

ANALISI E DEFINIZIONE DEGLI ASPETTI STRUTTURALI DEL COMPORTAMENTO PROSOCIALE



Lo studio del comportamento prosociale ha una breve storia. E' nato negli Stati Uniti da non più di trent'anni. In Italia è crescente la domanda di Educazione alla prosocialità.

I programmi della scuola elementare del 1985 prevedono tale educazione come un fondamento dell'intera azione educativa.

“Essenziale.... è anche la realizzazione di un clima sociale positivo nella vita quotidiana della scuola, organizzando forme di lavoro di gruppo e di aiuto reciproco e favorendo l'iniziativa, l'autodecisione, la responsabilità personale degli alunni”.

COMPETITIVITA' E COLLABORATIVITA'.

SPIRO AGNEW:

“Una società collaborativa sarebbe una palude popolata di perdigiorno, il rifugio illusorio di una compiaciuta mediocrità.”

KOHN E ALTRI (1988):

*“Il livello di produttività nel lavoro cresce di più nei gruppi che adottano uno stile collaborativo di quanto si verifichi nei gruppi formati da individui competitivi.
.....Il successo e la competitività sono correlati negativamente, cioè il successo è in relazione positiva con alti livelli di collaborazione, mentre la competizione è connessa con prestazioni mediocri”.*

“La competitività migliora le prestazioni del singolo..... Anche se la prosocialità è uno stile auspicabile nei rapporti interpersonali, non è opportuno educare gli allievi a questa modalità educativa, in quanto dovranno vivere in una società ad elevata competitività nella quale un atteggiamento collaborativo finirebbe con il danneggiarli sul piano del successo personale e della integrazione nella comunità”.

DISTINZIONE TRA I CONCETTI DI **Competenza** e **Competizione**

“La competizione, in genere, non promuove l’eccellenza perché cercare di far bene e cercare di battere gli altri sono semplicemente due cose diverse” (Kohn, 1988).

La persona prosociale è, per definizione, caratterizzata da un buon grado di “self-efficacy” (auto-efficacia) che si esprime con modalità assertive.

Pertanto si può ragionevolmente supporre che abbia le abilità necessarie per perseguire obiettivi con determinazione, ma conservando uno stile prosociale anche quando la situazione è di tipo competitivo.

PERCHE' LA PROSOCIALITA' RIESCE A DARE RISULTATI MIGLIORI DELLA COMPETITIVITA'.

IPOSTESI

- 1) Nella competitività la posta in gioco è sempre elevata. Quando la tensione supera livelli ottimali, la prestazione finisce con lo scadere.*
- 2) Nella competitività l'attenzione non è orientata al compito come nella collaboratività, ma a battere l'interlocutore, con una conseguente diminuzione prestazionale.*
- 3) Quando la situazione è strutturata in modo competitivo, la persona apprende strategie competitive e non necessariamente l'esecuzione del compito.*

LA PROSOCIALITA' E' SEMPRE PIU' EFFICIENTE DELLA
COMPETITIVITA'?

L'AZIONE COMPETITIVA DEVE ESCLUDERE NECESSARIAMENTE
COMPORTAMENTI PROSOCIALI?

Il comportamento prosociale è stato definito in termini di “azioni dirette ad aiutare o beneficiare un'altra persona o gruppo di persone, senza aspettarsi ricompense esterne” (Mussen ed Eisenberg, 1985).

Azione di aiuto

Collaborazione

Altruismo

Comprensione

Compassione

Empatia

gentilezza

Comportamento prosociale

Generosità

Interessamento
agli altri

Divisione dei beni

Donazione

CRITERI AFFINCHÉ UN'AZIONE POSSA ESSERE CONSIDERATA PROSOCIALE:

- 1) L'atto deve beneficiare un individuo, o più individui, o un gruppo di individui.
- 2) L'agente o emittente della condotta non deve adempiere a degli obblighi di ruolo.
- 3) La condotta deve essere gratuita, cioè spontanea, non sollecitata da un altro individuo.

SI DEFINISCE AZIONE PROSOCIALE:

Ogni e qualsiasi azione messa in atto a proprie spese da un individuo o da un gruppo, tesa a realizzare o a migliorare il benessere di un'altra persona o di un gruppo di persone o a ridurre lo stato di sofferenza, ovvero a migliorare le relazioni.

