

02065/12

4542P6

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI TRIESTE

Dottorato di ricerca in Psicologia Sperimentale  
X Ciclo

**TRA PERSONALITA' E MOTIVAZIONE:  
LA TEORIA DEGLI ORIENTAMENTI DI CAUSALITA'**

Dottoranda: Antonella Deponte 168

Relatore:

Chiar.mo Prof. Mario Forzi  
Dipartimento di Psicologia  
Università di Trieste

Mario Forzi

CW

Coordinatore:

Chiar.mo Prof. Walter Gerbino  
Dipartimento di Psicologia  
Università di Trieste

Walter Gerbino

*Dedico questa tesi alle molte persone che con il loro supporto e la loro amicizia hanno reso il mio lavoro più facile, durante gli ultimi quattro anni. Desidero innanzitutto ricordare Stefania, Lorella, i miei colleghi e tutte le persone del Dipartimento di Psicologia.*

*Voglio poi ringraziare i miei genitori, perché è grazie a loro se sono arrivata fino a questo traguardo.*

*E poi un grazie specialissimo ad Andrea, per la sua presenza costante, e a Eleonora, perché invece di favole e filastrocche si è sorbita per 9 mesi articoli scientifici e analisi statistiche...*

## **Ringraziamenti**

Desidero ringraziare il Dipartimento di Psicologia dell'Università di Trieste, nella persona del Coordinatore del Dottorato, prof. Walter Gerbino.

Un vivo ringraziamento al prof. Mario Forzi, che ha seguito il mio lavoro in questi anni.

Il mio riconoscimento va anche al Dipartimento di Psicologia dell'Università di Southampton, per la preziosa disponibilità dimostratami nel semestre invernale dell'anno accademico 1997/1998.

Grazie alla dott.ssa Annerieke Oosterwegel e alla dott.ssa Renata Kodilja per le vivaci discussioni sul sé e sull'autonomia, che sono diventate spunto per riflessioni e ricerche.

## RIASSUNTO

La teoria dell'autodeterminazione Deci e Ryan (1985) nasce per integrare in un modello unitario i risultati ottenuti nello studio della motivazione intrinseca e dei fattori che la influenzano. Gli orientamenti di causalità rappresentano l'approccio all'autodeterminazione livello di differenze interindividuali, stabilendo dei criteri per categorizzare i diversi modi in cui le persone interpretano gli eventi iniziatori o regolatori del proprio comportamento.

Per la misurazione degli orientamenti di causalità, Deci e Ryan (1985a) hanno elaborato una scala, la General Causality Orientations Scale (GCOS), di cui vengono qui presentati tre studi sulla traduzione e la validazione in lingua italiana. Altre ricerche mettono in relazione gli orientamenti di causalità a costrutti diversi quali concezioni di sé, bisogni e scale di personalità. Ciò allo scopo di evidenziare il carattere tipico degli orientamenti di causalità, a cavallo tra personalità e motivazione.

Si realizza poi, a livello sperimentale, il confronto tra locus di causalità, come viene espresso dagli orientamenti di causalità, e locus di controllo (Rotter, 1966). Contemporaneamente si verifica il contributo degli orientamenti di causalità all'illusione di controllo, soprattutto in relazione al benessere psicologico.

Per quanto riguarda la possibilità di applicare la teoria dell'autodeterminazione alla spiegazione e alla previsione del comportamento, vengono introdotti due studi condotti in ambito scolastico. Da essi emerge l'importanza di considerare altri fattori strettamente legati alla motivazione, quali la relazionalità e le teorie sviluppate dagli individui a proposito dell'intelligenza.

Nel capitolo conclusivo si inserisce la teoria degli orientamenti di causalità nel dibattito corrente su sé e identità, fornendo anche alcune indicazioni dal punto di vista metodologico, provenienti dai lavori presentati, per un utilizzo appropriato degli strumenti di misurazione degli stili motivazionali.

# INDICE

1

|  |           |
|--|-----------|
| RIASSUNTO.....   | 4         |
| INDICE.....  | 4         |
| INTRODUZIONE.....  | 6         |
| <b>CAPITOLO 1. MOTIVAZIONE E INTENZIONALITÀ: CENNI STORICI E ALCUNI CONCETTI.....</b>  | <b>10</b> |
| 1.1 COMPETENZA.....  | 11        |
| 1.2 BISOGNO DI CONTROLLO.....  | 12        |
| 1.3 CAUSAZIONE PERSONALE.....  | 13        |
| 1.4 ANCORA UN CENNO SUL CONCETTO DI CONTROLLO.....   | 15        |
| <b>CAPITOLO 2. LOCUS DI CAUSALITÀ, PERSONALITÀ E MOTIVAZIONE: LA TEORIA DELL'AUTODETERMINAZIONE.....</b>                                       | <b>18</b> |
| 2.1 DAI BISOGNI ALLA MOTIVAZIONE INTRINSECA.....   | 18        |
| 2.1.1 <i>La teoria della valutazione cognitiva.</i> .....  | 19        |
| 2.1.2 <i>L'autodeterminazione.</i> .....   | 23        |
| 2.2 GLI ORIENTAMENTI DI CAUSALITÀ: TEORIA E MISURAZIONE.....   | 24        |
| 2.2.1 <i>La teoria.</i> .....  | 24        |
| 2.2.2 <i>Gli ultimi sviluppi della teoria.</i> .....   | 26        |
| 2.2.3 <i>La misurazione.</i> .....   | 28        |
| 2.2.4 <i>Le applicazioni.</i> .....  | 30        |
| 2.3 CONCLUSIONI.....   | 31        |
| <b>CAPITOLO 3. LA MISURAZIONE DEGLI ORIENTAMENTI DI CAUSALITÀ: UNA VERSIONE ITALIANA DELLA <i>GENERAL CAUSALITY ORIENTATION SCALE</i>.....</b> | <b>33</b> |
| 3.1 GLI ORIENTAMENTI DI CAUSALITÀ: AUTONOMIA, CONTROLLO E IMPERSONALITÀ.....   | 34        |
| 3.1.1 <i>Alcune precisazioni.</i> .....  | 37        |
| 3.2 LA MISURAZIONE DEGLI ORIENTAMENTI DI CAUSALITÀ.....  | 37        |
| 3.3 LA GCOS E ALTRE MISURE DI PERSONALITÀ.....   | 38        |
| 3.4 STUDIO I: LA VALIDAZIONE IN LINGUA ITALIANA DELLA GCOS.....  | 40        |
| 3.4.1 <i>I questionari e le ipotesi.</i> .....   | 40        |
| 3.4.2 <i>I soggetti e la procedura.</i> .....  | 43        |
| 3.4.3 <i>Risultati.</i> .....  | 45        |
| 3.4.4 <i>Discussione.</i> .....  | 52        |
| 3.5 STUDIO 2: LA VALIDAZIONE DELLA <i>GENERAL CAUSALITY ORIENTATIONS SCALE</i> ATTRAVERSO IL METODO DELLA BACK-TRANSLATION.....                | 58        |
| 3.5.1 <i>La traduzione degli strumenti di misurazione: nuove indicazioni.</i> .....  | 58        |
| 3.5.2 <i>La traduzione della <i>General Causality Orientations Scale</i>.</i> .....  | 60        |
| 3.5.3 <i>I questionari e le ipotesi.</i> .....   | 61        |
| 3.5.4 <i>I soggetti e la procedura.</i> .....  | 61        |
| 3.5.5 <i>Risultati.</i> .....  | 62        |
| 3.5.6 <i>Conclusioni.</i> .....  | 65        |

|  |            |
|--|------------|
| 3.6 STUDIO 3: APPLICAZIONE DI UN MODELLO A TRATTI LATENTI PER L'ANALISI DELLA DIMENSIONALITÀ E L'ANALISI DEGLI ITEM DELLA GENERAL CAUSALITY ORIENTATIONS SCALE. .... | 66         |
| <b>CAPITOLO 4. ORIENTAMENTI DI CAUSALITÀ, BISOGNI E COSTRUTTI PERSONOLOGICI.....</b>   | <b>74</b>  |
| 4.1 ORIENTAMENTI DI CAUSALITÀ E BISOGNI. ....  | 77         |
| 4.1.1 <i>Ipotesi</i> . ....  | 79         |
| 4.1.2 <i>Soggetti e procedura</i> . ....   | 80         |
| 4.1.3 <i>Risultati</i> . ....  | 80         |
| 4.2 ORIENTAMENTI DI CAUSALITÀ E ALTRI COSTRUTTI PERSONOLOGICI. ....  | 84         |
| 4.2.1 <i>Soggetti e metodo</i> . ....  | 85         |
| 4.2.2 <i>Risultati</i> . ....  | 86         |
| 4.3 ORIENTAMENTI DI CAUSALITÀ E CONCEZIONI DI SÉ. ....   | 90         |
| 4.3.1 <i>Le concezioni di sé e le ipotesi sul loro rapporto con gli orientamenti di causalità</i> . ....   | 91         |
| 4.3.2 <i>Soggetti e metodo</i> . ....  | 94         |
| 4.3.3 <i>Risultati</i> . ....  | 97         |
| 4.4 DISCUSSIONE GENERALE. ....   | 104        |
| <b>CAPITOLO 5. ORIENTAMENTI DI CAUSALITÀ, BENESSERE E ADATTAMENTO. TRE ESEMPI SPERIMENTALI. ....</b>   | <b>109</b> |
| 5.1 ORIENTAMENTI DI CAUSALITÀ E ILLUSIONE DI CONTROLLO. ....   | 110        |
| 5.1.1 <i>Ipotesi</i> . ....  | 111        |
| 5.1.2 <i>Soggetti e metodo</i> . ....  | 112        |
| 5.1.3 <i>Risultati</i> . ....  | 113        |
| 5.2 L'INGEGNERIA È MATERIA PER DONNE AUTONOME? ORIENTAMENTI DI CAUSALITÀ E SCELTA DEL CORSO DI LAUREA. ....  | 115        |
| 5.2.1 <i>Soggetti e procedura</i> . ....   | 115        |
| 5.2.2 <i>Risultati e discussione</i> . ....  | 116        |
| 5.3 STILI MOTIVAZIONALI E RIUSCITA SCOLASTICA. ....  | 117        |
| 5.3.1 <i>Ricerca I: l'Indice di Autonomia Relativa</i> . ....  | 118        |
| 5.3.2 <i>Ricerca II: Autonomia e relazionalità a scuola</i> . ....   | 125        |
| 5.3.3 <i>Conclusioni</i> . ....  | 130        |
| <b>CAPITOLO 6. CONCLUSIONI GENERALI .....</b>  | <b>132</b> |
| 6.1 ALCUNE CONSIDERAZIONI .....  | 132        |
| 6.2 AUTONOMIA: UNA, NESSUNA O CENTOMILA? .....   | 135        |
| <b>RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI.....</b>  | <b>139</b> |

## INTRODUZIONE

*“The ever present, ever primary feature of motivation is the tendency to deal with the environment. “*

*(White, 1959)*

Dai primi istanti di vita l'essere umano interagisce con l'ambiente che lo circonda, e anzi, si può dire che l'attività inizia già nella vita prenatale. Talvolta l'interazione ha degli scopi espliciti, di riduzione dei bisogni organici: l'esempio più semplice è la ricerca di cibo sotto lo stimolo della fame. Le prime teorie motivazionali, pur appartenendo a scuole di pensiero molto diverse, condividevano l'assunto per cui la motivazione ha origine dalla necessità di ridurre stimolazioni e tensioni interne, derivanti da uno stato deficitario organico. Pensiamo ad esempio al concetto di scarica d'energia, preso dalla fisica e riproposto da Freud (1917), o alle teorie che affermavano l'esistenza di una tendenza all'equilibrio omeostatico dell'organismo, facendo un parallelo con il mondo biologico (Hull, 1943).

In seguito però queste spiegazioni si rivelarono inadatte a spiegare altre categorie di comportamenti che venivano osservate, come i comportamenti esploratori o ludici. In campo psicanalitico, ad esempio, Hartmann (1950; 1956) affermò che scopi e interessi, che nascono inizialmente come difese, sublimando istinti inaccettabili, possono poi diventare parte di una sfera di attività priva di conflitti, alimentandosi da se stessi. Anche le funzioni dell'ego avrebbero un'energia propria, non devono quindi dipendere dagli istinti e il loro puro esercizio è gratificante, portando nello stesso tempo alla crescita dell'individuo verso l'autonomia.

Nell'ambito della psicologia animale diventava sempre più difficile utilizzare il motivo di riduzione della stimolazione come spiegazione a comportamenti di esplorazione dell'ambiente (Dashiell, 1925) e alla curiosità (Berlyne, 1950) o all'attività fine a se stessa (Hill, 1956; Harlow, 1953).

Piaget (1952), nel campo della psicologia evolutiva, descriveva comportamenti simili, di esplorazione e di manipolazione, di curiosità e di attività che non avevano scopi diretti e immediati, ma sembravano piuttosto messi in atto per coltivare delle abilità e per il piacere di utilizzarle.

Da queste e da molte altre osservazioni si è giunti allo sviluppo di un sistema di motivi e bisogni più elaborato. Via via sono stati introdotti i concetti di pulsione esploratoria (Montgomery, 1954), bisogno di attività e di manipolazione (Harlow, 1953), istinto di padronanza, tendenza all'autorealizzazione (Goldstein, 1940), pulsione di evitamento della noia (Myers e Miller, 1954) ecc.

I fattori comuni alle attività descritte dai diversi autori sono l'assenza di bisogni primari da soddisfare e la prospettiva di causare degli stati stimolanti. Inoltre, queste attività appaiono in gran parte intrinsecamente motivate: il motivo cioè della loro messa in atto non è la risposta a stimolazioni esterne, ma la gratificazione che il soggetto prova attraverso il loro esercizio. La gratificazione talvolta è immediata, talvolta è ritardata, esprimendosi nella conquista di un'abilità o nel suo esercizio. Si è arrivati poi a generalizzare ulteriormente, affermando che la gratificazione deriva dalla sensazione di essere l'origine delle proprie azioni, i padroni del proprio destino.

Autodeterminazione, competenza, bisogno di controllo, causazione personale... sono tutti elementi che concorrono alla spiegazione di questo tipo

di attività e dell'intenzionalità umana, prima ancora che intervengano fattori ambientali, sociali o individuali.

Ciascuno di questi elementi è stato oggetto di numerosi studi ed esperimenti, e ritenuto non di rado l'unica spiegazione necessaria per alcuni tipi di comportamenti. Essi sono stati inoltre associati al benessere psicologico, all'integrazione, alla capacità di adattamento e di apprendimento. Le persone che mancano di questi elementi o che li distorcono in varia misura sono invece persone caratterizzate spesso da ritiro sociale, svalutazione di sé, passività oppure ostilità, egoismo, sgradevolezza e senso di inadeguatezza. Si arriva nei casi più estremi a quadri di personalità che rasentano la patologia.

Nella prima parte di questo lavoro presenteremo svariate teorie che si sono occupate dei concetti di competenza e autodeterminazione, di causazione personale e di bisogno di controllo. Osserveremo che spesso sotto nomi diversi si celano costrutti largamente sovrapponibili e cercheremo di dimostrare che essi interagiscono e che è necessario considerare la loro interazione nel momento in cui si analizzano comportamenti complessi. Metteremo in luce un altro elemento che è necessario sia allo sviluppo sia all'espressione degli elementi nominati: la relazionalità, cioè la capacità di instaurare e di mantenere relazioni positive con gli altri, ma anche il senso di accoglienza e di accettazione che riceviamo da parte degli altri.

Questo lavoro tuttavia si concentra soprattutto sull'autodeterminazione e sulla relazione di essa con gli altri elementi.

Deci e Ryan (1985a; 1987) per primi hanno sviluppato una teoria dell'autodeterminazione e ne hanno tentato una misurazione in senso disposizionale. Abbiamo validato il loro strumento su un campione italiano, e ne abbiamo verificato la generalizzabilità. Il secondo e il terzo capitolo di

questa tesi saranno dedicati appunto alla presentazione della teoria di Deci e Ryan e agli studi di validazione. Verrà presentato anche un tentativo di misurare la validità dello strumento attraverso un modello a tratti latenti.

Nel quarto capitolo verranno analizzate in maniera approfondita le relazioni tra gli orientamenti di causalità, individuati da Deci e Ryan (1985), i bisogni e altri costrutti personologici. Un discorso a parte verrà fatto per le relazioni tra orientamenti di causalità e concetti di sé (Oosterwegel, in press; Higgins, 1987; Markus e Nurius, 1986).

Nel quinto capitolo verranno presentati i risultati di alcune ricerche che hanno cercato di applicare il concetto di autodeterminazione in campi diversi, specialmente nell'ambito scolastico. Il locus di causalità verrà confrontato con il *bisogno* di controllo e con l'*illusione* di controllo.

Il sesto capitolo riprenderà il corrente dibattito su sé e identità, e servirà a contestualizzare sia la teoria sia i metodi di ricerca utilizzati per la sua verifica. Esso riporterà le conclusioni a cui siamo giunti, con l'indicazione di alcune modificazioni da apportare alla metodologia e di alcuni spunti per un ulteriore approfondimento delle differenze individuali negli orientamenti di causalità e delle modalità con cui tali orientamenti interagiscono con gli altri elementi: il bisogno di controllo, la competenza, la relazionalità.

## CAPITOLO 1

### Motivazione e intenzionalità: cenni storici e alcuni concetti.

*“A man is not a stone, for he is a direct source of energy; nor is he a machine, for the direction of the behavior resulting from his energy comes entirely from within him. “*

*(deCharms, 1968)*

Competenza, autodeterminazione, bisogno di controllo e causazione personale sono tutti caratterizzati dalla lotta per il raggiungimento di un'origine interna del comportamento. L'uomo vuole originare da se stesso le proprie azioni, vuole conoscerne e controllarne le conseguenze, vuole sentirsi in grado di portarle a termine con successo. Egli tollera a stento il senso di controllo e di pressione che arrivano da scadenze, da minacce, da richieste di conformismo, e l'impressione di non poter governare gli eventi lo porta a sentimenti di depressione e di rinuncia. Inoltre, spesso rinuncia ad intraprendere azioni per le quali è consapevole di non possedere la competenza necessaria.

Tali elementi a volte - anzi, si sarebbe tentati di dire il più delle volte - interagiscono, in maniera additiva o inibitoria: se interagiscono in maniera additiva ad esempio, un determinato comportamento sarà messo in atto con

più probabilità se si ritiene di avere il giusto grado di competenza e se si ha un certo grado di libertà di scelta. Altre volte, una determinata spinta interna all'azione sarà inibita da un senso di mancata competenza o dalla percezione di avere un controllo limitato.

### *1.1 Competenza.*

In un articolo risalente al 1959, White riesamina gli studi di Piaget e le sue osservazioni sulle attività dei bambini. Ne conclude che comportamenti come afferrare un oggetto, maneggiarlo, lasciarlo cadere e riprenderlo, non sono comportamenti casuali prodotti da un generico sovraccarico di energia. Sono invece selettivi, diretti e persistenti, e sono continuati non allo scopo di soddisfare bisogni primari, che non possono tra l'altro soddisfare finché non sono raffinati e bene appresi, ma perché appagano un intrinseco bisogno di interagire con l'ambiente. Molti tipi diversi di comportamento sono legati da un singolo concetto motivazionale sottostante, la motivazione alla competenza. Attraverso attività gratificanti il bambino acquisirà le capacità che gli consentiranno di agire in modo sempre più specifico e funzionale con l'ambiente. La motivazione alla competenza, secondo White, ha una forza moderata, che permette di perseguire un apprendimento lento ma più profondo e persistente. La pressione causata infatti da una motivazione troppo forte restringe eccessivamente l'attenzione e se da un lato ciò velocizza i processi di apprendimento, dall'altro lato li indebolisce (Bruner, Matter e Papanek,

1955), perché limita l'approfondimento e la rielaborazione del materiale appreso.

Dal punto di vista biologico, la motivazione alla competenza permette all'essere umano di raggiungere l'autonomia caratteristica degli organismi, aumentando relativamente la preponderanza della regolazione interna sulle forze esterne (Angyal, 1941). Procedendo nel corso della vita, la motivazione alla competenza si differenzia in numerosi motivi, come quello di conoscenza, di padronanza, di riuscita. Essi si mescolano inoltre a meccanismi di difesa, di riduzione dell'ansia, di compensazione, e possono ottenere maggior forza se vengono utilizzati per il raggiungimento di risultati concreti, nel campo del lavoro o in quello finanziario, o sociale.

Bandura (1977) critica il ragionamento di White e lo definisce circolare, perché presume l'esistenza di un bisogno di competenza dall'osservazione di comportamenti esploratori e manipolativi, i quali ne sono invece la conseguenza. Egli ritiene che sia necessario considerare piuttosto la percezione che il soggetto ha della sua capacità di eseguire con successo un determinato comportamento, cioè l'autoefficacia. La distinzione tra "competenza" e "percezione della competenza" può essere tuttavia generalizzata, come vedremo, a molte altre qualità, se non tutte.

## *1.2 Bisogno di controllo.*

Una diversa prospettiva da cui guardare alla motivazione a padroneggiare l'ambiente circostante è il bisogno di controllo. Le prime ricerche su questo

argomento (Rotter, 1966; Seligman, 1975; Langer, 1975) hanno messo in evidenza le conseguenze positive associate alla percezione di un alto grado di controllo: un migliore adattamento, una più alta efficacia personale, un migliore stato di salute e più benessere psicologico, addirittura un innalzamento delle difese immunitarie (Averill, 1973; Rodin, 1986; Thompson, 1981; Wiedenfeld, O'Leary, Bandura, Brown, Levine, e Raska, 1990). Tali conseguenze si verificano anche in presenza di una mera *illusione di controllo*, quando cioè l'individuo non ha la reale possibilità di modificare gli eventi, ma mantiene tuttavia la credenza di poterlo fare (Langer, 1975; Langer e Roth, 1975; Taylor e Brown, 1988).

Ci sono dei limiti all'azione del bisogno di controllo, riferibili sia alle differenze interindividuali (Burger, 1992) sia alle circostanze, per cui talvolta si preferisce abbandonare il controllo (Miller, 1980). Inoltre, non sempre la percezione di avere controllo porta a conseguenze positive: è stato dimostrato che un'eccessiva e irrealistica percezione di controllo può portare a comportamenti rischiosi, per esempio nel campo della salute, per la sottostima dei pericoli (Folkman, 1984; Janoff-Bulman e Brickman, 1982; Wortman e Brehm, 1975). La distinzione tra controllo realistico e controllo irrealistico (Zuckerman, Knee, Kieffer, Rawsthorne e Bruce, 1996; vedi anche Kuhl, 1986) e lo studio della loro interazione è una via per identificare le combinazioni che permettono un migliore adattamento.

### *1.3 Causazione personale.*

Nella sua analisi della psicologia ingenua dell'azione, Heider (1958) individua due aspetti: la capacità, cioè il "...*rappporto tra l'abilità della*

*persona e l'intensità delle forze ambientali*" (p. 122), e la causalità personale, il "...*fattore motivazionale che spinge e guida l'azione e le conferisce il suo carattere intenzionale*" (p. 140). L'elemento caratteristico della causalità personale, secondo Heider, è proprio l'intenzione, per cui si dirà che una persona *p* causa un risultato *x* solo se era sua intenzione farlo, e non se *p* faceva semplicemente parte della catena di eventi o se *x* non era il risultato cercato.

deCharms (1968) riprende la posizione di Heider ma sottolinea con maggior enfasi il bisogno dell'uomo di essere l'origine del suo comportamento. L'accento sul senso di "origine" permette di usare i termini "motivo" e "motivazione", che altrimenti sarebbero privi di significato, in quanto il comportamento sarebbe spiegabile esclusivamente attraverso l'analisi delle forze esterne all'individuo.

Nel suo lavoro del 1968, deCharms afferma invece che la prima tensione motivazionale nell'uomo è di essere capace di produrre dei cambiamenti nel suo ambiente: "*Man strives to be a causal agent, to be the primary locus of causation for, or the origin of, his behavior; he strives for personal causation*" (deCharms, 1968, p. 269). Egli giunge a questa conclusione dopo aver esaminato numerose ricerche sull'età evolutiva, similmente a quanto aveva fatto White (1959), ed è evidente la sottolineatura comune ad entrambi sul bisogno di padroneggiare l'ambiente. Anche deCharms, come aveva fatto White con il concetto di competenza, chiarisce che la motivazione alla causalità personale non è l'unico motivo di tutti i comportamenti, e che l'ambiente fornisce problemi diversi che sollecitano motivi diversi. La motivazione alla causalità personale può essere considerata un principio guida, sotto il quale vengono costruiti motivi specifici. E' un orientamento

generale, che si applica a qualsiasi fine, ed è quindi un fattore facilitante per tutti i motivi. I motivi particolari si definiscono invece in base ai loro scopi specifici: raggiungere il successo, ottenere l'approvazione degli altri, avere la disponibilità di cibo, ecc.

La principale affermazione di deCharms è dunque che l'uomo è un'origine, è un luogo speciale di causalità. Come vedremo meglio successivamente, Deci e Ryan (1985) hanno sviluppato questo tema distinguendo gli individui in base alla loro percezione di essere origine del proprio comportamento: secondo la loro teoria, esistono delle persone che si sentono generalmente "origine", nel senso di deCharms, e persone che invece non hanno tale percezione. Quest'ultimo gruppo si divide ulteriormente in due gruppi distinti, perchè ci sono persone che sono guidate dalle richieste sociali e che mantengono un certo senso di causalità rispondendo a tali richieste, e persone che invece hanno ritirato ogni tentativo di controllare la regolazione del proprio comportamento.

La teoria di deCharms (1968) riporta una precisazione importante: la percezione soggettiva è più importante, a livello motivazionale, del fatto obiettivo. Se la persona *si sente* "origine", questo sarà l'elemento motivazionale più forte di qualunque indicazione obiettiva di coercizione; se la persona *si sente* "pedina", non varrà a nulla l'evidenza obiettiva della sua libertà.

#### *1.4 Ancora un cenno sul concetto di controllo.*

Dalla panoramica sulla causazione personale si intuisce che ci sono delle differenze tra essa e il bisogno di controllo, come lo abbiamo presentato

precedentemente. Ne tratteremo più diffusamente quando affronteremo a livello sperimentale il confronto tra i due costrutti, ma è necessario qualche precisazione fin d'ora per delimitare il nostro discorso.

Skinner e Connell specificano bene la differenza, nel loro contributo ad un libro sulla psicologia del controllo del 1986: *"...Comprendere il controllo comporta conoscere le cause dei risultati piuttosto che le cause del comportamento in sé. La comprensione del controllo implica la comprensione del perché mi succede qualcosa, non del perché faccio qualcosa. Il costrutto quindi è diverso dalle nozioni di autoregolazione (Connell e Ryan, 1984; Kuhl, 1984), di orientamento motivazionale (Brim, 1974; Harter, 1981), di locus di causalità del comportamento (deCharms, 1981) o di autodeterminazione (Deci, 1980; Deci e Ryan, 1985)."* (*"...Control understanding refers to knowledge about the causes of outcomes rather than the causes of behavior itself. An understanding of control involves an understanding of why something happens to me, not an understanding of why I do so something. Thus, the construct is distinct from notions of self-regulations (Connell e Ryan, 1984; Kuhl, 1984), motivational orientation (Brim, 1974; Harter, 1981), locus of causality of behavior (deCharms, 1981), or self-determination (Deci, 1980; Deci e Ryan, 1985)."*) (Skinner e Connell, 1986, p.37).

Il confronto tra gli orientamenti di causalità (Deci e Ryan, 1985a) e il costrutto del *locus di controllo* (Rotter, 1966) è di particolare importanza, perché può indurre a conclusioni ingannevoli. Mentre gli orientamenti alla causalità si riferiscono al luogo percepito degli *eventi iniziatori o regolatori* del comportamento (il già citato "locus of causality"), il controllo di cui parlano Skinner e Connell (1966), ma anche Rotter (1966), si riferisce

piuttosto al luogo percepito del *controllo dei risultati* di un'azione o, in altre parole, alla percepita relazione tra azione e risultati. Il *locus di controllo* può essere interno o esterno a seconda se l'individuo ritiene di poter controllare la relazione azione-conseguenze o se invece ritiene che questa relazione sia controllata da altri. Un comportamento potrebbe essere caratterizzato contemporaneamente da un locus di causalità esterno e da un locus di controllo interno.

La distinzione tra eventi che causano *risultati* ed eventi che causano *azioni* è essenziale per comprendere i diversi ambiti di applicazione dei due costrutti, causalità e controllo, nonostante la difficoltà di separarli praticamente e di ottenerne delle misurazioni indipendenti. Infatti, ed è una tesi che intendo sostenere nel corso di questo lavoro, essi presentano delle relazioni reciproche tipiche e sono strettamente collegati nell'esperienza degli individui.

## CAPITOLO 2

### **Locus di causalità, personalità e motivazione: la teoria dell'autodeterminazione**

#### *2.1 Dai bisogni alla motivazione intrinseca.*

Abbiamo già detto che la psicologia motivazionale partiva inizialmente dall'assunto che la spinta all'azione provenisse dalla necessità di risolvere uno stato deficitario organico, attraverso un processo di tipo omeostatico: ogni eccedenza d'energia si manifesta con una sensazione spiacevole e verrà quindi scaricata, sotto forma di comportamento (Freud, 1917). L'organismo si attiva in modo proporzionale alla forza di questa spinta o, per usare i termini di Hull (1943), lo stato motivazionale è definito dall'ampiezza della pulsione (*drive*).

Spiegazioni di questo tipo si sono tuttavia rivelate incomplete di fronte a comportamenti di tipo esplorativo, non legati direttamente alla soddisfazione di un bisogno primario e messi in atto da specie animali diverse (Berlyne, 1966). Piaget (1952) ha descritto molti di questi comportamenti nei bambini, ma l'esperienza quotidiana ci fornisce continuamente esempi di questo tipo: gli hobby o i giochi, anche negli adulti, sono attività che sembrano svolte unicamente per il piacere di svolgerle.

Inoltre, numerosi autori (Deci, 1971; Lepper, Greene e Nisbett, 1973) hanno scoperto che ricompensare un'attività con premi o denaro spesso provoca nell'individuo che vi è impegnato un calo di interesse, di coinvolgimento e di soddisfazione. Paradossalmente, proprio premiando un comportamento si

riduce la probabilità che esso venga ripetuto. Nell'esperimento di Lepper, Greene e Nisbett (1973) ad esempio, i bambini a cui veniva promesso un premio per dipingere si dimostravano in seguito meno interessati a farlo rispetto ai bambini a cui non era stato promesso niente, benché i due gruppi inizialmente non si differenziassero per interesse.

L'insieme di questi dati sembra dimostrare l'esistenza di motivazioni diverse, non riconducibili strettamente alla soddisfazione dei bisogni primari o legate a contingenze esterne, come possono essere i premi, ma altrettanto utili allo sviluppo dell'individuo e al suo benessere. Sono processi motivazionali che partono dall'interno dell'individuo, vengono solitamente espressi dal piacere/bisogno di interagire con l'ambiente fisico e sociale, favoriscono l'apprendimento di abilità, che a loro volta aumentano il senso di poter controllare se stessi e il mondo intorno...

Si può definire questa *motivazione intrinseca* una fonte motivazionale interna all'individuo, non riconducibile a bisogni primari ma piuttosto a un piacere di causalità (Nuttin, 1986) o a una causazione personale (deCharms, 1968). L'idea di partenza é che le persone hanno un desiderio basilare di sentirsi competenti e di decidere da sole le proprie azioni, piuttosto che sentirsi sottomesse a pressioni esterne.

Nella motivazione intrinseca quindi bisogno di competenza (White, 1959) e causazione personale interagiscono, per dare luogo a numerose forme di comportamento.

### **2.1.1 La teoria della valutazione cognitiva.**

Deci (1971, 1975) ha studiato in maniera approfondita i meccanismi che favoriscono o inibiscono la motivazione intrinseca. In particolare ha notato

gli strani effetti della ricompensa. Fino ai suoi esperimenti infatti predominava un modello additivo della motivazione: un comportamento sarebbe stato tanto più probabile quanto più alla motivazione interna, al piacere che l'individuo provava nello svolgerlo, si aggiungeva una motivazione esterna sotto forma di premi o retribuzioni.

Invece, come i bambini dell'esperimento di Lepper, Greene e Nisbett (1973), anche gli studenti universitari dello studio di Deci (1971) si dimostrano meno interessati nel risolvere un puzzle dopo essere stati pagati per farlo, e abbandonano presto tale attività. Inoltre, l'effetto varia al mutare di alcuni fattori, come l'ammontare o il tipo della ricompensa.

Deci ha notato che questi fattori producono delle interpretazioni diverse sulla propria competenza e sul locus di causalità, le quali a loro volta influenzano la motivazione. La presenza di una ricompensa o di una costrizione, ad esempio, spinge a situare la causa di quel determinato comportamento all'esterno di noi stessi. Se un soggetto riceve un premio per fare una determinata azione, sarà portato a pensare di aver agito in vista del premio piuttosto che per l'interesse dell'azione in sé. La sua attenzione sarà rivolta al dato esterno - il premio - e, di conseguenza, in misura molto minore al dato interno - l'interesse che egli ha per quella attività. Comportamento e ricompensa risultano strumentalmente legati e quindi l'uno non si presenterà in assenza dell'altra (Deci e Ryan, 1980).

