prova ed errore*: ogni nuovo contatto con l'ambiente produce nel vivente una risposta. Nel caso degli animali, quando la situazione produce l'attenuazione o la fine del disagio, il moto esplorativo si interrompe. L'individuo si arresta in una situazione dalla quale sta traendo qualche vantaggio, almeno fino a quando un nuovo bisogno o disagio lo porta a riprendere la propria esplorazione. Nulla determina all'inizio il vivente a questo o quel movimento, salvo ovviamente il fatto che i movimenti possibili sono determinati dalla fisiologia; l'ambiente è sondato in modo casuale fino a quando una situazione non si rivela favorevole. Se ciò non accade, il disagio non cessa e l'individuo può soccombere, fatto tutt'altro che raro; ma proprio il muoversi disordinatamente dei cuccioli di ogni specie, così come anche di un adulto che si trovi in una situazione di estrema pena, mostra la tenacia con cui si cerca di fuggire dalle sensazioni spiacevoli. Persino un'azione che conduce alla morte può essere ricercata e messa in atto, se il disagio da cui si fugge non consente altra soluzione.

Oltre alla proprietà di arrestarsi nel momento in cui il disagio cessa, il moto esplorativo possiede una seconda caratteristica fondamentale, che ci porta finalmente alla questione dell'imitazione: si tratta della capacità di modulare i successivi movimenti secondo gli esiti di quelli precedenti. La seconda reazione a una medesima situazione può essere diversa dalla prima, a parità di tutto il resto; com'è possibile? L'unica differenza è, ovviamente, la memoria: dopo una o più prove, l'esplorazione non avviene più in modo totalmente casuale ma secondo uno schema conosciuto, ossia selezionando i moti che si sono rivelati efficaci. Inizia così l'apprendimento, che può essere definito come l'adozione di scorciatoie per raggiungere una condizione migliore, inizialmente trovata in modo fortuito. L'importanza di tale modalità di comportamento è ovviamente immensa, ma come spiegarla? La risposta risiede appunto nell'*autoimitazione*: replicare un movimento equivale infatti a imitare se stessi. L'autoimitazione è il modo con il quale un'azione trovata attraverso il semplice "provare" viene ripetuta, divenendo patrimonio dell'individuo grazie alla memoria di come essa è stata eseguita la prima volta. Nessuna interazione con l'ambiente è il risultato di un "istinto": i bambini e i cuccioli non sanno né mangiare né stiracchiarsi ma imparano molto presto a farlo, imitando i moti casuali che hanno avuto buon esito. Quello che si chiama comunemente "istinto" è una serie di azioni il cui esito favorevole è percepito assai rapidamente e che per questo viene ripetuto con sempre maggior frequenza, fino a diventare il comportamento standard. Se il dolore produce il moto e il piacere determina l'arresto nella posizione favorevole, la traccia lasciata dai successi e dagli insuccessi innesca l'autoimitazione o la prosecuzione dell'esplorazione. Non è dunque necessario supporre alcuna forma di innatismo, poiché ciò che l'individuo compie è la ripetizione delle proprie azioni. In questa prospettiva non si presenta l'enigma della corrispondenza tra le azioni osservate e quelle eseguite. Il modello interno è un moto già compiuto e quindi *conosciuto*, che può essere imitato con il solo ausilio della traccia impressa; copiare un modello esterno, invece, presupporrebbe un processo di *matching* che ben difficilmente può essere messo in atto nelle primissime fasi della vita, dove invece lo vorrebbero già operante i sostenitori di una facoltà innata di imitare modelli esterni.

