



Spingere avanti il bene, Vittorio Pelligra, 10 ottobre 2017

Se prendete un qualsiasi manuale di economia scoprirete che gli economisti vedono gli esseri umani tutti molto bravi in matematica, hanno lo stesso livello di autocontrollo di un Gandhi e, socialmente, sono dei perfetti farabutti. Però queste non sono proprio le persone che incontriamo tutti i giorni.

Richard Thaler, è stato insignito del premio Nobel per l'economia 2017 per i suoi contributi all'economia comportamentale.

Ho passato gli ultimi quarant'anni della mia vita a studiare gli esseri umani, continuava durante quella conferenza, per imparare a distinguerli da quelle strane creature degli economisti.

Così ha contribuito in maniera fondamentale a costruire una visione dell'agente economico più realistica e accurata, fondata su tre limitazioni: razionalità, autocontrollo ed egoismo. In pratica, tutti noi, quando prendiamo decisioni siamo **limitati**. Ossia che tendiamo a non risparmiare quanto siamo in vista del pensionamento. Preferire la proverbiale gallina oggi, sta creando generazioni di anziani poveri.

Vuol dire però anche che se siamo interessati a principi di giustizia ed equità, tenderemo a punire le imprese che aumentano i prezzi in coincidenza con un aumento improvviso della domanda e non invece se aumentano i costi. Provate a pensare a come reagireste se a causa del terremoto e dell'aumentata richiesta di particolari beni, come generatori elettrici, stivali di gomma, guanti e picconi, le imprese iniziasero a vendere quegli stessi beni a un prezzo maggiorato. Benché il gioco di domanda e offerta preveda, un aumento del prezzo, noi reagiremmo, sulla base di un principio di giustizia, in maniera indignata verso chi si approfitta dei più vulnerabili.

Un'altra conseguenza delle nostre limitazioni ha a che fare con la differenza tra disponibilità a pagare e disponibilità ad accettare. Immaginate che sia scoppiata un'epidemia di una terribile malattia mortale; esiste un vaccino che riduce il rischio di morte fino a uno su mille. Quanto sareste disposti a pagare per questo vaccino?

Immaginate che vi chiedano di fare da cavia per la sperimentazione di questo stesso vaccino e che questo implichi un rischio di morte pari a uno su mille. Quale cifra minima richiedereste per compensare un simile rischio? In entrambi i casi ciò che è in gioco qui è la vostra salute, ma nel secondo caso si vorrebbe in media ricevere una cifra cinquanta volte superiore rispetto al primo caso. Se devo vendere una bottiglia di vino che possiedo, voglio ricevere un prezzo molte volte superiore a quelle che sarei disposto a pagare per acquistare la stessa bottiglia di vino se non ce l'avessi. Questi e molti altri esempi studiati da Thaler non rappresentano casi sporadici o errori di valutazione, ma distorsioni sistematiche delle nostre scelte, e quindi ripetute

e prevedibili. Il fatto che tali distorsioni siano sistematiche e quindi prevedibili ha costituito il fondamento di uno degli sviluppi più recenti delle ricerche, forse quello più rilevante per il grande pubblico, il cosiddetto nudging (spintarella).

Visto che le persone sbagliano quando devono scegliere, perché non creare situazioni che le facciano sbagliare, ma nel loro stesso interesse? È possibile progettare delle situazioni di scelta nelle quali pur salvaguardando la libertà dei decisori, le scelte migliori, dal punto di vista della salute, delle finanze e del benessere in generale, appaiano preferibili e quindi più probabili? Quando andate a prelevare al bancomat e vi si chiede se volete lo scontrino, se il pulsante per il **sì** è a sinistra, lo si schiaccerà molto meno spesso che se fosse a destra, facendo in questo modo risparmiare un sacco di soldi alla banca. Questa è l'idea della spintarella, voi potete sempre chiedere lo scontrino, ma spostando il **sì** a sinistra, la situazione di scelta viene modificata in modo tale da scoraggiare quella richiesta. Queste tecniche sono utilizzate da anni in Inghilterra, negli Usa e in molti altri Paesi avanzati, per promuovere politiche che spingano i cittadini a scelte sempre più orientate al benessere individuale e sociale, anche se non sempre in maniera trasparente e consapevole. Keynes era solito dire che i politici moderni, anche se non lo sanno, sono tutti influenzati da qualche economista sconosciuto morto cento anni prima.

