4 La relazione con l'altro

§ 4.1 TRA EGOISMO E ALTRUISMO

La psicologia sociale delle relazioni rinvia in modo inequivocabile al binomio Sé-altro. Per molto tempo studiosi e ricercatori hanno privilegiato il tema del Sé, dell'identità, come compito di sviluppo fondamentale del soggetto per raggiungere una realizzazione completa come persona. Il "chi sono io?" si è posto come domanda centrale dell'esistenza. Ma, fin dalle prime elaborazioni di George H. Mead (1934), è stata ampiamente evidenziata la centralità del confronto fra il Sé e gli altri per la costruzione dell'identità e per la stessa conoscenza della realtà sociale, sebbene si sia assistito nel tempo ad oscillazioni tra prospettive teoriche centrate sugli altri presi come elementi di confronto, se non di contrapposizione (per individuare somiglianze e differenze, prossimità e distanze: io-altro, noi-loro) e prospettive tendenti a sottolineare l'importanza degli altri e del sociale come elementi costitutivi dell'individuo.

Ma chi è l'altro? La relazione con l'altro è il tema che esprime ciò che c'è di profondo e di permanente nella nostra vita comune, il tema che ci preoccupa in ogni momento della nostra vita quotidiana e nelle occasioni più importanti della nostra vita familiare e professionale. Eppure, come sottolinea Moscovici (1994), l'altro ci resta in gran parte sconosciuto e ci scontriamo con molte difficoltà nello stabilire con lui una relazione che sia all'altezza del desiderio che la fa nascere. Uno degli ostacoli a tale conoscenza è la nostra educazione, i valori, i criteri di successo consolidati, che esaltano un individuo assolutamente egoista. Va sottolineato, più correttamente, che l'educazione, i valori, i criteri di successo cui la letteratura si riferisce, dandoli spesso come universali, sono in

realtà quelli tipici della nostra società occidentale e concorrono anzi a definirne gli elementi costitutivi, nel privilegiare l'io rispetto al noi, l'individuo rispetto alla collettività (Triandis, 1990).

I concetti guida della nostra disciplina, sviluppatasi con un'impronta individualistica (soprattutto nella sua matrice nordamericana), tendono a considerare la persona come isolata dal suo contesto ambientale e sociale. Come diceva già Asch, la psicologia sociale resta determinata da un principio egocentrico. Possiamo anche scomodare Freud, quando diceva che l'altro gioca sempre nella vita dell'individuo il ruolo di un modello, di un oggetto, di un alleato o di un avversario, così che la psicologia individuale si presenta sempre, fin dall'inizio, contemporaneamente come psicologia sociale. È sorprendente, insomma, come la questione dell'identità sia individuata con insistenza come prioritaria, per il singolo come per il gruppo, rispetto alla questione dell'alterità.

Punto di partenza dell'analisi che Moscovici (1994) dedica alla posizione dell'altro nel nostro universo cognitivo e relazionale è che l'altruismo costituisce un problema per una società, come la nostra, che è fondata sul primato dell'interesse e dell'individuo e in cui la norma culturale dominante è l'egoismo. In realtà, l'altruismo è determinato anch'esso da norme ed è espressione di un consenso sociale sui riti e sulle forme che l'aiuto agli altri, l'empatia e anche il sacrificio devono assumere.

Ma perché allora siamo egoisti? Cosa ci impedisce di aiutare gli altri in caso di bisogno e, al contrario, cosa ci spinge a farlo? È esperienza ormai quotidiana vedere scene di violenza, guerre, persino massacri, veicolati dai mass media con tale minuziosa insistenza e pervasività da farli sembrare "normali", inducendo quasi uno stato di assuefazione o d'indifferenza nei loro confronti, e contemporaneamente, in una sequenza successiva, assistere ad azioni coraggiose d'aiuto e di sacrificio personale a favore di altri (Figura 4.1), registrare un proliferare continuo di associazioni di volontariato e cooperative di solidarietà come mai era avvenuto in precedenza. Su questo punto, che chiama in causa il quesito di base (di rilevanza anche filosofica e antropologica) circa la "vera" essenza della natura umana (vale a dire se l'uomo sia un essere aggressivo o socievole, altruista o egoista), diverse discipline si sono interrogate a lungo, giungendo a posizioni diverse.