Ritengo che il termine "autoimitazione" sia appropriato, poiché il primo moto compiuto funge esattamente da modello interno, nella misura in cui non è un moto qualunque ma precisamente quello, selezionato tra tutti quelli compiuti in modo casuale, che ha lasciato una traccia nel corpo dell'individuo. L'autoimitazione precede sia logicamente sia temporalmente l'imitazione degli altri, che si riduce perciò a suo caso particolare. Il meccanismo che porta a ripetere un'azione propria e

quello con il quale apprendiamo da qualcun altro un comportamento favorevole è uno solo: se accettiamo l'idea che la ripetizione di un suono emesso dalla madre sia un'imitazione, possiamo ipotizzare che lo sia anche la ripetizione di un *nostro* movimento trovato per caso. È così possibile spiegare le nostre azioni con un meccanismo di alternanza tra esplorazione e autoimitazione. È a questo punto chiaro come possa prodursi un'innovazione, problema non facile a risolversi per chi pensa che l'imitazione sia innata: se l'autoimitazione consente la stabilizzazione, il moto esplorativo spiega la possibilità di trovare qualcosa di nuovo e potenzialmente (ma non necessariamente) migliore. L'individuo non ripete le azioni sfavorevoli ma, a causa del prolungarsi dello stato di disagio, si rimette in movimento e esplora l'ambiente in modi diversi, aprendosi così alla possibilità di imbattersi in soluzioni più efficaci di quelle fino a quel momento esperite.

Appare ragionevole supporre che l'addestramento all'imitazione sia cominciato nella fase prenatale e questo ci porta nuovamente alla conclusione che *il primo modello è quello interno*. È stato notato come le limitazioni posturali causate dall'angustia dell'ambiente prenatale favoriscano l'autoimitazione, poiché i movimenti possibili sono in numero assai esiguo⁶. Possiamo perciò postulare, prima dell'imitazione degli altri, un'autoimitazione che permette al nascituro di replicare una propria risposta vantaggiosa agli stimoli e, tramite nuovi tentativi casuali, di perfezionarla. Ne consegue che l'imitazione di sé è la scuola dell'imitazione degli altri, la quale non potrebbe avvenire senza quell'addestramento.

Facciamo un esempio molto semplice: il bambino che apprende a imitare una consonante "difficile", come ad esempio la R italiana, nella mia ipotesi impara a farlo perché, tra le molte disordinate forme in cui prova a emettere suoni, può imbattersi in un'esecuzione soddisfacente del suono. Se ciò accade, la percezione uditiva del proprio suono come simile alle R pronunciate dai genitori fornisce al bambino una ragione per notare la particolarità del suono e per tentare di ripeterlo; se poi i genitori gratificano il bambino per il suo successo, è ancora più probabile che egli sia invogliato a ripeterlo. La ripetizione è possibile perché nel bambino vi è una traccia di memoria, prodottasi nel momento in cui il bambino ha "trovato" quel suono. Nei suoi sforzi esplorativi il bambino ha provato mille altri suoni ma la gratificazione lo indurrà a ripetere quelli che gli suonano familiari, per averli uditi nell'ambiente. E dunque il bambino che sente parlare italiano tenderà a ripetere la R che sente, quello che sente parlare francese riceverà gratificazione dalla ripetizione di un suono leggermente diverso e così via; il risultato apparente è quello di una imitazione dei suoni ascoltati ma il meccanismo è del tutto differente. Ciò che il bambino imita è il *proprio* modo di articolare le parole, purché questo gli fornisca una gratificazione sia in virtù della corrispondenza da lui stesso percepita, sia in virtù della gratificazione dovuta al riconoscimento dei genitori. All'imitazione intesa come copia di un modello esterno dobbiamo dunque sostituire l'*autoimitazione*, che consente l'apprendimento senza introdurre alcuna magica capacità innata di muovere il proprio corpo come se sapessimo come riprodurre senza esperienza stimoli percepiti.

Se ciò è vero e se proviamo a volgerci al problema dell'imitazione di forme più complesse di movimento, allora possiamo supporre che anch'essa sia governata dal medesimo meccanismo; ciò consente non solo il superamento del problema della corrispondenza e di un magico innatismo ma anche la possibilità di intendere l'imitazione di ordine sociale.