Psicologia e volontariato, Sara De Felice

L'immagine del volontario è quella di una persona positiva e sorridente che mette a disposizione delle persone bisognose, in modo del tutto gratuito, il suo tempo, le sue risorse e le sue capacità. È colui che aiuta indistintamente senza pretendere niente in cambio, che sorride ed accoglie i problemi delle persone fragili. Un cavaliere bianco, senza macchia in una società individualista e narcisista. Mentre tutto il mondo si affanna per ottenere il benessere individuale, per stare bene, per raggiungere la massima soddisfazione in tutti i campi della vita, il volontario no, è impegnato a far ottenere il benessere agli altri, realizzare i sogni e le aspettative di coloro che sono stati *più sfortunati*.

Molti studiosi negli ultimi anni si sono dedicati ad analizzare la figura del volontario, che in Italia è in costante aumento. I risultati delle ricerche in quest'ambito contraddicono spesso i luoghi comuni creati intorno a questa figura. È vero che il volontario presta servizio gratuito presso le associazioni per aiutare le persone in difficoltà, sole ed emarginate, ma si può essere sicuri che le motivazioni alla base di questi comportamenti siano sempre sociali e sono spinte solo da un sentimento altruistico?

Non è possibile stabilire precisamente cosa spinge una persona ad aiutare gratuitamente un'altra, poiché le motivazioni possono essere di varia natura e cambiano da soggetto a soggetto. Le motivazioni possono essere: consce e inconsce, semplici e complesse, transitorie e permanenti, di natura personale, culturale, religiosa e politica. Si possono individuare delle macro categorie, una rosa di motivazioni che possono spiegare questi comportamenti la cui motivazione non è osservabile ma si esplicita nelle azioni, si legge nei comportamenti e nei risultati, nel caso del volonta-

riato la motivazione è leggibile dall'attività che egli stesso offre. Partendo dall'analisi su se stessi si possono scoprire tante spinte a fare volontariato, sia sociali ma anche egoistiche. È necessario contemplare bisogni, aspettative e scopi che possono essere diversi tra i volontari e possono convivere nella stessa persona.

Nelle ricerche psicologiche che si sono occupate dell'argomento il modello più conosciuto che individua sei classi di motivazioni al volontariato è quello "funzionalista":

- **valori personali:** *esprime la presenza d'interesse umanitario per gli altri.*
- **comprensione:** *permette di mettere in pratica abilità, capacità e conoscenze.*
- **valori sociali:** *permette relazioni significative con gli altri.*
- **carriera:** *permette di avere vantaggi per la propria carriera.*
- **protezione:** *protegge l'io dai sensi di colpa e dai problemi personali.*
- **miglioramento:** *per accrescere la fiducia in se stessi e l'autostima.*

Batson distingue tra interesse empatico, come motivazione puramente altruistica, e il disagio personale dove si aiuta il prossimo per ridurre il personale stato di disagio di fronte alla sofferenza altrui; si tratta in questo caso di motivazione egoistica.

Il volontariato rappresenta, in taluni casi, un mezzo per accrescere la propria auto-stima perché ci si sente utili, indispensabili o con una parte di rilievo nel miglioramento della condizione di vita di un'altra persona. In altri casi, invece, rappresenta un'occasione per occupare il tempo libero, o un'occasione di socializzazione, soprattutto per persone come anziani e casalinghe che hanno ampia disponibilità di tempo e cercano occasioni per mettersi alla prova, per impegnarsi socialmente. Infine, soprattutto per i giovani e per coloro che non sono ancora entrati nel mondo del lavoro, il volontariato rappresenta un'occasione di fare esperienze ed acquisire abilità facilmente spendibili in diversi contesti lavorativi. Studi recenti hanno confermato che l'impegno volontario è caratterizzato, oltre che da un andare verso l'altro, anche da un attingere dall'altro. Citando A. Pangrazzi:

Quando si parla di volontari c'è la tendenza a sottolineare l'aspetto gratuito del loro servizio, il loro altruismo, la loro dedizione, il loro disinteresse. In realtà la loro gratuità e il loro altruismo vanno ridimensionati. È vero, i volontari non sono pagati ma non lavorano per niente. Il volontariato non è solo un modo per aiutare gli altri, ma uno strumento per appagare esigenze e interessi personali. Scavando un po' sotto le intenzioni più genuine e altruistiche, si trovano molti risvolti personali. Per alcuni il volontariato è molto gratificante perché dà significato nuovo alla vita, per altri serve ad alleviare un certo senso d'isolamento; per altri ancora può contribuire alla pace interiore o alla soddisfazione di avere un certo protagonismo. Forse non è del tutto azzardato suggerire che spesso i volontari hanno più bisogno degli assistiti che non gli assistiti dei volontari.