La psicologia sociale ha da tempo affrontato queste tematiche, cercando soprattutto di analizzare le cause dei diversi comportamenti, elaborando teorie ed ipotesi interpretative sui numerosi fattori e sulle varie condizioni che possono essere chiamate in causa per spiegare l'azione umana, sia essa di tipo aggressivo che di tipo altruistico. Diverse teorie "classiche" hanno cercato conferme in una massa imponente di ricerche sperimentali e sul campo, con risultati non del tutto soddisfacenti, a riprova della difficoltà di inquadrare il concetto e di analizzare in modo più approfondito quello che è stato definito «l'intrigante problema dell'altruismo» (Amerio, 1996).

Una prima difficoltà è anche terminologica, legata alla presenza in letteratura di una grande varietà di termini: "altruismo", "comportamento prosociale", "comportamento sociale positivo", "comportamento morale", "relazione d'aiu-

to", usati spesso in modo intercambiabile, ma su cui a volte sembra non esserci accordo. La spiegazione della diversa terminologia utilizzata fa riferimento alla differenza d'impostazione teorica ed anche metodologica dei diversi studiosi. Tuttavia, quando si tratta di studiare il fenomeno in concreto, l'attenzione di tutti i ricercatori si concentra sull'analisi dell'intera gamma dei comportamenti intesi a recare beneficio all'altro, indipendentemente dalle motivazioni che li hanno guidati, con azioni attuate volontariamente e intenzionalmente, volte a produrre, conservare o migliorare il benessere, fisico o psichico, e l'integrità dell'altro, senza aspettarsi nessuna ricompensa esterna (Piliavin e Charng, 1990; Asprea e Villone Betocchi, 1993; Batson, 1998; Zamperini, 2001).

Se consideriamo come è stata affrontata la problematica nel tempo, possiamo rilevare che le prospettive teoriche che si sono succedute hanno spesso preso in considerazione singole componenti del comportamento altruistico, collocabili a diversi livelli, da quello squisitamente biologico, che sostiene le caratteristiche innate dei soggetti, a quello individuale, che enfatizza i tratti di personalità e l'effetto dell'umore sull'azione altruista, al livello interpersonale e situazionale, che analizza le variabili legate al rapporto creatosi tra attore, destinatario e situazione, fino a giungere al livello macrosociale, che considera il comportamento come guidato da norme sociali specifiche di ogni singola cultura.

Batson, nel capitolo «Altruism and prosocial behavior» (in *Handbook of social psychology*, 1998), nota che a partire dalla metà degli anni Sessanta, quando il tema venne aggiunto alla lista delle questioni di pertinenza degli psicologi sociali, si sono moltiplicati gli studi e le ricerche apparsi su importanti riviste internazionali, riportati in rassegne, manuali e volumi interamente dedicati all'argomento. I motivi di tale interesse possono essere riconducibili sia a scopi pratici (identificare i fattori, disposizionali o situazionali, considerati come predittori delle prestazioni d'aiuto, al fine di promuovere il comportamento prosociale nella società e migliorare le relazioni tra le persone), sia a scopi teorici (mettere alla prova le teorie attualmente dominanti sulla motivazione sociale, alla base del comportamento d'aiuto, ispirate fondamentalmente all'approccio dell'apprendimento sociale, nelle sue molteplici versioni, per capire se le motivazioni sono di tipo egoistico o altruistico, oppure se esistono altre forme di motivazione all'agire prosociale). Il quadro emerso ha consentito di affermare che la spiegazione dei comportamenti prosociali non va ricercata né nelle persone prese singolarmente, né nelle situazioni, ma in un'impostazione multidimensionale, che privilegia l'interazione tra caratteristiche personali e situazioni specifiche, tra soggettività e dimensioni sociali in cui tale soggettività si esprime.