§ 3. La "scelta" dei modelli

È evidente che noi non imitiamo tutto quello che vediamo e sentiamo bensì, come dice Girard, imitiamo *scegliendo* dei modelli. Tralasciando la questione metafisica della libertà di scelta, se accettiamo l'idea che l'imitazione sia in realtà autoimitazione, abbiamo una valida spiegazione del meccanismo che ci porta a "sintonizzarci" su un modello anziché su un altro. Un bambino, ad esempio, sarà difficilmente invogliato a prendere come modello un *homeless* che vede sdraiato sulle

⁶ Cfr. P. Rochat, "Ego Function of Early Imitation", in A. N. Meltzoff, W. Prinz (ed.), *The Imitative Mind*, Cambridge University Press, Cambridge 2002, p. 92.

grate della metropolitana; qualora ripettesse un'azione simile, infatti, è molto probabile che i genitori lo rimproverino. Egli preferirà ripetere altre azioni, quelle che gli sono indicate dalle figure la cui approvazione è per lui più importante, sia per ragioni affettive sia perché sono quelle dalle quali dipende il suo benessere. Senza quindi dover presupporre una qualche forma di "libera scelta" del modello, si può affermare, coerentemente con quanto detto sopra, che un individuo esterno capace di dare una gratificazione rilevante finirà per sembrare un modello, benché in realtà il "discepolo" non abbia fatto altro che esplorare il mondo, comportarsi in mille differenti modi e, una volta imbattutosi nel tipo di comportamento che una figura per lui significativa gratifica, ripetere le proprie azioni.

La capacità di gettare un ponte verso l'esterno, di sintonizzarci su comportamenti altrui, può essere spiegata a partire da qui. Dobbiamo innanzitutto ammettere che atti casualmente imitativi avvengano spesso, per la semplice possibilità che io mi trovi a compiere lo stesso movimento di un altro, in particolare se ho una fisiologia simile alla sua e condivido il medesimo ambiente. È irrilevante che io *sappia* di star compiendo lo stesso gesto dell'altro; conta solo che due individui compiono gesti identici, uno dopo l'altro. Questa simmetria, che pure non è la regola, può facilmente essere spiegata con l'azione di stimoli comuni (come quando gli spettatori di una partita di tennis muovono la testa allo stesso ritmo). Abbiamo dunque solo due individui impegnati in movimenti simmetrici, senza mimetismo.

L'imitazione vera e propria, ovvero lo stimolo a compiere un'azione *in quanto* osservata in qualcun altro, può essere spiegata attraverso l'esame delle interazioni tra la prole e i genitori, o comunque nelle prime risposte dell'ambiente ai comportamenti dei nuovi nati. L'atto casualmente simile a un atto osservato che il neonato può trovarsi a compiere non sfugge alla logica generale: sarà ripetuto se fornirà un vantaggio, altrimenti no. Ma ripetere un atto simile a quello percepito nell'ambiente può procurare vari vantaggi, a partire da quello di divenire oggetto di approvazione. Se dunque il piccolo ripete i movimenti della madre, è assai probabile che riceva da lei una risposta gratificante, che diverrà uno stimolo a ripetere quei primi tentativi, dunque ad *autoimitarsi*. Apparentemente il piccolo imita la madre ma, in realtà, sta ripetendo un gesto trovato nelle proprie esplorazioni e rivelatosi favorevole. La casuale "eco" dei movimenti più comuni in un ambiente riceve spesso un incoraggiamento che orienta il piccolo a selezionare e a ripetere certi gesti più frequentemente di altri.