Al contrario, l'assenza di ricompense e la sensazione di avere delle possibilità di scelta potenzia la percezione di una origine interna della spinta a quel comportamento e quindi innalza il livello di motivazione intrinseca. Se non è presente una ricompensa che distolga l'attenzione o se non c'è un obbligo a svolgere quella determinata attività, il soggetto sarà portato a focalizzarsi sul

suo comportamento e ne attribuirà la causa all'interesse intrinseco che l'attività ha per lui.

Questo esempio potrebbe essere riformulato nel seguente modo: nel caso della presenza di una ricompensa, l'attenzione è spostata su di essa, e poiché "dov'è l'attenzione, lì è l'attribuzione" (Storms, 1973), anche l'attribuzione della causa sarà esterna, cioè la ricompensa. Nel caso della motivazione intrinseca abbiamo un'assenza di contingenze esterne, e quindi l'attenzione è rivolta internamente e conseguentemente l'attribuzione sarà interna. Sembra però che queste differenze siano riscontrabili non solo in situazioni diverse, dove lo spostamento del focus attenzionale è facilmente ipotizzabile, ma anche fra gli individui, nel senso che un soggetto tenderà ad avere una motivazione intrinseca, indipendentemente dalla situazione in cui si trova, mentre altri tenderanno ad avere una motivazione estrinseca (Deci e Ryan, 1985a).

Potrebbe darsi allora che l'autonomia si accompagni ad una attenzione al sé disposizionale? Se affermiamo ciò, dobbiamo rivisitare il concetto di motivazione intrinseca alla luce degli standard interni che vengono attivati. L'attenzione rivolta a se stessi mette in evidenza gli standard a cui facciamo riferimento per valutare il nostro comportamento (Duval e Wicklund, 1972). Se questi standard sono discrepanti dal nostro stato attuale, un mezzo di difesa dalla consapevolezza dolorosa che tale discrepanza porta con sé è di rivolgersi verso l'esterno, con un comportamento di evitamento. Talvolta si è portati a cercare attribuzioni esterne (Oosterwegel e Oppenheimer, 1993). Diremo che se l'attenzione rivolta al sé porta a confronti positivi, avremo un orientamento di tipo autonomo, mentre nel momento in cui verranno alla luce divergenze negative, l'attenzione si sposterà all'esterno verso le caratteristiche situazionali o metterà in evidenza concezioni di sé negative.

Non conosco studi che affrontino direttamente il problema della relazione tra focus attenzionale e orientamenti di causalità, ma a mio avviso si tratta di un argomento che meriterebbe ulteriori riflessioni e alcune verifiche.

Le situazioni e gli eventi possono avere a loro volta un valore informativo o un potere di controllo. In quest'ultimo caso gli eventi portano il soggetto alla sensazione di essere controllato o valutato, e vengono quindi interpretati come pressioni verso un determinato risultato o un determinato livello di prestazione. Nell'altro caso invece, gli eventi forniscono al soggetto delle informazioni relative agli effetti del proprio comportamento, senza connotazioni valutative che spingano ad una particolare soluzione. Bisogna sottolineare di nuovo, però, che il carattere informativo o valutativo degli eventi spesso deriva dal tipo di interpretazione fornita dal soggetto piuttosto che dall'evento in sé (Deci e Ryan, 1980; 1987).

La teoria della valutazione cognitiva si riferisce all'elaborazione a cui vengono sottoposte le informazioni a proposito della causalità e della competenza. Due processi, indipendenti tra loro, influenzano la motivazione intrinseca agendo rispettivamente sul già citato *locus di causalità* - situandolo all'interno o all'esterno dell'individuo - e sulla *percezione della propria competenza* da parte del soggetto, intendendo con il termine "competenza" la capacità di agire efficacemente sul proprio ambiente. Così, se il soggetto si sente in grado di portare a termine con successo il compito che gli è stato assegnato, avrà la percezione di essere competente e questo aumenterà anche la sua motivazione intrinseca. Al contrario, un calo nella propria competenza porterà ad un calo nella motivazione, per cui il soggetto sarà meno interessato in compiti troppo difficili per lui, che mettono in pericolo il suo senso di efficacia o che gli danno la sensazione di non riuscire a padroneggiarli.

Riassumendo, la motivazione intrinseca può essere influenzata in senso negativo o in senso positivo. Un evento che rende esterna l'attribuzione di causalità o diminuisce il senso di competenza del soggetto avrà un'influenza negativa sulla motivazione intrinseca. Al contrario, un aumento della motivazione intrinseca si avrà in seguito ad eventi che rendono più interna l'attribuzione di causalità o favoriscono il senso di competenza. La direzione che l'evento farà assumere alla motivazione intrinseca dipenderà dalla valutazione che il soggetto gli attribuirà.

### **2.1.2 L'autodeterminazione.**

Il bisogno di causalità personale di cui parla deCharms (1968) porta a una crescente interiorizzazione del locus di causalità, man mano che si procede nello sviluppo individuale, e quindi a una regolazione via via più autonoma del proprio comportamento e dei propri obiettivi.

Diversi contesti culturali, educativi ed ambientali possono inibire o favorire questo sviluppo (Deci, Schwartz, Sheinman e Ryan, 1981), per cui ogni persona raggiungerà una capacità diversa.

D'altronde, solo un grado sufficientemente alto di autodeterminazione (*self-determination*) porterà l'individuo alla capacità di lavorare alla propria realizzazione e di integrare i propri bisogni con l'espressione dei bisogni altrui. Ne consegue che tanto più il comportamento di una persona è espressione di regolazione autonoma, tanto più si potrà dire che quella persona ha raggiunto un alto stadio di sviluppo, almeno a livello motivazionale.

Alla capacità di regolazione autonoma si aggiungono il senso di competenza e la relazionalità (*relatedness*, Ryan, 1991, 1995). Se il senso di competenza è indispensabile per il mantenimento di un'organizzazione autonoma, perché

sentimenti. Da queste premesse, Deci e Ryan nel 1985 sono giunti ad una teoria degli orientamenti alla causalità, per cui a seconda del percepito *locus* di causalità (de Charms, 1968) da parte di un soggetto - cioè a seconda di dove egli situa la spinta all'azione, all'interno o all'esterno di sé stesso - si parlerà di un suo orientamento autonomo, al controllo o impersonale.

Gli orientamenti alla causalità rappresentano delle modalità di interpretazione degli eventi. Sono delle caratteristiche di personalità che influenzano il grado in cui gli eventi vengono esperiti come promotori di controllo o di autonomia e che spingono a cercare una situazione piuttosto che un'altra.

Ogni individuo può essere descritto in base a un predominante orientamento alla causalità, che rispecchia il tipo di interpretazione da lui fornita abitualmente agli eventi iniziatori. E' da notare che si parla di *orientamento predominante* in un soggetto, perché ciascun individuo possiede in misura maggiore o minore tutti e tre gli orientamenti. Il grado in cui ne possiede uno piuttosto che un altro condiziona i relativi sentimenti, comportamenti e cognizioni.

Il fatto che un evento venga interpretato in un modo piuttosto che in un altro dipenderà dalle modalità di interpretazione di una persona - il significato funzionale che attribuisce ai fattori contestuali (Deci e Ryan, 1987) - ma anche da alcune caratteristiche del contesto stesso, che possono essere in qualche misura manipolate al fine di spingere l'individuo verso un particolare tipo di interpretazione. Alcuni esempi di queste caratteristiche sono la presenza o meno di ricompense (Deci, 1971; Ryan, Mims e Koestner, 1983), il contesto interpersonale in cui le ricompense si rendono presenti (Lepper e Green, 1975; Plant e Ryan, 1985), o il fatto che siano autosomministrate (Ryan, 1982).

### 2.2.2 Gli ultimi sviluppi della teoria.

Recentemente si sono avute delle rivisitazioni della teoria e alcune specificazioni (Deci e Ryan, 1991; Ryan, 1995; Vallerand 1997). Accanto agli orientamenti di causalità sono stati sviluppati degli studi sulla motivazione a livello contestuale (Deci, Eghrari, Patrick e Leone, 1994) o situazionale (Deci e Ryan, 1980; 1991).

Gli orientamenti di causalità hanno carattere di “disposizioni” individuali, quindi di tratti relativamente determinati e stabili, che sono l’espressione di gradi diversi di autodeterminazione. L’autodeterminazione è raffigurabile come un continuum ai cui estremi troviamo da un lato la motivazione intrinseca e la regolazione autonoma, dall’altro lato la determinazione esterna del comportamento e l’amotivazione. Tra i due poli possiamo immaginare un processo di interiorizzazione della causalità, attraverso il quale l’individuo fa proprie le ragioni per il comportamento che altri, inizialmente, gli avevano presentato. Ci sono quindi forme di regolazione puramente esterne (punizioni e ricompense) e forme di regolazione estrinseca più interiorizzate, quali l’introiezione e l’identificazione (Deci, Eghrari, Patrick e Leone, 1994; Grolnick, Ryan e Deci, 1991; Vallerand e Bisonette, 1992).

Più precisamente, Ryan (1995) sviluppa la prospettiva ontogenetica e presenta uno schema degli stili di regolazione del comportamento, individuandone quattro che si situano tra lo *stato amotivazionale* della causalità impersonale e la *motivazione intrinseca*, considerata una categoria a parte in quanto si riferisce a comportamenti che vengono attuati per il loro interesse intrinseco e non come prodotti di un processo di interiorizzazione. Tra questi due stati estremi si incontrano, progressivamente, la *regolazione esterna*, per cui il comportamento viene messo in atto solo perché é

funzionale alla conquista della ricompensa o all'evitamento della punizione; l'*introiezione*, per cui i comportamenti sono guidati da dinamiche di ricerca dell'approvazione, propria o altrui; l'*identificazione*, che vede, a differenza delle precedenti due forme di regolazione, un locus di causalità interno, per cui i valori sono accettati consapevolmente e trasformati in elementi del sé; l'*integrazione*, che organizza e rende congruenti le diverse identificazioni, rendendo possibile l'esperienza del sé come unità.

Benché questi quattro stili siano diversi per il grado crescente di autodeterminazione che li caratterizza e per la progressiva interiorizzazione dei processi motivazionali, i primi tre si situano ancora al livello di ciò che corrisponde all'orientamento al controllo, perché dipendono da forze esterne. Solo con l'integrazione e poi con la motivazione intrinseca si passa ad un'elaborazione completamente interna dei processi motivazionali e autoregolatori. Da una prospettiva organismica (Deci e Ryan, 1987) si può affermare che con questi due stili di regolazione si arriva all'esperienza di un sé unitario, flessibile e integrato, tipica della persona psicologicamente matura, in grado di lavorare alla propria realizzazione (Koestner, Bernieri e Zuckerman, 1992).

Nel 1997 un articolo di Vallerand ha introdotto una teorizzazione più sistematica della motivazione intrinseca. Il suo modello ha il pregio di raccogliere i risultati delle numerose ricerche ispirate dal lavoro di Deci e Ryan (1985a; Deci e Ryan, b). Egli identifica tre livelli di osservazione della motivazione: il livello globale, per cui nella persona è predominante un certo tipo di motivazione, ad esempio intrinseca; il livello contestuale, per cui lo stesso soggetto mostrerà una motivazione generale di tipo, per esempio, estrinseco a scuola o sul posto di lavoro, ma questo non gli impedirà di agire a casa secondo una motivazione di tipo intrinseco; il livello situazionale, per

cui uno o più elementi presenti in una situazione specifica introduce un tipo di motivazione piuttosto che un altro: l'avvicinarsi di una scadenza da rispettare sul posto di lavoro può portare ad una motivazione estrinseca nei confronti di un progetto che si era iniziato sotto la spinta di una motivazione di tipo intrinseco.

### **2.2.3 La misurazione.**

I primi esperimenti inferivano il tipo di orientamento alla causalità dal comportamento osservato: interesse e dedizione al compito erano indice di una motivazione intrinseca e quindi di orientamento autonomo (Deci e Ryan, 1980).

Ma se gli orientamenti alla causalità rappresentano delle caratteristiche di personalità relativamente stabili, è possibile ottenerne una misurazione generale, che potrà essere anche l'indicazione del grado di autodeterminazione raggiunto da un individuo.

Deci e Ryan (1985a) hanno sviluppato a questo proposito un questionario - la General Causality Orientations Scale (GCOS) - che nella versione finale è composto da 12 brevi scenari diversi, caratterizzati dall'aspirazione al successo e dalle relazioni interpersonali: partecipare a una festa, sostenere un esame, ottenere una promozione sul lavoro, ecc.

Per ogni situazione vengono presentate tre differenti reazioni tipiche, una per ogni orientamento di causalità. Al soggetto viene chiesto di giudicare per ciascuna delle tre alternative il grado in cui essa lo rappresenta e quindi la probabilità che si comporti nel modo indicato.

Nella figura 2.1 riportiamo un esempio che aiuterà a capire la forma degli item.

In questo esempio, l'item (a.) corrisponde ad un orientamento controllato, l'item (b.) corrisponde ad un orientamento impersonale e l'item (c.) corrisponde ad un orientamento autonomo. Si ottengono così tre punteggi per ogni soggetto, ciascuno relativo a un certo orientamento: autonomo, controllato o impersonale. Il punteggio più alto indica la relativa preponderanza di quel dato orientamento nella personalità del soggetto.

**Figura 2.1.** Esempio di item tratto dalla *General Causality Orientations Scale*.

1. State discutendo di politica con un(a) amico(a) e vi trovate in gran disaccordo. Probabilmente voi:
  - a. Ribadite con forza il vostro punto di vista e tentate di farlo comprendere al(la) vostro(a) amico(a).  
1 ..... 2 ..... 3 ..... 4 ..... 5 ..... 6 ..... 7  
molto improbabile      moderatamente probabile      molto probabile
  - b. Cambiate argomento perché non vi sentite in grado di far capire il vostro punto di vista.  
1 ..... 2 ..... 3 ..... 4 ..... 5 ..... 6 ..... 7  
molto improbabile      moderatamente probabile      molto probabile
  - c. Cercate di comprendere la posizione del(la) vostro(a) amico(a) per capire perché siete in disaccordo.  
1 ..... 2 ..... 3 ..... 4 ..... 5 ..... 6 ..... 7  
molto improbabile      moderatamente probabile      molto probabile

La validità della GCOS è stata verificata a livello psicométrico (Deci e Ryan, 1985a; Vallerand, Blais, LaCouture e Deci, 1987) e si è dimostrata uno

strumento utile per verificare le relazioni tra orientamenti motivazionali e comportamenti in ambito lavorativo (Blustein, 1988; Amabile, Hill, Hennessey e Tighe, 1994), medico (Williams, Grow, Freedman, Ryan e Deci, 1996), interpersonale (Hodgins, Koestner e Duncan, 1996).

E' possibile utilizzare i punteggi ottenuti tramite la GCOS in modi diversi, ad esempio per ottenere un indice generale di autonomia (RAI - Relative Autonomy Index, Grolnick e Ryan, 1987), o per considerare gli effetti sinergici di autonomia e controllo (Knee e Zuckerman, 1996).

Per quanto riguarda gli stili di autoregolazione, Ryan e Connell (1989) hanno verificato che essi si dispongono lungo un continuum di autodeterminazione, secondo una matrice di tipo simplex (Guttman, 1954), specificando però che è necessario verificare lo schema motivazionale attivo in un determinato contesto e adattare lo strumento relativo alle caratteristiche di esso.

Vallerand e i suoi colleghi (Guay e Vallerand, 1997; Guay, Blais, Vallerand e Pelletier, 1996) stanno sviluppando numerosi strumenti per la misurazione dell'autodeterminazione a livello globale, contestuale e situazionale, nel tentativo di cogliere più da vicino l'influenza della motivazione su comportamenti, stati affettivi e stili cognitivi.

#### **2.2.4 Le applicazioni.**

L'autonomia percepita riveste una grande importanza in ogni area del comportamento umano, per l'influenza che esercita sulla regolazione del comportamento attraverso affetti e cognizioni. Un alto grado di autodeterminazione è stato associato a maggiore soddisfazione sul posto di lavoro (Deci, Connell e Ryan, 1989) e nella vita di coppia (Blais, Sabourin, Boucher e Vallerand, 1990), a un comportamento meno consumistico (Kasser

e Ryan, 1993; Zuckerman, Gioioso e Tellini, 1988) e a una religiosità più coinvolgente e positiva (Ryan, Rigby e King, 1994).

La teoria della valutazione cognitiva è stata applicata nel campo dell'educazione (Grolnick e Ryan, 1987); nel campo dello sport (Pelletier, Fortier, Vallerand, Tuson, Brière e Blais, 1995) e in quello della medicina, specialmente per lo studio degli effetti sulla prevenzione o sul mantenimento post-trattamento di alcune patologie (Ryan, Plant e O'Malley, 1995; Williams, Grow, Freedman, Ryan e Deci, 1996).

La maggior parte di questi studi sono di tipo correlazionale e non permettono quindi di giungere a chiare conclusioni sulla direzione in cui la motivazione influenza il comportamento. Sono stati utili però per delineare il quadro nel suo complesso e per suggerire le indicazioni da seguire nel futuro.

### *2.3 Conclusioni*

Il concetto di autodeterminazione sembra costituire un legame piuttosto forte tra processi motivazionali e personalità e fornisce degli elementi operazionali per individuare le caratteristiche socio-ambientali che possono promuovere lo sviluppo dell'individuo. Benché appaia molto legata al concetto culturale di un individuo ben integrato e realizzato, la teoria degli orientamenti di causalità si è dimostrata, negli studi condotti finora, in grado di collegare motivazioni, affetti e comportamenti, integrandosi con teorie e costrutti diversi. Essa potrebbe fornire un primo schema di lettura per molte situazioni quotidiane e un'interpretazione di molti comportamenti più o meno adattivi.

La teoria degli orientamenti alla causalità conduce anche allo studio e all'elaborazione delle teorie implicite di personalità, specialmente per quanto

riguarda le teorie ingenuie sull'intelligenza, che sembrano agire come mediatori nelle reazioni agli insuccessi (vedi Dweck e Leggett, 1988).

Indagando l'ipotesi di un inglobamento degli orientamenti di causalità nelle caratteristiche di personalità, sorge il problema di considerare la loro generalizzazione o al contrario, la loro specificità. Similmente a quanto è successo per molte altre disposizioni personali, si tratta di chiarire se rappresentino modalità piuttosto generali di regolazione del proprio comportamento, e quindi valide in situazioni diverse per una stessa persona, o se al contrario siano legate al contesto in cui il comportamento deve essere esplicitato. Probabilmente la strada migliore è quella di comprendere i diversi domini di applicazione, o per meglio dire individuare gli ambiti in cui è più fruttuoso utilizzare un approccio di tipo globale e quelli invece in cui non si può prescindere da un approccio che tenga in maggior conto i fattori contestuali o situazionali.

## CAPITOLO 3

### **La misurazione degli orientamenti di causalità: una versione italiana della *General Causality Orientation Scale*.**

Gli eventi influenzano il nostro comportamento per mezzo dell'interpretazione che ne diamo, ma a sua volta l'interpretazione è regolata dalle caratteristiche del contesto e dalle caratteristiche del percepiente, in un rapporto di scambio ed equilibrio che si rinnova incessantemente.

Fino agli anni '80 la ricerca si è focalizzata soprattutto sulle caratteristiche degli eventi e sulla loro manipolazione, cercando di indurre nei soggetti un tipo di interpretazione piuttosto che un altro. Così, ad esempio, si è notato che ricompensare un'attività spontanea ne inibisce la ripetizione, perché si sposta l'origine del comportamento dall'interno - l'interesse che il soggetto aveva per quell'attività - all'esterno, cioè alla ricompensa che gli viene elargita. Il soggetto quindi non troverà più, in assenza di ricompense, la spinta a fare quell'azione (Deci, 1971).

Se la ricompensa però consiste in un ritorno positivo di informazione sulla propria prestazione, questo innalza la percezione della propria competenza e aumenta la probabilità che quell'attività venga ripetuta (Ryan, Mims e Koestner, 1983).

La teoria della valutazione cognitiva (Deci e Ryan, 1985a) ha cercato di descrivere in maniera organica gli effetti dei diversi eventi sulla percezione della propria competenza e sulla direzione della causalità.

Tuttavia, se è vero che esistono degli eventi in grado di regolare il nostro comportamento attraverso le modificazioni che inducono su alcune variabili

motivazionali, è anche vero che persone diverse interpretano in modo diverso lo stesso evento. Sembra anzi che ogni individuo sia caratterizzato da uno stile interpretativo relativamente costante (Deci e Ryan, 1985b). Ci sarebbero cioè delle persone che sono in grado di mantenere un'alta motivazione intrinseca indipendentemente dal tipo di contesto in cui si trovano, mentre altre tenderebbero a percepire in ogni evento delle forme di controllo esterno e a regolare su queste basi il loro comportamento. Infine, un terzo gruppo di persone sarebbe caratterizzato da un senso molto labile di sé e della propria competenza, predisposto ad interpretare gli eventi in direzione demotivante, come conferme della propria inadeguatezza e quindi dell'inutilità dell'azione. Deci (1980) ha denominato queste differenze individuali *orientamenti di causalità*, in quanto si riferiscono alla direzione - interna o esterna - da cui gli individui fanno derivare le cause del proprio comportamento.

Con gli studi descritti in questo capitolo intendo tentare una verifica dei costrutti da lui individuati e degli strumenti per misurarli. Dopo averli illustrati in maniera più approfondita, presenterò il questionario che è stato elaborato nel 1985 da Deci e Ryan e che ho tradotto ed adattato alla lingua italiana.

### *3.1 Gli orientamenti di causalità: autonomia, controllo e impersonalità.*

Gli orientamenti di causalità sono modi diversi di interpretare gli stessi eventi, a seconda del percepito *locus* di causalità - a seconda cioè di dove il soggetto situa la spinta all'azione (deCharms, 1968). Se l'individuo sente di essere lui stesso l'iniziatore e il regolatore del proprio comportamento, e il

responsabile delle sue possibilità di sviluppo e di crescita, lo si potrà definire dotato di un *orientamento autonomo*. L'orientamento autonomo è infatti caratterizzato da un senso di possibilità di scelta sull'inizio e la regolazione del proprio comportamento, che è visto come un'opportunità di crescita e di apprendimento. Questo orientamento è correlato ad un'alta stima di sé, a valutazioni positive di se stessi e a bassi livelli di colpa o di vergogna. L'individuo orientato all'autonomia ha un *locus di controllo* interno e una tendenza ad attribuire i successi all'abilità e all'impegno. Ha un approccio fiducioso ed efficace al successo e non si lascia arrestare dai primi fallimenti, affrontandoli in maniera adattiva (*mastery-oriented*, Dweck e Leggett, 1988; Koestner e Zuckerman, 1994).

L'orientamento autonomo è correlato positivamente alla Scala dello Sviluppo dell'Io di Loewinger (1976) e alla Private Self-Consciousness (Fenigstein, Scheier e Buss, 1975), una misura della consapevolezza dei propri sentimenti, obiettivi e stati d'animo.

Una delle affermazioni più forti nel lavoro di Deci e Ryan (1985a) riguarda la corrispondenza tra orientamento autonomo e segnali indicatori di una personalità matura e completa. Gli Autori infatti segnalano che questo tipo di soggetto ha una stima di sé più alta e una visione più positiva di se stesso, ha raggiunto uno sviluppo psicologico più completo, riporta in misura minore sentimenti di ostilità o di colpa e tende a favorire, tra l'altro, l'espressione di autonomia nei figli. Nelle persone a orientamento autonomo i comportamenti risultano integrati e coerenti con il sé (Sheldon e Kasser, 1995; Koestner, Bernieri e Zuckerman, 1992), vengono scelti attivamente e risultano intrinsecamente interessanti, o perlomeno questa è l'esperienza che il soggetto riporta.

*L'orientamento al controllo* non è legato a un tipo particolare di autovalutazione, né positiva né negativa, ma è caratterizzato invece, come dice il nome stesso, da un senso di controllo da parte di forze esterne sul proprio comportamento. Il comportamento è influenzato dalle ricompense a cui porta o dalle punizioni che evita ed è associato a un certo grado di competitività e di ostilità. È presente inoltre una modesta ma significativa relazione con personalità di tipo A, caratterizzate da competitività e ansia da prestazione (Jenkins, Rosenman e Friedman, 1967). Questo orientamento è caratterizzato da un locus di causalità che viene definito esterno sia nel caso in cui venga legato alla presenza di ricompense o di pressioni esteriori, sia nel caso in cui questi meccanismi siano ormai introiettati, e si presentino quindi come un senso di dovere o una volontà di riuscire. Infatti l'introiezione è il risultato di forze esterne, di cui l'individuo non si è appropriato completamente (Ryan, 1995).

*L'orientamento impersonale* ha un locus di causalità completamente esterno, che porta alla percezione di non poter controllare in modo efficace e competente l'ambiente e il proprio comportamento. L'individuo si sente incompetente e incapace di padroneggiare le proprie azioni in modo soddisfacente, mentre i compiti gli sembrano troppo difficili e indipendenti dal suo comportamento. Questo orientamento si accompagna spesso a sintomi depressivi e ad una forte ansietà nel fronteggiare situazioni nuove, ed è presente in pazienti affetti da disordini alimentari di vario tipo (Scherhorn e Grunert, 1988). L'orientamento all'impersonalità corrisponde, in qualche misura, al costrutto dell'*helplessness* o *inadeguatezza appresa*, individuato da Seligman (1975). Koestner e Zuckerman (1994) affermano che questo tipo di orientamento è predittivo di deficit motivazionali e di disturbi di personalità.

### 3.1.1 Alcune precisazioni.

È necessario mantenere chiara la distinzione tra il *locus di causalità*, misurato dalla GCOS, e il *locus di controllo* di cui parla Rotter (1966), data la confusione che ha caratterizzato le prime discussioni relative a questi costrutti (deCharms, 1981). In breve si può dire che gli orientamenti di causalità si riferiscono al luogo percepito degli *eventi iniziatori o regolatori* del comportamento (il cosiddetto "locus di causalità", appunto), mentre il "locus di controllo" di cui parla Rotter si riferisce piuttosto al luogo del *controllo dei risultati* di un'azione o, in altre parole, alla percepita relazione tra azioni e risultati. Questa relazione è solo uno dei fattori che influiscono sull'inizio e la regolazione del comportamento, al pari di altri come la competenza, i valori personali e il bisogno di autonomia (Deci e Ryan, 1985). Gli orientamenti di causalità sono rappresentabili su un unico continuum di autodeterminazione, intendendo con questo termine un processo di interiorizzazione della gestione del proprio comportamento. Un alto grado di autodeterminazione consente di valorizzare pienamente i propri potenziali in funzione di una crescita personale e in questo senso un orientamento di tipo autonomo rappresenta l'obiettivo ideale dello sviluppo.

### 3.2 La misurazione degli orientamenti di causalità.

L'orientamento di causalità si presta ad essere definito operazionalmente tramite questionario o tramite sequenze comportamentali. In un paradigma sperimentale tipico, i soggetti svolgono un compito giudicato interessante (ad esempio cercano di risolvere un avvincente rompicapo) e poi, durante un tempo d'attesa, viene data loro la possibilità di scegliere se continuare con

l'attività sperimentale o se scegliere attività alternative: i soggetti con orientamento autonomo preferiscono di solito continuare con lo stesso compito, rivelando così l'interesse intrinseco che ha rivestito per loro.

Deci e Ryan (1985) hanno costruito una scala per la misurazione degli orientamenti di causalità, che spazia in vari campi e include numerosi stimoli e reazioni, assumendo un carattere più generale e generalizzabile.

La General Causality Orientation Scale (GCOS) secondo le intenzioni degli Autori permette di individuare l'orientamento predominante di una persona, quello cioè che rispecchia il tipo di interpretazione da lui fornita abitualmente agli eventi regolatori del suo comportamento. Si parla di orientamento predominante perché in una certa misura i tre orientamenti coesistono negli individui. Delle ricerche molto recenti (Knee e Zuckerman, 1996) hanno dimostrato che spesso non è solo l'orientamento predominante a influenzare il comportamento del soggetto, ma la combinazione dei suoi orientamenti, secondo un modello sinergico. Ad ogni modo, la misurazione dell'orientamento motivazionale a livello globale, come intendono Deci e Ryan (1985a), dovrebbe presentare un livello di stabilità alto, superiore a quello raggiungibile nella misurazione della motivazione a livello contestuale o situazionale.

### *3.3 La GCOS e altre misure di personalità.*

Deci e Ryan (1985a) ritengono che gli orientamenti alla causalità siano legati concettualmente ad altri costrutti personologici, quali la stima di sé, l'autoconsapevolezza e la depressione, per citarne solo alcuni. Inoltre, nel

corso di ricerche successive, la GCOS è stata spesso affiancata da altre scale. Abbiamo quindi un ampio ventaglio di confronti e correlazioni che possono essere utili per individuare la collocazione degli orientamenti alla causalità nell'area più vasta degli studi sulla personalità.

Deci e Ryan (1985a) hanno confrontato la GCOS con scale di autostima (Janis e Field, 1959) e di autocritica (Kaplan e Pokorny, 1969); il Beck Depression Inventory (Beck e Beamesderfer, 1974) che individua sintomi depressivi; una scala che misura la capacità degli adulti di favorire le espressioni di autonomia nei figli (Deci, Schwartz, Sheinman e Ryan, 1981); un questionario per individuare i pattern di comportamenti di tipo A (Jenkins, Rosenman e Friedman, 1967), che sarebbero indicatori di una personalità competitiva e ostile, la quale sembra associata a sua volta ad una propensione ai disturbi cardiaci.

I risultati, più o meno significativi, vanno nelle direzioni generalmente attese in base alla teoria della valutazione cognitiva e dell'autodeterminazione che abbiamo illustrato finora, e forniscono delle prove a sostegno dei quadri di personalità che gli Autori tracciano in base al predominante orientamento alla causalità.

In questo capitolo presenteremo prima di tutto degli studi di validazione della scala di Deci e Ryan (1985a) in un campione italiano. Nel corso della discussione dei risultati presenteremo alcuni degli strumenti che abbiamo utilizzato per verificare la validità di costrutto degli orientamenti di causalità, e in particolare alcuni tra quelli indagati originariamente da Deci e Ryan (1985b). Ma la discussione tra orientamenti di causalità e altri costrutti di personalità continuerà nei capitoli successivi, perché è molto utile per comprendere la novità e i limiti di questo approccio.

### *3.4 Studio I: La validazione in lingua italiana della GCOS.*

Lo studio che presento ora intendeva essere un primo approccio alla traduzione della General Causality Orientations Scale, fornendo anche per la lingua italiana uno strumento per la misurazione degli orientamenti di causalità e per l'individuazione delle caratteristiche di personalità ad essi eventualmente associate. A questo scopo la GCOS è stata tradotta e somministrata, insieme ad altre scale, ad un campione abbastanza numeroso di soggetti.

#### **3.4.1 I questionari e le ipotesi.**

*Gli orientamenti di causalità.* La General Causality Orientations Scale (Deci e Ryan, 1985a) è stata composta originariamente selezionando con un'analisi fattoriale 12 brevi storie che spaziano in molti domini comportamentali, caratterizzati dall'aspirazione al successo e dalle relazioni interpersonali: andare a una festa, avere una nuova possibilità di lavoro, organizzare un picnic, essere bocciati a un esame, e così via. Per ogni storia ci sono tre alternative di risposta, una per ogni orientamento. I soggetti devono rispondere indicando il grado in cui ogni item rappresenta il loro comportamento o il loro pensiero, su una scala tipo Likert a sette punti. La modalità di risposta che otterrà un punteggio complessivo più alto indicherà l'orientamento predominante del soggetto. Avremo quindi soggetti che esprimono un orientamento prevalentemente autonomo, con un buon grado di autodeterminazione e di motivazione intrinseca; soggetti che esprimono un orientamento prevalentemente controllato, che tendono cioè a modulare il loro comportamento rispondendo alle richieste avanzate dall'ambiente

sociale, in modo da garantirsi l'approvazione o le ricompense previste; soggetti che esprimono un orientamento prevalentemente impersonale, rivelando una scarsa confidenza nella propria capacità di controllare le situazioni.

*La consapevolezza di sé.* Originati dalle prime teorie e dai primi risultati sull'autoconsapevolezza (Duval e Wicklund, 1972), a cavallo degli anni 1970-1980 ci sono stati parecchi studi sui differenti *focus* attenzionali e sui flussi di coscienza coinvolti nei processi di autodeterminazione (Carver e Scheier, 1981). Generalmente, si distinguono due stati di consapevolezza, esterna o interna al sé (*objective e subjective self-awareness*, Duval e Wicklund, 1972), e due corrispondenti disposizioni, vale a dire caratteristiche di personalità relativamente più stabili: la consapevolezza di sé privata e la consapevolezza di sé pubblica (Fenigstein, Scheier e Buss, 1975).

La *consapevolezza di sé privata* si riferisce alla tendenza ad essere consapevoli dei propri pensieri, sentimenti e modi di essere e implica una generale coerenza tra immagine di sé e comportamento. La *consapevolezza di sé pubblica* è legata alla percezione che gli altri hanno di noi e nella *ansietà sociale* si accompagna alla preoccupazione di essere valutati negativamente.

In base alla teoria della valutazione cognitiva si possono predire delle relazioni tra consapevolezza di sé e orientamento di causalità. La consapevolezza di sé privata può essere legata a un qualsiasi orientamento e ne provoca al limite una estremizzazione per la tendenza a comportarsi in modo coerente con le concezioni di sé che sono attive in un determinato momento (vedi ad esempio Pryor, Gibbons, Wicklund, Fazio e Hood, 1977). La consapevolezza di sé pubblica e l'ansietà sociale si riferiscono alla misura

in cui ci lasciamo influenzare dall'idea che gli altri hanno di noi e dalla preoccupazione per quello che potrebbero pensare. Appaiono quindi in relazione con gli orientamenti di controllo e di impersonalità, che sono caratterizzati dalla subordinazione alle forze esterne e dall'adeguamento alle norme sociali.