Ricordiamo ancora che gli orientamenti teorici cui si ispirano le diverse ricerche sull'altruismo spesso enfatizzano solo un aspetto del problema, in risposta a quesiti specifici dell'indagine e agli obiettivi che essa si propone: questo ha permesso di esplorare in profondità il funzionamento di una singola variabile, ma ha anche rischiato di ridurre la complessità del fenomeno in oggetto, perdendo di vista l'interdipendenza e l'influenza reciproca dei fattori in gioco. È quindi importante tener presente le indicazioni fornite da Bronfen-

brenner (1979), nel suo modello ecologico "person-process-context", secondo cui ogni fenomeno sociale va studiato come prodotto dell'interazione tra individui collocati in un contesto relazionale, in cui negoziano i significati del loro comportamento.

§ 4.2 L'ALTRUISMO: BASI INNATE E INFLUENZE CULTURALI

A coniare il termine "altruismo" fu Auguste Comte nel 1852, in opposizione a quello di "egoismo", per indicare un atteggiamento sociale basato sul desiderio di vivere per gli altri, sull'amore per l'altro. Questo atteggiamento sarebbe determinato da istinti e da motivazioni simpatetiche, secondo l'autore gradualmente incrementabili da un'educazione ispirata al positivismo, fino a diventare predominanti. Queste indicazioni furono poi riprese da Darwin e sono state fatte proprie, almeno in parte, dall'odierna sociobiologia (Wilson, 1975) e dalla psicologia sociale evoluzionista (Archer, 1996), che enfatizzano l'influenza delle componenti biologiche nella spiegazione del comportamento umano.

Secondo la sociobiologia (Wilson, 1975), l'altruismo si fonda su un meccanismo genetico mediante il quale il DNA cerca di moltiplicare se stesso attraverso soggetti imparentati, cioè figli, fratelli, nipoti, cugini, in modo tale che i geni "buoni" aumentino da una generazione all'altra. Viene quindi corretta la nozione darwiniana di "selezione naturale", a sostegno della tesi della "selezione parentale", secondo cui gli individui preferiscono agire per facilitare la sopravvivenza del proprio gruppo: i gruppi che contano al loro interno un'alta percentuale di soggetti altruisti hanno maggiori possibilità di sopravvivere, rispetto a quelli carenti sotto questo punto di vista. L'altruismo verso i consanguinei, che spesso si osserva negli animali, sarebbe dunque una strategia "egoistica" dei geni per perpetuare se stessi attraverso la difesa della parentela. Dawkins (1976) ha parlato in proposito di "selfish gene" ("gene egoista").

In particolare, il comportamento altruistico dipenderebbe dalla porzione di eredità condivisa (sarebbe maggiore nel caso di fratelli che in quello tra cugini). Per Hamilton (1972) la frequenza di un gene associato all'altruismo aumenta solo se il coefficiente di parentela (r), ossia l'eredità condivisa tra chi compie il gesto e il beneficiario, è superiore al rapporto tra il costo (C) che si deve pagare e il beneficio (B) che si ottiene dall'aver compiuto un atto altruistico, secondo un'equazione sintetica di "fitness genetica": $r > C/B$. Si tratta del principio esplicativo più importante del comportamento altruistico negli animali.

Questi stessi principi vengono chiamati in causa anche nel caso delle persone secondo la prospettiva della "psicologia sociale evoluzionista" ("evolutionary social psychology"), che utilizza i principi evoluzionistici per spiegare molteplici aspetti del comportamento umano (Archer, 1996; Buss, 1996). Nel caso di situazioni di estremo pericolo, ad esempio, si è trovato che i soggetti preferivano aiutare le persone con gradi di parentela più stretti che non dei perfetti estranei. In uno studio sperimentale è emerso inoltre che una percentuale altissima di coppie di gemelli monozigoti (94%) mostrava livelli di cooperazio-

ne più elevati dei gemelli dizigoti (46%) (Segal, 1984). Esistono però situazioni, frequenti anche nel mondo animale, in cui ad essere aiutati sono individui non imparentati, oppure in cui il comportamento attuato favorisce solo chi ne beneficia e penalizza chi lo mette in atto. In questi casi, si è fatto ricorso ad altre spiegazioni, introducendo il concetto di "altruismo reciproco".