Si innesca così un meccanismo che non ha nulla di diverso da quello precedentemente descritto. Ogni imitazione degli altri nasce come imitazione di un proprio atto, innescata dal vantaggio che procura; si può accettare l'idea girardiana di un "triangolo mimetico", dando però a questo aggettivo un senso diverso. Una persona rilevante rimanda al piccolo, che ha casualmente eseguito un'azione simile a quella di lei, uno stimolo di incoraggiamento, innescando una ripetizione dagli esiti, di nuovo, prevedibilmente favorevoli. Come si vede, il fatto che tale moto sia *oggettivamente* la copia di un altro è sostanzialmente irrilevante, anche se è credibile che, nel contesto delle primissime fasi di vita, atti morfologicamente mimetici abbiano buone probabilità di essere incoraggiati dai genitori. Fin qui l'alternanza esplorazione/autoimitazione sembra dunque l'unica via con la quale l'individuo acquisisce nuove capacità; quello che, visto da fuori, può apparire come un modello, infatti, si configura in tale lettura come un semplice elargitore di gratificazioni, al punto che può trattarsi di qualsiasi elemento dell'ambiente, persino un oggetto non vivente. L'imitazione degli altri è dunque da ritenersi, almeno fin quando parliamo delle prime fasi della vita, una "illusione ottica" prodotta dalla somiglianza di due azioni, ciascuna delle quali ha però ragioni *proprie* per essere eseguita.

Come si vede, l'idea di individuo qui proposta è in antitesi con quella della maggior parte dei teorici dell'imitazione: se la selezione favorisce innanzitutto i comportamenti vantaggiosi *a chi li compie*, ogni nuovo individuo è necessariamente "autocentrato", ovvero predisposto a conseguire prima di ogni altra cosa il *proprio* utile. Meltzoff ha sostenuto che le moderne scoperte sull'imitazione neonatale, delle quali egli è protagonista decretano la fine dell'idea del "bambino asociale", teorizzata da Freud e Piaget; per usare le sue parole,

l'imitazione del neonato indica che a un certo livello di elaborazione, non importa quanto primitivo, i bambini sono in grado di associare le azioni di altre persone alle azioni del proprio corpo. Poiché le azioni umane sono osservate in altri ed eseguiti dal Sé, il bambino può comprendere la connessione interpersonale bidirezionale. Tu puoi agire *like-me* e io posso agire *like-you*"⁷.

Una delle ragioni per adottare tale prospettiva, oltre alla (presunta) imitazione in bambini appena nati, è il fallimento di tutte le teorie proposte finora per spiegare "se siamo nati egocentrici o autistici, che tipo di esperienze ci portano successivamente a identificarci con i nostri simili umani, a provare sofferenza empatica e a essere indotti a comunicare, cooperare e competere con loro"⁸. Il bambino nascerebbe già inserito in un campo comune, al quale lo predispone la sua innata capacità di intendere le azioni e le intenzioni degli altri esseri umani; nelle teorie individualistiche, invece, la socializzazione è posteriore alle prime esperienze e il bambino non nasce già "sintonizzato" con gli altri ma lo diventa progressivamente, quando le risposte ambientali lo indirizzano verso certe azioni anziché verso certe altre, incoraggiandolo ad agire in modo consoni a quanto gli altri si aspettano da lui. La prospettiva di Meltzoff potrebbe avere qualche legittimità solo se espandessimo di molto il ruolo delle esperienze prenatali, attribuendo al neonato una ricca interazione con l'ambiente; ma la strada mi sembra poco percorribile, alla luce di quanto sappiamo della vita intrauterina, e ritengo più corretto ipotizzare che il rapporto con gli altri sia secondario logicamente e temporalmente alla percezione che il bambino ha di sé, strutturandosi piuttosto come un arco che va dal bambino all'ambiente e ritorna al bambino.