Utilizzando la GCOS e la Self-Consciousness Scale (Fenigstein, Scheier e Buss, 1975), Deci e Ryan (1985a) ottengono in effetti delle correlazioni significative, benchè moderate, tra consapevolezza pubblica e orientamenti impersonale e di controllo, e tra ansietà sociale e orientamento impersonale. Plant e Ryan (1985) ottengono pattern di correlazioni simili utilizzando un paradigma sperimentale che prevede soprattutto misure comportamentali.

*L'automonitoraggio.* Snyder (1974) afferma che le persone si distinguono per il modo e il grado in cui utilizzano gli indizi sociali provenienti dalla situazione per regolare il loro comportamento e le loro strategie di autopresentazione. La scala di automonitoraggio da lui costruita consentirebbe di ottenere attraverso un unico indice questa informazione, individuando gli HSM (*high self-monitors*), cioè le persone che regolano l'espressione del proprio comportamento in base alle aspettative degli altri, preoccupandosi di essere all'altezza della situazione e di non apparire socialmente inadeguati.

L'attenzione alle indicazioni che gli altri trasmettono è tipica dei soggetti con orientamento controllato, ed è per questo che ipotizziamo una correlazione tra punteggio alla Self-monitoring Scale e punteggio alla subscale Controllo della GCOS.

*La descrizione di sé.* Uno dei metodi più utilizzati per indagare le differenze interindividuali di personalità consiste nel confrontare le descrizioni ottenute dai soggetti rispetto a cinque dimensioni: Amabilità, Estroversione, Coscienziosità, Nevroticismo e Apertura alle esperienze (Norman, 1963).

Il confronto fra tratti di personalità e orientamenti di causalità non è stato esaminato direttamente da Deci e Ryan (1985a), ma collegare una misura degli orientamenti motivazionali a delle descrizioni personologiche potrebbe portare a delle verifiche per i profili che Deci e Ryan (1985a) ne forniscono, o illuminarne aspetti poco chiari.

*La desiderabilità sociale.* Similmente a quanto hanno fatto Deci e Ryan (1985a), abbiamo introdotto una misura della tendenza da parte dei soggetti a presentarsi in modo socialmente desiderabile: può darsi infatti che nella formulazione degli item, soprattutto quelli relativi all'orientamento autonomo, sia trapelata una forma di giudizio, positivo o negativo, e che determinate persone, preoccupate più di altre di dare un'immagine positiva di sé, tendano a scegliere le risposte in funzione di tale involontaria valutazione.

### **3.4.2 I soggetti e la procedura.**

I dodici episodi che compongono la versione generale della Causality Orientation Scale sono stati tradotti e adattati alla lingua italiana. Lo sforzo è stato fatto nella direzione del mantenimento del senso dell'item originale, quando espressioni idiomatiche o culturalmente specifiche ne rendevano difficile la comprensione o la traduzione letterale.

La versione così risultante è stata sottoposta a due piccoli gruppi di persone, rispettivamente occupate nella ricerca psicologica o in altre attività non correlate. Nessuna ha evidenziato punti oscuri o difficoltà di comprensione.

Ai soggetti il questionario è stato somministrato con lo stesso formato di presentazione e le stesse istruzioni dell'originale.

Ricordiamo che ogni episodio aveva tre risposte, ciascuna valutata su una scala da 1 a 7. I punteggi di orientamento erano formati dalla somma dei punteggi alle risposte relative a quell'orientamento, in modo da variare da 12 a 84. Per facilitare la lettura dei risultati, il punteggio di ciascun orientamento è stato diviso per 12, cioè per il numero degli episodi, in modo da ottenere nuovamente una scala da 1 a 7.

Per il confronto con gli altri costrutti, nel corso della presente ricerca sono state utilizzati il Neo-FFI (Costa e McCrae, 1989), nella traduzione di Forzi e Flebus, per ottenere le descrizioni di sé; la Self-Monitoring Scale (Snyder, 1974) nella traduzione di Forzi, Arcuri e Kodilja (1987); la Social Desirability Scale (Crowne e Marlowe, 1964) per valutare la desiderabilità degli item; la Self-Consciousness Scale (Fenigstein, Scheier e Buss, 1975), per una misura della consapevolezza di sé. Le ultime due scale sono state tradotte in questa occasione.

Il campione complessivo dei soggetti di questo studio era costituito da 342 studenti universitari, 245 studenti del Corso di Laurea in Psicologia e 97 studenti della Facoltà di Ingegneria, all'Università di Trieste. Nel periodo in cui questa ricerca è stata condotta, stavano frequentando tutti un corso del secondo anno e hanno compilato i questionari durante un'ora di lezione. L'età media era di 20.9 anni (DS = 3.43), il campione era composto di 134 maschi e 207 femmine (rispettivamente il 39.2% e il 60.5%). Per evitare distorsioni

nelle risposte dovute alla noia o alla stanchezza, non sono stati somministrati tutti i questionari a tutti i soggetti, quindi l'ampiezza del campione varia a seconda delle analisi e verrà indicata nella descrizione dei risultati. Sono stati eliminati i dati di 7 soggetti per errori o carenze nelle risposte. Il campione complessivo sul quale sono state effettuate le analisi statistiche è quindi di 335 soggetti.

### **3.4.3 Risultati**

#### **La GCOS.**

*Consistenza interna.* Gli indici di consistenza interna, misurati attraverso l' $\alpha$  di Cronbach, sono abbastanza soddisfacenti per ciascuna delle 3 subscale della GCOS: le scale di Autonomia (A) e Controllo (C) ottengono un valore uguale a .66; la scala di Impersonalità (I) ottiene un valore di .70. I valori ottenuti nel gruppo degli ingegneri sono leggermente più alti per le scale di Autonomia e di Impersonalità (in entrambi i casi,  $\alpha = .74$ ). Nella Tabella 3.1 riportiamo i valori di  $\alpha$  per i due gruppi ("ingegneri" e "psicologi") e i totali, a confronto con i valori ottenuti da Deci e Ryan (1985) per la versione originale inglese e da Vallerand, Blais, Lacouture e Deci (1987) per una versione franco-canadese.

Complessivamente, le nostre scale si situano vicino a queste versioni.

*Correlazioni tra subscale e punteggi medi.* Le tre subscale hanno un ordine decrescente nei punteggi medi, con A al primo posto (media = 5.6, DS = .62), seguita da C (media = 3.95, DS = .77) e poi da I (media = 3.08, DS = .78). Le differenze risultano significative ( $p < .001$ ).

Come atteso in base alle precedenti ricerche, non si trova una correlazione significativa tra la scala di Autonomia e quella di Controllo ( $r = .07$ ), né tra la

scala di Autonomia e quella Impersonale ( $r = .08$ ). Quest'ultima ha invece una correlazione significativa in senso positivo con la scala di Controllo ( $r = .26, p < .001$ ).

**Tabella 3.1.** Indici di attendibilità ( $\alpha$  di Cronbach) per le scale di Autonomia, di Controllo e di Impersonalità della General Causality Orientations Scale (GCOS). Confronto tra la versione inglese (Deci e Ryan, 1985a), la versione francese (Vallerand, Lacouture, Blais e Deci, 1987) e la versione italiana utilizzata in questa ricerca.

| Scale         | valori di $\alpha$ standardizzato  |   |                              |      |      |
|---------------|------------------------------------|---|------------------------------|------|------|
|               | Deci e Ryan<br>(1985) <sup>a</sup> | Vallerand et al.<br>(1987) <sup>b</sup> | Presente studio <sup>c</sup> |      |      |
|               |                                    |   | psi.                         | ing. | Tot. |
| Autonomia     | .76                                | .76                                     | .60                          | .74  | .66  |
| Controllo     | .70                                | .63                                     | .67                          | .59  | .66  |
| Impersonalità | .74                                | .73                                     | .69                          | .74  | .70  |

(a.) = analisi effettuate su 636 soggetti; (b.) = analisi effettuate su 157 soggetti; (c.) = analisi effettuate su 335 soggetti: 238 studenti di psicologia, 97 studenti di ingegneria

*Analisi degli item.* Nella Tabella 3.2 si possono vedere i valori dei coefficienti di correlazione item-totale relativi alle singole subscale. Per identificare gli item particolarmente deboli abbiamo considerato tre diversi coefficienti di correlazione tra l'item e il totale della subscale relativa: quello che si ottiene nel campione totale, quello del gruppo degli studenti di ingegneria e quello del gruppo degli studenti di psicologia. Solo quattro item si sono evidenziati come "deboli", in quanto almeno uno dei loro coefficienti di correlazione era inferiore a .15.

Esaminando le relazioni tra gli item nella globalità della scala, abbiamo notato generalmente delle buone correlazioni tra gli item relativi a una medesima situazione. La costruzione dei singoli episodi - come già detto -

prevede un'alternativa di risposta per ogni orientamento. Le correlazioni tra le tre alternative di uno stesso episodio seguono nella maggior parte dei casi l'andamento previsto dalla teoria e di cui abbiamo riferito a livello generale: A correla negativamente con I, C e I correlano leggermente tra di loro.

**Tabella 3.2.** Valori dei coefficienti di correlazione item-totale ( $r$ ) per le tre subscale. Vengono riportati solo i valori per il campione totale ( $n = 335$ ).

| N. item | A    | C    | I    |
|---------|------|------|------|
| 1       | 0.37 | 0.41 | 0.33 |
| 2       | 0.30 | 0.26 | 0.43 |
| 3       | 0.21 | 0.35 | 0.28 |
| 4       | 0.33 | 0.28 | 0.34 |
| 5       | 0.30 | 0.33 | 0.14 |
| 6       | 0.24 | 0.25 | 0.41 |
| 7       | 0.22 | 0.19 | 0.30 |
| 8       | 0.33 | 0.05 | 0.33 |
| 9       | 0.39 | 0.39 | 0.44 |
| 10      | 0.24 | 0.38 | 0.35 |
| 11      | 0.37 | 0.30 | 0.21 |
| 12      | 0.21 | 0.37 | 0.49 |

### ***La GCOS e le altre misure.***

*Social desirability Scale* (Crowne e Marlowe, 1964). Nel nostro campione la Social Desirability Scale ha ottenuto una buona coerenza interna ( $\alpha = .71$ ), e come accade nella ricerca di Deci e Ryan (1985a) non c'è correlazione diretta tra il punteggio alla scala di desiderabilità sociale e il punteggio agli item dell'orientamento autonomo, che a livello teorico erano quelli che più rischiavano di far trapelare un giudizio positivo. C'è invece una correlazione negativa tra la desiderabilità sociale e gli orientamenti al controllo e

impersonale. Ciò potrebbe indicare una tendenza da parte dei soggetti più preoccupati di dare un'immagine positiva di sé a rispondere con punteggi bassi alle scale C e I.

*Self-Consciousness Scale* (Fenigstein, Scheier e Buss, 1975). Come ho precisato prima, questa scala di autoconsapevolezza si compone di tre parti, Autoconsapevolezza Privata, Autoconsapevolezza Pubblica e Ansietà Sociale. La scala globale ha ottenuto nel nostro studio un valore di attendibilità pari a .71 ( $\alpha$  standardizzato,  $n = 125$ ). Le subscale hanno invece raggiunto i seguenti valori: Autoconsapevolezza Privata,  $\alpha = .46$ ; Autoconsapevolezza pubblica,  $\alpha = .62$ ; Ansietà Sociale,  $\alpha = .64$ . Differentemente dai risultati riportati da Deci e Ryan (1985), l'Autoconsapevolezza Privata appare scarsamente correlata agli orientamenti di causalità e raggiunge un valore significativo solo nel caso dell'orientamento autonomo ( $r = .18$ ,  $p < .05$ ). L'Autoconsapevolezza Pubblica correla con l'orientamento controllato ( $r = .27$ ,  $p < .01$ ). L'Ansietà Sociale ha una forte correlazione con l'orientamento impersonale ( $r = .45$ ,  $p < .001$ ). Questi risultati portano a concludere che l'orientamento impersonale è legato a caratteristiche di *worry*, cioè di preoccupazione per una valutazione negativa e per le sue conseguenze sociali, mentre l'orientamento al controllo ha delle caratteristiche di abbellimento e di considerazione per le conseguenze positive raggiungibili attraverso un'immagine di sé socialmente desiderabile.

La correlazione tra Autoconsapevolezza Privata e Autonomia è stata riscontrata anche da Vallerand et al. (1987). Questo suggerisce che probabilmente non si tratta di un risultato dovuto al caso o ad oscillazioni statistiche, ma piuttosto dell'indicazione di ulteriori meccanismi da esplorare.

**Tabella 3.3.** Correlazioni tra le scale A, C, I e altre misure.

|  | A     | C       | I       |
|--|-------|---------|---------|
| <b>Social desirability</b> (n = 141)<br>(Crowne e Marlowe, 1964) | .06   | -.36*** | -.25**  |
| <b>Self-Consciousness</b> (n = 124)<br>(Fenigstein et al. 1975)  |       |         |         |
| Autoconsapevolezza privata                                       | .18*  | .14     | .13     |
| Autoconsapevolezza pubblica                                      | .08   | .27**   | .15     |
| Ansietà sociale  | .06   | .05     | .45***  |
| <b>Self-monitoring</b> (n = 101)<br>(Snyder, 1974; Nowack, 1994) | -.23* | .18     | .004    |
| Abilità Sociali  | -.20* | .07     | -.24**  |
| Incongruenza   | -.14  | .23*    | .21*    |
| <b>Neo-FFI</b> (n = 108)<br>(Costa e McCrae, 1989)               |       |         |         |
| Nevroticismo   | -.08  | .07     | .48***  |
| Estroversione  | .29** | .01     | -.33*** |
| Apertura alle esp.   | .18   | .03     | -.11    |
| Amabilità  | .27** | -.47*** | -.11    |
| Coscienziosità   | .14   | .03     | -.26**  |

\* p < .05; \*\* p < .01; \*\*\* p < .001

*Neo-FFI* (Costa e McCrae, 1989). Le correlazioni tra *Neo-FFI* e GCOS danno supporto ai profili che Deci e Ryan (1985) accostano agli orientamenti di causalità. Ricordiamo che il *Neo-FFI* è costituito da 5 dimensioni: Estroversione, Amabilità, Coscienziosità, Apertura alle esperienze e Nevroticismo. Nel nostro campione, l'orientamento autonomo correla positivamente con l'Estroversione ( $r = .29$ ,  $p < .01$ ) e l'Amabilità ( $r = .27$ ,  $p < .01$ ). L'orientamento impersonale correla positivamente con il Nevroticismo ( $r = .48$ ,  $p < .001$ ), e correla negativamente con l'Estroversione ( $r = -.33$ ,  $p < .001$ ) e con la Coscienziosità ( $r = -.26$ ,  $p < .01$ ). L'orientamento al controllo correla negativamente con l'Amabilità ( $r = -.47$ ,  $p < .001$ ), ma curiosamente tutte le altre correlazioni che lo riguardano sono molto vicine allo zero.

I nostri risultati si oppongono quindi in certa misura a quelli di Koestner e Losier (1996), in quanto troviamo delle configurazioni abbastanza definite di correlazioni tra l'orientamento autonomo e le cinque dimensioni di personalità esaminate. Rimane da sottolineare la debolezza di alcune correlazioni che invece erano ipotizzate come forti, vale a dire quella tra orientamento autonomo e Apertura alle esperienze, benchè i valori siano in linea con le ipotesi. Inattesa in base alle definizioni è anche la mancata significatività delle correlazioni tra Coscienziosità e Autonomia.

*Self-monitoring Scale* (Snyder, 1974). La definizione di questo costrutto sembra avvicinarlo alla definizione dell'orientamento controllato, e infatti nel nostro campione esiste tra i due una modesta correlazione che non raggiunge la significatività ( $r = .18$ , n.s.). Esattamente nella direzione opposta va la correlazione tra automonitoraggio e orientamento autonomo ( $r = -.23$ ,  $p < .05$ ), il che va a supporto dell'ipotesi di una certa indipendenza tra quest'ultimo e la preoccupazione a comportarsi in modo conformista e socialmente accettabile (Zuckerman, Gioioso e Tellini, 1988).

Il costrutto dell'automonitoraggio ha subito delle riformulazioni (Lennox e Wolf, 1984; Nowack e Kammer, 1987), in seguito alle quali è stata posta in discussione la questione della sua monodimensionalità. Seguendo le argomentazioni di Nowack (1994), abbiamo fatto delle analisi distinguendo due fattori principali e indipendenti tra loro, l'Abilità Sociale e l'Incoerenza. Secondo questa prospettiva, la dimensione Abilità Sociali caratterizza strategie di autopresentazione particolarmente efficaci, mentre l'Incoerenza riguarda la preoccupazione di presentarsi in modo socialmente appropriato: la necessità di adeguarsi alla situazione porta alla variabilità dei comportamenti da un contesto all'altro. Il costrutto degli orientamenti di causalità

semberebbe legato piuttosto a questo secondo fattore, poiché dà delle indicazioni sul peso diverso che gli individui attribuiscono alle richieste situazionali quando devono regolare il loro comportamento. Ci si aspetterebbe quindi una correlazione alta tra orientamento controllato e Incoerenza. Nella nostra ricerca, la scala AS ottiene un  $\alpha$  di .67, la scala IC invece ottiene un  $\alpha$  di .54.

Il punteggio di autonomia ha una relazione negativa con l'Incoerenza ( $r = -.14$ , n.s.), mentre sia l'orientamento controllato che quello impersonale ottengono dei coefficienti di correlazione positivi (rispettivamente,  $r = .23$  e  $r = .21$ ,  $p < .05$ ). L'Abilità Sociale correla negativamente con l'orientamento autonomo e con l'orientamento impersonale (rispettivamente,  $r = -.20$  e  $r = -.24$ ,  $p < .05$ ).

### ***Differenze fra i sessi.***

Esaminando attraverso un test  $t$  le medie dei due sessi relativamente alle tre subscale, otteniamo punteggi significativamente più alti per le femmine nella scala dell'autonomia e dell'impersonalità (Autonomia: media (F) = 68.5, media (M) = 65.2,  $t = 3.79$ , g.l. = 232,  $p < .001$ ; Impersonalità: media (F) = 38.2, media (M) = 35.1,  $t = 3.01$ , g.l. = 332,  $p < .003$ ). Per quanto riguarda il controllo invece non si rileva alcuna differenza (media (F) = 47.3, media (M) = 47.7,  $t = .38$ , g.l. = 332, n.s.). Questo ci porterebbe a concludere che il sesso femminile si descrive prevalentemente attraverso l'orientamento autonomo o quello impersonale, e meno attraverso l'orientamento controllato.

#### **3.4.4 Discussione.**

In linea generale possiamo dire che i risultati di questo studio attestano la validità della versione in lingua italiana della General Causality Orientations Scale. Questa scala presenta una buona coerenza interna e le relazioni tra le tre subscale rispecchiano quello che ci si aspettava dal punto di vista della teoria e dei risultati, sia di Deci e Ryan (1985a), sia di Vallerand et al. (1987) per la versione francese. È interessante notare però che alcuni risultati, riportati in entrambi gli studi e riscontrati anche nel presente lavoro, non vengono spiegati dagli Autori negli articoli originali. Mi riferisco alla differenza statisticamente significativa fra i punteggi alle subscale A, C, I, per cui A ottiene complessivamente valori più alti, e alle differenze tra i sessi.

Per quanto riguarda le indicazioni che provengono dalle relazioni con altre misure, esse supportano la teoria degli orientamenti di causalità, benchè ci siano nei miei risultati alcune divergenze rispetto al lavoro originale di Deci e Ryan (1985a). Bisognerà ricercare in modo più specifico l'origine di tali divergenze.

Ad esempio, nel caso delle relazioni tra GCOS e Self-Consciousness Scale, esse vanno generalmente a supporto dell'ipotesi di Deci e Ryan (1985) per cui ci sarebbe una correlazione inversa tra autodeterminazione da un lato e autoconsapevolezza pubblica e ansietà sociale dall'altro. A proposito dell'Autoconsapevolezza Privata però, essi postulano - e ottengono risultati congruenti - che i soggetti possano essere coscienti dei loro stati interni indipendentemente dal loro orientamento predominante. Anzi, più predominante è l'orientamento, più i soggetti dovrebbero essere consapevoli degli stati interni che gli si accompagnano. I loro risultati dimostrano in effetti un certo grado di correlazione positiva tra l'Autoconsapevolezza

Privata e tutti e tre gli Orientamenti. Nel campione qui utilizzato invece non si ottengono queste correlazioni, se non per l'orientamento autonomo, e risultati in questo senso sono stati ottenuti anche da Vallerand et al. (1987).

Le altre relazioni tra orientamenti di causalità e autoconsapevolezza sottolineano il legame tra l'orientamento al controllo e la preoccupazione per come ci si presenta agli altri e, nel caso dell'Impersonalità, il grado notevole di ansietà sociale, derivante dal timore di valutazioni negative da parte degli altri.

Un risultato che personalmente trovo difficile da interpretare è quello relativo alla scala di desiderabilità sociale. Non c'è correlazione diretta tra il punteggio alla scala di desiderabilità sociale e il punteggio agli item dell'orientamento autonomo, quindi non si può affermare che gli item della subscale A abbiano più degli altri un valore socialmente desiderabile. C'è invece una correlazione negativa tra la desiderabilità sociale e gli orientamenti al controllo e impersonale. Ora, questo potrebbe essere interpretato come una tendenza dei soggetti più preoccupati di dare un'immagine positiva di sé a evitare risposte che rivelino un orientamento al controllo o impersonale. È l'interpretazione che ne danno Deci e Ryan (1985a) e Vallerand et al. (1987). In effetti la preoccupazione per l'autopresentazione è uno dei componenti di questi due orientamenti. Ma possiamo davvero ignorare l'influenza di questo fattore nel rispondere agli item della GCOS? Non perdiamo forse dei soggetti che vanno a finire nel gruppo senza un orientamento preciso, perchè il loro desiderio di presentarsi in modo socialmente desiderabile altera il loro punteggio alle scale I e C?

Per quanto riguarda la relazione tra GCOS e Self-monitoring Scale, brevemente si può dire che esse danno sostegno all'ipotesi che sia

l'orientamento al controllo che l'orientamento impersonale siano caratterizzati dallo sforzo di adattarsi alle richieste provenienti dalla situazione. La correlazione significativa e positiva con la scala di Incongruenza indicherebbe proprio la variabilità comportamentale che è inevitabile quando si cerca in tutti i modi di adeguarsi a quello che l'ambiente di volta in volta richiede. Si può supporre che l'individuo controllato e l'individuo impersonale siano focalizzati sul modo di rispondere adeguatamente, quindi sul *come*, non sul *cosa*, ossia l'interscambio creativo con l'esterno.

La relazione negativa tra automonitoraggio e autonomia indicherebbe invece una certa indipendenza tra questo orientamento e l'attenzione alle richieste situazionali nella regolazione del comportamento (Zuckerman, Gioioso e Tellini, 1988). Probabilmente gli individui con orientamento autonomo guidano il loro comportamento secondo altri principi, come l'espressione di sé, la reciprocità degli scambi, la curiosità.

Una conferma a questi profili viene dalle relazioni tra GCOS e Neo-FFI. Secondo Koestner e Losier (1996), la tassonomia di Costa e McCrae (1985) svelerebbe delle coerenze generali nei comportamenti di una persona, mentre il costrutto degli orientamenti di causalità si riferirebbe al modo in cui la persona interpreta le situazioni e regola il suo comportamento. Pur accettando questa distinzione e la diversità delle due misure - la GCOS prevede scenari ipotetici, il Neo-FFI chiede valutazioni su situazioni vissute - nondimeno troviamo delle relazioni significative tra le due, in linea con i quadri teorici che Deci e Ryan (1985a) formulano a proposito di ciascun orientamento.

L'orientamento impersonale sembra decisamente legato infatti all'instabilità emozionale, alla povertà di relazioni sia per quantità sia per qualità,

all'assenza di organizzazione e di motivazione per comportamenti diretti a uno scopo.

L'orientamento al controllo è legato all'antagonismo, al confronto ostile con le richieste che provengono dall'ambiente sociale.

L'orientamento autonomo è caratterizzato dalla capacità di mantenere buone relazioni interpersonali, di dimostrarsi affidabili e cooperativi.

Ci sono notevoli congruenze quindi tra le descrizioni che i soggetti di questo campione danno di sé e i profili descritti in numerosi studi che trattano gli orientamenti di causalità (Deci e Ryan 1985a; Deci e Ryan 1987; Sheldon e Kasser, 1995; Hodgins, Koestner e Duncan, 1996; Koestner e Losier, 1996).

In conclusione possiamo dire che l'orientamento controllato viene verificato soprattutto nella sua componente di attenzione alle richieste situazionali e di sottomissione alle regole sociali, allo scopo di ottenere approvazione o ricompense concrete. L'orientamento impersonale riprende dall'orientamento controllato la preoccupazione per quello che "gli altri" pensano, ma se nell'orientamento controllato questa preoccupazione serve a regolare l'azione in previsione di un fine, nell'orientamento impersonale tale finalità manca, sostituita dalla sensazione di inutilità dell'azione, di incapacità a regolare il comportamento proprio e a prevedere quello altrui. Da qui l'isolamento sociale e il senso di inadeguatezza generale.

L'orientamento autonomo, nell'interpretazione di Deci e Ryan (1985a), rappresenta il grado più alto dello sviluppo, la maturità che permette di regolare autonomamente il proprio comportamento in armonia con l'ambiente circostante e di raggiungere un buon grado di soddisfazione nei rapporti interpersonali, oltre a un senso di autorealizzazione. Questo viene verificato anche dai presenti dati, che legano l'orientamento autonomo alla

capacità di instaurare e mantenere rapporti interpersonali di qualità, senza esserne allo stesso tempo condizionato e quindi mantenendo una buona dose di autonomia. L'originalità dell'approccio di Deci e Ryan (1985a) sta proprio nell'accostamento tra autonomia e relazionalità, in quanto finora prevalevano definizioni di "autonomia" che si basavano proprio sulla contrapposizione tra autoregolazione e capacità di rapportarsi agli altri, vedendo nella dimensione interpersonale una pericolosa limitazione all'individualità e all'autorealizzazione. L'orientamento all'autonomia necessita di ulteriori indagini che ne verifichino la struttura e le componenti, liberandolo dall'associazione che nasce spontanea con il "vecchio" concetto di autonomia come indipendenza.

Quello che preme qui sottolineare è che, a differenza di Koestner e Losier (1996), nello studio presente emergono chiare indicazioni che legano gli orientamenti di causalità a caratteristiche personali definite, diverse per ciascun orientamento.

Koestner e Losier (1996) si servono del fatto che non trovano relazioni precise tra l'orientamento autonomo e le dimensioni misurate dal Neo-FFI di Costa e McCrae (1989) sia per affermare la novità introdotta nell'ambito della ricerca personologica dal costrutto degli orientamenti di causalità, sia per situare gli orientamenti stessi ad un livello di organizzazione del sé diverso da quello dei tratti. Questa conclusione è criticabile per due ragioni. Innanzitutto essa è paradossale in quanto non possono servirsi dello stesso risultato - la mancata correlazione tra le due misure - sia per affermare che gli orientamenti non sono misurabili al livello dei tratti, sia per affermare che comunque, dal momento che non si sovrappongono a quei tratti di personalità, allora ne indicano di nuovi. Inoltre, c'è una generalizzazione forse indebita dai risultati

ottenuti con l'orientamento autonomo a tutti gli orientamenti di causalità. Per quanto riguarda il primo punto, è plausibile affermare che gli orientamenti di causalità definiscono delle strategie di interpretazione delle situazioni. La loro misurazione a livello globale potrebbe essere limitante e poco definita, specialmente nel caso in cui si devono studiare dei comportamenti in ambiti precisi, ma non è detto che per questo essi manchino di validità intersituazionale. A livello di analisi globale della personalità, concetti più ricchi e complessi come quelli identificati dalle teorie dei tratti possono rivelare la loro maggiore utilità, ma le chiare indicazioni ottenute dai nostri dati ci permettono di affermare che a ogni orientamento di personalità corrispondono delle caratteristiche di personalità diverse e tipiche. Koestner e Losier (1996) hanno preso in considerazione solo l'orientamento autonomo, e probabilmente deriva da qui l'equivoco, in quanto esso sembra il meno definito dai tratti di personalità, il più sfuggente. Questo fatto tuttavia, anziché dimostrare il diverso livello a cui i due costrutti si pongono, potrebbe essere una ulteriore dimostrazione dell'alto grado di sviluppo raggiunto attraverso l'autonomia: i soggetti di questo tipo infatti sarebbero più liberi nell'espressione del loro essere e nelle loro azioni, essendo guidati soprattutto dall'interesse e dalla curiosità. Hanno minor bisogno di agganciarsi a strutture e a griglie di interpretazione, di elaborare e rielaborare il concetto di sé per spiegare le loro esperienze. Presentano quindi una personalità meno strutturata e più flessibile, altro segno, secondo alcuni, di maturità e realizzazione personale (Wicklund, 1986).

Tuttavia, prima di affrontare a livello sperimentale l'approfondimento di questi temi, dobbiamo ritornare al problema della validazione in lingua italiana dello strumento che misura gli orientamenti di causalità. La

diffusione infatti della tecnica della “back translation” ha introdotto una procedura di traduzione più rigorosa, che dovrebbe garantire una maggiore fedeltà ai significati originali. L’abbiamo quindi applicata alla GCOS e ora ne presentiamo i risultati.

### *3.5 Studio 2: La validazione della General Causality Orientations Scale attraverso il metodo della back-translation.*

#### **3.5.1 La traduzione degli strumenti di misurazione: nuove indicazioni.**

Con l’aumento notevole, registrato negli ultimi anni, degli studi transculturali (Van de Vijver e Lonner, 1995) si è imposta la necessità di individuare una strategia metodologica precisa che potesse funzionare come riferimento per tutti. Uno dei primi aspetti coinvolti in questo processo di standardizzazione è la traduzione di strumenti di misurazione, che spesso si rende necessaria anche nel caso, sempre più frequente, che non si cerchi un vero e proprio confronto interculturale, ma piuttosto un’estensione naturale di lavori precedentemente generati all’interno di una singola cultura.

Nel nostro lavoro di validazione della General Causality Orientations Scale abbiamo cercato di seguire le indicazioni fornite da Van de Vijver e Hambleton (1996) per la traduzione dei test, e di identificare le possibili fonti di distorsione dei significati originali. Ad esempio, la distorsione dovuta al metodo è una delle forme che potrebbe colpire la GCOS, più che una distorsione dovuta al costrutto. La *distorsione dovuta al costrutto* infatti è presente quando ci sono differenze culturali notevoli nella concettualizzazione o nei comportamenti associati al costrutto che viene misurato, ma questo non è il caso degli orientamenti di causalità, legati a

concetti ampiamente dimostrati in tutta la società occidentale. Per quanto riguarda, ad esempio, la generalizzabilità dei comportamenti illustrati negli episodi della GCOS, dopo l'esame dei risultati di uno studio-pilota, non si è ritenuto necessario far intervenire modifiche.

La *distorsione dovuta al metodo* richiede un'analisi più approfondita, perché il termine generico indica un insieme di fattori che sono correlati alla somministrazione del questionario e che singolarmente o complessivamente possono minacciarne la validità. Alcuni di questi fattori sono la desiderabilità sociale, la situazione generale di somministrazione del test, l'acquiescenza. Vedremo però che la procedura adottata ha permesso di tenere sotto controllo questi fattori, come anche la *distorsione dovuta agli item*, che è causata dall'inadeguatezza del contenuto degli item per una determinata cultura o da una traduzione poco accurata.

Nella maggior parte dei casi, si può evitare o almeno limitare l'intervento di queste distorsioni seguendo una procedura sufficientemente rigorosa sia di traduzione sia di somministrazione dello strumento. Nel nostro studio sulla validità della GCOS non sono emerse difficoltà tali da rendere necessaria una completa revisione della scala, anzi, pochi e limitati accorgimenti sono stati sufficienti ad ottenere uno strumento valido anche per la lingua italiana.

Per la traduzione dei questionari, vari studiosi (Brislin, 1986; Vallerand e Halliwell, 1983, Hambleton, 1994) sono concordi nell'affermare che la procedura più affidabile comprende non solo la traduzione semplice, preferibilmente ad opera di una persona che conosce la teoria a cui il questionario fa riferimento, ma anche una ri-traduzione di confronto, ad opera di un'altra persona. E' la cosiddetta *tecnica della back-translation*, che però ha come limite quello di favorire una traduzione molto letterale dello

strumento, ostacolando le correzioni che lo rendono più leggibile e consono alla cultura destinataria.

La “back-translation” parallela comporta la stessa procedura che abbiamo appena descritto per la “back-translation” semplice, con la differenza che viene effettuata non solo da due persone bilingui, ma da quattro, separatamente. Ciò garantisce maggiormente dai rischi di distorsione e di interpretazione del singolo traduttore. E’ necessaria poi una fase di discussione con persone esperte della teoria espressa nella scala originale, per identificare eventuali termini specifici, che richiedono una traduzione particolarmente appropriata. Per quanto riguarda la General Causality Orientations Scale, questo aspetto non ha causato particolari difficoltà perché essa è stata studiata in modo tale da avere un linguaggio estremamente “quotidiano”.