Trivers (1971) sostiene che si ha reciprocità in una serie molto limitata di condizioni, in particolare quando il soggetto mette in atto un comportamento d'aiuto a beneficio di un destinatario che restituisce il favore in un momento successivo (ne è un buon esempio il comportamento della pulizia reciproca del pelo, o "grooming", nelle scimmie: Figura 4.2). Ciò richiede anche la capacità di discriminare sia il soggetto a cui si deve rendere il favore, sia le situazioni in cui i costi dell'aiuto sono relativamente bassi e i benefici relativamente alti. L'altruista contribuisce a far diminuire il disagio del destinatario, pagando inizialmente un costo più elevato del vantaggio immediato; in seguito però può ottenere benefici rilevanti, quali la considerazione sociale, il prestigio personale, l'esaltazione autoremunerativa. Piliavin e Charng (1990), nella loro rassegna su teorie e ricerche sull'altruismo, forniscono un quadro dettagliato delle evidenze empiriche a sostegno dell'orientamento sociobiologico e della possibile esistenza di componenti ereditarie nell'altruismo umano.

Tuttavia, è importante sottolineare che questo approccio, volto ad evidenziare l'importanza di alcuni principi biologici legati all'evoluzione della specie nella spiegazione del comportamento, non riesce a dar conto della molteplicità e complessità degli aspetti coinvolti nella relazione d'aiuto, anche nello stesso mondo animale. Oltre e al di là della "fitness genetica", nel comportamento altruistico c'è anche una buona dose di strategia politica e di competenze relazionali. Come sostiene Tartabini (1997), l'altruismo deve essere studiato in un contesto più generale, considerando il modo in cui è strutturato il gruppo e le condizioni ambientali in cui operano gli individui, e tenendo conto di come tutti questi elementi si modificano e si intrecciano tra loro nel tempo e nell'ambito di ogni singola specie. Per cogliere tale complessità, oltre alle caratteristiche biologiche, vanno quindi prese in considerazione altre dimensioni.

L'attenzione si è spostata inizialmente sul tentativo di definire l'esistenza o meno di una "personalità altruista". Numerose ricerche hanno cercato di evidenziare le caratteristiche psicologiche di chi fornisce aiuto, affermando, anche in tempi recenti, che esisterebbe un "tratto altruistico", legato a regolarità comportamentali prosociali manifestate da alcuni individui (Rushton, 1980). Ci sarebbero in sostanza delle costanti per cui l'altruista sembra essere una persona con elevata autostima, alta competenza sociale, locus of control interno, forte senso morale e di responsabilità sociale, basso bisogno di approvazione esterna. In particolare, la prospettiva personologica ha cercato di dar conto della costellazione di tratti e abilità che fornisce coerenza e stabilità alle diverse manifestazioni dell'altruismo. In questa direzione, si ipotizza che una disposizione individuale all'altruismo si collochi tra le dimensioni dell'amicalità e della stabilità emotiva (Caprara, 1995). Se questa ipotesi trovasse conferma sul piano empirico (e finora gli strumenti psicometrici utilizzati hanno dato risultati

Figura 4.3 – Davanti a un'espressione di sconforto come questa, secondo la teoria del "sollievo dallo stato negativo" si reagirebbe generalmente con emozioni negative (dispiacere, tristezza, ecc.). Il gesto altruistico deriverebbe dal desiderio di porre fine a tale stato. Questa ipotesi, tuttavia, è andata incontro a varie critiche (cfr., tra l'altro, Batson, 1998).

inconcludenti: Krebs e Miller, 1985), resterebbe comunque da approfondire come tale disposizione emerga nel corso dell'ontogenesi e come si manifesti nelle diverse situazioni. Inoltre, altre posizioni critiche hanno evidenziato il limite di aver condotto gli studi prevalentemente in laboratorio, isolando il soggetto dal suo contesto di vita e prendendo in considerazione solo certi tipi di comportamento assunti come altruistici, ignorando la vasta gamma di manifestazioni d'aiuto esistenti nei contesti reali (Piliavin e Charng, 1990).