La mia tesi secondo cui, quando sembra che imitiamo un altro, in realtà stiamo sempre imitando noi stessi suona indubbiamente paradossale; è chiaro che l'osservazione delle azioni altrui è estremamente affascinante, tanto più per gli animali dotati di spiccata intelligenza. I bambini non si stancano mai di guardare i genitori o i loro coetanei e sembrano assorbire tutto ciò che percepiscono. Il processo sembra essere una sorta di "contagio": si "prende" un gesto, la tristezza o l'allegria come si prende un virus. Ma l'analogia è fallace per più ragioni: innanzitutto noi non imitiamo sempre gli altri. I neuroscienziati parlano a questo proposito di elementi inibitori dell'imitazione, l'assenza o il malfunzionamento dei quali (nel caso di lesioni in determinate aree del lobo frontale) può indurre patologie quali l'ecoprassia⁹; tale spiegazione porta a supporre che, nelle persone che non presentano alcuna lesione, il normale funzionamento di quelle stesse aree consenta la comparsa dell'imitazione "qualora l'individuo ritenga opportuno o utile imitare le azioni altrui"¹⁰. Questo pone però il problema di cosa significhi esattamente che il soggetto "ritenga opportuno o utile" imitare; il rischio è di attribuire tale "scelta" a una facoltà indipendente dal meccanismo imitativo, presumibilmente una "libera volontà". L'azione imitativa scatta invece *necessariamente* nel momento in cui compierla fornisce qualche vantaggio; senza postulare la presenza di elementi inibitori, si può spiegare l'astenersi dall'imitazione di un certo modello solo come l'effetto del prevalere di un altro modello. Propriamente parlando, tranne nella fase dell'esplorazione, non c'è mai un momento in cui noi non imitiamo noi stessi: persino il modo di star seduti o di pronunciare una consonante è sempre guidato da pattern peculiari di ciascuno, appresi in età precocissima. Se dunque l'intermittenza dell'imitazione degli altri può essere spiegata senza introdurre meccanismi inibitori specifici, ma solo con la prevalenza di un differente modello, si può ipotizzare che non esista un meccanismo strutturale che ci porti a copiare modelli esterni, ma piuttosto che tale fenomeno si inneschi in situazioni specifiche a partire da un *altro* meccanismo, realmente fondamentale e sempre attivo: l'imitazione di sé.

⁷ Cfr. A. N. Meltzoff, "Dalla bocca dei bambini: imitazione, sguardo e intenzioni nell'*infant research*. La struttura del *like-me*", in S. Garrels (a cura di), *Mimesi e scienza*, cit., p. 98.

⁸ *Ibi*, p. 97.

⁹ Cfr. G. Rizzolatti, C. Sinigaglia, *So quel che fai. Il cervello che agisce e i neuroni specchio*, Raffaello Cortina, Milano 2006, pp. 145-146.

¹⁰ *Ibi*, p. 146.

A questo punto abbiamo una risposta al problema di come si producano gli atti che vengono definiti propriamente mimetici, ossia quelli nei quali il modello esterno sembra essere la causa principale, o addirittura unica, dell'azione che le assomiglia. È vero che chiunque intenda compiere un movimento nuovo può senz'altro trarre vantaggio dall'osservare un modello esterno ma deve poi *far proprio* lo schema motorio, ossia saggiare movimenti diversi da quelli che gli sono usuali e poi ripeterli; l'idea che sia possibile copiare direttamente un modello esterno, senza passare per un preliminare tentativo nel proprio corpo che diverrà poi il *vero modello* imitato, è da escludersi. Ciò non significa trascurare il fondamentale effetto di stimolo che l'esempio altrui può fornire. Mai, se non le osservassi in qualcuno, tenterei di compiere determinate azioni, come imparare a suonare il pianoforte; ma l'apertura di possibilità resa possibile da un modello esterno non è affatto sufficiente a compiere l'azione, se non trovo prima tra i miei atti motori quelli che possono servirmi a compiere quei particolari gesti. Ed è imitando questi ultimi, non "assorbendo" per vie misteriose quelli del modello, che imparo effettivamente a suonare.