Naturalmente, dopo la traduzione e la verifica delle procedure di somministrazione del questionario, sarà necessario applicare tutte le tecniche statistiche necessarie a confermarne la validità, non potendoci basare per questo solo sui giudizi di un ristretto numero di persone. La traduzione da una cultura all’altra potrebbe infatti causare la perdita di alcune proprietà psicometriche dello strumento.

### **3.5.2 La traduzione della *General Causality Orientations Scale*.**

Abbiamo chiesto a due persone bilingui italo-americane di tradurre in lingua italiana la versione originale della General Causality Orientations Scale (Deci e Ryan, 1985a). Le due traduzioni così ottenute sono state sottoposte ad altre due persone bilingui, chiedendone la traduzione in inglese americano. Queste

versioni sono state confrontate con la scala originale, e insieme hanno ottenuto un indice di concordanza dell'89%, giudicato soddisfacente.

Somministrando la versione italiana finale ad un piccolo gruppo di soggetti e sollecitandone i giudizi, ci siamo accorti che nessun item presentava una situazione poco verosimile per la cultura italiana, e che non c'erano difficoltà nel capire le istruzioni e nel rispondere.

Abbiamo quindi continuato nel lavoro di validazione, somministrando il questionario ad un numero maggiore di soggetti ed accompagnandolo ad altre scale.

### **3.5.3 I questionari e le ipotesi.**

La procedura che abbiamo utilizzato per validare la versione della GCOS in lingua italiana, che abbiamo ottenuto con la tecnica della back-translation appena descritta, è molto simile a quella esposta per la prima traduzione della scala.

Lo scopo era quello di verificare la validità degli item singolarmente e nel loro complesso, le relazioni tra le subscale secondo le previsioni originate dalla teoria di Deci e Ryan (1985a) e la validità di costrutto, ottenuta attraverso il confronto con altre scale: la Social Desirability Scale (Crowne e Marlowe, 1964), la Self-Consciousness Scale (Fenigstein et al., 1975), l'Abridged Big Three Circumplex Questionnaire (Di Blas e Forzi, 1998) che è una scala per la descrizione della personalità.

### **3.5.4 I soggetti e la procedura.**

Complessivamente abbiamo analizzato le risposte di 367 soggetti, studenti universitari del primo e del secondo anno di corso della Facoltà di Psicologia

dell'Università di Trieste. Agli studenti veniva chiesto di compilare un pacchetto di questionari durante una normale lezione. Non tutti i soggetti hanno compilato i medesimi questionari, quindi l'ampiezza del campione potrà variare di analisi in analisi, ma verrà specificata ogni volta.

### 3.5.5 Risultati.

*Coerenza interna.* Dalla Tabella 3.4 è possibile vedere che l'affidabilità della GCOS, misurata attraverso l' $\alpha$  di Cronbach, si attesta su valori accettabili, da .64 a .75, e confrontabili con i valori ottenuti negli studi di validazione dello strumento originale (Deci e Ryan, 1985a) e della versione franco-canadese (Vallerand et al., 1987).

**Tabella 3.4.** Coefficienti di attendibilità ( $\alpha$  di Cronbach) per le scale di Autonomia, di Controllo e di Impersonalità della General Causality Orientations Scale (GCOS). Confronto tra la versione inglese (Deci e Ryan, 1985a), la versione francese (Vallerand, Lacouture, Blais e Deci, 1987) e la versione italiana utilizzata in questa ricerca.

| Subscale      | valori di $\alpha$ standardizzato   |   |                              |
|---------------|-------------------------------------|---|------------------------------|
|               | Deci e Ryan<br>(1985a) <sup>a</sup> | Vallerand et al.<br>(1987) <sup>b</sup> | Presente studio <sup>c</sup> |
| Autonomia     | .76                                 | .76                                     | .75                          |
| Controllo     | .70                                 | .63                                     | .64                          |
| Impersonalità | .74                                 | .73                                     | .69                          |

(a.) = analisi effettuate su 636 soggetti; (b.) = analisi effettuate su 157 soggetti; (c.) = analisi effettuate su 367 soggetti

*Correlazioni tra subscale e punteggi medi.* Generalmente le tre scale non sono correlate tra loro, confermando la relativa ortogonalità degli orientamenti generali di causalità ipotizzata da Deci e Ryan (1985a). Si nota

una leggera correlazione tra la scala Controllo e la scala Impersonalità ( $r = .12$ ,  $p < .10$ ), in linea anch'essa con la teoria e con i risultati degli studi di validazione sopra menzionati.

L'analisi delle medie (Tabella 3.5) conferma il primato della scala di Autonomia (5.74, DS = .65), seguita dal Controllo (3.84, DS = .72) e dall'Impersonalità (3.23, DS = .75). Le medie sono significativamente diverse tra di loro ( $p < .001$ ).

**Tabella 3.5.** Medie e deviazioni standard per le tre subscale (n = 367).

|                      | Maschi |     | Femmine |     | Totale |     |
|----------------------|--------|-----|---------|-----|--------|-----|
|                      | Media  | DS  | Media   | DS  | Media  | DS  |
| <b>Autonomia</b>     | 5.41   | .87 | 5.83    | .54 | 5.74   | .65 |
| <b>Controllo</b>     | 3.84   | .81 | 3.85    | .69 | 3.84   | .72 |
| <b>Impersonalità</b> | 3.06   | .80 | 3.28    | .73 | 3.23   | .75 |

Nel confronto tra sessi, le femmine ottengono punteggi significativamente maggiori alla scala di Autonomia ( $t = -4.05$ ,  $p < .001$ ) e di impersonalità ( $t = -2.29$ ,  $p < .03$ ).

*Analisi degli item.* La Tabella 3.6 riporta i coefficienti di correlazione item-totale per ciascuna scala separatamente. Solo due item della scala I stentano a raggiungere valori accettabili, confermando la generale validità della scala nel suo complesso e dei singoli item.

**Tabella 3.6.** Valori dei coefficienti di correlazione item-totale ( $r$ ) per le tre subscale ( $n = 367$ ).

| N. item | A    | C    | I    |
|---------|------|------|------|
| 1       | 0.32 | 0.36 | 0.37 |
| 2       | 0.41 | 0.33 | 0.22 |
| 3       | 0.35 | 0.18 | 0.40 |
| 4       | 0.31 | 0.21 | 0.34 |
| 5       | 0.43 | 0.25 | 0.13 |
| 6       | 0.33 | 0.20 | 0.49 |
| 7       | 0.39 | 0.20 | 0.43 |
| 8       | 0.45 | 0.18 | 0.48 |
| 9       | 0.49 | 0.27 | 0.54 |
| 10      | 0.46 | 0.41 | 0.07 |
| 11      | 0.31 | 0.38 | 0.19 |
| 12      | 0.29 | 0.42 | 0.33 |

*La GCOS e le altre misure.* L'esame della Tabella 3.7, che riporta le correlazioni tra la GCOS e le altre scale che abbiamo utilizzato in questo studio, rivela un quadro coerente con quello che abbiamo già tracciato nello Studio I, simile ai risultati ottenuti negli studi di validazione condotti da altri (Deci e Ryan, 1985a; Vallerand et al., 1987). C'è una tendenza da parte dei soggetti preoccupati di dare una buona presentazione di sé a segnare bassi punteggi alla scala I, le scale C e I sono legate in misura diversa all'autoconsapevolezza pubblica, e i soggetti con un alto punteggio alla scala I hanno anche un alto punteggio alla scala di ansietà sociale.

Per quanto riguarda le descrizioni di personalità, i fattori misurati dalla AB3CQ sono sovrapponibili ai fattori di Estroversione-Introversione, Amabilità-Sgradevolezza, Coscienziosità-Negligenza individuati dal Neo-FFI che abbiamo usato nello Studio I, e i risultati sono comparabili. Le correlazioni più significative riguardano la scala A e la Gradevolezza ( $r = .28$ ,  $p < .05$ ), la scala I e l'Estroversione ( $r = -.47$ ,  $p < .001$ ) e l'Introversione ( $r =$

.58,  $p < .001$ ). La scala C presenta un andamento simmetrico con l'Estroversione ( $r = .37$ ,  $p < .01$ ) e l'Introversione ( $r = -.25$ ,  $p < .01$ ), ma in direzione opposta rispetto all'Impersonalità.

**Tabella 3.7.** Coefficienti di correlazione tra le subscale A, C, I e altre misure.

|  | A    | C     | I       |
|--|------|-------|---------|
| <b>Social desirability</b> (n = 54)<br>( <i>Crowne &amp; Marlowe, 1964</i> ) | .14  | -.07  | -.39**  |
| <b>Self-Consciousness</b> (n = 81)<br>( <i>Fenigstein et al. 1975</i> )      |      |       |         |
| Autoconsapevolezza privata   | .25* | -.02  | .20     |
| Autoconsapevolezza pubblica  | .08  | .19   | .28**   |
| Ansietà sociale  | .14  | .02   | .56***  |
| <b>AB3CQ</b> (n = 69)<br>( <i>DiBlas e Forzi, 1998</i> )                     |      |       |         |
| Coscienziosità   | -.13 | .18   | .12     |
| Estroversione  | .11  | .37** | -.47*** |
| Sgradevolezza  | -.12 | .11   | -.03    |
| Gradevolezza   | .28* | .00   | .08     |
| Introversione  | .08  | -.25* | .58***  |
| Negligenza   | .10  | -.15  | -.10    |

\*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$

### 3.5.6 Conclusioni

La versione della GCOS ottenuta tramite la tecnica della back-translation non si discosta dalla versione precedente, evento tutto sommato abbastanza prevedibile in quanto anche la versione precedente era stata ottenuta attraverso una procedura rigorosa di traduzione e inoltre la General Causality Orientations Scale non presenta situazioni incompatibili o incomprensibili per la cultura italiana. Tuttavia, l'applicazione di una simile procedura ci

garantisce ulteriormente rispetto a possibili distorsioni dovuti al compito di traduzione.

I risultati di questo secondo studio confermano in linea generale quelli dello studio precedente. Le medie delle tre subscale si dispongono in ordine decrescente dall'Autonomia all'Impersonalità, ponendosi su un continuum di autodeterminazione. Vengono riconfermate le differenze tra i sessi: le femmine hanno dei punteggi più elevati alle scale A e I. A questo punto potrebbe essere interessante indagare più in profondità le origini di questo fenomeno.

L'orientamento all'autonomia si accompagna ad un grado maggiore di autoconsapevolezza privata e di facilità nei rapporti interpersonali, espressa dagli aggettivi "sociali" che gli individui autonomi preferiscono per descriversi: cordiale, disponibile, ospitale, affettuoso...

L'orientamento al controllo sembra caratterizzato invece da ostilità e aggressività, unita alla preoccupazione di dare un'immagine vincente di sé, in linea con le aspettative altrui.

L'orientamento impersonale è legato all'ansia per il confronto sociale, al senso di inadeguatezza e di insicurezza, di vulnerabilità e di passività.

### *3.6 Studio 3: Applicazione di un modello a tratti latenti per l'analisi della dimensionalità e l'analisi degli item della General Causality Orientations Scale.*

La teoria dei tratti latenti comprende una famiglia di modelli matematici che individuano le relazioni funzionali esistenti tra variabili osservabili e ipotizzati costrutti sottostanti ("tratti"). Lo scopo dei modelli a tratti latenti è quello di stimare il costrutto, non osservabile, a partire dalle risposte ad uno

stimolo specifico, osservabile, come può esserlo l'item di un questionario. Si utilizza una funzione matematica che presumibilmente descrive questa relazione (Weiss, 1983).

Nelle pagine seguenti si farà riferimento ad un modello rappresentativo delle teorie a tratti latenti, il modello logistico semplice di Rasch (1960/80) e alle sue derivazioni.

Il modello logistico di Rasch (1960/80) parte dal presupposto che la risposta di un soggetto ad un item sia influenzata dall'abilità del soggetto (o dal suo atteggiamento, nel caso di una scala di atteggiamenti) e dalla difficoltà (o "affettività") dell'item. La stima di questi due parametri consente di collocare item e soggetti su un unico continuum che rappresenterà il tratto sottostante, verificando l'ipotesi di un tratto monodimensionale e gradualmente crescente, che ci si attende in base al modello.

Dal modello originale, utilizzato per lo studio di variabili collegate a particolari processi cognitivi o abilità e con risposte di tipo dicotomico, si è passati, attraverso l'opera di numerosi autori, all'elaborazione di una famiglia di modelli che possono agevolmente trattare costrutti diversi e risposte di tipo più complesso (Masters e Wright, 1984). Tale estensione tuttavia non è scevra da problemi.

Nel caso della *General Causality Orientations Scale*, le scale A, C e I sono relativamente indipendenti e quindi esse verranno esaminate singolarmente, utilizzando le generalizzazioni del Simple Logistic Model (Rasch, 1960/80) che saranno via via presentate.

Si farà riferimento ad esempio ad Andrich (1978), che ha generalizzato il Simple Logistic Model (Rasch, 1960/80) al caso di item con più categorie ordinate di risposta, come nella scala Likert. Il Rating Scale Model, da lui

ottenuto, calcola il parametro ( $\delta$ , *delta*) relativo alla “difficoltà” o “affettività” dell’item basandosi sul numero di soglie superate dai soggetti in quell’item, dove con “soglie” si indicano i punti di separazione tra le categorie di risposta.

Per l’analisi degli item della GCOS secondo il Rating Scale Model ho utilizzato il programma ASCORE4.-Versione 2.0, che viene presentato in maniera esauriente da Andrich, De’Ath, Lyne, Hill e Jennings (1982).

L’output del programma è estremamente ricco di informazioni, verrebbe da dire ridondante, e questo spesso complica la lettura e l’interpretazione dei risultati, anziché facilitarla. Ciò avviene soprattutto in casi simili a quello che stiamo esaminando, in cui ci sono molte categorie di risposta, perché il programma calcola automaticamente parametri aggiuntivi in base al loro numero. Abbiamo così per ciascun item la stima dei parametri  $\delta$  (*location estimate*) e  $\theta$  (*scale estimate*), più i valori di asimmetria e di curtosi, il calcolo delle soglie e degli indici di adattamento, i risultati relativi al controllo degli item secondo due metodi diversi.

L’applicazione dell’analisi fattoriale alle tre subscale A, C e I non ha dato risultati soddisfacenti, in quanto il test per l’adattamento ha portato in tutti e tre i casi a valori significativi di  $\chi^2$  (metodo della massima probabilità, estrazione di un fattore).

L’attendibilità della struttura fattoriale può però essere verificata attraverso l’analisi degli item, perché questo tipo di analisi fornisce il grado di coerenza interna di raggruppamenti di item, vale a dire una misura di associazione delle risposte dei soggetti a quegli item.

Una delle misure utilizzate con maggior frequenza come indice di coerenza interna è il coefficiente  $\alpha$  di Cronbach. Nel campione utilizzato per lo Studio

I, ad esempio, le subscale (A) e (C) ottengono un  $\alpha$  pari a .65, (I) raggiunge un  $\alpha$  di .70 (N = 335).

**Tabella 3.7.** Stima del parametro dell'item ( $\delta$ ) nelle tre subscale, corrispondente  $\chi^2$  e probabilità associata. La tabella è ordinata secondo valori crescenti di  $\delta$ .

| N. item | Autonomia |          |      | Controllo |          |      | Impersonalità |          |      |
|---------|-----------|----------|------|-----------|----------|------|---------------|----------|------|
|         | $\delta$  | $\chi^2$ | p    | $\delta$  | $\chi^2$ | p    | $\delta$      | $\chi^2$ | p    |
| 1       | -0.01     | 7.93     | 0.13 | -0.16     | 12.26    | 0.00 | -0.74         | 6.66     | 0.22 |
| 2       | -0.28     | 14.19    | 0.00 | -0.14     | 7.40     | 0.17 | 0.34          | 9.31     | 0.07 |
| 3       | 0.46      | 14.79    | 0.00 | -0.19     | 2.00     | 0.84 | 0.02          | 4.70     | 0.44 |
| 4       | -0.09     | 7.77     | 0.14 | 0.25      | 1.90     | 0.86 | 0.21          | 5.79     | 0.31 |
| 5       | -0.19     | 6.57     | 0.23 | 0.43      | 4.40     | 0.48 | 0.38          | 15.12    | 0.00 |
| 6       | 0.22      | 7.03     | 0.19 | 0.12      | 6.92     | 0.20 | -0.23         | 8.12     | 0.12 |
| 7       | -0.28     | 1.91     | 0.86 | 0.45      | 7.74     | 0.14 | -0.12         | 10.21    | 0.04 |
| 8       | -0.11     | 1.40     | 0.92 | 0.03      | 28.15    | 0.00 | 0.29          | 5.55     | 0.60 |
| 9       | 0.10      | 11.14    | 0.02 | -0.06     | 6.09     | 0.28 | 0.15          | 11.01    | 0.02 |
| 10      | 0.19      | 2.17     | 0.82 | -0.51     | 7.82     | 0.14 | 0.09          | 3.00     | 0.69 |
| 11      | -0.26     | 9.44     | 0.06 | 0.11      | 0.73     | 0.98 | 0.19          | 7.16     | 0.18 |
| 12      | 0.25      | 8.73     | 0.09 | -0.33     | 9.19     | 0.07 | -0.56         | 7.93     | 0.13 |

N.B.: Ricordiamo che il questionario è composto da 12 episodi, ciascuno dei quali ha tre item, uno per ogni orientamento. Esiste quindi un item numero 1 per la scala A, un item n. 1 per la scala C, e un item numero 1 per la scala I. Il numero nella prima colonna corrisponde al numero dell'episodio.

La Tabella 3.7 riporta i primi risultati dell'applicazione del Rating Scale Model agli item della GCOS, in particolare la stima dei parametri di affettività degli item ( $\delta$  o *location estimate*) e la bontà del loro adattamento, calcolata attraverso il metodo dell'interazione item-tratto. Il parametro  $\delta$

permette di collocare gli item su un continuum, dove i valori più alti caratterizzano gli item dal valore più forte, che cioè esprimono in modo più forte il tratto sottostante.

Abbiamo qui una prima contraddizione, perché nei dati relativi alle GCOS gli item dal parametro  $\delta$  più alto non si adattano altrettanto bene al modello, come si vede dai valori di probabilità associati al  $\chi^2$ , che sono maggiori di .05. E' il caso, ad esempio, dell'item 5 della scala I, che veniva escluso anche in base ad analisi precedenti, di tipo classico, basate sul calcolo della correlazione item-totale.

L'altro metodo fornito dall'output del programma, il *metodo dei residui standard*, dà risultati meno buoni. La media e la deviazione standard della distribuzione dei residui standardizzati tra risposte attese e risposte osservate dovrebbero avvicinarsi rispettivamente a 0 e a 1, sia per gli item sia per i soggetti, ma non si può dire che questo avvenga (Tabella 3.8).

**Tabella 3.8.** Media e deviazione standard della distribuzione dei residui per gli item e per i soggetti

|   | Item  |       | Soggetti |       |
|---|-------|-------|----------|-------|
|   | Media | DS    | Media    | DS    |
| A | 0.644 | 1.293 | -0.225   | 1.065 |
| C | 0.952 | 1.568 | -0.188   | 1.339 |
| I | 0.764 | 1.350 | -0.186   | 1.200 |

Un'ulteriore derivazione del Rating Scale Model, il Dispersion Location Model (Andrich, 1982), calcola un parametro ( $\theta$ , *theta*) che consente di valutare la dispersione delle risposte sul continuum della scala di valutazione e di verificare l'equidistanza delle soglie nei dati empirici. Questa analisi è in

grado di indicare l'uso più o meno adeguato della scala di valutazione da parte dei soggetti e la discriminabilità delle categorie di risposta.

Nel caso di più di due categorie di risposta, Ascore4 stima automaticamente i valori di soglia e i valori di  $\theta$ . Valori di soglia monotonicamente crescenti permetterebbero di affermare che lo strumento di valutazione è stato usato correttamente. Tuttavia, benchè nel nostro campione questo valga per quanto concerne i gradi estremi della scala (“molto improbabile” e “molto probabile”), in molti casi i valori di soglia delle categorie centrali di risposta risultano invertiti. L'uso inadeguato dei gradi intermedi della scala di valutazione è dovuto probabilmente alla scarsa discriminabilità delle categorie da 3 a 5 (“moderatamente probabile”). Si può cercare di aggregare alcune soglie e rifare l'analisi, ma aggregando le soglie si altera la congruenza con il modello. L'alternativa potrebbe essere di ridurre il numero delle categorie di risposta.

Un'altra fonte di confusione è rappresentata dalle etichette verbali, che non corrispondono in maniera univoca ai valori di risposta.

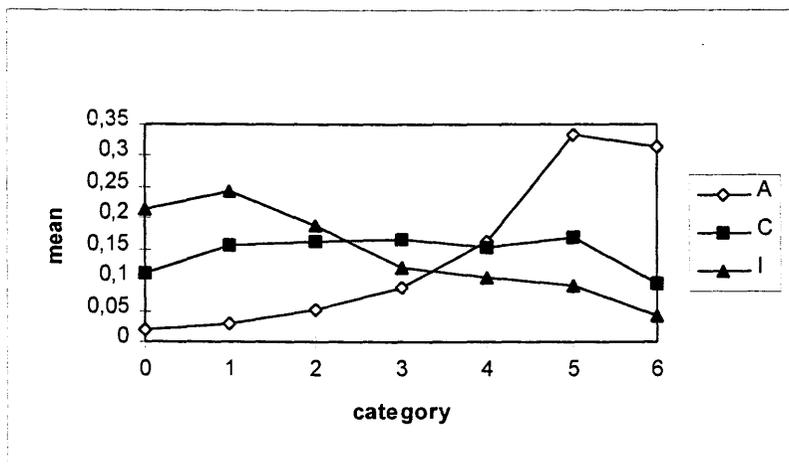
E' stato detto che il parametro  $\theta$  fornisce delle informazioni a proposito della dispersione delle risposte sulla scala di valutazione e permette di interpretare la curvatura della distribuzione di probabilità delle risposte. Nelle tre subscale A, C, I, il valore di  $\theta$  varia da -.11 a .29, rivelando una distribuzione piuttosto uniforme delle probabilità di risposta e una scarsa dispersione delle risposte, che tendono a concentrarsi alle estremità della scala.

La Figura 3.1 rivela visivamente questo andamento, rappresentando le proporzioni medie di risposte in ciascuna categoria, per ciascun item.

Nella scala A le risposte tendono a concentrarsi nell'estremità alta della scala di valutazione (“molto probabile”), nella scala C hanno un andamento

uniforme e nella scala I si concentrano piuttosto nell'estremità inferiore. Tutto ciò si accorda con la teoria generale, che prevedeva punteggi più alti e distribuzioni di risposta più uniformi nell'orientamento autonomo.

**Figura 3.1.** Proporzioni medie osservate in ciascuna categoria di risposta per gli item A, C, I.



Chiudendo questa breve parentesi, ci sono alcune considerazioni complessive da fare. La prima è che nel caso della GCOS l'applicazione di un modello a tratti latenti per la verifica degli item non porta a risultati chiari, facilmente interpretabili.

Si ripete una situazione abbastanza usuale nel caso dell'estensione del modello logistico semplice di Rasch, nato per dati dicotomici, ad item con più categorie di risposta. Inoltre, bisogna considerare la maggiore complessità dei questionari di personalità rispetto a scale psicofisiche, sia dal punto di vista della misurazione, sia dal punto di vista dell'interpretazione.

Alcune indicazioni arrivano a proposito delle categorie centrali di risposta, che agli occhi dei soggetti risulterebbero poco leggibili. Applicare questi

suggerimenti però ci costringerebbe ad alterare il formato originario di risposta, e questo pone problemi di ordine diverso nel confronto con la versione originale.

Degno di attenzione è il fatto che la scala (A) ha il numero maggiore di item che definiremmo "problematici", perchè in un modo o nell'altro rispondono in misura minore alle attese del modello. Si tratta di capire se è un problema di costruzione degli item o se per questo costrutto va scartata l'ipotesi della monodimensionalità.

Inoltre, sembra che ci possano essere delle configurazioni tipiche nell'andamento delle risposte nei diversi orientamenti. Un'ispezione puramente visiva sembra suggerire che, mentre l'andamento delle risposte alla scala di autonomia sia monotono e ascendente, nel caso delle altre due scale l'andamento sia diverso. L'impressione è che ciò sia dovuto a caratteristiche proprie degli orientamenti, ma per chiarire questo punto è necessario attendere altri dati.

## CAPITOLO 4

### Orientamenti di causalità, bisogni e costrutti personologici.

La teoria dell'autodeterminazione identifica tre bisogni necessari allo sviluppo del sé e all'adattamento funzionale: competenza, relazionalità e autonomia, i quali, secondo il parere di Deci e di Ryan, possono essere classificati come bisogni primari (*basic needs*), che rendono conto di molta varianza osservabile nel comportamento umano (Deci e Ryan, 1985a; 1991; Ryan, 1991, 1995). Essi esprimono la tendenza degli essere umani, in quanto organismi viventi, verso l'organizzazione. La competenza e l'autonomia potrebbero essere definiti fattori di organizzazione "interna", perché contribuiscono alla coesione della struttura del concetto di sé, attraverso l'elaborazione e lo sviluppo delle capacità e degli interessi. La relazionalità può essere considerata un fattore di organizzazione "esterna", poiché riguarda il rapporto tra l'individuo e il suo ambiente.

Se guardiamo alle definizioni di ciascuno di questi tre bisogni, troviamo ampie aree di sovrapposizione. Nella teoria di Deci e Ryan (1985a) essi sono strettamente interconnessi e solo partendo da questa constatazione si intuirà, ad esempio, la particolare pregnanza del termine "autonomia", di cui tra poco parleremo.

Il bisogno di competenza è facilmente definibile attraverso una letteratura di riferimento di vecchia tradizione, che possiamo far risalire a White (1959): la competenza è la capacità di controllare l'azione e i risultati. Se non si è convinti di avere l'abilità necessaria a portare a compimento con successo un determinato progetto, difficilmente lo si inizierà. La percezione di

competenza è quindi un elemento essenziale della motivazione, in quanto condiziona l'aspettativa di riuscita che circonda un progetto d'azione. Ma la competenza è essa stessa un bisogno, il bisogno di sviluppare la capacità di controllare l'ambiente in cui siamo immersi.

Il bisogno di relazionalità è un po' più complesso da definire e si presta a manipolazioni ideologiche o influenze culturali. Non è completamente esente da questo limite il concetto di relazionalità espresso da Deci e Ryan (1991) ed elaborato in dettaglio da Ryan (1991, 1995). Nuttin (1980), all'interno della sua teoria della motivazione umana, ne presenta un approccio più rigoroso, basato su diverse evidenze sperimentali. Dal suo punto di vista, i bisogni - tutti i bisogni - sono "*relazioni richieste*" per il funzionamento, tra Individuo e Ambiente. Le relazioni richieste non sono generiche, ma specifiche e con una precisa meta, che aiuterà a definire le motivazioni in termini di oggetto comportamentale. Fra le relazioni richieste occupa un posto speciale l'interazione sociale, della cui assenza si conoscono ampiamente e da lunga data gli effetti nefasti (vedi Spitz, 1945, per un esempio pionieristico) e della cui necessità si hanno evidenze altrettanto ampie negli studi dei processi evolutivi (Harlow, 1958; Ainsworth, 1967).

Il contatto con l'altro è la via per realizzare il proprio sviluppo. La relazionalità è necessaria allo sviluppo delle potenzialità individuali, cioè allo sviluppo dell'autodeterminazione, e il fine dell'autodeterminazione è a sua volta il funzionamento ottimale dell'Individuo nel suo Ambiente, fisico e sociale.

Seguendo le linee che ho esposto fino a qui, si comprenderà a questo punto la difficoltà a definire il termine "autonomia", in rapporto a relazionalità e competenza. In letteratura infatti l'autonomia è definita in senso negativo,

come liberazione dall'influenza delle opinioni altrui e indipendenza comportamentale ed affettiva, fino a divenire sinonimo di edonismo ed egoismo (Carver e Scheier, 1985; Schlenker e Weigold, 1990).

Nella sua opera del 1938, Murray definisce l'autonomia come la capacità di resistere alle influenze esterne o alle pressioni; di sfidare l'autorità o cercare liberi spazi in posti nuovi; di lottare per la propria indipendenza.

Il manuale dell'Adjective Check List (Gough e Heilbrun, 1983) definisce l'autonomia come *“l'agire in modo indipendente dagli altri o dai valori sociali e dalle aspettative altrui”* (p. 42). Gli individui autonomi *“...tendono ad essere indifferenti nei confronti dei sentimenti degli altri e sono considerati come centrati su se stessi e testardi”* (p. 43).

L'autonomia di Deci e Ryan (1985a) invece è l'autoregolazione, la capacità di governare il proprio comportamento in funzione ai fini di autosviluppo, in relazione armoniosa con l'ambiente. Il limite della loro definizione sta nel fatto che non viene spiegata adeguatamente l'importanza, ai fini dello sviluppo, degli stimoli provenienti da una “buona” relazione con l'ambiente. Troppo spesso nelle loro argomentazioni l'autonomia finisce per confondersi con la relazionalità, con quel “funzionamento necessario” che non è un bisogno sovraordinato ma un bisogno di base, che non conosce saturazione e che si esprime di volta in volta sotto la facciata di bisogni specifici. Come vedremo, probabilmente l'iniziale identificazione dei tre orientamenti di causalità e l'attribuzione ad essi del carattere di disposizioni, ha celato il sottostante carattere di processo, di sviluppo. L'approccio “categoriale” ha portato a conclusioni influenzate dalla cultura, operazionalmente poco chiare, specialmente nel caso dell'orientamento autonomo.

Proprio la necessità di cercarne una definizione più appropriata ci ha portato a confrontare il costrutto dell'Autonomia e degli altri orientamenti di causalità con vari costrutti personologici e motivazionali.

Quello che emerge, non solo dai dati ma anche dal confronto teorico con altri autori, e con la letteratura passata, è che lungi dal fissarsi in un quadro di personalità definito, in uno o più specifici bisogni, l'orientamento autonomo esprime una forma attiva e creativa di funzionamento, di interazione con l'ambiente nel senso generale e necessario teorizzato da Heider (1958), deCharms (1968) e Nuttin (1986). Esso esprime quindi un adattamento all'ambiente e un funzionamento ottimale, e non tanto una caratteristica di autonomia nel senso inteso comunemente, anche nell'ambito della letteratura scientifica, di indipendenza dall'influenza sociale. Al contrario, gli altri due orientamenti appaiono molto più legati a quadri di personalità specifici e riflettono, in misura diversa, forme di disadattamento.

#### *4.1 Orientamenti di causalità e bisogni.*

E' necessario distinguere tra "bisogno di autonomia" e "orientamento autonomo", concetti entrambi ampiamente presenti nei lavori di Deci, Ryan e dei loro colleghi, ma raramente trattati in maniera da tener presente agli occhi del lettore la loro differenza. Il bisogno di autonomia *"comprende gli sforzi degli individui di essere agenti attivi, di sentirsi l'origine delle proprie azioni, e di avere l'iniziativa nel determinare il loro comportamento"* (*"encompasses people's strivings to be agentic, to feel like the origin of their actions, and to have a voice or input into determining their own behavior"*),

Deci e Ryan, 1991, p. 243). L'orientamento autonomo è rappresentato inizialmente da una definizione molto simile. Deci e Ryan (1985a) scrivono infatti che esso *“implica un alto grado di scelta percepita riguardo all'inizio e alla regolazione del proprio comportamento”* (*“involves a high degree of experienced choice with respect to the initiation and regulation of one's own behavior”*, p.111). Ben presto tuttavia questa definizione è ampliata dal confronto tra orientamento autonomo e integrazione del sé (Sheldon e Kasser, 1995), positività dell'esperienza quotidiana (Sheldon, Ryan e Reis, 1996), coerenza comportamentale (Koestner, Bernieri e Zuckerman, 1992), interiorizzazione di valori morali (Williams e Deci, 1996). Esso appare inestricabilmente legato alla motivazione intrinseca, alla relazionalità e alla competenza. Finisce quindi per assumere le caratteristiche più ampie di una persona “ideale”: integrata, ragionevole, moderata, interessata a quello che fa ecc. A questo punto possono sorgere dei dubbi sulla validità e sull'utilità di un tale costrutto, che potrebbe essere formulato sotto l'influenza di una determinata cultura, nel presente caso quella nord-americana. Vedremo però che i dati ottenuti dai soggetti italiani ed inglesi vanno nella medesima direzione. Inoltre, il valore della persona adattata, in armonia con l'ambiente, in buone relazioni con gli altri, è presente anche in culture molto lontane da quelle occidentali (Triandis, Bontempo, Leung e Hui, 1990). Intanto, gli studi che abbiamo condotto cercano di specificare meglio il significato dell'autonomia nella teoria di Deci e Ryan, fornendo i mezzi per conclusioni più precise.