Tale azione deve manifestarsi in assenza di pressioni esterne quali la promessa di una ricompensa o la minaccia di una punizione ed in un contesto in cui l'emittente non stia adempiendo a obblighi derivanti dal suo ruolo.

Elementi costitutivi dell'azione prosociale. (Roche 1983)



EMITTENTE *L'emittente o agente è colui il quale manifesta l'azione prosociale tendente a realizzare o migliorare il benessere oppure a diminuire lo stato di sofferenza del proprio interlocutore.*

RICEVENTE *E' colui il quale ottiene o trae i benefici dell'azione prosociale manifestata dall'emittente.*

AZIONE *L'azione è l'operazione implementata dall'emittente verso il ricevente e che possiede caratteristiche tali da realizzare o migliorare il benessere del ricevente o da ridurre lo stato di sofferenza.*

AMBIENTE E CONTESTO *L'ambiente rappresenta l'insieme delle condizioni esterne, relativamente stabili, di natura fisica e psicologica, che influenzano la condotta degli individui interessati all'azione prosociale;*

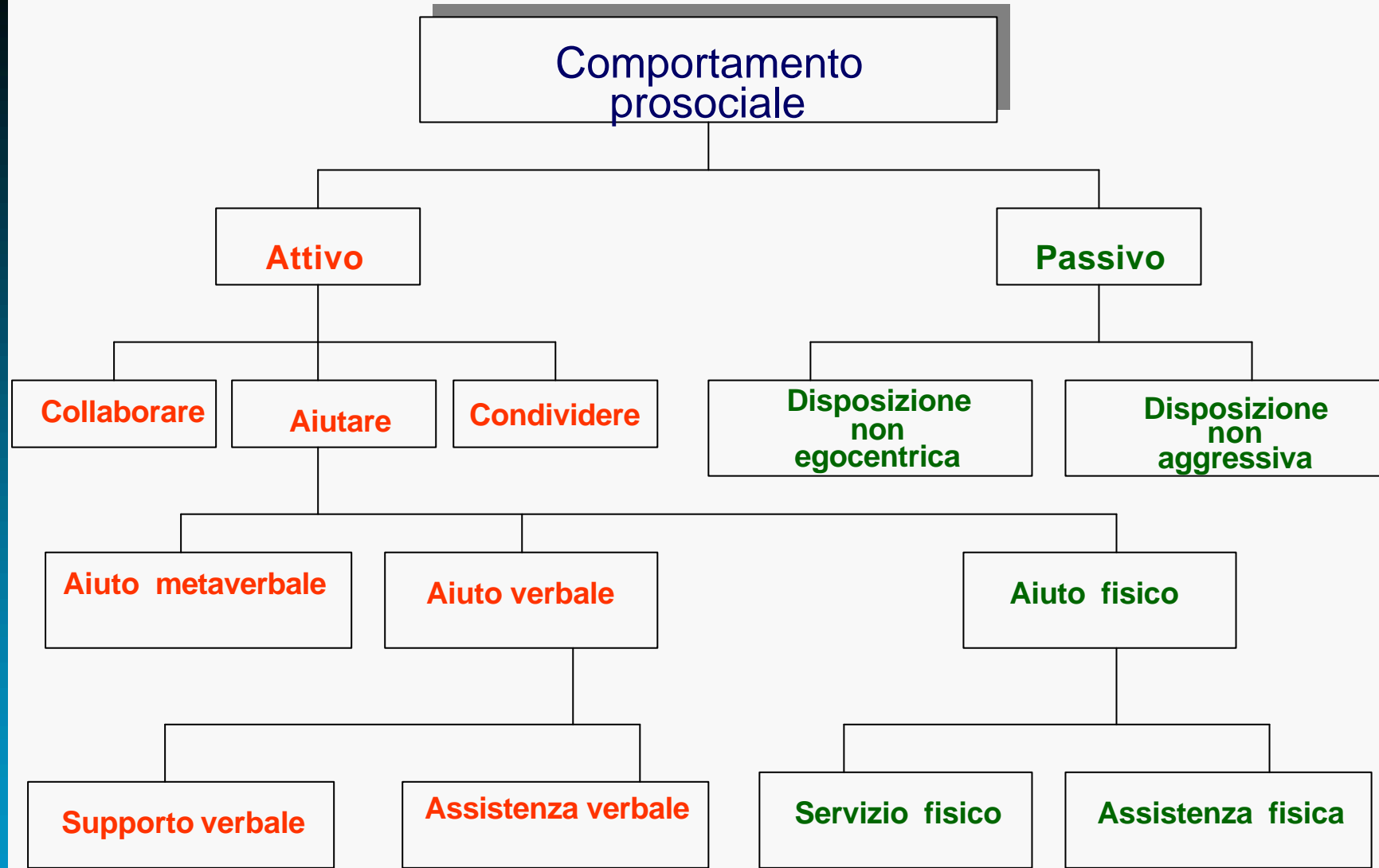
*per **situazione** intendiamo invece:*

- a. Lo stato, la condizione in cui si presenta, in un dato momento, il potenziale ricevente.*
- b. Un dato evento esterno;*
- c. Le condizioni interne dell'agente.*

Questi tre fattori costituiscono altrettanti stimoli in grado di elicitare "hic et nunc" l'azione prosociale e di governarne l'intera sequenza.

VALORI E NORME SOCIALI *I valori e norme sociali sono gli elementi che definiscono i principi, rispettivamente soggettivi e intersoggettivi, che regolano la manifestazione di un'azione prosociale.*

Quando l'individuo contravviene ai primi può andare incontro al conflitto e al senso di colpa, quando, invece, sono le norme a non essere rispettate egli può andare incontro alla conseguente sanzione.



Le funzioni della prosocialità

PROSOCIALITA' PASSIVA

Corrisponde all'evitamento o all'estinzione di un comportamento che, pur legittimo per l'emittente, finirebbe col danneggiare il ricevente o la relazione tra i due interlocutori.

In questo caso l'emittenza seleziona, tra le varie opzioni, quella che denominiamo

“non aggressiva”

e

“non egocentrica”.

disposizione non aggressiva

Consiste nell'attivazione dell'autocontrollo da parte dell'emittente, per evitare o per estinguere un'azione avversiva nei confronti del destinatario.

Esempio

Disgustata da un comportamento scorretto del marito, la moglie decide di rimandare ad un momento successivo, più opportuno, la manifestazione dei propri sentimenti. questo rinvio al momento in cui l'emozionalità negativa sarà estinta, gli consente di esprimere il proprio punto di vista con modalità che aumentano le probabilità di apertura da parte del marito. Quello che poteva degenerare in un conflitto viene trasformato in un confronto positivo.