Un punto va però chiarito: il successo o l'insuccesso di un'azione, e dunque lo stimolo a ripeterla oppure no, può essere un dato assai difficile da ricavare, soprattutto per animali dotati di percezioni e sensibilità fini e di un'intelligenza complessa. Noi non percepiamo solo *un* esito della nostra azione ma molti, spesso contrastanti tra di loro. Alcune reazioni saranno positive, altre negative; aggiungiamo poi che un animale adulto non si trova soltanto, rispetto a quand'era appena formato, in un ambiente molto più complesso; grazie alla memoria, possiede un ricco bagaglio di conoscenze, in aumento ad ogni istante, che moltiplica enormemente la varietà delle azioni possibili e rende assai difficile la percezione di ciò che può rivelarsi più favorevole. Come orientarsi? Pur non volendo aderire a un utilitarismo ingenuo, non possiamo certo abbandonare la via dell'efficacia, dal momento che stiamo parlando di azioni il cui esito esistenziale può essere assai rilevante; restando all'interno di una prospettiva evoluzionistica, cioè postulando che coloro che la selezione naturale ha risparmiato dall'estinzione devono aver attivato meccanismi più efficaci di quelli dei loro competitori, è innegabile che l'imitazione di alcuni modelli si rivela più efficace di quella di altri. Per un bambino, l'imitazione dei movimenti di un altro bambino ha ottime probabilità di essere più efficace, per esempio nel salire su una sedia, di quella che prendesse a modello il suo gatto: il gatto può saltare, il bambino deve arrampicarsi. Possiamo perciò ipotizzare che l'esperienza, non subito ma abbastanza presto, indichi alcune azioni osservate in qualcun altro come preferibili, stimolandoci a indirizzare particolare attenzione verso chi le ha compiute, ossia a usarlo come pietra di paragone per modulare i nostri movimenti. È probabilmente così che nasce la nozione stessa di "simile a me", che diventa essenziale negli stadi più avanzati dell'imitazione. Il "simile a me" è quell'elemento dell'ambiente la cui imitazione si è rivelata più frequentemente vantaggiosa; può trattarsi di un membro della famiglia come di qualunque altro elemento dell'ambiente ma è certo che una costituzione fisiologica simile rende in linea di massima più probabile che si tratti di un individuo della stessa specie e in condizioni fisiche comparabili. Scegliere un modello è come adottare un utilitarismo della regola anziché un utilitarismo dell'atto. Constatiamo che seguire un certo esempio ha maggiori probabilità di procurarci dei vantaggi della semplice adozione del metodo per prova ed errore. Attraverso l'osservazione dei modelli più atti a essere imitati si produce da un lato un perfezionamento della capacità di soddisfare i bisogni, dall'altro una maggiore conoscenza di sé e dell'altro; è ovvio perciò che la vita in società favorisce enormemente la possibilità di apprendere le modalità d'azione più utili, oltre a fornire la prima definizione della propria identità.

A uno stadio già avanzato di sviluppo, il soggetto può divenire consapevole del carattere mimetico di una propria azione vantaggiosa; in tal caso esso può iniziare a compiere azioni imitative *in quanto imitative*, per il vantaggio o anche solo per il piacere che l'esperienza ha associato a esse. I giochi dei bambini, come quelli degli animali, lo dimostrano. Le prime imitazioni positive lasciano una traccia durevole, quasi spingendoci a imitare l'atto di imitare; e tale piacere può spiegare anche l'esecuzione di azioni apparentemente prive di un riscontro favorevole o addirittura svantaggiose, ad esempio quando il modello preferenziale si rivela inaffidabile.

Il fatto che l'imitazione, in quanto imitazione, produca piacere è della massima importanza per la comprensione del gioco e dell'apprendimento; come accade infatti con le nostre autoimitazioni,

anche l'imitazione degli altri, se produce risposte favorevoli, può innescare un processo destinato a rafforzarsi da sé, dando vita a tutte le forme di uniformazione ai comportamenti del gruppo che caratterizza in modo così manifesto tutte le società. Il meccanismo consente anche di spiegare perché siamo inclini a ripetere le azioni di alcuni e non di altri: il criterio, di nuovo, è la gratificazione, che in alcuni casi otteniamo e in altri no. Il criterio che guida la scelta del modello resta il vantaggio che si consegue nell'imitarlo; chi imita con successo tenderà a indirizzarsi sempre più frequentemente verso i medesimi esempi; come abbiamo detto, però, il gruppo non è necessariamente la specie, così come i primi modelli non sono necessariamente i *caregivers*, anche se è assai probabile che lo siano spesso. Come osserva Girard, il modello può essere chiunque, anche il "primo venuto", purché la sua imitazione ci procuri qualche vantaggio. Non c'è alcuna ragione per pensare che l'identità fisiologica con individui della propria specie determini *univocamente* alla scelta del modello. Sono ben noti casi di comportamenti che vengono definiti "innaturali", mutuati dall'esempio di individui di un'altra specie; in realtà non vi è in ciò nulla di innaturale, solo il normale funzionamento del meccanismo mimetico, che tiene conto solo del successo o dell'insuccesso, non di presunti istinti o di cospecificità.