#### **4.1.1 Ipotesi.**

Abbiamo appena detto che a nostro parere la scala di Autonomia di Deci e Ryan (1985a) è piuttosto una scala di funzionamento adattivo e integrato con l'ambiente. Ci aspettiamo quindi che essa si esprima in bisogni specifici di carattere "sociale" e "competente", orientati cioè ad aspetti di relazionalità positiva e di interazione efficace. Al contrario, i bisogni espressi da soggetti controllati o impersonali dovrebbero essere di natura piuttosto "antisociale" o "asociale", anche se in modi diversi. Ci aspettiamo infatti che i soggetti controllati esprimino bisogni di affermazione, di dominio, di indipendenza e che i soggetti impersonali esprimino piuttosto bisogni di affiliazione, di accettazione da parte degli altri, di ricevere aiuto. Infatti, a differenza dei soggetti autonomi, sia i soggetti controllati che quelli impersonali dipendono in maniera molto forte dalle persone che hanno intorno. I soggetti con orientamento controllato sono motivati da scadenze, da ricompense, da regole. Il loro comportamento quindi è regolato da qualcosa che proviene dall'esterno, sia pure un'influenza sottile come quella esercitata dal desiderio di essere accettati dall'ambiente sociale. Ma questa presenza esterna potrebbe dar luogo a fenomeni di reazione forte, di ostilità o di ribellione. In fondo, le persone dichiaratamente, provocatoriamente anticonformiste e antisociali non hanno una regolazione autonoma del comportamento, ma condizionata dalle richieste sociali, a cui semplicemente rispondono secondo modalità diverse dalle persone che vi accondiscendono. Per questo non sarebbe strano trovare nei soggetti controllati indizi di atteggiamenti ostili, desiderio di prevaricare, di dominare, di prendere insomma a loro volta il posto di colui che fa le regole.

I soggetti impersonali hanno uno stile di regolazione esterno ancora più estremo. Dei soggetti controllati non si può dire che non siano motivati ad agire, perché comunque riconoscono la possibilità di ottenere determinati risultati a cui miravano e di controllare in qualche modo ciò che avviene. I soggetti impersonali invece sono genericamente amotivati, ritenendo di non avere i mezzi per regolare le proprie azioni e per controllarne le conseguenze. Da qui potrebbe derivare un'eccessiva dipendenza dagli altri, ma nello stesso tempo l'isolamento sociale per il timore di essere valutati negativamente e per il timore di non avere la capacità di intrattenere rapporti soddisfacenti.

#### **4.1.2 Soggetti e procedura.**

I soggetti erano 66 studenti della Facoltà di Psicologia, all'Università di Trieste, che hanno compilato la General Causality Orientation Scale (Deci e Ryan, 1985a) e la Adjective Check List (Gough e Heilbrun, 1983) durante una lezione del secondo anno di corso, nell'anno accademico 1996/1997. L'età media era di 21.9 anni ( $ds = 5,7$ ), il campione era composto da 52 femmine (78,8%) e 14 maschi (21,2%). Un questionario è stato eliminato dalle analisi perché non era stato completato. I dati sottoposti ad analisi sono quindi quelli di 65 soggetti.

#### **4.1.3 Risultati**

I punteggi ottenuti alla GCOS sono stati standardizzati e in base al punteggio  $z$  più alto i soggetti sono stati divisi in tre gruppi, rispettivamente a predominante orientamento autonomo ( $n = 19$ ), controllato ( $n = 22$ ) o impersonale ( $n = 24$ ).

**Tabella 4.1.** Punteggi medi alle scale dei bisogni dell'ACL, valore di F e probabilità corrispondente. (Fra parentesi le deviazioni standard)

|  | Autonomia   | Controllo   | Impersonalità | F     | p    |
|--|-------------|-------------|---------------|-------|------|
| Bisogni:   | Media (ds)  | Media (ds)  | Media (ds)    |       |      |
| ricevere soccorso o aiuto (succ)                       | 42.6 (8.6)  | 49.8 (6.9)  | 57.0 (14.9)   | 9.23  | .001 |
| mostrarsi deferente (def)                              | 42.8 (12.6) | 43.9 (8.6)  | 52.1 (9.7)    | 5.59  | .006 |
| umiliarsi (aba)  | 42.9 (13.1) | 45.2 (6.2)  | 57.2 (12.7)   | 11.05 | .001 |
| ordine (ord)   | 50.7 (13.0) | 46.2 (11.5) | 47.0 (9.9)    | .92   | n.s. |
| essere in relazione con persone dell'altro sesso (het) | 51.4 (10.3) | 52.9 (7.4)  | 42.5 (12.7)   | 6.85  | .002 |
| autonomia (aut)  | 52.9 (12.6) | 55.9 (9.5)  | 48.9 (13.6)   | 1.96  | n.s. |
| associarsi agli altri (aff)                            | 53.4 (10.7) | 47.9 (10.4) | 44.4 (8.3)    | 4.51  | .01  |
| esibizione (exh)                                       | 55.3 (10.5) | 53.8 (9.8)  | 43.2 (9.7)    | 10.21 | .001 |
| comprendere gli altri (int)                            | 57.8 (7.46) | 47.3 (11.4) | 51.4 (12.5)   | 4.76  | .01  |
| dominio (dom)  | 58.5 (11.8) | 53.1 (9.9)  | 41.1 (12.5)   | 13.48 | .001 |
| perseverare nello sforzo (end)                         | 53.2 (11.7) | 47.1 (11.2) | 45.1 (11.0)   | 2.88  | .06  |
| proteggere e aiutare gli altri (nur)                   | 52.5 (10.8) | 44.1 (12.6) | 45.9 (13.6)   | 2.52  | .09  |
| aggressione (agg)                                      | 55.0 (10.3) | 56.2 (10.5) | 49.6 (10.5)   | 2.65  | .08  |
| cambiamento (cha)                                      | 57.4 (10.4) | 52.4 (11.5) | 50.6 (6.5)    | 2.78  | .07  |
| riuscita (ach)   | 58.8 (58.8) | 53.4 (10.1) | 45.4 (12.0)   | 7.46  | .001 |

Un primo risultato degno di nota, è il numero degli aggettivi favorevoli contrassegnati da ciascun soggetto. Nata come un controllo del fattore di desiderabilità nella descrizione di sé e degli altri, la scala degli aggettivi favorevoli sembra individuare soggetti le cui autodescrizioni sono giustificatamente positive, essendo visti "adattabili, espansivi, protettivi nei confronti degli altri a loro cari, produttivi nel lavoro e che affrontano senza

drammatizzare le situazioni avverse” (p. 29). Questa definizione sembra calzare particolarmente ai soggetti autonomi, e in effetti i punteggi, esaminati tramite ANOVA ad una via (proceduta Oneway ANOVA di SPSS per Windows, versione 6.1), sono diversi nei tre gruppi ( $F(2, 63) = 8.98, p < .001$ ), e significativamente più alti nel gruppo degli autonomi (test di Scheffè).

Da sottolineare una forte correlazione negativa tra l’orientamento autonomo e la scala di autonomia dell’ACL ( $r = -.42, p < .001$ ), a dimostrazione della diversità fra i due concetti. Addirittura, il bisogno di autonomia come bisogno di indipendenza dagli altri e dai valori sociali è maggiormente presente nei soggetti ad orientamento controllato, benché in misura non significativa.

Per quanto riguarda le scale dei bisogni, inizialmente è stata applicata l’analisi della varianza ad una via ai singoli bisogni. Nella Tabella 4.1 sono stati riportati i punteggi ottenuti alle scale per ciascun gruppo di soggetti, ad orientamento autonomo, controllato e impersonale. Ogni riga riporta il valore di F e il livello di significatività corrispondente.

Tuttavia, per determinare quali variabili portano il contributo maggiore alle differenze tra i gruppi, è stata svolta un’analisi discriminante con metodo *stepwise*. Due sono, in assoluto, i bisogni che hanno il maggior peso nella composizione delle funzioni discriminanti ottimali: il bisogno di esibizione ( $F(2,32) = 8.14, p < .001$ ) e il bisogno di comprendere gli altri ( $F(4,62) = 7.55, p < .001$ ). La percentuale di soggetti classificati correttamente è del 66% (Tabella 4.2).

**Tabella 4.2.** Risultati della fase di classificazione.

| Gruppo effettivo                           | N° di casi | Gruppo attribuito |               |               |
|--|------------|-------------------|---------------|---------------|
|  |            | Autonomi          | Controllati   | Impersonali   |
| Autonomi                                   | 19         | 13<br>(68.4%)     | 3<br>(15.8%)  | 3<br>(15.8%)  |
| Controllati                                | 22         | 3<br>(13.6%)      | 16<br>(72.7%) | 3<br>(13.6%)  |
| Impersonali                                | 25         | 4<br>(16.7%)      | 6<br>(25.0%)  | 14<br>(58.3%) |
| Percentuale di "ben classificati" = 66.15% |            |                   |               |               |

Alla prima funzione contribuiscono il bisogno di esibirsi, ma anche quelli di dominio e di riuscita. Negativamente correlati sono i bisogni di mostrarsi deferenti e di umiliarsi.

La seconda funzione è composta dai bisogni di comprendere gli altri, di associarsi ad essi, di proteggerli ad aiutarli, dal bisogno di ordine e dalla perseveranza. Negativamente correlati sono i bisogni di aggressività e di autonomia, ma anche quello di ricevere soccorso o aiuto.

Il gruppo dei soggetti autonomi è equidistante rispetto alle due funzioni, mentre il gruppo dei soggetti controllati ha un punto medio basso nella funzione 2, in contrapposizione al gruppo dei soggetti impersonali che ha un punteggio basso nella funzione 1 (Tabella 4.3).

I bisogni che caratterizzano i soggetti ad orientamento impersonale sono indice, secondo Gough e Heilbrun (1983), di sentimenti di inferiorità, auto-critica, inabilità nei rapporti sociali, molta difficoltà nell'affrontare situazioni di crisi o stress, evitamento dei problemi, ricerca di ruoli subordinati.

Dimostrano un eccesso di riflessione sulle cose, il tentativo di tenere gli altri a distanza, il timore delle possibilità offerte dai rapporti interpersonali,

insicurezza, poca perseveranza, mancanza di fiducia in se stessi, paura del rischio e mancanza di immaginazione.

**Tabella 4.3.** Punti medi dei gruppi nelle funzioni discriminanti.

| Gruppo      | Funzione 1 | Funzione 2 |
|-------------|------------|------------|
| Autonomi    | .61        | .62        |
| Controllati | .22        | -.87       |
| Impersonali | -1.05      | .24        |

I soggetti ad orientamento autonomo sembrano essere a loro agio negli impegni sociali, amano stare con gli altri, si adattano facilmente alle esigenze della vita di gruppo, si sforzano di comprendere il proprio comportamento e quello degli altri, dimostrando anche logica e capacità di previsione, coscienziosità ed iniziativa nel lavoro, forza di volontà, fiducia di sé e ricerca di nuove esperienze, trovando piacere nella varietà e nei cambiamenti.

I soggetti ad orientamento controllato tendono ad esprimere bisogni di aggressione e di autonomia, di esibizionismo e di dominio. Secondo le indicazioni di Gough e Heilbrun (1983) essi sono competitivi e portati ad affermarsi anche a scapito degli altri, nutrono ostilità, sono centrati su se stessi.

#### *4.2 Orientamenti di causalità e altri costrutti personologici.*

I dati che verranno ora presentati sono stati raccolti allo scopo di rispondere alle seguenti domande: “Come si percepiscono i soggetti autonomi?”

L'orientamento di causalità predominante si riflette nelle descrizioni che i soggetti danno di se stessi? Quale immagine di sé hanno elaborato, e trasmettono, i soggetti con un orientamento all'Autonomia, e in quale modo tali immagini si differenziano dalle immagini di sé che elaborano gli altri soggetti?”. Per indagare tali questioni abbiamo utilizzato due strumenti diversi, che abbiamo già avuto modo di presentare a proposito degli studi di validazione. Entrambi sono stati costruiti seguendo un approccio “tassonomico”, cercando cioè di comprendere tutti gli aspetti più importanti delle differenze individuali. Naturalmente da ciò risulta un' estesa gamma di possibili dimensioni secondo le quali si possono raggruppare questi aspetti. L'analisi della personalità è possibile a vari livelli. Ci limiteremo per il momento ai più generali, cioè alle differenze tra i fattori principali individuati dagli strumenti. Già a questo livello infatti abbiamo trovato differenze significative tra i diversi orientamenti di causalità.

#### **4.2.1 Soggetti e metodo.**

I questionari utilizzati, oltre alla GCOS, sono il Neo-Five-Factor Inventory (Neo-FFI, Costa e McCrae, 1989) e l'Abridged Big Three Circumplex Questionnaire (AB3CQ, DiBlas e Forzi, 1998) già citati nel corso del capitolo precedente. In quella sede essi sono stati utilizzati per ottenere delle correlazioni che contribuissero allo studio della validità di costruito della General Causality Orientations Scale. Qui invece verranno utilizzate e analizzate secondo una diversa metodologia, per indagare più in dettaglio i rapporti tra orientamenti e personalità.

Il Neo-FFI (Costa e McCrae, 1989) è composto da item che chiedono il grado di accordo con affermazioni come “Cerco di essere gentile con tutte le

persone che incontro” o “Non sono una persona molto metodica”. Sulla base delle risposte ai soggetti viene attribuito un punteggio su cinque domini: l’Estroversione, la Coscienziosità, l’Amabilità, l’Apertura alle esperienze e il Nevroticismo.

L’AB3CQ (DiBlas e Forzi, 1998) è una lista di aggettivi che i soggetti devono giudicare in base al grado in cui rappresentano la loro personalità. Le risposte permettono di posizionare ciascun soggetto rispetto a “3+3” fattori: Estroversione-Introversione, Amabilità-Sgradevolezza, Coscienziosità-Negligenza.

I soggetti sono 179 studenti dell’ Università di Trieste, che hanno riempito i questionari durante alcune lezioni dei primi anni del Corso di Laurea in Psicologia.

Le analisi riguardano i dati di 173 soggetti, in quanto sono stati scartati i questionari di 6 studenti perchè non erano completi: 71 soggetti hanno compilato l’AB3CQ, 102 soggetti hanno compilato il Neo-FFI. Del primo gruppo, il 18.3% era di sesso maschile e l’81.7% di sesso femminile; l’età media era di 20.5 anni ( $ds = 2.25$ ). Del secondo gruppo, il 19.6% era di sesso maschile e l’80.4% di sesso femminile; l’età media era di 20.6 anni ( $ds = 4$ ).

#### **4.2.2 Risultati.**

La procedura utilizzata per distinguere i soggetti in base al loro orientamento predominante è uguale a quella descritta nello studio precedente, per cui l’orientamento predominante è quello che ottiene il punteggio standardizzato più alto. In Tabella 4.4 è possibile vedere le frequenze e le percentuali che costituiscono questi gruppi.

**Tabella 4.4.** Frequenze e percentuali dei soggetti ad orientamento autonomo, controllato e impersonale nel campione attuale.

| Orientamento  | Neo-FFI          | AB3CQ           |
|---------------|------------------|-----------------|
|               | Frequenza (%)    | Frequenza (%)   |
| autonomo      | 41 (40.2)        | 25 (35.2)       |
| controllato   | 31 (30.4)        | 24 (33.8)       |
| impersonale   | 30 (29.4)        | 22 (31.0)       |
| <i>Totale</i> | <i>102 (100)</i> | <i>71 (100)</i> |

Attraverso l'analisi della varianza ad una via abbiamo potuto esaminare le differenze che esistono fra le descrizioni di sé date dai tre gruppi di soggetti.

Per i dati relativi al Neo-FFI, le differenze sono significative alla scala di Nevroticismo (  $F(2,96) = 4.85, p < .01$  ), alla scala di Estroversione (  $F(2,95) = 8.29, p < .001$  ), alla scala di Amabilità (  $F(2,99) = 4.33, p < .02$  ) e alla scala di Coscienziosità (  $F(2,97) = 5.62, p < .005$  ). Non è significativa la differenza tra gli orientamenti alla scala di Apertura alle esperienze (  $F(2,99) = 1.18, n.s.$  ).

**Tabella 4.5.** Medie e deviazioni standard (in parentesi) ottenute al Neo-FFI nei tre diversi gruppi di soggetti (n = 102).

|                    | A          | C          | I          |
|--------------------|------------|------------|------------|
| Nevroticismo**     | 2.85 (.79) | 3.16 (.72) | 3.44 (.84) |
| Estroversione***   | 3.71 (.62) | 3.52 (.47) | 3.11 (.72) |
| Apertura alle esp. | 3.91 (.50) | 3.85 (.44) | 3.73 (.56) |
| Amabilità*         | 3.81 (.48) | 3.43 (.51) | 3.61 (.68) |
| Coscienziosità**   | 3.60 (.76) | 3.50 (.57) | 3.05 (.75) |

\*  $p < .02$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$

L'analisi *post hoc* attraverso il test di Scheffè mette in evidenza le differenze tra orientamento autonomo e orientamento impersonale nelle scale di Nevroticismo e di Coscienziosità ( $p < .05$ ). L'Estroversione è più bassa nei soggetti impersonali sia rispetto a quelli controllati sia rispetto a quelli autonomi, mentre i soggetti controllati si distinguono da quelli autonomi per il minor grado di Amabilità.

Nella Tabella 4.6 sono riportati i punteggi dell'AB3CQ: esistono differenze consistenti fra gli orientamenti per quanto riguarda l'Estroversione e l'Introversione. I soggetti con orientamento controllato hanno i punteggi più alti alla scala di Estroversione ( $F(2,64) = 6.16, p < .005$ ), seguiti dai soggetti con orientamento autonomo. Entrambi si differenziano significativamente dai soggetti impersonali (test di Scheffè,  $p < .05$ ), che inversamente ottengono punteggi più alti alla scala di Introversione ( $F(2,64) = 7.52, p < .001$ ).

La correlazione positiva che avevamo trovato precedentemente tra l'orientamento autonomo e l'Amabilità non è confermata dalla presente analisi della varianza.

Complessivamente, dai punteggi dei soggetti e dall'esame degli item che vengono preferiti, si possono delineare alcuni profili:

- \* rispetto agli altri, i soggetti autonomi si descrivono collaborativi, socievoli, amanti della compagnia, calmi, fiduciosi, curiosi.
- \* i soggetti controllati rivelano caratteristiche di ostilità, di egoismo ed egocentrismo, di competitività. Sono manipolatori, cinici, sgradevoli, hanno bisogno di esercitare controllo ma allo stesso tempo hanno un senso di inferiorità.

\* i soggetti impersonali si svalutano, sono passivi, hanno timore delle interazioni sociali, mancano di organizzazione e di iniziativa, sono remissivi e solitari.

**Tabella 4.6.** Medie e deviazioni standard (in parentesi) ottenute all'AB3CQ nei tre diversi gruppi di soggetti (n = 71).

|                  | A          | C          | I          |
|------------------|------------|------------|------------|
| Introversione*** | 3.46 (.70) | 3.01 (.72) | 3.90 (.83) |
| Estroversione*** | 4.54 (.69) | 4.75 (.74) | 3.93 (.85) |
| Sgradevolezza    | 3.23 (.92) | 3.41 (.75) | 3.02 (.89) |
| Amabilità        | 5.28 (.59) | 5.19 (.63) | 5.44 (.85) |
| Negligenza       | 4.07 (.92) | 3.80 (.99) | 3.58 (.65) |
| Coscienziosità   | 4.21 (.69) | 4.24 (.73) | 4.32 (.69) |

\*\*\* p < .005

Nell'interpretare questi risultati sono però necessarie delle precauzioni. E' confermata infatti l'esistenza di differenze di personalità nei soggetti con orientamenti diversi, ma per capire meglio la consistenza e la direzione di queste differenze è necessario compiere una analisi approfondita dei costrutti misurati dal Neo-FFI e dall'AB3CQ. Infatti, ciascun fattore è scomponibile in numerosi aspetti, nei quali possono essere nascoste delle particolarità. Ad esempio, il fattore Estroversione ha degli elementi di energia e di socievolezza, ma anche di assertività. In base alle teorie è lecito ipotizzare che l'assertività e la dominanza avranno un ruolo maggiore nel determinare il punteggio di Estroversione dei soggetti controllati, mentre gli elementi di socievolezza svolgeranno un ruolo maggiore nel caso dei soggetti autonomi. Per semplice curiosità abbiamo effettuato sui dati un'analisi della regressione: il fattore dell'Estroversione denominato Dominanza e

Ambizione spiega da solo circa il 20% della varianza dell'orientamento controllato ( $R^2 = .18$ ,  $b = .43$ ,  $p < .001$ ).

#### *4.3 Orientamenti di causalità e concezioni di sé.*

Una spinta per approfondire il legame tra personalità e motivazione arriva dalla lettura di alcune affermazioni fatte recentemente da diversi Autori (per es. Bernstein, 1995), sulla necessità di promuovere un'integrazione di diverse aree di indagine e di teorie che si sono sviluppate indipendentemente. Per riprendere proprio le parole di Berstein (1995): "...una psicologia completa dovrebbe descrivere l'interazione dei processi cognitivi e immaginativi con i processi energetici e motivazionali nella produzione dei comportamenti".

Un'evoluzione nello stesso senso si sta verificando nell'area della personalità: inizialmente le ricerche sul concetto di sé si sono focalizzate sugli aspetti strutturali, cioè come vengono raccolte e organizzate in memoria le informazioni sul sé. Negli ultimi anni si assiste invece ad uno spostamento dell'attenzione verso gli aspetti funzionali, cioè il modo in cui questi concetti operano e le relazioni tra essi e gli altri elementi del sistema-sé, come motivazione e affetti. E' non solo una necessità che si avverte in campo sperimentale, quando si cercano nuove aree di indagine e metodologie in grado di affrontare lo studio di fenomeni complessi, ma anche una affermazione che si è fatta strada a livello teorico (Hattie e Marsh, 1996; Harter, 1996; Ashmore e Jussim, 1997).

Proprio spinti da questi nuovi approcci abbiamo cominciato a osservare l'interazione tra concezioni di sé e orientamenti motivazionali, la sua esistenza e le sue caratteristiche.

### **4.3.1 Le concezioni di sé e le ipotesi sul loro rapporto con gli orientamenti di causalità.**

Per quanto riguarda la struttura del sé, la maggior parte delle ricerche accerta che si tratta di una struttura multidimensionale e dinamica. E' una struttura dinamica nel senso che guida la raccolta e l'elaborazione di informazioni, ha una forza motivante, organizza il comportamento. E' una struttura multidimensionale perchè si esprime in una collezione di immagini, concetti, schemi, teorie, prototipi, gerarchie (Epstein, 1973; Markus, 1977; Rogers, 1981; Greenwald, 1982) e comprende autodescrizioni, oggetti e persone significative, aspetto fisico, ricordi ecc.

Un'affermazione comune in tutte le teorie che hanno studiato le rappresentazioni di sé è che ne esistono molte, alcune più generali, altre più specifiche e legate ad un contesto. Le rappresentazioni di sé sono più o meno indipendenti tra di loro, ma solo una o alcune sono attive di momento in momento. Per queste si parla anche di "working self" (Schlenker, 1985; Cantor e Kihlstrom, 1986; Markus e Nurius, 1986) o attivazione degli schemi di sé in funzione delle situazioni (Forzi, 1984; Mittag, 1995). Gli schemi di sé si distinguono per centralità e importanza (Gergen, 1968), per carattere positivo o negativo (Rosenberg e Gara, 1985), per riferimenti temporali (Nuttin, 1984).

Tra le rappresentazioni di sé possiamo distinguere da una parte i sé "reali" e dall'altra i sé "possibili" (Markus e Nurius, 1986). Ma ci sono diversi tipi di sé possibili: il sé ideale, il sé imperativo, il sé temuto (Rogers, 1951; Higgins, 1987; Ogilvie, 1987)... In sintesi possiamo dire che con "sé possibili" si intende l'espressione di quello che la persona vorrebbe essere, o che teme di

diventare, o che sente di dover essere. Una prima funzione motivazionale è svolta proprio dai sé possibili, che creano obiettivi a cui puntare e stabiliscono se sono raggiungibili.

Sande, Goethals e Radloff (1988) hanno affermato ad esempio che i tratti di personalità, che vengono utilizzati per descrivere sé stessi e gli altri, rappresentano delle potenzialità di risposta, piuttosto che caratteristiche stabili e coerenti. Ciascun tratto che ci attribuiamo rappresenterebbe un potenziale comportamento. Una personalità dai molti tratti sarebbe quindi desiderabile, perché ci rende atti a rispondere adeguatamente ad un maggior numero di situazioni (Miller, Smith e Uleman, 1981). In base a queste teorie il sé ideale dovrebbe possedere un maggior numero di tratti e in particolar modo di tratti positivi, perché esso ha la funzione di allargare la gamma dei nostri possibili comportamenti (Deponete, 1995).

Un'altra funzione motivazionale del sé risiede nella discrepanza che può essere percepita tra due o più concetti di sé attivi in un preciso momento. Tradizionalmente infatti si ritiene che questa discrepanza sia accompagnata da stati affettivi negativi e che quindi l'individuo metta in atto una serie di comportamenti volti a diminuirla, eliminarla o evitarla (Duval e Wicklund, 1972; Rogers, 1951). Una delle teorie più complete a proposito degli effetti della discrepanza tra concetti di sé è quella di Higgins (1987). Egli afferma che la discrepanza percepita tra sé attuale e sé ideale porta a sentimenti di depressione, mentre la discrepanza percepita tra sé attuale e sé imperativo porta a sentimenti di ansia. L'intensità delle emozioni dipende dalla frequenza con cui la discrepanza è percepita e dalla sua ampiezza (Higgins, Bond, Klein e Strauman, 1986; Higgins, Klein e Strauman, 1985).

Oosterwegel e Oppenheimer (1993) sottolineano che prendere in considerazione un solo confronto, ad esempio quello tra il sé ideale e il sé attuale, non è sufficiente per rivelare meccanismi di reazione o di motivazione. Nel considerare il sistema-sé e le sue funzioni, bisogna tenere in considerazione non solo come l'individuo si vede dal suo punto di vista, ma anche come pensa che gli altri lo percepiscano e come gli altri effettivamente lo percepiscono. Metodologicamente, diventa quindi importante raccogliere le rappresentazioni di sé dalla prospettiva dell'individuo e dalla prospettiva degli altri, normalmente altri significativi, e misurare le discrepanze tra questi concetti (vedi anche Higgins, 1987, 1989).

Da qui si può notare il tentativo di passare allo studio dei concetti di sé in una prospettiva dinamica, cercando delle verifiche agli effetti sulla motivazione, sulle emozioni e sul comportamento dei processi che si innescano quando l'individuo confronta ad esempio il suo sé reale e il suo sé ideale, o si concentra sul sé imperativo. Da qui inoltre prende il via lo studio che abbiamo condotto sui rapporti tra concezioni di sé e orientamenti di causalità, i quali, lo ricordiamo, ci danno modo di rappresentare a livello globale lo status motivazionale di una persona.

Quali concezioni di sé sono attivi in ciascun orientamento? Qual'è il loro contributo nel creare, mantenere o modificare quel determinato orientamento? Soprattutto, le conseguenze derivanti dall'attivazione di determinate concezioni di sé sono congruenti con le conseguenze attese in base all'orientamento di causalità predominante nel soggetto?

Abbiamo dovuto limitarci in questa fase ad uno studio di tipo correlazionale, per vari motivi ma soprattutto perché manca fino ad ora un modello che integri questi due aspetti, concezioni di sé e orientamenti di causalità. In

questo senso l'analisi delle correlazioni è una metodologia preliminare, utile quando siamo in presenza di costrutti che sono già stati verificati separatamente e di cui esistono valide operazionalizzazioni.

I dati che ho analizzato con la dottoressa Oosterwegel dell'Università di Southampton (UK) provengono da uno studio longitudinale sulle differenze individuali nelle strategie di pianificazione degli studi in preparazione ad una professione. Gli strumenti utilizzati per la raccolta dei dati erano molto numerosi, comprendendo descrizioni libere di sé, questionari sugli stati affettivi, scale motivazionali e di personalità. La parte che abbiamo analizzato insieme e che presenterò qui è molto più limitata in quanto si focalizza sui rapporti tra stili motivazionali e concezioni di sé. Bisogna considerare i dati che presenterò con una certa prudenza, in quanto il numero di soggetti raggiunti fino a quel momento era piuttosto limitato (una cinquantina). Sono tuttavia abbastanza chiari da permettere di formulare alcune ipotesi ulteriori di lavoro.

#### **4.3.2 Soggetti e metodo.**

Ai soggetti, che si presentavano volontariamente per uno studio sulle strategie di pianificazione della carriera scolastica e lavorativa, è stato consegnato un opuscolo contenente numerosi questionari. Per ottenere una misurazione delle concezioni di sé, della loro salienza e della loro configurazione all'interno del sistema di sé era richiesta una produzione libera di autodescrittori, la selezione dei dieci più importanti e il loro confronto tramite griglia. Più in dettaglio, ai soggetti venivano richieste descrizioni libere del sé reale, del sé ideale, del sé imperativo, del sé come gli altri se lo aspettano, del sé temuto. Da tutte queste descrizioni i soggetti

dovevano poi selezionare le dieci caratteristiche ritenute personalmente le più importanti e stabilire i loro opposti. Con una tecnica simile alla Repertory Grid dovevano successivamente confrontare su queste dieci coppie di caratteristiche una serie di concetti di sé che comprendeva, oltre a quelli già nominati, anche il sé potenziale, la persona perfetta, alcuni sé futuri, dalla prospettiva del soggetto e dalla prospettiva degli “altri”. Sono stati esaminati i dati di 58 soggetti, tutti studenti al Dipartimento di Psicologia dell’Università di Southampton (UK).

Le scale che ci interessano in questa sede e che erano compilate attraverso l’opuscolo sono le seguenti.

*GCOS* (Deci e Ryan, 1985a). La General Causality Orientation Scale (GCOS) secondo le intenzioni degli Autori permette di individuare l’orientamento predominante di una persona, quello cioè che rispecchia il tipo di interpretazione da lui fornita abitualmente agli eventi regolatori del suo comportamento. Tre sono gli orientamenti possibili: autonomo (A), controllato (C) e impersonale (I).

*Academic Motivation Scale* (Vallerand, Pelletier, Blais, Brière, Senécal e Vallières, 1992). Questo strumento è stato elaborato per misurare gli orientamenti motivazionali non a livello globale, come la GCOS, ma a livello contestuale. Vi si riconoscono diversi motivi per l’azione, situabili lungo un continuum di interiorizzazione: amotivazione, regolazione estrinseca, introiezione, identificazione; e tre diversi tipi di motivazione intrinseca: motivazione intrinseca alla conoscenza, alla stimolazione, al compimento (to accomplish).

*Scale di benessere psicologico* (Ryff, 1989). Largamente utilizzata in studi longitudinali e in censimenti, è stata ottenuta dall’integrazione di molti

risultati provenienti da studi della psicologia dello sviluppo, dalla clinica e dalla letteratura sulla salute mentale. Comprende delle scale di autonomia, padronanza sull'ambiente, crescita personale, relazioni positive con gli altri, scopo nella vita, e accettazione di sé.

*Scala di autoconsapevolezza* (Fenigstein et al., 1975). Misura il grado di consapevolezza di sé, distinguendone tre aspetti: la *consapevolezza di sé privata* si riferisce alla tendenza ad essere consapevoli dei propri pensieri, sentimenti e modi di essere e implica una generale coerenza tra immagine di sé e comportamento; la *consapevolezza di sé pubblica* è legata alla percezione che gli altri hanno di noi e nella *ansietà sociale* si accompagna alla preoccupazione di essere valutati negativamente.

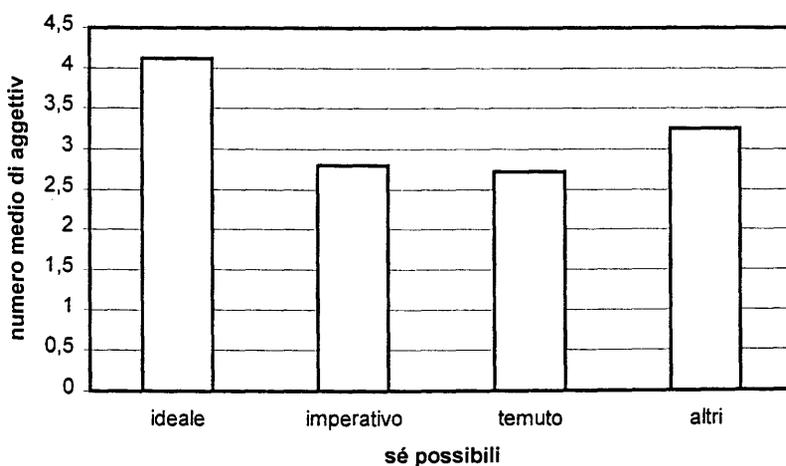
*Scala di individualismo* (Triandis et al., 1986). Nata nell'ambito della psicologia trans-culturale, questa scala misura gli atteggiamenti individualistici (ad esempio: “La mia felicità non è legata al benessere dei miei colleghi” o “Quello che mi succede è affar mio”), in opposizione agli atteggiamenti collettivisti (“Mi descrivono come una persona generosa, desiderosa di condividere il mio tempo con gli altri” o “Spesso cambio opinione sulle decisioni da prendere se i miei amici o i miei familiari non sono d'accordo”).

*Scala di autostima* (Rosenberg, 1965), che fornisce un indice di autostima globale, cioè un atteggiamento diretto verso se stessi caratterizzato dalla soddisfazione di sé, dall'accettazione dei propri difetti e da un elevato livello di tolleranza nei propri confronti. La monodimensionalità dell'autostima è oggetto di recenti discussioni (vedi ad esempio Gray-Little, Williams e Hancock, 1997).