Disposizione non egocentrica.

E' rappresentata dalla decisione dell'emittente di non perseguire, in un dato momento, un proprio obiettivo o di non affermare il proprio punto di vista, in favore dell'interlocutore e in vista di un incremento di qualità della relazione.

Esempio

All'interno di una organizzazione di lavoro, due persone stanno discutendo su una certa procedura da adottare senza raggiungere un accordo. La discussione si fa animata e gli interventi di ciascuno dei due interlocutori tendono a sottolineare la positività del proprio punto di vista, fino a quando uno di essi decide di far proprio il punto di vista dell'altro. Egli ritiene preferibile adottare la soluzione meno adeguata in un clima relazionale ottimale, che non quella, la propria, ritenuta più efficace, ma attivabile solo a condizione di mantenere elevato il conflitto interpersonale. Quando la qualità della relazione in un gruppo di lavoro è l'obiettivo più importante, si realizzano le premesse per conseguire anche gli altri obiettivi.

Dall'esempio precedente si possono ipotizzare quattro diverse evoluzioni con altrettanti esiti per le relazioni:

1. L'emittente, dopo aver fatto proprio il punto di vista dell'interlocutore, può rendersi conto che la soluzione proposta da questi è effettivamente la più adeguata;
2. La nuova ed insperata apertura dell'emittente può generare nel destinatario una riconsiderazione positiva della soluzione; proposta dall'emittente;
3. In fase di implementazione, la procedura proposta dal destinatario si mostra palesemente inadeguata. Il nuovo clima di reciproca apertura, generato dall'azione prosociale dell'emittente, consente al destinatario di superare la originaria rigidità e di riconoscere la fallacia delle sue proposte;

4. Il destinatario, caratterizzato da un elevato grado di insensibilità interpersonale, non coglie l'apertura dell'emittente. Questa situazione, sebbene sia la meno auspicabile, ma forse, in alcuni casi, inevitabile, è comunque soggetta ad una valutazione positiva: il tentativo di salvaguardare la relazione, fatto dall'emittente, è fallito, tuttavia i due riescono in qualche modo a lavorare su un'unica procedura. Evidentemente questa soluzione offre maggiori vantaggi di quella che vede l'attuazione della procedura, forse la più idonea, ma in un clima di forte contrapposizione e di probabile boicottaggio.