Un altro aspetto che può rientrare tra le motivazioni egoistiche è il riconoscimento sociale di cui gode il volontario. È plausibile pensare che, visto che l'attività di volontariato risulta agli occhi della società positiva e benefica, queste qualità vengano trasferite su chi effettua l'attività e quindi venga giudicato più positivamente e favorevolmente rispetto al resto della società. Sarebbe per questo plausibile pensare che il

volontariato accresca quella parte della persona narcisista che si alimenta e trae benessere dai giudizi positivi e dagli elogi che vengono dalla società.

Secondo una ricerca il solo fatto di prestare attività volontaria costituisce un aspetto importante nella formazione d'impressioni di personalità, si è investiti da un alone di positività rispetto a chi non fa questa attività. I volontari sono considerati *persone migliori di tante altre e da ammirare*. Si potrebbe affermare che mettono a disposizione tempo e risorse per guadagnarne in riconoscimento sociale, in una forma di gratificazione *facile e alla portata di tutti*. Per questo alcuni autori mettono in guardia dal sentimento di onnipotenza che può investire il volontario: sentendosi gratificato e riconosciuto potrebbe toccare quei sentimenti d'infallibilità che portano la persona a non vedere più l'altro ma a sostituirsi a lui. Un altro aspetto interessante che emerge è che il riconoscimento sociale è diverso a seconda del tipo di volontariato. Mettendo a confronto un campione di volontari che svolgono attività presso un'associazione che si occupa di assistenza a persone anziane e un'altra che si occupa di cani abbandonati è emerso che chi svolgeva la prima attività ha un riconoscimento sociale maggiore di chi svolgeva la seconda.

Ulteriore aspetto psicologico che contribuisce alla scelta di fare volontariato è, l'autoefficacia percepita dai volontari. La disposizione ad aiutare, la percezione della propria efficacia personale, dell'efficacia dell'organizzazione nella quale si opera sono motivazioni a impegnarsi nell'attività perché questa offre concrete opportunità di sviluppo personale e professionale, aumentano la soddisfazione derivante dalla propria attività di volontario. Invece se la motivazione all'impegno volontario è orientata alla ricerca di opportunità di lavoro remunerato, la soddisfazione è minore. L'intenzione di continuare a fare volontariato, è influenzata dalla soddisfazione, dall'integrazione e dalla percezione della propria efficacia, mentre una motivazione «alla carriera» ha un impatto significativamente negativo. Sentirsi integrati nell'associazione crea soddisfazione e benessere, fa sviluppare il senso d'identità: percepire l'attività di volontariato come parte integrante della propria personalità e identità, favorisce la riuscita e la lunga durata dell'attività di volontariato.

Nell'ottica dell'invecchiamento attivo, il volontariato è una delle attività privilegiate dalle persone anziane. Con l'allungarsi della vita e del benessere molti anziani in pensione decidono di dedicare le loro risorse all'interno delle associazioni di volontariato. Questo accresce la loro autoefficacia, aiuta a sentirsi ancora attivi nel mondo, con uno scopo preciso in sostituzione del lavoro, inoltre favorisce la socializzazione alleviando il senso di solitudine e abbandono che spesso vivono queste persone. Dopo aver vissuto una vita attiva ci si ritrova a dover riorganizzare il tempo, scandito in precedenza dal lavoro e dai ritmi frenetici della vita quotidiana. Con la pensione i tempi si allungano, le ore in cui non si è impegnati in attività si dilatano ed è in queste ore che il volontariato si colloca per scandire con nuove attività e orari la quotidianità. In conclusione si può affermare che, sia per le persone anziane che per adulti e giovani, fare volontariato produce benessere per il volontario stesso, per il contesto sociale in cui egli vive e per chi riceve l'aiuto.