### 4.3.3 Risultati.

Può sorgere spontanea la domanda sulla consapevolezza da parte dei soggetti di tutte le concezioni di sé di cui abbiamo parlato. Possiamo rispondere che tale consapevolezza è effettivamente presente nei nostri soggetti, che non hanno difficoltà a descrivere i diversi concetti di sé, quando viene richiesto. Sembra che ci siano delle differenze individuali, che d'altra parte riguardano la complessività globale del sé (Linville, 1987; Markus e Sentis, 1982) e che ci siano differenze anche tra i concetti di sé più immediatamente disponibili, a livello generale. Nei soggetti inglesi che abbiamo esaminato la consapevolezza è maggiore per il sé ideale e per il sé come gli altri se lo aspettano (Figura 4.1, l'ordinata si riferisce al numero medio di aggettivi utilizzati per ciascuna descrizione).

**Figura 4.1.** Grado di consapevolezza dei sé possibili.



La Tabella 4.7 presenta le correlazioni tra le scale della General Causality Orientations Scale e le altre misure utilizzate in questo studio. Ne emergono dei profili tipici per ciascun orientamento, che arricchiscono il quadro descritto finora.

Dai dati ottenuti si può notare che gli studenti con orientamento autonomo non sono focalizzati sul sé, misura ottenuta calcolando la percentuale d'uso di pronomi di prima persona, ( $r = -.52, p < .1$ ); non mostrano discrepanze tra sé reale, sé ideale e sé imperativo; si percepiscono lontani dall'immagine di sé che temono di diventare ( $r = .68, p < .1$ ) e dall'immagine di sé che avevano nel passato ( $r = .54, p < .1$ ), percepiscono quindi cambiamento ma non timore; non mostrano relazioni con il sé perfetto.

**Tabella 4.7.** Correlazioni tra orientamenti di causalità, sé possibili, e misure di personalità.

|                                    | A     | C     | I     |
|------------------------------------|-------|-------|-------|
| attenzione sul sé                  | -.52# |       |       |
| <i>sé ideale</i>                   |       | .66*  | .79*  |
| <i>sé imperativo</i>               |       | .59#  | .78*  |
| <i>sé temuto</i>                   | .68#  |       |       |
| <i>sé passato</i>                  | .54#  |       | .70*  |
| <i>sé perfetto</i>                 |       |       | .76*  |
| <i>sé visto dagli altri</i>        |       |       | .79*  |
| <i>autoconsapevolezza privata</i>  |       |       |       |
| <i>autoconsapevolezza pubblica</i> |       |       |       |
| <i>ansietà sociale</i>             |       | .71*  | .64*  |
| individualismo                     |       | .74*  | .76** |
| <i>autostima globale</i>           |       |       | -.73* |
| padronanza sull'ambiente           |       | -.54# | -.69* |
| relazioni sociali positive         |       |       | -.59* |
| accettazione di sé                 |       | -.59* | -.68* |
| scopi esistenziali                 |       | -.54# | -.74* |
| crescita personale                 |       |       |       |

#:  $p < .1$ ; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$

Gli studenti con orientamento controllato riportano delle discrepanze tra sé ideale e sé reale ( $r = .66, p < .05$ ) e tra sé reale e sé imperativo ( $r = .59, p < .1$ ), ritengono di non poter padroneggiare bene l'ambiente ( $r = -.54, p < .1$ ), mostrano bassa accettazione di sé ( $r = -.59, p < .05$ ) e pochi scopi nella vita ( $r = -.54, p < .1$ ); sono socialmente ansiosi ( $r = .71, p < .05$ ) e individualisti ( $r = .74, p < .05$ ).

Gli studenti con orientamento impersonale presentano delle correlazioni simili agli studenti con orientamento controllato, ma in direzione più estrema. Inoltre, hanno bassa autostima, ( $r = -.73, p < .05$ ) e un forte disprezzo di se stessi ( $r = -.82, p < .005$ ); riportano relazioni interpersonali negative ( $r = -.59, p < .05$ ); si dichiarano molto lontani dalle loro immagini di sé potenziali ( $r = .71, p < .05$ ); diversi dal loro sé passato ( $r = .70, p < .05$ ) ma diversi anche dal loro sé futuro ( $r = .77, p < .05$ ); molto diversi da come li percepiscono gli altri ( $r = .79, p < .05$ ); e molto lontani dal sé perfetto ( $r = .79, p < .05$ ).

*Alcuni limiti.* Abbiamo già specificato che i risultati sono preliminari, e ottenuti da un campione troppo ristretto. Forniscono quindi delle indicazioni, che andranno però verificate quando avremo più soggetti a disposizione e introducendo tecniche di analisi più sofisticate. A livello teorico, uno dei limiti principali risiede nel fatto che sono stati comparati orientamenti di causalità misurati globalmente, ma il contesto della ricerca probabilmente sollecitava piuttosto una motivazione legata al contesto universitario. Prova ne è che i quadri che abbiamo delineato finora sono più chiari se guardiamo alle correlazioni delle diverse scale con l'orientamento motivazionale a livello contestuale, misurato attraverso l'*Academic Motivation Scale* di Vallerand et al. (1992): dalla Tabella 4.8 vediamo che ad esempio è molto

più chiara la discrepanza tra sé attuale e sé imperativo ( $r = .66, p < .05$ ), sulla quale si concentrano le persone con una motivazione di tipo estrinseco, la distanza da essi percepita tra il sé perfetto e il sé attuale ( $r = .68, p < .05$ ); c'è una interessante vicinanza tra la persona perfetta e il sé imperativo ( $r = -.80, p < .05$ , non riportato in tabella); nelle persone con una motivazione di tipo intrinseco, notiamo la poca discrepanza percepita tra sé attuale e sé ideale ( $r = -.67, p < .05$ ) - e sé passato ( $r = -.62, p < .05$ ) -; nelle persone amotivate invece c'è una grossa discrepanza tra sé attuale e sé ideale ( $r = -.66, p < .05$ ), e tra sé attuale e sé passato ( $r = .65, p < .05$ ).

**Tabella 4.8.** Correlazioni tra motivazione contestuale, sé possibili, e misure di personalità.

|                                   | Int    | Est                   | Amot  |
|-----------------------------------|--------|-----------------------|-------|
| attenzione sul sé                 |        | <i>mancano i dati</i> |       |
| <i>sé ideale</i>                  | -.67*  |                       | .66*  |
| <i>sé imperativo</i>              |        | .66*                  |       |
| <i>sé temuto</i>                  |        | .79*                  |       |
| <i>sé passato</i>                 | -.62*  |                       | .65*  |
| <i>sé perfetto</i>                | -.58#  | .68*                  | .59#  |
| <i>sé visto dagli altri</i>       |        |                       | .79*  |
| autoconsapevolezza privata        | .54#   | .60*                  |       |
| autoconsapevolezza pubblica       |        |                       |       |
| ansietà sociale                   | -.80** |                       |       |
| <i>individualismo</i>             | -.57*  |                       |       |
| autostima globale                 |        |                       | -.69* |
| <i>padronanza sull'ambiente</i>   | .57*   | .65*                  |       |
| <i>relazioni sociali positive</i> | .60*   | .55*                  | -.72* |
| <i>accettazione di sé</i>         | .72*   |                       |       |
| <i>scopi esistenziali</i>         | .82**  |                       |       |
| <i>crescita personale</i>         | .71*   |                       |       |
| <i>autonomia</i>                  |        |                       |       |

#:  $p < .1$ ; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$

Il confronto con le altre misure utilizzate diventa più chiaro e si avvicina molto ai precedenti risultati e alla teoria, specialmente per quanto riguarda la

motivazione intrinseca: essa si lega alla padronanza dell'ambiente ( $r = .57, p < .05$ ), a relazioni sociali positive ( $r = .60, p < .05$ ), ad accettazione di sé ( $r = .72, p < .05$ ), a scopi esistenziali definiti ( $r = .82, p < .01$ ), alla crescita personale ( $r = .71, p < .05$ ), ed è negativamente correlata all'ansietà sociale ( $r = -.80, p < .01$ ) e all'individualismo ( $r = -.57, p < .05$ ).

La ragione per cui tali differenze emergono solo quando andiamo a guardare lo stile contestuale di motivazione è che la GCOS non è in grado di discriminare i diversi tipi di motivazione intrinseca che esistono (motivazione alla conoscenza, al compimento, alla stimolazione) e che hanno un impatto diverso sulla personalità, in quanto evidenziano un aspetto o un altro (ad esempio la capacità di relazioni positive con gli altri o la ricerca di una crescita personale o la capacità di padroneggiare le situazioni).

Nella Tabella 4.8 i risultati sono raggruppati, ma nella Tabella 4.9 riporto come esempio le correlazioni tra tutti i diversi tipi di stile motivazionale e le scale di benessere psicologico: dall'esame di questi dati non solo abbiamo una conferma del continuum evolutivo della motivazione intrinseca - le correlazioni con gli indici di benessere salgono al salire del grado di interiorizzazione della motivazione - ma possiamo notare che i diversi stili motivazionali intrinseci correlano con indici diversi - la motivazione al compimento correla con la crescita personale, la motivazione alla stimolazione correla con l'accettazione di sé e con la padronanza dell'ambiente e così via. Questo spiegherebbe in parte i risultati esposti precedentemente: le persone più autonome dal punto di vista della causalità erano meno legate a concettualizzazioni precise di sé (e in effetti pure in questo studio il loro indice di consapevolezza è più basso, denotando una minore attenzione ai processi interni di ragionamento e costruzione

dell'immagine). Ciò potrebbe essere dovuto non solo al fatto che probabilmente queste persone hanno risolto, a livello generale, il problema della costruzione di sé e dell'aggiustamento sociale, ma anche al fatto che lo strumento utilizzato (la GCOS) non ha messo in evidenza le differenze tra i diversi stili di motivazione interna, che sono correlati in maniera diversa agli indici di benessere.

Ne consegue che motivazione esterna e amotivazione risultano apparentemente molto più congruenti perché si differenziano di meno.

Riassumendo, abbiamo potuto verificare la presenza di concetti di sé attivi in maniera differenziata nei soggetti con diverso orientamento di causalità.

**Tabella 4.9.** Correlazioni tra motivazione e misure di benessere psicologico.

|                            | Int.<br>Conos. | Int.<br>Comp. | Int.<br>Stim. | Est.<br>Ident. | Est.<br>Intro | Est.<br>Reg. | Amot  |
|----------------------------|----------------|---------------|---------------|----------------|---------------|--------------|-------|
| padronanza sull'ambiente   |                | .53#          | .61*          | .65*           |               |              |       |
| relazioni sociali positive | .64*           | .60*          | .55#          | .55#           |               |              | -.72* |
| accettazione di sé         |                |               | .72*          |                |               |              |       |
| scopi esistenziali         | .52#           | .82**         | .67*          |                |               |              |       |
| crescita personale         |                | .71*          |               |                |               |              |       |
| autonomia                  |                |               |               |                |               |              |       |

#:p<1; \*:p<05; \*\*:p<01

L'orientamento autonomo infatti è caratterizzato da una maggiore integrazione, definita come mancanza di discrepanze significative tra le concezioni di sé, ma anche da una minore focalizzazione. La maggiore integrazione conferma i risultati raggiunti da Sheldon e Kasser (1995) con una metodologia diversa. La minore focalizzazione sul sé è un risultato molto interessante, che merita futuri approfondimenti. Infatti, a differenza di quanto sostengono alcuni autori (ad esempio Markus, 1977), un grado minore di attenzione al sé non è necessariamente indice di insuccesso nel processo di

adattamento, e questo appare evidente quando confrontiamo l'orientamento autonomo con gli altri due tipi di orientamento e con gli indici di benessere psicologico. Probabilmente è la scarsa elaborazione del sistema-sé a causare problemi di adattamento, ma questo non sembra essere il problema dei soggetti con orientamento autonomo perché, quando ne vengono richiesti, essi danno delle descrizioni di sé elaborate come gli altri. Ricordiamo infatti che in uno studio precedente, che confrontava orientamenti di causalità e bisogni, non ho rilevato distinzioni nella complessità delle descrizioni di sé misurate attraverso la quantità di aggettivi utilizzati. In questo caso parliamo invece di *attenzione* ai concetti di sé e un consistente impiego di attenzione è necessario quando si tratta di risolvere dei problemi o di integrare delle informazioni o di ricercare le cause di uno stato insoddisfacente. E' in questo senso che va interpretato a nostro avviso l'ammontare di attenzione rivolto al sé da parte di soggetti ad orientamento controllato o impersonale: potrebbe essere espressione del tentativo in atto di ridurre le numerose discrepanze percepite.

Un risultato interessante è l'assenza di correlazione tra l'autonomia di Deci e Ryan (1985a) e la scala di autonomia di Ryff: un altro segnale che lo stesso termine nasconde due interpretazioni diverse. Infatti, l'autonomia di Ryff (1989) va interpretata nel senso di indipendenza e capacità di resistere alle opinioni altrui, mentre l'autonomia di Deci e Ryan (1985a) ha un carattere di interdipendenza e di aggiustamento sociale (Koestner e Losier, 1996).

L'orientamento controllato è caratterizzato da una attivazione del sé imperativo e dall'identificazione del sé perfetto con il sé imperativo. Ciò conferma il carattere di questo orientamento, che si basa sui giudizi e sulle aspettative delle altre persone per la regolazione del comportamento. A

ulteriore supporto ci sono i punteggi ottenuti alle altre scale, per cui questi soggetti risultano in effetti poco in grado di controllare l'ambiente nel quale si muovono e privi di una direzione precisa del presente e del passato.

Nell'orientamento impersonale queste caratteristiche si acutizzano e ne emergono altre, come la bassa autostima, che si esprime soprattutto nell'autovalutazione, e l'incapacità di mantenere relazioni sociali positive. In questi soggetti è particolarmente attivo il confronto tra sé ideale e sé attuale, che secondo Higgins (1987) si accompagna a sentimenti di depressione.

#### *4.4 Discussione generale.*

Trattando gli orientamenti di causalità come aspetti generali di personalità abbiamo voluto indagare il loro rapporto con alcuni costrutti personologici e motivazionali, allo scopo di capire come si percepiscono i soggetti autonomi, i soggetti controllati e i soggetti impersonali, quali bisogni li caratterizzano, quali concezioni di sé attivano di preferenza. Volevamo inoltre verificare l'ipotesi che l'orientamento autonomo corrispondesse ad una maggiore integrazione del concetto di sé, ad un adattamento migliore, a più benessere e che si distinguesse nettamente quindi dalla tradizionale definizione di autonomia come indipendenza.

Dai tre studi che abbiamo descritto in questo capitolo emergono delle interessanti convergenze tra risultati ottenuti con strumenti e metodi diversi. Abbiamo analizzato dati provenienti da scale di bisogni, da autodescrizioni e da tecniche basate sul confronto tra concetti di sé, e in tutti i casi abbiamo ricavato dei profili molto simili, perfettamente comparabili e largamente sovrapponibili.

Non ripetiamo qui l'elenco delle caratteristiche che si accompagnano ai singoli orientamenti. Intendiamo piuttosto trarre delle indicazioni più generali. La prima conclusione riguarda proprio la conferma della differenza tra l'autonomia di Deci e Ryan e l'autonomia di cui si parla comunemente, anche in letteratura (Murray, 1938; Gough e Heilbrun, 1983). La definizione di Deci e Ryan (1985, 1987, 1991) è molto ampia e non è facile operationalizzarla. Qui abbiamo tentato di farlo attraverso gli specifici legami con bisogni e tratti di personalità. La loro autonomia non è semplicemente una reazione contro le influenze esterne. E' piuttosto un calcolo ponderato delle esigenze personali e delle richieste ambientali, a cui fa seguito una scelta consapevole e libera (Koestner e Losier, 1996). Il confronto tra l'autonomia misurata dalla General Causality Orientations Scale e l'autonomia dell'Adjective Check List (Gough e Heilbrun, 1983) o delle Psychological Well-Being Scales (Ryff, 1989) sottolineano la differenza e l'indipendenza reciproca dei due tipi di autonomia, che in alcuni casi sono addirittura correlati negativamente. L'autonomia di Deci e Ryan (1985a) infatti è espressione di regolazione intrinseca e quindi non può far riferimento, neanche in senso negativo, alle influenze esterne, come succede nel caso dell'altro tipo di autonomia, che Koestner e Losier (1996) chiamano appunto "reattiva".

Ma un ulteriore contributo alla definizione dell'autonomia ci viene dalle descrizioni di sé che danno i soggetti con questo tipo di orientamento. I vari metodi e strumenti utilizzati convergono nei risultati, e forniscono il quadro di persone orientate agli altri in senso positivo di comprensione - anche a livello cognitivo - dei sentimenti altrui e degli altrui punti di vista, cooperatività, attiva capacità di creare e mantenere buoni rapporti

interpersonali, e così via. Tutta un'altra situazione, quindi, rispetto a quello che ci potrebbe aspettare dagli autonomi "reattivi", che non a caso sono rappresentati piuttosto fra i soggetti ad orientamento controllato. I soggetti autonomi non sono troppo focalizzati sul sé: è come se avessero raggiunto un grado sufficiente di integrazione e di benessere con se stessi, tali da non richiedere ulteriori aggiustamenti e da permettere quindi una analisi più serena dell'ambiente sociale. Essi non sono neanche troppo preoccupati di inseguire un ideale di perfezione, accettando se stessi e i propri difetti senza tuttavia rinunciare alla crescita e al miglioramento.

Al contrario, i soggetti controllati sono fortemente legati alle aspettative altrui, alla lotta per raggiungere la perfezione, che poi si identifica con il sé imperativo, cioè con l'introiezione delle norme e dei valori altrui.. Sembrano puntati alla conquista dell'approvazione sociale e quindi cercano di affermare un'immagine vincente di sé, dominante, indipendente. Questo tuttavia comporta un grosso sforzo, per verificare costantemente che il proprio comportamento sia in linea con ciò che viene richiesto dall'ambiente, e per modificare il proprio comportamento di conseguenza. Da qui l'ansia che i soggetti controllati riportano, la loro ostilità, la loro aggressività. Non sono infatti liberi di sperimentare azioni e atteggiamenti che non abbiano conseguenze dirette sull'ambiente sociale.

I soggetti impersonali forniscono delle descrizioni di sé che rinforzano la tesi che lega l'orientamento impersonale a disturbi di personalità e deficit motivazionali (Koestner e Zuckerman, 1994), nonché a disordini alimentari (Scherhorn e Grunert, 1988). E' prevalente in loro il confronto tra sé reale e sé ideale, causa secondo Higgins et al. (1986) di depressione. In effetti le loro descrizioni sono caratterizzate da attributi negativi, auto-svalutativi. Parlano

di passività e inadeguatezza, pur con un forte bisogno di ricevere attenzione dagli altri, sotto forma di soccorso e aiuto. Tutto ciò richiama alla mente i soggetti di Seligman (1975), colpiti dagli effetti dell'inadeguatezza appresa. Per loro non si può propriamente parlare di stile motivazionale, in quanto sono piuttosto amotivati, ormai lontani dall'illusione di regolare non solo il proprio comportamento ma anche le conseguenze dei loro atti.

Ci sarebbero a questo punto molte idee per ulteriori ricerche: ad esempio lo studio delle teorie ingenuie di personalità nei soggetti con diverso orientamento; l'approfondimento dell'idea che i soggetti autonomi sono meno concentrati su se stessi perché possiedono un concetto di sé ben integrato che non necessita di aggiustamenti finché non trova ostacoli; la relazione tra orientamento impersonale e stati di salute; la coerenza tra atteggiamento e comportamento nei soggetti autonomi e nei soggetti controllati, la solidità dell'integrazione dei soggetti autonomi...

Complessivamente, l'orientamento autonomo sembra andare oltre ad una generica motivazione intrinseca, o alla semplice designazione di un locus di causalità interno, per giungere a rappresentare un indice di sviluppo e benessere psicologico, simile concettualmente alla robusta autostima di cui parla Rosenberg (1979; 1985): il senso di soddisfazione, di stima di sé come persona di valore, l'accettazione di sé e dei propri difetti, lo sforzo di crescere e migliorare. Questo è stato confermato dal confronto diretto tra il questionario di Deci e Ryan (1985a) e la scala di autostima di Rosenberg (1965) attraverso il metodo della regressione multipla: rispetto alla scala originale, la scala A della GCOS è più vicina al modello di autostima generale (DePonte e Oosterwegel, 1998), indicando un senso di padronanza sull'ambiente senza la presunzione tipica di un'autostima troppo alta. I

soggetti autonomi non presentano se stessi come perfetti o estremamente degni di stima, ma si sforzano di raggiungere tali obiettivi senza peraltro sentirsi forzati a farlo.

Dallo studio che utilizzava le concezioni di sé emerge una indicazione preziosa: il contesto è un fattore chiave nella determinazione dell'orientamento attivo in un certo momento, e in alcuni casi fornisce delle previsioni molto più attendibili. E' utile quindi cercare di comprendere in quali casi sia preferibile adottare un approccio globale, di tipo personologico, o quando far invece riferimento alla motivazione attiva in un determinato ambiente.

## CAPITOLO 5

### **Orientamenti di causalità, benessere e adattamento. Tre esempi sperimentali.**

Il concetto di autodeterminazione sembra costituire un legame piuttosto forte tra processi motivazionali e personalità e fornisce degli elementi operazionali per individuare le caratteristiche socio-ambientali che possono promuovere lo sviluppo dell'individuo. Benché appaia molto legata al concetto culturale di un individuo ben integrato e realizzato, la teoria degli orientamenti di causalità si è dimostrata, negli studi condotti finora, in grado di collegare motivazioni, affetti e comportamenti, integrandosi con teorie e costrutti diversi. Essa potrebbe fornire un primo schema di lettura per molte situazioni quotidiane - e già sono stati condotti da vari autori che si rifacevano a questa teoria degli studi sulla scuola, ad esempio - e un'interpretazione di molti comportamenti più o meno adattivi.

Nel corso di questo capitolo intendiamo descrivere alcuni esperimenti che mettono in relazione la motivazione, così come la teorizzano Deci e Ryan (1985a), ad alcune conseguenze sui comportamenti e sugli atteggiamenti.

Prima di tutto però presenteremo uno studio sulla relazione tra gli orientamenti di causalità e il controllo percepito, che è stato ampiamente studiato nel suo contributo all'adattamento e al benessere dell'individuo. Questo ci darà l'occasione per approfondire la discussione sulla differenza tra orientamento controllato e locus di controllo.

### *5.1 Orientamenti di causalità e illusione di controllo.*

La discussione che riguarda gli orientamenti di causalità può prendere due direzioni: da un lato si può cercare di restare aderenti all'aspetto "motivazionale" del costrutto, tenendo presente che si tratta di tre marker su un continuum di autodeterminazione; dall'altro lato, essendo stati definiti a livello di personalità come caratteristiche relativamente stabili, è spontaneo cercare di trovare, di chiarire, il contributo che un determinato stile motivazionale può dare al benessere della persona, senza dimenticare che la persona è immersa in un ambiente, fisico e sociale, dal quale non si può prescindere.

Nello studio sui fattori che contribuiscono in misura preponderante alla salute mentale e fisica delle persone, l'illusione di controllo e in genere le illusioni positive occupano un posto da vent'anni a questa parte, dai primi studi di Taylor (1979) e Langer (1975). Attraverso l'osservazione di diffuse e generali distorsioni e illusioni nel normale pensiero umano, la concezione di salute mentale come percezione esatta della realtà (Jahoda, 1958) è entrata in crisi, per essere sostituita pian piano da una visione alternativa nella quale entra in gioco l'esame di altri processi cognitivi. Come abbiamo appena detto, particolarmente importante è stata la scoperta di numerose distorsioni presenti nel pensiero normale (Nisbett e Ross, 1980; Fiske e Taylor, 1984), che ha dato luogo poi allo studio della loro influenza sulla salute mentale e sul benessere psicologico. Taylor e Brown (1988) identificano tre categorie generali di "illusioni positive", cioè di distorsioni dell'informazione che sono funzionali all'adattamento: l'eccessiva valutazione positiva di se stessi, una

percezione esagerata delle proprie capacità di controllo sull'ambiente e un ottimismo irrealistico. Altre ricerche hanno precisato che le illusioni positive hanno un ruolo adattivo se si mantengono entro certi limiti, in presenza di fattori specifici (Weinstein, 1980) e che probabilmente sono tutte caratterizzate da una componente di controllo (McKenna, 1993). Taylor (1989) vede nelle illusioni positive la possibilità non solo di reagire meglio agli eventi traumatici e negativi, ma anche di favorire la crescita personale. In relazione agli orientamenti di causalità, la discussione sulle illusioni positive fornisce lo spunto per due approfondimenti: uno, il più immediato tenendo conto di quanto detto finora, è la parentela tra orientamenti e illusioni in quanto fattori entrambi di sviluppo e di benessere; l'altro, maggiormente stimolante per il contributo che può portare a livello teorico, è l'esame del ruolo svolto dal locus di causalità nella percezione del controllo.

### **5.1.1 Ipotesi**

Lo scopo della ricerca che si presenta ora era di capire se l'orientamento autonomo si differenziasse dagli altri solo per un generico ottimismo e per una astratta visione positiva della vita oppure se ci fosse una componente basata sull'esame di realtà, intendo dire sulla consapevolezza dei limiti del controllo effettivamente esercitabile da parte della persona in una determinata situazione. In seguito infatti all'osservazione che l'illusione di controllo può avere effetti negativi sull'adattamento quando ci si trova in situazioni veramente e completamente incontrollabili, perchè spinge ad una perseveranza in atti che non possono avere effetto (Collins, Baum e Singer, 1983; Affleck, Tennen, Pfeiffer and Fifield, 1987), alcuni autori hanno cominciato ad analizzare meglio questo costrutto. Sono giunti così a separare

il controllo realistico dal controllo irrealistico, verificando conseguenze comportamentali ed affettive diverse (Zuckerman, Knee, Kieffer, Rawsthorne e Bruce (1996). L'adattamento in situazioni estreme è favorito soprattutto dal controllo realistico, cioè dalla valutazione corretta delle proprie possibilità di intervento. E' questo tipo di controllo quindi che ci si aspetterebbe sia legato all'orientamento autonomo più che agli altri tipi di orientamento. D'altra parte, anche il controllo irrealistico, cioè la vera e propria illusione di controllo, ha un valore funzionale, perché in situazioni di controllabilità moderata o ambigua stimola l'iniziativa, la creatività, la perseveranza che facilitano la soluzione dei problemi. Entrambi i tipi di controllo rappresentano delle forme di interazione attiva con l'ambiente, al di là della loro diversa funzionalità. Dovrebbero quindi essere assenti, o presenti in misura molto minore, nei soggetti con orientamento impersonale, che evitano l'attività e ritengono di non avere il controllo né sull'inizio né sulla regolazione del proprio comportamento. Inoltre, questi soggetti presentano spesso un certo grado di depressione, fatto che è stato associato a una diminuzione delle illusioni positive (Taylor, 1989)

### **5.1.2 Soggetti e metodo.**

I soggetti erano 228 studenti della Facoltà di Psicologia dell'Università di Trieste. L'età media era di anni 20 ( $ds = 3.57$ ), 50 soggetti erano maschi (21,9%) e 178 erano femmine (78,1%).

Durante un'ora di lezione all'inizio dell'anno accademico 1997/1998, a tutti fu chiesto di compilare un questionario per il controllo realistico e irrealistico (Zuckerman et al., 1996), a cui seguiva la GCOS. Quando tutti ebbero

terminato fu presentato brevemente lo scopo dello studio. Tutti i questionari sono risultati validi ai fini dell'analisi statistica.

### 5.1.3 Risultati

Lo strumento che misura la percezione di controllo (Zuckerman et al., 1996) si divide in due scale, una per il controllo realistico e un'altra per il controllo irrealistico. Nel nostro campione ( $n = 228$ ) entrambe si rivelano attendibili, la scala per il controllo realistico raggiunge un  $\alpha$  di .72, la scala per il controllo irrealistico ha un  $\alpha$  di .70. Per quanto riguarda la GCOS, la scala di autonomia ha un  $\alpha$  di .71, quella di controllo ha un  $\alpha$  di .62 e quella impersonale ha un  $\alpha$  di .69.

Abbiamo creato un indice che ci permettesse di distinguere i soggetti in base ad un orientamento predominante. Tale indice è basato sul calcolo della distanza tra il punteggio  $z$  più alto che il soggetto ottiene e gli altri due, scartando poi tutti i casi in cui questa distanza fosse inferiore a una deviazione standard. Il campione si è così ridotto a 132 soggetti, di cui 43 (32.6%) a orientamento autonomo, 41 (31.1%) a orientamento controllato e 48 (36.4%) a orientamento impersonale. Nella Tabella 5.1 si possono esaminare i punteggi medi di controllo realistico e di controllo irrealistico nei tre gruppi di soggetti.

**Tabella 5.1.** Punteggi medi di controllo realistico e di controllo irrealistico nei tre gruppi di soggetti, individuati in base all'orientamento predominante. In parentesi sono riportate le deviazioni standard.

|                      | Controllo realistico | Controllo irrealistico |
|----------------------|----------------------|------------------------|
| Gruppo "autonomo"    | 5.30 (.50)           | 3.46 (.75)             |
| Gruppo "controllato" | 4.99 (.58)           | 3.46 (.64)             |
| Gruppo "impersonale" | 4.48 (.58)           | 3.14 (.63)             |

$n = 132$

L'analisi della varianza ad una via ha dimostrato la significatività delle differenze tra i gruppi sia per quanto riguarda il controllo realistico (  $F(2, 129) = 25.23, p < .001$  ) sia per quanto riguarda il controllo irrealistico (  $F(2, 129) = 3.34, p < .05$  ). Più in dettaglio, un controllo *post hoc* attraverso il test LSD (Least Squared Difference), con livello di significatività a .05, ha permesso di dimostrare che tutti e tre i gruppi hanno una percezione di controllo realistico significativamente diversa tra di loro: gli "autonomi" percepiscono un grado di controllo più alto ( $M = 5.30$ ), seguiti dai "controllati" ( $M = 4.99$ ), seguiti a loro volta dagli "impersonali" ( $M = 4.48$ ). I soggetti "controllati" e quelli "autonomi" hanno un grado uguale di controllo irrealistico ( $M = 3.46$ ), significativamente più alto rispetto a quello degli "impersonali" ( $M = 3.14$ ).

Le ipotesi che avevamo formulato vengono supportate dai presenti dati, per cui i soggetti impersonali rivelano non solo un calo nell'illusione di controllo, non presente negli altri, ma anche una bassa percezione di controllo per situazioni effettivamente controllabili, che quindi giustifica la loro inattività. Il fatto invece che i soggetti autonomi abbiano un punteggio alto ad entrambe le scale depone a favore della loro maggiore capacità di adattamento, perché mantengono vive le credenze illusorie di controllo, ma nello stesso tempo sono in grado di riconoscere la controllabilità delle situazioni e quindi plausibilmente di modellare su di essa la strategia di adattamento. Bisogna tuttavia rilevare che un'altra ricerca ha dimostrato che l'influenza di una manipolazione sperimentale dell'umore ha avuto conseguenze più forti sul livello dell'illusione di controllo rispetto al tipo di orientamento posseduto dal soggetto (Bon, 1998).

## *5.2 L'ingegneria è materia per donne autonome? Orientamenti di causalità e scelta del corso di laurea.*

L'orientamento autonomo permette una certa indipendenza dalle opinioni comuni e dai giudizi altrui, quando si tratta di seguire una motivazione interna, che ha origine nell'interesse, nella curiosità verso un oggetto. Gli altri due tipi di orientamento invece sono troppo legati alle aspettative altrui o al "senso comune" per esprimere liberamente le proprie scelte e i propri interessi.

Allo scopo di verificare questa idea abbiamo analizzato i dati di due gruppi di studenti universitari, provenienti da facoltà comunemente considerate molto diverse per abilità e interessi richiesti. Vedremo in effetti la predominanza di determinati orientamenti nell'una e di altri nella seconda, giungendo alla conclusione di una certa capacità descrittiva e predittiva degli orientamenti di causalità.

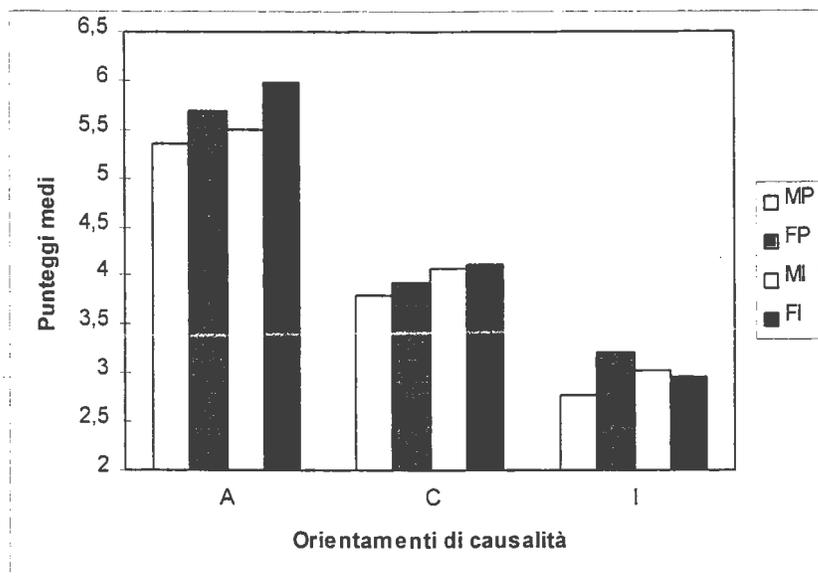
### **5.2.1 Soggetti e procedura.**

Il campione era composto da 335 soggetti<sup>1</sup>, tutti studenti dell'Università di Trieste. Gli studenti provenivano dal corso di laurea in psicologia (n = 238) e dalla facoltà di Ingegneria (n = 97). Non c'erano differenze d'età nei due gruppi: la media degli studenti di psicologia era di 20.8 anni (ds = 3.9), uguale a quella dei studenti di ingegneria (20.8 anni, ds = 2.08).