Le condotte prosociali attive sono raggruppate in altre funzioni: aiuto, condivisione, collaboratività.

La classe della funzione di aiuto comprende cinque sottoclassi:

Assistenza fisica

E' una condotta non verbale che aiuta il ricevente a conseguire un determinato obiettivo.

Esempio

*Un ragazzo deve rimettere in ordine la
Sua stanza ed un suo amico lo aiuta
a svolgere
il compito non molto gradevole.*

Servizio fisico

Si tratta di una condotta che elimina nel ricevente la necessità di intervenire fisicamente nello svolgimento di un compito. In altre parole l'emittente si sostituisce al ricevente nell'esecuzione di un'attività fisica.

Esempio

Un bambino svolge al posto della mamma alcune faccende domestiche mentre lei è impegnata a prendersi cura del papà.

Assistenza verbale

Questa classe comprende le spiegazioni verbali o le informazioni utili al ricevente per la realizzazione di un compito.

Esempio

*E' il caso di un individuo che,
dovendo risolvere un problema complesso di
lavoro, riceve da un suo collega consigli utili
per trovare una soluzione.*

Supporto verbale

Le espressioni di interesse verso l'interlocutore, tese a ridurre la tristezza o ad alleviare l'ansia di una persona afflitta, costituiscono le condotte prosociali che denominiamo "supporto verbale".

Esempio

Entriamo nell'aula in cui si sta svolgendo l'esame di psicologia clinica e vediamo cosa succede. Giuseppina sta sostenendo l'esame dopo un intenso periodo di studio. E' preparata, ma l'emozione le impedisce di dare il meglio di sé. Il docente, osservando la mimica contratta della studentessa, il tremore della sua voce percepisce il suo stato di disagio ed interviene dicendo: "Vedo che ha preparato molto bene questi argomenti", annuisce e, con altre espressioni verbali, la incoraggia. Queste manifestazioni di propensione emotiva producono un visibile allentamento dell'ansia della studentessa che, da quel momento riesce ad esprimersi con maggiore padronanza.

Aiuto metaverbale

Con questa categoria ci riferiamo alle espressioni non verbali che possono essere rappresentate dai gesti, dalla mimica facciale, dalla postura, attraverso i quali il ricevente può percepire la disponibilità all'aiuto e l'empatia che l'emittente manifesta nei suoi riguardi.

Esempio

L'allievo sta confidando al docente un suo importante problema esistenziale. L'insegnante mostra la propria partecipazione verso i contenuti della comunicazione e verso le emozioni e gli stati d'animo dell'allievo assumendo una postura aperta verso l'interlocutore, ignorando gli altri segnali provenienti dall'ambiente circostante e mantenendo il contatto oculare con il ragazzo, anche in presenza di stimoli distrattori. L'esito di questo tipo di interazione è rappresentato da un visibile allentamento della tensione e dalla estinzione dei contenuti emozionali negativi.

Condivisione

E' una condotta di una donazione di una proprietà personale, di un bene materiale o immateriale, ad altri.

Esempi

Vanno dalla condivisione di piccole proprietà personali, alle azioni di aiuto internazionali; una ragazza regala i suoi orecchini ad una amica, che ha manifestato il desiderio di indossarli; il governo di un paese industrializzato decide di inviare ad una nazione in via di sviluppo i mezzi finanziari, le risorse tecnologiche ed umanitarie necessarie per la realizzazione di un progetto di sviluppo economico.

Collaboratività

E' una condotta di due o più individui, tesa al raggiungimento di un obiettivo comune.

Esempio

Alcuni ragazzi devono fare un'importante Ricerca richiesta dal professore per la valutazione Di fine anno scolastico. Decidono, attraverso una Riunione, di dividere le fasi della ricerca e di asseGnare a ciascuno un compito specifico per poi opeRare un'integrazione strutturata di tutte le informazioni.