In questa prospettiva, la differenza tra comportamenti "naturali/istintuali" e comportamenti "contro natura" si rivela il frutto di una semplice incomprensione del meccanismo imitativo: innanzitutto è ovvio che ogni comportamento, se è possibile eseguirlo, appartiene al novero delle possibilità fisiologiche dell'agente e, dunque, è "naturale" a pari diritto di qualsiasi altro. Ogni azione, poi, è appresa per prova e autoimitazione, sia quella che nell'esperienza dell'animale viene prima sia quella trovata successivamente. Si potrebbe perciò istituire, al più, una differenza tra azioni che sono trovate più precocemente, e magari da un maggior numero di individui, e azioni statisticamente meno probabili o "trovate" solo a un'età maggiore. Ma l'istinto e la natura, come categorizzazioni immutabili, qui non hanno alcun senso. Ancor più: si può certo fare una distinzione tra comportamenti sui quali esistono ampie convergenze tra individui della stessa specie e altri che sembrano invece essere "presi a prestito" da una specie differente ma, di nuovo, l'individuo che li fa propri segue la medesima logica sia nell'apprendere i primi sia nell'apprendere i secondi. I limiti fisiologici sono sempre individuali, non di specie, e consentono a volte azioni che possono apparire innaturali solo se si ignora che l'acquisizione di nuove capacità è sempre trovata casualmente. La consueta distinzione tra pattern motori propri e acquisiti perde la sua importanza, se teniamo conto del fatto che *ogni* movimento è prima saggiato e poi ripetuto; può dunque avere valore solo come distinzione tra schemi trovati molto presto e altri appresi dopo una più ricca socializzazione. Se proviamo a estendere tale argomentazione all'ambito dei comportamenti culturali, possiamo supporre che anch'essi si producano grazie all'alternanza esplorazione/autoimitazione e che anch'essi siano iscritti nella fisiologia dell'individuo, al pari di quelli che definiamo "naturali". L'esclusività dei comportamenti culturali che viene attribuita agli esseri umani è dunque un pregiudizio nato dalla posizione di una cesura tra natura e contronatura che non ha alcun fondamento.

Nella scelta di un modello preferenziale la logica è sempre quella della scorciatoia: anziché tentare nuove esplorazioni, si ripete l'azione stimolata dal successo ottenuto quando ci si è conformati a un particolare esempio. Per un bambino, la gratificazione fornita dall'approvazione dei genitori può diventare la causa decisiva che lo determina ad adottare un certo comportamento. Egli può infatti trovarsi di fronte a stimoli contrastanti; ma se l'esperienza gli ha insegnato che gli esiti di un'azione conforme a quella dei genitori sono *tendenzialmente* positivi, senz'alcun calcolo egli si volgerà verso ciò che gli ha *già* garantito un vantaggio. L'assunzione del modello genitoriale, dunque, è dettata come ogni altra azione dal successo, non certo dall'istinto o dalla natura; in ogni caso, però, essa genererà un interesse peculiare verso quel modello, ossia una spinta a "identificarsi" con esso. Si apre dunque la possibilità di intendere l'identificazione e l'attaccamento come effetti di una selezione dell'oggetto al quale conformare preferibilmente le nostre azioni, in modo che esso diventa l'oggetto primario della nostra attenzione e, di conseguenza, della nostra affettività.