---

<sup>1</sup> Questi soggetti provengono in maggior parte dal campione analizzato per il primo studio di validazione della GCOS. (vedi Cap. 3).

**Figura 5.1.** Punteggi medi alle scale della GCOS (MP = soggetti maschi dalla Facoltà di Psicologia; FP = soggetti femmine dalla Facoltà di Psicologia; MI = soggetti maschi dalla Facoltà di Ingegneria; FI = soggetti femmine dalla Facoltà di Ingegneria)



Possiamo quindi concludere che l'orientamento autonomo favorirà in parte delle scelte individuali, anche nel caso in cui non siano largamente condivise dalla maggioranza.

### 5.3 Stili motivazionali e riuscita scolastica.

La teoria dell'autodeterminazione potrebbe essere utile non solo per spiegare il benessere generale di una persona, ma anche per prevedere alcuni degli elementi che favoriscono la riuscita in contesti specifici, quali il lavoro, lo studio, lo sport. Un orientamento di tipo autonomo è legato ad una maggiore soddisfazione sul lavoro, ad esempio (Deci, Connell e Ryan, 1986; Blais, Brière, Lachance, Riddle e Vallerand, 1993), e ad un maggiore impegno negli

autonomo/orientamento controllato” è stata affiancata alla dicotomia “scopi di apprendimento/scopi di rendimento” (Dweck e Leggett, 1988): i soggetti autonomi affrontano l’esperienza di fallimento con padronanza, mantenendo intatto il loro senso di competenza e rinnovando lo sforzo, alla ricerca di soluzioni alternative; i soggetti controllati invece, benchè in un primo momento rinnovino gli sforzi, si sentono pressati, perdono interesse e la loro abilità percepita cala (Koestner e Zuckerman, 1994).

Già Deci e Ryan (1985a) sottolineavano però la debolezza della General Causality Orientations Scale, che come suggerisce il nome è una scala globale, nello studio di comportamenti specifici, attuati in un contesto preciso. Inoltre, presentando situazioni prevalentemente lavorative o comunque tipiche di una vita quotidiana adulta, è evidente la sua inadeguatezza per soggetti molto giovani.

L’orientamento motivazionale a scuola è stato misurato attraverso altri strumenti, che prendevano in considerazione la percezione di supporto dell’autonomia in classe (deCharms, 1976), l’orientamento all’apprendimento contrapposto all’orientamento al voto (Eison, 1981), lo stile di autoregolazione (Ryan e Connell, 1989). Quest’ultimo è particolarmente interessante perché deriva direttamente dalle concettualizzazioni di Deci e Ryan (1985a), sviluppandone il senso di *processo* verso l’autodeterminazione. Gli stili motivazionali che Ryan e Connell (1989) individuano rappresentano infatti delle tappe nello sviluppo dell’autoregolazione, che si attua attraverso un processo di interiorizzazione e di integrazione, dalla motivazione puramente estrinseca, all’introiezione, all’identificazione, per giungere infine all’interiorizzazione di modelli e valori. Lo stadio di interiorizzazione dà al soggetto l’esperienza

dell'autonomia, e i valori interiorizzati saranno situati più vicini al sé rispetto agli altri (Ryan, Connell e Deci, 1985). Successivamente, Ryan (1995) distinguerà altri due momenti, che si pongono al di fuori del processo di interiorizzazione e ai due estremi del continuum di autonomia: l'amotivazione e la motivazione intrinseca pura. Ma, per tornare alle ricerche di Ryan e Connell (1989), essi hanno verificato il loro modello in ambito scolastico, notando che i gradi più alti di interiorizzazione si accompagnavano ad una percezione di controllo interno sui risultati, ad una motivazione alla padronanza, alla percezione di supporto all'autonomia da parte degli insegnanti e della classe. L'ansietà, l'impegno e la soddisfazione erano anch'essi correlati, in maniera conforme al modello, ai diversi stadi di autoregolazione.

Le ipotesi che intendevamo testare con la presente ricerca si inseriscono in questo ambito. Oltre alla valutazione della bontà del modello di Ryan e Connell (1989) in un campione italiano, si voleva verificare il contributo di un orientamento motivazionale interiorizzato al successo scolastico, in confronto con la teoria socio-cognitiva della riuscita (*social-cognitive theory of achievement*, Dweck e Leggett, 1988).

### ***Soggetti e metodo.***

Sono stati analizzati i dati di 129 studenti del liceo classico "Stellini" di Udine. Il questionario utilizzato è stato composto con item provenienti dalla scala Warmth dell'Origin Climate Questionnaire (deCharms, 1976), dalla Learning Orientation/Grade Orientation Scale (LO/GO Scale, Eison, 1981),

dal Self-Regulation Questionnaire (SRQ-A, Ryan e Connell, 1989<sup>2</sup>). Sono stati inoltre inseriti degli item che misurano l'orientamento al futuro. Complessivamente, il questionario così composto comprende 55 item.

Esso è stato somministrato agli stessi soggetti in due momenti diversi: una prima volta all'inizio dell'anno scolastico (settembre 1996) e una seconda volta a distanza di cinque mesi, immediatamente dopo la consegna delle schede di valutazione del primo quadrimestre. Questo momento è stato scelto perché avrebbe permesso di distinguere i soggetti in base all'esperienza di successo o insuccesso, rappresentata dai voti ricevuti.

A parte è stato somministrato anche un questionario di autostima (Rosenberg, 1965).

Le scale utilizzate si sono rivelate tutte attendibili, con valori di  $\alpha$  tra .52 e .84.

### ***Risultati.***

Secondo il parere di Ryan e Connell (1989), il modello appropriato per descrivere il percepito locus di causalità è una struttura di correlazioni ordinate, o *simplex*. Il concetto proviene dalla *radex theory* di Guttman (1954), e prevede l'ordinamento delle variabili in termini di complessità o di somiglianza, in modo che le più simili abbiano correlazioni più alte fra di loro e meno alte con le variabili più lontane. In una matrice, un modello di questo tipo si riconosce perché le correlazioni più alte si presentano lungo la diagonale. Questo approccio permette di mantenere il senso di relazione fra le

---

<sup>2</sup> In alcuni articoli la stessa scala viene indicata con una sigla diversa, ASRQ (Grolnick e Ryan, 1990, per esempio).

variabili, pur nella loro distinzione, e di riconoscerle come appartenenti ad un continuum sottostante.

Le correlazioni da noi esaminate si situano in una matrice di tipo simplex (Tabella 5.2), come già avveniva per i dati di Ryan e Connell (1989). Sembrerebbe verificato anche nel campione italiano il loro modello per il processo di interiorizzazione, con un percepito locus di causalità sempre più interno man mano che si passa dall'esternalità, all'introiezione, all'identificazione, all'interiorizzazione.

**Tabella 5.2.** Correlazioni medie delle variabili del processo di internalizzazione (n = 116).

|                      | 1.  | 2.  | 3.  | 4. |
|----------------------|-----|-----|-----|----|
| 1. Esternalità       | -   |     |     |    |
| 2. Introiezione      | .67 | -   |     |    |
| 3. Identificazione   | .21 | .36 | -   |    |
| 4. Interiorizzazione | .18 | .35 | .73 | -  |

Nella Tabella 5.3 sono riportati i coefficienti di correlazione tra la scala di autoregolazione e le altre scale. Sembra che i gradi più interni di autoregolazione si accompagnino ad una maggiore autostima, ad un orientamento più netto al futuro, alla percezione di supporto nell'ambiente (Warmth). L'andamento progressivamente crescente delle correlazioni tra gli stili di autoregolazione e l'orientamento all'apprendimento (LO) confermerebbero la convergenza degli orientamenti motivazionali con gli orientamenti di apprendimento/rendimento individuati dalla teoria socio-cognitiva di Dweck e Leggett (1988). Si ripetono i risultati già ottenuti da

Koestner e Zuckerman (1994), che avevano utilizzato la scala globale, con una misura contestuale degli orientamenti di causalità.

Ma che cosa succede in seguito alla valutazione? Per capire l'influenza dell'esperienza di fallimento sull'autonomia, i punteggi di ciascun soggetto alle singole scale di autoregolazione sono stati pesati e sommati in modo da ottenere un unico indice di autonomia relativa, denominato RAI (*Relative Autonomy Index*, Grolnick e Ryan, 1990)

**Tabella 5.3.** Coefficienti di correlazione tra la scala di autoregolazione e le altre scale.

|                   | Warmth | LO     | Futuro | Autostima |
|-------------------|--------|--------|--------|-----------|
| Esternalità       | .25**  | -.23*  | .07    | -.05      |
| Introeiezione     | .25**  | -.08   | .13    | .01       |
| Identificazione   | .47*** | .45*** | .40*** | .36***    |
| Interiorizzazione | .48*** | .39*** | .26**  | .38***    |

In base ai voti del primo quadrimestre, il campione è stato diviso in tre gruppi: 1 - studenti con risultati buoni e con nessuna insufficienza (n = 43); 2 - studenti con insufficienze lievi, quindi con alte probabilità di recupero (n = 56); 3 - studenti con voti gravemente insufficienti (n = 35).

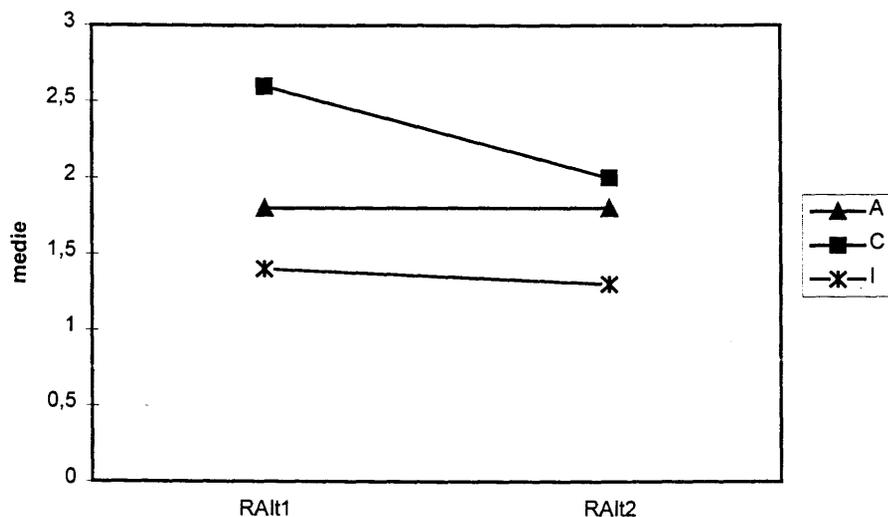
Per il campione di soggetti considerato complessivamente, l'indice di autonomia subisce un ribasso dopo la valutazione del primo quadrimestre: il test *t* per misure correlate stabilisce la significatività statistica della differenza nei due momenti ( $RAI_{t1} = 2.04$  (DS = 1.8);  $RAI_{t2} = 1.74$  (DS = 1.7),  $t = 2.13$ , g.l. = 109,  $p < .03$ ). Per tutti quindi la valutazione comporta un ridimensionamento dell'autonomia percepita. Per quanto riguarda però l'ampiezza di questo fenomeno, i gruppi si comportano diversamente (Figura

5.2): gli studenti più bravi (Gruppo 1) non mostrano un calo significativo nell'indice di autonomia, e si può pensare che avendo ottenuto una valutazione positiva non abbiano bisogno di cambiare la loro percezione a questo proposito.

Neanche i soggetti del gruppo 3 - quelli con il numero maggiore di insufficienze - cambiano significativamente la loro percezione. Essi si differenziavano già all'inizio dell'anno scolastico per il livello più basso di autonomia riferita al contesto scolastico ( $F(2, 124) = 4.37, p < .01$ ). Probabilmente questi soggetti hanno delle sacche di competenza al di fuori di tale ambiente, il che permette loro di non lasciare troppa influenza alla valutazione negativa sul concetto generale di sé (Harter, 1983). Una spiegazione alternativa è che ormai vivano il fallimento scolastico come un evento ineluttabile e quindi già prima della valutazione esperiscano un grado molto basso di autonomia, per cui un eventuale, ulteriore calo passa inosservato.

E' invece il gruppo 2 a risentire in modo più drammatico l'influenza della valutazione sulla perdita di autonomia ( $RAI_{t1} = 2.64, ds = 1.8; RAI_{t2} = 2.00, ds = 1.8; t = 2.78, g.l. = 45, p < .01$ ). Questo gruppo, che ha ottenuto delle valutazioni lievemente negative, è portato a mettere in discussione l'immagine di sé a scuola, cercando una riformulazione che attenui la discrepanza tra il dato obiettivo - la valutazione - e la loro immagine originaria, di persone autonome mosse dall'interesse per le materie e per l'ambiente.

**Figura 5.2.** Punteggio medio dell'indice di autonomia relativa (RAI) prima e dopo la valutazione.



### 5.3.2 Ricerca II: Autonomia e relazionalità a scuola.

Lo sviluppo dell'autonomia è fortemente condizionato dal supporto che il bambino riceve da parte delle figure significative del suo ambiente (Deci, Nezlek e Sheinman, 1981; Deci, Schwartz, Sheinman e Ryan, 1981), quindi dalla costruzione di una rete relazionale adeguata. Ma l'influenza reciproca di autonomia e relazionalità continua anche in età adulta, quando la crescita personale assume forse toni più smorzati ma non meno importanti per la persona (Deci e Ryan, 1987, Ryan, 1995). Quando si affronta il contesto scolastico, è necessario considerare l'intervento della percezione di supporto sulla motivazione e sul successo, tenendo conto che il supporto può provenire dai genitori (Grolnick, Deci e Ryan, 1991; Hokoda e Fincham, 1995) o dagli insegnanti (Ryan e Grolnick, 1986; Deci, Nezlek e Sheinman, 1981; vedi anche Forzi, 1994). Esso è importante per gli studenti con problemi di

apprendimento o di disturbi emotivi (Deci, Hodges, Pierson e Tomassone, 1992), ma influenza anche il rendimento e la soddisfazione di studenti normali (deCharms, 1976). Il supporto può agire direttamente sull'autonomia percepita, ma anche attraverso la costruzione e la modificazione di teorie implicite. Nel caso della motivazione scolastica, esiste un nesso particolare tra i comportamenti di apprendimento e le teorie implicite che riguardano l'intelligenza (Dweck e Leggett, 1988; Nicholls, 1984, Bandura e Dweck, 1985; Leggett, 1985). Sono state individuate due classi generali di concezioni dell'intelligenza: in una, essa viene descritta come un'entità fissa e predeterminata, una capacità innata che non si può modificare sostanzialmente; nell'altra invece, l'intelligenza viene descritta come una qualità malleabile, che si può sviluppare e stimolare. Le due teorie portano a comportamenti diversi in ambito scolastico. Da una parte, l'intelligenza come entità porta, nel caso di insuccesso, a valutazioni del tipo "Sono poco intelligente" e quindi a scarsa persistenza e diminuzione dell'impegno. Dall'altra parte, l'intelligenza come qualità porta ad un atteggiamento di sfida intellettuale, per cui l'insuccesso è lo stimolo a far meglio ed è l'occasione per imparare cose nuove e per accrescere la propria intelligenza. Introducendo nella ricerca che ora presenteremo una misura delle teorie implicite di intelligenza vogliamo però verificare anche l'ipotesi per cui, in condizioni di insuccesso, si è portati a riflettere di più sulle proprie concezioni di sé e del mondo, per ristrutturarle in base alle nuove informazioni e per moderare l'impatto di informazioni negative. Inoltre, studieremo la relazione tra questo processo e il supporto percepito nell'ambito della classe.

### ***Soggetti e metodo.***

Sono stati esaminati tramite questionario gli studenti delle classi prime di un Istituto Tecnico Commerciale di Trieste, per un totale di 79 soggetti. Il numero riportato successivamente nelle analisi potrà variare leggermente per la mancanza di risposte a qualche item.

Il questionario è stato somministrato durante le ore di lezione, nella settimana seguente alla consegna delle schede di valutazione del primo quadrimestre. È stato presentato come uno studio sulle varie situazioni che si vivono in classe. Agli insegnanti è stato chiesto di uscire durante la compilazione per evitare che gli studenti fornissero risposte socialmente desiderabili. Per limitare ulteriormente questo rischio è stata loro assicurata la massima riservatezza.

Il questionario comprendeva il già citato Origin Climate Questionnaire (deCharms, 1976), per la misurazione del clima percepito di “origine” in classe e per la misurazione del supporto percepito (Scala Warmth); la Learning Orientation/Grade Orientation Scale (LO/GO Scale, Eison, 1981), per la misurazione dell’orientamento autonomo all’apprendimento. Nel presente campione le scale hanno ottenuto indici di affidabilità da .57 a .79 (a di Cronbach). Sono stati inseriti quattro item costruiti appositamente per misurare le teorie implicite di intelligenza. I punteggi di quest’ultima scala sono stati calcolati in modo da dare un indice della credenza da parte del soggetto della malleabilità dell’intelligenza (IMQ), in opposizione ad una percezione dell’intelligenza come qualità fissa.

## Risultati

*Sesso.* Il campione di 79 studenti era composto da 44 maschi e 35 femmine (rispettivamente il 56% e il 44%). Il test *t* per campioni correlati non ha evidenziato differenze significative tra i sessi nelle risposte al questionario, quindi nelle successive analisi la distinzione per sesso non è stata considerata.

*Classe.* I punteggi ottenuti nelle diverse classi sono stati sottoposti all'analisi della varianza ad una via. L'unica differenza significativa riguarda la subscale WARMTH ( $F = 5.17$ , g.l. = 77,  $p < .001$ ). Ciò indica che ciascuna classe è caratterizzata da un particolare "calore" che gli studenti riconoscono, ma come vedremo le relazioni tra calore ed altre variabili di interesse sono dovute più a differenze interindividuali che a differenze generali tra le classi. E' importante cioè la percezione da parte del singolo del clima di supporto all'autonomia intorno a lui (Ryan e Grolnick, 1986).

**Tabella 5.4.** Correlazioni della scala di orientamento all'apprendimento (LO) e della Teoria sull'intelligenza come qualità malleabile (IMQ) con la scala Origin totale, con le medie delle classi (Origin Classe) e con le differenze individuali (Origin ID).

|     | Origin TOT | Origin Classe | Origin ID |
|-----|------------|---------------|-----------|
| LO  | .34*       | .11           | .35*      |
| IMQ | .40**      | .21           | .40**     |

\* $p < .01$ , \*\* $p < .001$

Il punteggio di ogni soggetto alla scala Origin è composto di due parti, una che proviene dall'effettivo clima che si è costruito nella classe e uno che deriva dalla tendenza del soggetto di percepire un clima di origine o meno. Per differenziare queste due fonti di varianza è stata effettuata un'analisi della regressione dei punteggi di ogni soggetto alla scala Origin sulla media

della classe a cui il soggetto appartiene. Un quantitativo modesto ma significativo di varianza (5%) nella percezione di un clima di origine è attribuibile al clima generale che si instaura in classe ( $F(1,76) = 4.75, p < .03$ ). Tuttavia, l'analisi delle correlazioni tra le altre scale, evidenzia che i valori osservati sono completamente attribuibili alle differenze individuali (Tabella 5.4). Ciò porta a confermare l'ipotesi che, benchè sia identificabile un "clima di classe" che favorisce l'autonomia, le differenze nel livello di orientamento all'apprendimento e nelle teorie sull'intelligenza siano legate alle differenze individuali nella percezione dell'ambiente.

*Relazioni tra variabili prima e dopo l'insuccesso.* Nella Tabella 5.5 vengono riportati i coefficienti di correlazione ( $\rho$  di Spearman) fra le scale nel campione totale ( $n = 77$ ), nel gruppo di studenti che sperimenta l'insuccesso al primo quadrimestre (INS,  $n = 35$ ) e quelli che invece ottengono voti buoni o almeno la piena sufficienza in tutte le materie (S,  $n = 43$ ).

**Tabella 5.5.** Coefficienti di correlazione tra la scala Origine (OR), Supporto (W), Intelligenza come qualità malleabile (IMQ) e Orientamento all'apprendimento (LO), nei gruppi di successo (S) e insuccesso (INS) e nel campione totale.

|        | Gruppo S |      |        | Gruppo INS |       |     | Totale |        |       |
|--------|----------|------|--------|------------|-------|-----|--------|--------|-------|
|        | 2.       | 3.   | 4.     | 2.         | 3.    | 4.  | 2.     | 3.     | 4.    |
| 1. Or  | .45**    | .30* | .37**  | .64***     | .43** | .03 | .57*** | .38*** | .26*  |
| 2. W   | -        | .05  | .49*** | -          | .41*  | .16 | -      | .24*   | .33** |
| 3. Imq |          | -    | .28    |            | -     | .22 |        | -      | .23*  |
| 4.Lo   |          |      | -      |            |       | -   |        |        | -     |

\* $p < .05$ , \*\* $p < .01$ , \*\*\* $p < .001$

Generalmente si può dire che la percezione di un clima di supporto è correlato ad una maggiore autonomia, espressa sia dal senso di Origine sia da un orientamento all'apprendimento. Inoltre, esso è correlato positivamente ad una teoria dell'intelligenza come qualità malleabile.

Analizzando le medie, l'esperienza di fallimento non sembra influenzare l'orientamento all'apprendimento. Le medie dei due gruppi a questa scala infatti sono molto simili (  $M(S) = 2.77$ ;  $M(INS) = 2.78$ ;  $t = -.19$ , n.s.). Tuttavia, l'analisi delle correlazioni evidenzia dei processi diversi a seconda che i soggetti vivano o meno l'esperienza di fallimento. Infatti, mentre nei soggetti del gruppo S la correlazione positiva tra OR e LO cresce notevolmente (nel campione totale,  $\rho = .26$ ,  $p < .05$ ; nel gruppo S,  $\rho = .37$ ,  $p < .01$ ), nel gruppo INS questa correlazione scompare completamente ( $\rho = .03$ ) e aumenta invece la correlazione positiva tra OR e IMQ ( $\rho = .43$ ,  $p < .01$ ). La mancanza di correlazione tra OR e LO potrebbe indicare che nel gruppo INS l'attenzione si focalizza sul sé piuttosto che sulle materie scolastiche o sulla scuola.

La percezione di un clima di accoglienza da parte degli insegnanti, misurata attraverso la subscale W, è correlata nel gruppo S ad un orientamento all'apprendimento ( $\rho = .49$ ,  $p < .001$ ), nel gruppo INS ad una teoria dell'intelligenza flessibile ( $\rho = .41$ ,  $p < .03$ ).

### **5.3.3 Conclusioni.**

Nonostante la debolezza del metodo correlazionale, dai dati qui presentati è stato possibile trarre alcune indicazioni che vanno a supporto delle ipotesi di cui abbiamo parlato. Credere che l'intelligenza sia una qualità malleabile, che è possibile sviluppare attraverso l'esercizio e l'impegno, è legato ad un

orientamento di tipo intrinseco alla scuola, se è presente un clima di supporto dell'autonomia personale negli insegnanti e nella classe. Normalmente, lo studente non si interroga troppo sulle teorie che abbraccia a proposito dell'intelligenza. Lo fa invece quando si trova in un'esperienza di fallimento, quando cioè l'informazione negativa che gli arriva sulla sua prestazione lo costringe a rivedere le sue posizioni e a rimettere in discussione la propria immagine. In questo caso, essere capaci di percepire un clima di supporto favorisce lo sviluppo di una teoria dell'intelligenza malleabile, che apre la possibilità di crescita e miglioramento nonostante l'insuccesso, attraverso un rinnovato impegno.

## CAPITOLO 6

### Conclusioni generali

#### *6.1 Alcune considerazioni*

Dai primi esperimenti di Deci con la motivazione intrinseca, agli inizi degli anni '70, ha avuto origine un corpo di ricerche notevole, che continua tuttora in modo vivace, e si è via via espanso fino a comprendere diversi ambiti comportamentali, differenze interindividuali, distinti stili motivazionali.

In questa sede abbiamo trattato prevalentemente la teoria degli orientamenti di causalità, affrontando quindi la motivazione a livello disposizionale.

L'utilità dell'approccio di Deci e Ryan (1985a; 1985b) sta nel considerare contemporaneamente tre stili di interpretazione degli eventi e conseguentemente di regolazione del comportamento. Invece di sottolineare l'uno o l'altro fattore, la teoria degli orientamenti di causalità permette l'analisi comparata e simultanea di tre stili diversi, di tre gradi diversi di autodeterminazione. Per fare un esempio, poniamo di voler studiare l'influenza della motivazione sull'adattamento di un gruppo di soggetti ad una situazione nuova. Attraverso la teoria degli orientamenti di causalità si ha modo di verificare con un'unica misurazione il contributo della motivazione intrinseca, della motivazione estrinseca o dell'amotivazione.

Il problema semmai risiede nel fatto che gli orientamenti di causalità non sono solo espressione di motivazione, nel senso stretto del termine, ma si legano a quadri specifici di personalità, a modi tipici di organizzare le conoscenze su sé e sul mondo, a livelli diversi di sviluppo e di integrazione.

Inoltre, essi sono inestricabilmente legati, almeno su piano applicativo, ad altri costrutti quali la relazionalità, la competenza e il controllo. E' difficile quindi separare gli elementi che contribuiscono in misura significativa al fenomeno sotto osservazione. Non dimentichiamo l'inadeguatezza dell'approccio globale a casi specifici che abbiamo presentato, come il contesto scolastico o la pianificazione degli studi universitari.

Un miglioramento in questa direzione si è avuto con l'applicazione della teoria non a livello globale, ma a livello contestuale e situazionale. La scelta del livello di osservazione permette di delimitare lo studio degli orientamenti di causalità alla zona d'azione considerata, evitando indebite e pericolose generalizzazioni e permettendo l'emergere di altri componenti.

Inoltre, gli orientamenti motivazionali sono da considerare in maniera flessibile, valutando volta per volta, a seconda del fenomeno da studiare, l'applicabilità di una misura globale o contestuale, il confronto tra "autonomo" e "controllato" o la distinzione tra le diverse forme di regolazione autonoma, e così via.

Se finora, per comodità, abbiamo parlato di stili e orientamenti "motivazionali", seguendo d'altra parte in questo i vari autori citati, dobbiamo tuttavia rilevare che gli orientamenti di causalità sembrano fare riferimento a qualcosa che sta *prima* della motivazione. Probabilmente sarebbe più corretto tenere a mente la distinzione iniziale di deCharms (1968) tra locus di causalità interno e locus di causalità esterno, a cui la teoria degli orientamenti fa riferimento. Definire il locus di causalità significa interpretare il significato che l'individuo dà agli eventi che iniziano o regolano il suo comportamento. Il locus di causalità si situa quindi per definizione *prima* del comportamento. Gli orientamenti sarebbero da

considerare quindi *pre-motivazionali*, e molti degli studi di Deci e Ryan e dei loro colleghi hanno infatti tentato di verificare *se e come* essi contribuiscano, ciascuno per suo conto, alla spinta all'azione.

Essendo però un'interpretazione, è lecito pensare che il locus di causalità venga definito *a posteriori*, cioè *dopo* che il comportamento è stato messo in atto e dopo che ne sono emerse le conseguenze. Così avviene ad esempio nell'attribuzione causale (Ross e Nisbett, 1971; Kelley, 1973; Greenwald, 1980), quando il risultato di un'azione viene attribuito all'attore o all'osservatore, all'impegno o alla fortuna, e così via. Questo è un punto particolarmente importante, anche dal punto di vista metodologico, quando si vuole affrontare lo studio della motivazione non tanto a livello globale, di differenze interindividuali, ma a livello contestuale, quando cioè si va a vedere nel concreto un comportamento specifico o un ambito d'azione limitato. Non si può escludere infatti che un'interpretazione relativa ad un comportamento già messo in atto contenga distorsioni o costituisca essa stessa una distorsione in senso autoaccrescitivo o difensivo.

Un altro problema che è emerso anche attraverso le ricerche presentate nel corso di questo lavoro, è la effettiva capacità discriminativa degli orientamenti di causalità, la validità della loro operazionalizzazione, il loro valore euristico. Tralasciando infatti il discorso del livello di misurazione della motivazione, per cui abbiamo già detto che è opportuno valutare con attenzione, di volta in volta, il modello che meglio si adatta al fenomeno da studiare, rimane aperta una questione molto tecnica, e cioè la validità della scala che dovrebbe misurare gli orientamenti di causalità come disposizioni relativamente stabili dell'individuo. La General Causality Orientations Scale, di cui abbiamo presentato la validazione in lingua italiana, appare certamente

attendibile e valida per molti aspetti. La perplessità riguarda il possibile grado di generalizzazione nell'applicabilità della scala. Essa infatti è fortemente connotata, presenta ambienti e situazioni di tipo prevalentemente lavorativo, appare insomma adatta per soggetti adulti, di classe media o medio-superiore, che presumibilmente non hanno grosse difficoltà a immaginarsi negli episodi. Non è stato invece possibile utilizzarla con soggetti adolescenti, e una ricerca tuttora in corso ha evidenziato l'impossibilità di utilizzarla per soggetti anziani, a meno di introdurre modifiche e nuovi episodi. Finora manca una misura alternativa degli orientamenti di causalità a livello globale, che sia più "generale" della General Causality Orientations Scale.

## *6.2 Autonomia: una, nessuna o centomila?*

Dei tre orientamenti di causalità - autonomo, controllato e impersonale - il più interessante a livello teorico è il primo, per svariate ragioni. Innanzitutto, l'orientamento autonomo si sovrappone di meno a costrutti preesistenti: negli altri due casi, l'orientamento impersonale presenta molte somiglianze con l'inadeguatezza appresa (Seligman, 1975), rappresentando la mancanza di motivazione e l'incapacità di percepire relazioni tra stati interni, volontà e azioni; l'orientamento controllato dal canto suo è avvicicabile ai concetti di automonitoraggio (Snyder, 1974), o di reattanza (Brehm, 1966). L'orientamento autonomo invece sfugge a definizioni troppo semplici e presenta pattern di correlazioni abbastanza tipici. Questo potrebbe essere un indice della complessità del costrutto, ma anche di qualche confusione a livello concettuale.

interazione sono i temi della tradizione culturale occidentale (Bakan, 1966); *agency* e *communion* sono stati identificati come gli assi principali nei modelli circumplex del comportamento interpersonale (Wiggins e Broughton, 1985).

L'orientamento autonomo appare un indice di benessere, di sviluppo e di realizzazione personale. Nell'individuo autonomo si legano capacità di riconoscere i bisogni propri e altrui, di mantenere relazioni positive con gli altri senza esserne sopraffatti, di sentire la propria responsabilità ma di trovare gli aspetti positivi e costruttivi, piacevoli persino, negli eventi che si affrontano, di cercare il successo senza bramarlo, di riconoscere i propri errori, di tollerare le ambiguità e le complessità della gente e delle situazioni. E' facile trovare, nel ritratto di persona autonoma, l'immagine della persona "ideale" per l'attuale società occidentale. Se da un lato è innegabile l'utilità di riferimenti precisi per affrontare lo studio degli elementi che determinano il benessere o il malessere degli individui, dall'altro lato non si può scordare che le caratteristiche del sé non sono indipendenti dai cambiamenti storici nei modi di descriverlo e di rapportarsi ad esso (Danziger, 1997; Baumeister, 1997). Tenendo a mente questo, il concetto di individuo autonomo presentato da Deci e Ryan (1985a) sembra adattarsi perfettamente a quanto è indicato come il modellamento del sé da parte della società, e ciò trova riscontro anche dai nostri dati.

La persona autonoma, abbiamo detto, è la persona che può integrarsi perfettamente nel tipo di società oggi predominante in Occidente. Se questo può essere utile per spiegare l'adattamento e il benessere, non si può trascurare il fatto che si tratta appunto di un "adattamento", e cioè che in un

contesto diverso probabilmente la persona integrata presenterebbe caratteristiche diverse.

La dimostrazione di questo potrebbe risiedere nella relazione tra autonomia e relazionalità: tale relazione dovrebbe assumere una forma ad U, indicando che fino a un certo punto ad una crescente autonomia corrisponde una migliore relazionalità ma che per gradi estremi di autonomia - sia nel senso di dipendenza eccessiva, sia nel senso di estrema indipendenza - abbiamo un corrispondente deterioramento dell'equilibrio con l'ambiente. L'adattamento si porrebbe quindi ad un punto di equilibrio ottimale fra autonomia e relazionalità. Un'ipotesi ulteriore, che sarebbe interessante verificare benchè sia implicita in alcuni dei lavori che abbiamo citato, è che la relazionalità permetta lo sviluppo dell'autonomia attraverso la diminuzione della minaccia percepita: un clima di supporto come quello creato da rapporti sociali positivi fa calare il senso di minaccia nell'individuo e quindi dovrebbe favorire un comportamento autonomo.

Da un altro punto di visto, un individuo troppo indipendente, di cui non è possibile prevedere neanche lontanamente comportamenti ed atteggiamenti, e che soprattutto potrebbe non tenere in alcun conto l'opinione altrui, spaventa gli altri in quanto diminuisce il loro senso di controllo e quindi li allontana (Wicklund ed Eckert, 1991).