Gli esempi di collaboratività più interessanti, tuttavia, riguardano il mondo aziendale: in un gruppo di lavoro, all'interno di un'azienda di servizi, sono stati decisi dei "target" relativi alla qualità ed alla celerità del servizio offerto ai propri utenti.

Per raggiungere questa meta, gli operatori si scambiano le informazioni, distribuiscono le risorse disponibili in modo funzionale e attuano una continua integrazione fra le diverse specializzazioni dei singoli membri. Questi fattori sono determinanti, come si sa, per il successo del gruppo, oltre che per la realizzazione di un buon "clima" all'interno del gruppo.

STILI DI COMUNICAZ.	DEFINIZIONE	ESEMPLIFICAZIONE	EFF. SULL' AMBIENTE	EFFETTI SUL DESTINATARIO
AGGRESSIVITA'	<i>Comportamento intenzionalmente teso al raggiungimento di un obiettivo personale che produce danno all'interlocutore</i>	<i>Un individuo aggredisce fisicamente e/o verbalmente un altro individuo il quale può più o meno reagire fuggendo o attaccando a sua volta.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Appagamento di sé • Autostima • Espressione incontrollata di sé • Disprezzo degli altri • Senso di colpa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Umiliazione - Rivalsa • Offesa - Contrattacco • Frustrazione - Allontanamento • Diffidenza - Evitamento • Paura • Rifiuto
COMPETITIVITA'	<i>Comportamento teso al raggiungimento di un obiettivo comune a due o più persone, ma non condivisibile tra esse e che ha come conseguenza la contrapposizione o il contrasto tra i concorrenti.</i>	<i>Un individuo gareggia fisicamente e/o verbalmente con un altro individuo in una competizione di qualsiasi genere, ed uno solo di essi vince.</i>	<p>(Il vincitore)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Soddisfazione di sé • Autostima • Autoaccettazione 	<p>(Il vinto)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Insoddisfazione • Sentimento di inferiorità • Frustrazione • Rabbia • Evitamento della competitività
ASSERTIVITA'	<i>Comportamento teso al raggiungimento di un obiettivo personale con l'uso adeguato di abilità sociali e senza procurare danno all'interlocutore, anzi rispettando la individualità degli altri.</i>	<i>Un individuo afferma se stesso fisicamente e/o verbalmente di fronte ad un altro individuo con il quale raggiunge anche accordi su eventuali divergenze di qualsiasi genere.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Soddisfazione di sé • Autostima • Espressione adeguata di sé • Autoaccettazione. 	<ul style="list-style-type: none"> Soddisfazione Autostima Espressione di sé Autoaccettazione Apertura Avvicinamento.

STILI DI COMUNICAZ.	DEFINIZIONE	ESEMPLIFICAZIONE	EFF. SULL' AMBIENTE	EFFETTI SUL DESTINATARIO
PROSOCIALITA'	<i>Comportamento teso a realizzare o migliorare il benessere di una o più persone e/o a ridurre lo stato di sofferenza, in assenza di pressioni esterne ed in un contesto in cui l'emittente non stia adempiendo a obblighi legati al ruolo.</i>	<i>Un individuo agisce fisicamente e/o verbalmente nei confronti di un altro individuo arrecando a questi un beneficio di qualsiasi genere.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Soddisfazione di sé.</i> • <i>Soddisfazione per gli altri</i> • <i>Autostima</i> • <i>Espressione adeguata di sé</i> • <i>Autoaccettazione</i> 	<ul style="list-style-type: none"> <i>Autostima</i> <i>Soddisfazione</i> <i>Sentimenti positivi per sé e per gli altri</i> <i>Apertura</i> <i>Avvicinamento.</i>
PASSIVITA'	<i>Comportamento di rinuncia al raggiungimento di un obiettivo e di sottomissione al volere dell'interlocutore.</i>	<i>Un individuo non agisce e si sottomette al volere di un altro individuo.</i>	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Umiliazione</i> • <i>Ansia</i> • <i>Inibizione</i> • <i>Autorifiuto</i> • <i>Disistima di sé.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Disistima per l'altro</i> • <i>Senso di colpa o rabbia</i> • <i>Affermazione di sé a danno dell'altro</i> • <i>Disagio</i> • <i>Allontanamento.</i>