## Riferimenti bibliografici

- Affleck, G., Tennen, H., Pfeiffer, C., Fifield, C. (1987). Appraisals of control and predictability in adapting to a chronic disease. *Journal of Personality and Social Psychology*, **53**, 273-279.
- Ainsworth, M.D.S. (1967). *Infancy in Uganda: Infant care and the growth of attachment*. Baltimore: The Johns Hopkins Press.
- Amibile, T.M., Hill, K.G., Hennessey, B.A. e Tighe, E.M. (1994). The Work Preference Inventory: Assessing intrinsic and extrinsic motivational orientations. *Journal of Personality and Social Psychology*, **66**, 950-967.
- Andrich, D. (1978). Scaling attitude items constructed and scored in the Likert tradition. *Educational and Psychological Measurement*, **38**, 665-680.
- Andrich, D. (1982). An extension of the Rasch model for ratings providing both location and dispersion parameters. *Psychometrika*, **47**, 105-113.
- Andrich, D., De'Ath, G., Lyne, H., Hill, P., Jennings, J. (1982). *Disloc: A program for analysing a Rasch model with two item parameters*. Western Australia, State Education Department
- Angyal, A. (1941). *Foundations for a science of personality*. New York: Commonwealth Fund.
- Ashmore, R.D. e Jussim, L. (1997). *Self and identity: Fundamental Issues*. New York: Oxford University Press.
- Averill, J.R. (1973). Personal control over aversive stimuli and its relationship to stress. *Psychological Bulletin*, **80**, 286-303.

- Bakan, D. (1966). *The duality of human existence: Isolation and communion in Western man*. Boston: Beacon.
- Baltes, M.M. e Baltes, P.B. (1986). *The psychology of control and aging*. Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale, New Jersey.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review*, **84**, 191-215.
- Bandura, M. e Dweck, C.S. (1985) The relationship of conceptions of intelligence and achievement goals to achievement-related cognition, affect and behavior.
- Baumeister, R.F. (1997). The self and Society: Changes, problems, and opportunities. In R.D. Ashmore e L. Jussim (Eds.). *Self and identity: Fundamental Issues* (pp. 191-217). New York: Oxford University Press.
- Beauchamp, P.H., Halliwell, W.R., Fournier, J.F., Koestner, R. (1996). Effects of cognitive-behavioral psychological skills training on the motivation, preparation and putting performance of novice golfers. *The Sport Psychologist*, **10**, 157-170.
- Beck, A.T. e Beamesderfer, A. (1974). Assessment of depression: The depression inventory. *Modern Problems of Pharmacopsychiatry*, **7**, 1-10.
- Berlyne, D.E. (1950). Novelty and curiosity as determinants of exploratory behavior. *British Journal of Psychology*, 1950, **41**, 68-80.
- Berlyne, D.E. (1966). Exploration and curiosity. *Science*, 153, 25-33.
- Bernstein, W.M. (1995). On integrating cognitive and motivational explanations in psychology. In A. Oosterwegel e R.A. Wicklund (Eds.) *The self in*

- European and North American culture: Development and processes.* Netherlands: Kluwer Academic Publishers (pp. 159-168).
- Blais, M.R., Brière, N.M., Lachance, L., Riddle, A.S., Vallerand, R.J. (1993). L'Inventaire des motivations au travail de Blais. *Revue Québécoise de Psychologie*, **14**, 185-215.
- Blais, M.R., Sabourin, S., Boucher, C., e Vallerand, R.J. (1990). Toward a motivational model of couple happiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, **59**, 1021-1031.
- Blasi, A. (1988). Identity and the development of the self. In D.K. Lapsley e F.C.Power (Eds.), *Self, ego, and identity: Integrative approaches* (pp 226-242). New York: Springer Verlag.
- Blustein, D.L. (1988). The relationship between motivational processes and career exploration. *Journal of Vocational Behavior*, **32**, 345-357.
- Brehm, J.W. (1966). *A theory of psychological reactance*. New York: Academic Press.
- Brim, O.J., Jr. (1974). *The sense of personal control over one's life*. Paper presented at the American Psychological Association Meeting, New Orleans, LA. Citato in Skinner, E.A., e Connell, J.P. (1986). *Control understanding: Suggestions for a developmental framework*.
- Brislin, R.W. (1980). Translation and content analysis of oral and written material. In H.C. Triandis e J.W. Berry (Eds.), *Handbook of cross-cultural psychology* (vol. 1, pp. 389-444). Boston: Allyn and Bacon.
- Bruner, J.S., Matter, J., e Papanek, M.L. (1955). Breadth of learning as a function of drive level and mechanization. *Psychological Review*, **62**, 1-10.

- Burger, J.M. (1992). *Desire for control: Personality, social and clinical perspectives*. New York: Plenum.
- Cantor, N., e Kihlstrom, J. (1986). *Personality and Social Intelligence*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Carver, C.S., e Scheier, M.F. (1981). *Attention and self-regulation: A control-therapy approach to human behavior*. Berlin: Springer.
- Carver, C.S., e Scheier, M.F. (1985). Aspects of the self and the control of behavior. In B.R. Schlenker (Ed.), *The self and social life* (pp.146-174). New York, McGraw-Hill.
- Collins, D.L., Baum, A., e Singer, J.E. (1983). Coping with cronic stress at Three Mile Island: Psychological and biochemical evidence. *Health Psychology*, **2**, 149-166.
- Connell, J.P., e Ryan, R.M. (1984). A developmental theory of motivation in the classroom. *Teacher Education Quarterly*, **11**, 64-77.
- Costa, P.T. e McCrae, R.R. (1989). *The NEO Personality Inventory and Five Factor Inventory supplement*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Costa, P.T., e McCrae, R.R. (1985). *The NEO Personality Inventory manual*. Odessa, FL: Psychological Assessment Resources.
- Crowne, D.P., e Marlowe, D. (1964). *The approval motive*. New York: Wiley.
- Danziger, K. (1997). The historical formation of Selves. In R.D. Ashmore e L. Jussim (Eds.). *Self and identity: Fundamental Issues* (pp. 137-159). New York: Oxford University Press.

- Dashiell, J.F. (1925). A quantitative demonstration of animal drive. *Journal of Comparative Psychology*, **5**, 205-208.
- deCharms, R. (1968). *Personal causation: The internal affective determinants of behavior*. Academic Press, New York.
- deCharms, R. (1976). *Enhancing motivation: Change in the classroom*. Irvington, New York.
- deCharms, R. (1981). Personal causation and locus of control: Two different traditions and two uncorrelated measures. In H.M. Lefcourt (Ed.), *Research with the locus of control construct*. New York: Academic Press, Vol.1, pp. 337-358.
- Deci, E.L. (1971). Effects of externally mediated reward on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **18**, 105-115.
- Deci, E.L. (1975). *Intrinsic motivation*. Plenum, New York.
- Deci, E.L. (1980). *The psychology of self-determination*. Lexington, Mass.: D.C. Heath, Lexington Books.
- Deci, E.L. e Ryan, R.M. (1985a). The General Causality Orientation Scale: Self-determination in personality. *Journal of Research in Personality*, **19**, 109-134.
- Deci, E.L. e Ryan, R.M. (1985b). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. Plenum Press, New York.
- Deci, E.L., Connell, J.P. e Ryan, R.M. (1989). Self-determination in a work organization. *Journal of Applied Psychology*, **74**, 580-590.
- Deci, E.L., Connell, J.P., Ryan, R.M. (1986). Self-determination in a work organization.

- Deci, E.L., e Ryan R.M. (1987). The support of autonomy and the control of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **53**, 1024-1037.
- Deci, E.L., e Ryan, R.M. (1980). The empirical exploration of intrinsically motivated processes. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, (Vol. 13, pp. 39-80). Academic Press, New York.
- Deci, E.L., e Ryan, R.M. (1987). The support of autonomy and the control of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **53**, 1024-1037.
- Deci, E.L., e Ryan, R.M. (1991). A motivational approach to self: Integration in personality. In R. Dienstbier (Ed.), *Nebraska symposium on motivation: Perspectives on motivation* (Vol. 38, pp. 237-288). University of Nebraska Press, Lincoln.
- Deci, E.L., Eghrari, H., Patrick, B.C. e Leone, D.R. (1994). Facilitating internalization: The self-determination theory perspective. *Journal of Personality*, **62**, 119-142.
- Deci, E.L., Hodges, R., Pierson, L. e Tomassone, J. (1992). Autonomy and competence as motivational factors in students with learning disabilities and emotional handicaps. *Journal of Learning Disabilities*, **25**, 457-471.
- Deci, E.L., Nezlek, J., e Sheinman, L. (1981). Characteristic of the rewarder and intrinsic motivation of the rewardee. *Journal of Personality and Social Psychology*, **40**, 1-10.
- Deci, E.L., Schwartz, A.J., Sheinman, L., e Ryan, R. M., (1981) An instrument to assess adult's orientations toward control versus autonomy with children. *Journal of Educational Psychology*, **74**, 852-859.

- Deponte, A. (1995). Ma io sono davvero più complicato di te? Differenze tra auto- ed etro-descrizioni con termini bipolari. Manoscritto non pubblicato, Università di Trieste.
- Deponte, A. e Oosterwegel, A. (1998). Robust self-esteem: Self-evaluation or Causality Orientation? Poster presented at the ISSBD, Bern, July 1998.
- Di Blas, L. e Forzi, M. (1998). Refining a descriptive structure of personality attributes in the Italian language: The Abridged Big Three Circumplex Structure. *Journal of Personality and Social Psychology*, in corso di pubblicazione.
- Duval, S., e Wicklund, R.A. (1972). A theory of objective self-awareness. New York: Academic Press.
- Dweck, C.S. e Leggett, E.L. (1988). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review*, **95**, 256-273.
- Dweck, C.S., e Elliott, E.S. (1983). Achievement motivation. In P.H. Mussen e E.M. Hetherington (Eds.), *Handbook of child psychology: Vol IV. Social and personality development* (pp. 643-691). New York: Wiley.
- Eison, J.A. (1981). A new instrument for assessing students' orientations towards grades and learning. *Psychological Reports*, **48**, 919-924.
- Epstein, S. (1973). The self-concept revised: Or a theory of a theory. *American Psychologist*, **May**, 404-416.
- Fenigstein, A., Scheier, M.F., e Buss, A.H. (1975). Public and private self-consciousness: Assessment and theory. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, **43**, 522-527.

- Fiske, S.T., e Taylor, S.E. (1984). *Social Cognition*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Folkman, S. (1984). Personal control and stress and coping processes: A theoretical analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, **46**, 839-852.
- Forzi, M. (1984). Generalizzabilità e specificità degli schemi di sé. *Bollettino di Psicologia Applicata*, **170**, 3-12.
- Forzi, M. (1994). Orientamento valutativo degli insegnanti e aspettative di controllo negli allievi. *Ricerche di Psicologia*, **18**, 167-178.
- Forzi, M., Arcuri, L., Kodilja, R. (1987). Aspetti differenziali della percezione di sé e processi attribuzionali. *Reports from the Institute of Psychology*, Università di Trieste.
- Freud, S. (1917). *Vorlesungen zur Einfuhrung in die Psychoanalyse*, in *Gesammelte Werke*, vol. XI, Fischer, Frankfurt. (trad. it. *Introduzione alla psicoanalisi*, in *Opere*, Boringhieri, Torino, 1967-1980, vol. VIII)
- Gergen, K.J. (1968). Personal consistency and the presentation of the self. In C.Gordon e K.J. Gergen (Eds.), *The self in social interaction*. New York: Wiley.
- Goldstein, K. (1940). *Human nature in the light of psychopathology*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Gough, H., e Heilbrun, A.L. (1983). *The Revised Adjective Check List manual*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologist Press.

- Gray-Little, B., Williams, V.S.L., Hancock, T.D. (1997). An item response theory analysis of the Rosenberg Self-Esteem Scale. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **23**, 443-451.
- Greenwald, A.G. (1980). The totalitarian ego: Fabrication and revision of personal history. *American Psychologist*, **35**, 603-618.
- Greenwald, A.G. (1982). Is *anyone* in charge? Personalism versus the principle of personal unity. In J.Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self* (Vol. 1, pp. 151-181). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Grolnick, W.S., e Ryan, R.M. (1987). Autonomy in children learning: An experimental and individual difference investigation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **52**, 890-898.
- Grolnick, W.S., e Ryan, R.M. (1990). Self-perceptions, motivation, and adjustment in children with learning disabilities: A multiple group comparison study. *Journal of Learning Disabilities*, **23**, 177-184.
- Grolnick, W.S., Ryan, R.M. e Deci, E.L. (1991). The inner resources for school achievement: Motivational mediators of children's perceptions of their parents. *Journal of Educational Psychology*, **83**, 508-517.
- Guay, F., Blais, M.R., Valleraud, R.J., e Pelletier, L.G. (1996). The Global Motivation Scale. Manoscritto non pubblicato, Université du Québec à Montréal.
- Guay, F., e Valleraud, R.J. (1997) On the assessment of state intrinsic and extrinsic motivation: The Situational Motivation Scale (SIMS). Manoscritto non pubblicato, Université du Québec à Montréal.

- Guisinger, S., e Blatt, S.J. (1993). Individuality and relatedness: Evolution of a fundamental dialectic. *American Psychologist*, **49**, 104-111.
- Guttman, L. (1954). A new approach to factor analysis: The radex. In P. Lazarfeld (Ed.), *Mathematical thinking in the social sciences* (pp. 258-348). New York: Free Press of Glencoe.
- Hambleton, R.K. (1994). Guidelines for adapting educational and psychological tests: A progress report. *European Journal of Psychological Assessment*, **10**, 229-244.
- Harlow, H.F. (1953). Mice, monkeys, men and motives. *Psychological Review*, **60**, 23-32.
- Harlow, H.F. (1958). The nature of love. *American Psychologist*, **13**, 673-685.
- Harter, S. (1981). A model of intrinsic mastery motivation in children: Individual differences and developmental change. *Minnesota Symposium on Child Psychology* (Vol 14). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Harter, S. (1983). Developmental perspectives on the self-system. In P.H. Mussen (Ed.), *Handbook of child psychology: Vol IV. Socialization, personality and social development* (pp.275-385). New York: Wiley.
- Harter, S. (1996). Historical roots of contemporary issues involving self-concept. In B.A. Bracken (Ed.), *Handbook of self-concept* (pp. 1-37). New York: Wiley.
- Harter, S. (1997). The personal self in social context. In R.D. Ashmore e L. Jussim (Eds.). *Self and identity: Fundamental Issues* (pp. 81-105). New York: Oxford University Press.

- Hattie, J., e Marsh, H.W. (1996). Future directions in self-concept research. In B.A. Bracken (Ed.), *Handbook of self-concept* (pp. 1-37). New York: Wiley.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Wiley, New York. (trad. it. *Psicologia delle relazioni interpersonali*, Bologna: Il Mulino, 1972)
- Higgins, E.T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psychological Review*, **94**, 319-340.
- Higgins, E.T. (1989). Self-discrepancy theory: What patterns of self-beliefs cause people to suffer? In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, (Vol. 22, pp. 93-136). Academic Press, New York.
- Higgins, E.T., Bond, R.N., Klein, R., e Strauman, T. (1986). Self-discrepancies and emotional vulnerability: How magnitude, accessibility and type of discrepancy influence affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, **51**, 5-15.
- Higgins, E.T., Klein, R., e Strauman, T. (1985). Self-concept discrepancy theory: A psychological model for distinguishing among different aspects of depression and anxiety. *Social Cognition*, **3**, 51-76.
- Hill, W.F. (1956). Activity as an autonomous drive. *Journal of Comparative Physiological Psychology*, **49**, 15-19.
- Hodgins, H.S., Koestner, R., e Duncan, N. (1996). On the compatibility of autonomy and relatedness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **22**, 227-237.

- Hokoda, A., e Fincham, F.D. (1995). Origin of children's helpless and mastery achievement patterns in the family. *Journal of Educational Psychology*, **87**, 375-385.
- Hull, C.L. (1943). *Principles of behavior*. Appleton, New York.
- Jahoda, M. (1958). *Current concepts of positive mental health*. Basic Books, New York.
- James, W. (1892/1963). *Psychology*. Greenwich, CT: Fawcett.
- Janis, I.L., e Field, P.B. (1959). The Janis and Field personality questionnaire. In C.I. Hovland e I.L. Janis, *Personality and persuasibility* (pp.300-305). Yale University Press, New Haven, CT.
- Janoff-Bulman, R., e Brickman, P. (1982). Expectations and what people learn from failure. In N.T. Feather (Ed.), *Expectancy, incentive and action* (pp. 1202-1237). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Jenkins, C.D., Rosenman, R.H., e Friedman, M. (1967). Development of an objective psychological test for the determination of the coronary prone behavior pattern in employed men. *Journal of Chronic Diseases*, **20**, 371-379.
- Kaplan, H.B., e Pokorny, A.D. (1969). Self-derogation and psychosocial adjustment. *Journal of Nervous and Mental Disease*, **149**, 421-434.
- Kasser, T. e Ryan, R.M. (1993). A dark side of the american dream: Correlates of financial success as a central life aspiration . *Journal of Personality and Social Psychology*, **65**, 410-422.
- Kelley, H.H. (1973). The process of causal attribution. *American Psychologist*, **28**, 107-128.

- Knee, R.C., e Zuckerman, M. (1996). Causality orientations and the disappearance of the self-serving bias. *Journal of Research in Personality*, **30**, 76-87.
- Koestner, R., Bernieri, F., e Zuckerman, M. (1992). Self-regulation and consistency between attitudes, traits, and behaviors. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **18**, 52-59.
- Koestner, R., e Losier, G.F. (1996). Distinguishing reactive versus reflective autonomy. *Journal of Personality*, **64**, 465-494.
- Koestner, R., e Zuckerman, M. (1994). Causality orientations, failure, and achievement. *Journal of Personality*, **62**, 321-346.
- Kuhl, J. (1984). Volitional aspects of achievement motivation and learned helplessness: Toward a comprehensive theory of action control. In B.A. Maher (Ed.), *Progress in experimental personality research* (Vol. 13, pp. 99-171). New York: Academic Press.
- Kuhl, J. (1986). Aging and models of control: The hidden costs of wisdom. In Baltes, M.M. e Baltes, P.B. (Eds.). *The psychology of control and aging*. Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale, New Jersey (pp. 1-33).
- Langer, E.J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, **32**, 311-328.
- Langer, E.J., e Roth, J. (1975). Heads I win, tails it's chance: The illusion of control as a function of the sequence of outcomes in a purely chance task. *Journal of Personality and Social Psychology*, **32**, 951-955.

- Leggett E.L. (1985). Children's entity and incremental theories of intelligence: Relationships to achievement behavior. Paper presented at the annual meeting of the Eastern Psychological Association, Boston.
- Lepper, M.R., e Greene, D. (1975). Turning play into work: Effects of adult surveillance and extrinsic rewards on children's intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **31**, 479-486.
- Lepper, M.R., Greene, D., e Nisbett, R.E. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic rewards: A test of the "overjustification" hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, **28**, 129-137.
- Linville, P.W. (1987). Self-complexity as a cognitive buffer against stress-related illness and depression. *Journal of Personality and Social Psychology*, **52**, 663-676.
- Loevinger, J. (1976). *Ego development*. Jossey-Bass, San Francisco.
- Markus, H, e Sentis, K. (1982). The self in social information processing. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self* (Vol 1, pp. 41-70). Hillsdale, NJ:Erlbaum.
- Markus, H. (1977). Self-schemata and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, **35**, 63-78.
- Markus, H., e Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, **41**, 954-969.
- Masters, G.N., Wright, B.D. (1984). The essential process in a family of measurement models. *Psychometrika*, **49**, 529-544.

- McAdams, D.P. (1997). The case for unity in the (post)modern self. In R.D. Ashmore e L. Jussim (Eds.). *Self and identity: Fundamental Issues* (pp. 46-80). New York: Oxford University Press.
- McKenna, F.P. (1993). It won't happen to me: Unrealistic optimism or illusion of control? *British Journal of Psychology*, **84**, 39-50.
- Miller, F.D., Smith, E.R., e Uleman, J. (1981). Measurement and interpretation of situational and dispositional attributions. *Journal of Experimental Social Psychology*, **17**, 80-95.
- Miller, S.M. (1980). Why having control reduces stress: If I can stop the roller coaster, I don't want to get off. In J. Garber e M.E.P. Seligman (Eds.), *Human helplessness: Theory and applications* (pp 71-95). New York: Academic Press.
- Mittag, W. (1995). Self-concept and information-processing: Methodological problems and theoretical implications. In A. Oosterwegel e R.A. Wicklund (Eds.) *The self in European and North American culture: Development and processes*. Netherlands: Kluwer Academic Publishers (pp. 143-158).
- Montgomery, K.C. (1954). The role of the exploratory drive in learning. *Journal of Comparative Physiological Psychology*, **47**, 60-64.
- Murray, H.A. (1938). *Explorations in personality*. New York: Oxford University Press.
- Myers, A.K., e Miller, N.E. (1954). Failure to find a learned drive based on hunger; evidence for learning motivated by "exploration". *Journal of Comparative Physiological Psychology*, **47**, 428-436.

- Nicholls, J.G. (1984). Achievement motivation: Conceptions of ability, subjective experience, task choice, and performance. *Psychological Review*, **91**, 328-346.
- Nisbett, R.E., e Ross, L. (1980). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgement*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. (trad. it. *L'inferenza umana*. Bologna: Il Mulino, 1989).
- Norman, W.T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **66**, 574-583.
- Nowack, W. (1994). Self-monitoring and social skills. *European Review of Applied Psychology*, **44**, 299-304.
- Nowack, W., e Kammer, D. (1987). Self-presentation: Social skills and inconsistency as independent facets of self-monitoring. *European Journal of Personality*, **1**, 61-77.
- Nuttin, J. (1980). *Théorie de la motivation humaine. Du besoin au projet d'action*. Paris: Presses Universitaires de France. (Trad. It.: *Teoria della motivazione umana: dal bisogno alla progettazione*. Armando Editore, Roma, 1983.
- Nuttin, J. (1984). *Motivation, planning and action: A relational theory of behavior dynamics*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Ogilvie, D.M. (1987). The undesired self: A neglected variable in personality research. *Journal of Personality and Social Psychology*, **52**, 379-385.

- Oosterwegel, A. e Wicklund, R.A. (1995) *The self in European and North American culture: Development and processes*. Netherlands: Kluwer Academic Publishers.
- Oosterwegel, A., e Oppenheimer, L. (1993). *The self-system: Developmental changes between and within self-concepts*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Patrick, B.C., Skinner, E.A., Connell, J.P. (1993). What motivates children's behavior and emotion? Joint effects of perceived control and autonomy in the academic domain. *Journal of Personality and Social Psychology*, **65**, 781-791.
- Pelletier, L.G., Fortier, M.S., Vallerand, R.J., Tuson, K.M., Brière, N.M. e Blais, M.R. (1995). Toward a new measure of intrinsic motivation, extrinsic motivation and amotivation in sports: The Sport Motivation Scale (SMS). *Journal of Sport and Exercise Psychology*, **17**, 35-53.
- Piaget, J. (1952) *The origin of intelligence in children*. International Universities Press, New York (trad. it.: *La nascita dell'intelligenza nel fanciullo*. La Nuova Italia, Firenze, 1977)
- Plant, R. e Ryan, R.M. (1985). Intrinsic motivation and the effects of self-consciousness, self-awareness, and ego-involvement: An investigation of internally controlling styles. *Journal of Personality*, **53**, 435-449.
- Pryor, J.B., Gibbons, F.X., Wicklund, R.A., Fazio, R.H., e Hood, R. (1977). Self-focused attention and self-report validity. *Journal of Personality*, **45**, 513-527.
- Rasch, G. (1960/1980). *Probabilistic models for some intelligence and attainment tests*. Chicago: The University of Chicago Press.

- Rodin, J. (1986). Health, control and aging. In Baltes, M.M. e Baltes, P.B. (Eds.). *The psychology of control and aging*. Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale, New Jersey (pp. 139-165).
- Rogers, C.R. (1951). *Client-centered therapy*. Boston: Houghton Mifflin. (trad. it. *La terapia centrata sul cliente*. Firenze: Martinelli, 1970).
- Rogers, T.B. (1981). A model of the self as an aspect of the human information processing system. In N. Cantor e J. Kihlstrom (Eds.), *Personality, cognition and social interaction*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rosenberg, M. (1979). *Conceiving the self*. New York: Basic.
- Rosenberg, M. (1985). Self-concept and psychological well-being in adolescence. In Leahy R.L.(Ed.): *Development of the self*. Orlando: Academic Press, pp. 205-246.
- Rosenberg, S., e Gara, M.A. (1985). The multiplicity of personal identity. In P. Shaver (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology*. Beverly Hills, CA: Sage. ( Vol. 6, pp. 87-113).
- Ross, L., e Nisbett, R. (1991). *The person and the situation: Perspectives of social psychology*. New York: McGraw Hill.
- Rotter, J.B. (1954). *Social learning and clinical psychology*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Rotter, J.B. (1966). Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. *Psychological Monographs*, **80**.

- Ryan, R.M. (1982). Control and information in the intrapersonal sphere: An extension of cognitive evaluation theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, **43**, 450-461.
- Ryan, R.M. (1991). The nature of the self in autonomy and relatedness. In Strauss, J. e Goethals, G.R. (Eds.). *The self: interdisciplinary approaches*. Springer-Verlag, New York.
- Ryan, R.M. (1995). Psychological needs and the facilitation of integrative processes. *Journal of Personality*, **63**, 397-428.
- Ryan, R.M., Connell, J.P. e Deci, E.L. (1985). A motivational analysis of self-determination and self-regulation in education. In C. Ames e R.E. Ames (Ed.) *Research on motivation in education: The classroom milieu* (pp. 13-51). New York: Academic Press.
- Ryan, R.M., e Connell, J.P. (1989). Perceived locus of causality and internalization: Examining reasons for acting in two domains. *Journal of Personality and Social Psychology*, **57**, 749-761.
- Ryan, R.M., e Grolnick, W.S. (1986). Origins and pawns in the classroom: Self-report and projective assessments of individual differences in children's perceptions. *Journal of Personality and Social Psychology*, **50**, 550-558.
- Ryan, R.M., e Lynch, J.H. (1989). Emotional autonomy versus detachment: Revisiting the vicissitudes of adolescence and young adulthood. *Child Development*, **60**, 340-356.
- Ryan, R.M., Mims, V. e Koestner, R. (1983). Relation of reward contingency and interpersonal context to intrinsic motivation: A review and test using

- cognitive evaluation theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, **45**, 736-750.
- Ryan, R.M., Plant, R.W., e O'Malley, S. (1995). Initial motivation for alcohol treatment: Relations with patient characteristics, treatment involvement and dropout. *Addictive Behaviors*, **20**, 279-297.
- Ryan, R.M., Rigby, S. e King, K. (1993). Two types of religious internalization and their relations to religious orientations and mental health. *Journal of Personality and Social Psychology*, **65**, 586-596.
- Ryff, C.D. (1989). Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, **57**, 1069-1081.
- Sande, G.N., Goethals, G.R., e Radloff, C.E. (1988). Perceiving one's traits and others': The multifaceted self. *Journal of Personality and Social Psychology*, **54**, 13-20.
- Scherhorn, G. e Grunert, S.C. (1988). Using the causality orientations concept in consumer behavior research. *Journal of Consumer Psychology*, **13**, 33-39.
- Schlenker, B.R. (1985). *The Self and Social Life*. New York: McGraw-Hill
- Schlenker, B.R. e Weigold, M.F. (1990). Self-consciousness and self-presentation: Being autonomous versus appearing autonomous. *Journal of Personality and Social Psychology*, **59**, 820-828.
- Seligman, M.E.P. (1975). *Helplessness: On depression, development and death*. Freeman, San Francisco.

- Sheldon, K. M., e Kasser, T. (1995). Coherence and congruence: Two aspects of personality integration. *Journal of Personality and Social Psychology*, **68**, 531-543.
- Sheldon, K.M., Ryan, R.M., e Reis, H.T. (1996). What makes for a good day? Competence and autonomy in the day and in the person. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **22**, 1270-1279.
- Skinner, E.A., e Connell, J.P. (1986). Control understanding: Suggestions for a developmental framework. In Baltes, M.M. e Baltes, P.B. (Eds.). *The psychology of control and aging*. Lawrence Erlbaum Associates, Hillsdale, New Jersey (pp. 35-69).
- Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressing behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **30**, 526-537.
- Spitz, R.A. (1945). Hospitalism: An inquiry into the genesis of psychiatric conditions of early childhood. *Psychoanalytic studies of children*, **1**, 53-74.
- Storms, M.D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' point of view. *Journal of Personality and Social Psychology*, **27**, 165-175.
- Taylor, S.E. (1979). Hospital patient behavior: Helplessness, reactance or control? *Journal of Social Issues*, **35**, 156-184.
- Taylor, S.E. (1989). *Positive illusions: Creative self-deception and the healthy mind*. New York: Basic Books. (trad. it. *Illusioni. Quando e perché l'autoinganno diventa la strategia più giusta*. Firenze: Giunti, 1991).

- Taylor, S.E., e Brown, J.D. (1988). Illusion and well-being: A social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin*, **103**, 193-210.
- Thompson, S. (1981). Will it hurt less if I can control it? A complex answer to a simple question. *Psychological Bulletin*, **90**, 89-101.
- Triandis, H.C., Bontempo, R., Betancourt, H., Bond, M.H., Leung, K., Brenes, A., Georgas, J., Hui, C.C.H., Marin, G., Setiadi, B., Sinha, J.B.P., Verma, J., Spangenberg, J., Touzard, H., e De Montmollin, G. (1986) The measurement of the etic aspects of individualism and collectivism across cultures. *Australian Journal of Psychology*, **38**, 257-267.
- Triandis, H.C., Bontempo, R., Leung, K., e Hui, C.C.H. (1990). A method for determining cultural, demographic and personal constructs. *Journal of Cross-cultural Psychology*, **21**, 302-318.
- Vallerand, R. J., e Bisonette, R. (1992). Intrinsic, extrinsic, and amotivational styles as predictors of behavior: A prospective study. *Journal of Personality*, **60**, 599-620.
- Vallerand, R.J. (1997). Toward a hierarchical model of intrinsic and extrinsic motivation. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, (Vol. 29, pp. 271-360). Academic Press, New York.
- Vallerand, R.J., Blais, M.R., Lacouture, Y., e Deci, E.L. (1987). L'échelle des orientations générale à la causalité: Validation canadienne française du General Causality Orientations Scale. *Canadian Journal of Behavioral Science*, **19**, 1-15.

- Vallerand, R.J., e Halliwell, W.R. (1983). Vers une méthodologie de validation trans-culturelle de questionnaires psychologiques: Implications pour la psychologie du sport. *Canadian Journal of Applied Sport Sciences*, **8**, 9-19.
- Vallerand, R.J., Pelletier, L.G., Blais, M.R., Brière, N.M., Senécal, C., e Vallières, E.F. (1992). The Academic Motivation Scale: A measure of intrinsic, extrinsic and amotivation in education. *Educational and Psychological Measurement*, **53**, 159-172.
- Van de Vijver, F. e Hambleton, R.K. (1996). Translating tests: Some practical guidelines. *European Psychologist*, **1**, 89-99.
- Van de Vijver, F.J.R., e Lonner, W. (1995). A bibliometric analysis of the *Journal of Cross-Cultural Psychology*. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, **26**, 591-602.
- Weiner, B. (1974). *Achievement motivation and attribution theory*. Morristown, NJ: General Learning Press.
- Weinstein, N.D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, **39**, 806-820.
- Weiss, D.J. (1983). *New horizons in testing*. New York: Academic Press.
- White, R.W. (1959). Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological Review*, **66**, 297-333.
- Wicklund, R.A. (1986). Orientation to the environment versus preoccupation with human potential. In Sorrentino e Higgins (Ed.)
- Wicklund, R.A., e Eckert, M. (1991). *The self-knower: A hero under control*. New York: Plenum Press.

- Wiedenfled, S.A., O'Leary, A., Bandura, A., Brown, S., Levine, S., e Raska, K. (1990). Impact of perceived self-efficacy in coping with stressors on components of the immune system. *Journal of Personality and Social Psychology*, **59**, 1082-1094.
- Wiggins, J.S., e Broughton, R. (1985). The interpersonal circle: A structural model for the integration of personality research. In R. Hogan e W.H. Jones (Eds.), *Perspectives in personality* (Vol. 1, pp. 1-47). Greenwich, CT: JAI Press.
- Williams, G.C., e Deci, E.L. (1996). Internalization of biopsychosocial values by medical students: A test of self-determination theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, **70**, 767-779.
- Williams, G.C., Grow, V.M., Freedman, Z.R., Ryan, R.M. e Deci, E.L. (1996). Motivational predictors of weight loss and weight-loss maintenance. *Journal of Personality and Social Psychology*, **70**, 115-126.
- Wortman, C.B., e Brehm, J.W. (1975). Responses to uncontrollable outcomes: An integration of reactance theory and the learned helplessness model. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, (Vol. 8, pp. 277-336). Academic Press, New York.
- Zuckerman, M., Gioioso, C. e Tellini, S. (1988). Control orientation, self-monitoring, and preference for image versus quality approach to advertising. *Journal of Research in Personality*, **22**, 89-100.
- Zuckerman, M., Knee, C.R., Kieffer, S.C., Rawsthorne, L., e Bruce, L.M. (1996). Beliefs in realistic and unrealistic control: Assessment and implications. *Journal of Personality*, **64**, 434-459.