Penner, Fritzsche, Craiger e Freifeld (1995) preferiscono parlare di "personalità prosociale", definita come tendenza stabile a pensare al benessere e ai diritti delle altre persone, a provare preoccupazione ed empatia per loro e ad agire in modo da recare loro beneficio: gli autori hanno sviluppato anche una scala (Prosocial Personality Battery) per misurare tale caratteristica di personalità, che risulta formata da due fattori correlati, "empatia verso gli altri" (pensieri e sentimenti prosociali) e "propensione all'aiuto" (il passato coinvolgimento in azioni d'aiuto). In uno studio più recente, Penner e Finkelstein (1998) hanno tuttavia sottolineato l'importanza di elaborare un modello comprensivo che

tenga conto, oltre che delle variabili di personalità, anche dei fattori motivazionali e di quelli strutturali, per poter capire meglio le azioni prosociali prolungate nel tempo di chi è impegnato in contesti organizzativi.

Alcuni studi hanno analizzato il ruolo dell'*umore* e dello stato d'animo nel comportamento prosociale. I risultati hanno in genere confermato che il buon umore ("good mood") rende più propensi a mostrarsi generosi, supportivi e collaborativi. Secondo alcuni autori (Forgas, 1992), la spiegazione va individuata nel ruolo informativo dell'umore, che agirebbe in modo da stimolare un'attivazione selettiva e una maggiore accessibilità alla memoria di particolari contenuti: il buon umore attiverebbe sentimenti positivi, che includono anche attività di tipo positivo e prosociale.

Gli effetti dell'umore negativo sembrano invece meno coerenti: in alcune indagini è emerso che essere di cattivo umore indebolisce l'attuazione di intenzioni altruiste, facendo aumentare la percezione dei costi di un possibile intervento d'aiuto. Altri invece hanno rilevato che il cattivo umore, la tristezza, il sentirsi depressi o in colpa accrescono la volontà d'aiuto: l'atto caritatevole, infatti, permetterebbe al soggetto di superare il suo stato psicologico negativo (Moscovici, 1994). A una conclusione abbastanza simile erano giunti anche Cialdini e i suoi collaboratori (1987), quando avevano formulato l'ipotesi del "sollievo dallo stato negativo" ("negative-state relief"): vedere una persona soffrire produce uno stato emotivo negativo, di tristezza, dispiacere, o anche d'angoscia, che potrebbe essere rimosso mettendo in atto un comportamento d'aiuto (Figura 4.3).

§ 4.3 LA PERCEZIONE DEL BISOGNO E LE MOTIVAZIONI ALL'AIUTO

Un contributo importante all'analisi del tema è stato fornito negli anni Settanta da alcuni studi e ricerche sullo sviluppo dell'altruismo in età evolutiva, ispirati in gran parte alla teoria dello sviluppo cognitivo. L'interesse principale era di analizzare l'organizzazione del pensiero e le strutture del ragionamento, intesi non già come elementi fissi e statici, ma come "processi" in grado di cogliere il significato di quanto accade intorno a noi, in continua evoluzione attraverso una serie di stadi, per effetto della maturazione e dell'esperienza. Queste strutture cognitive sono considerate condizioni indispensabili per lo sviluppo morale (tema, quest'ultimo, su cui hanno dato importanti contributi autori quali Piaget e Kohlberg). Contemporaneamente, sempre negli anni Settanta, l'interesse si è centrato sull'analisi delle *motivazioni* sottostanti il comportamento d'aiuto o di mancato aiuto, nonché sul ruolo svolto da alcune variabili, come i costi dell'aiuto, la valutazione delle competenze proprie e altrui, la gravità della situazione, l'attribuzione di responsabilità (Box 4.1).

Con l'affermarsi dell'orientamento della "social cognition", a partire dagli anni Ottanta, l'attenzione degli studiosi viene rivolta al ruolo della mente. Si sottolinea l'importanza dei mediatori cognitivi del comportamento, mediante

Box 4.1
L'aiuto in caso d'emergenza e l'apatia dello spettatore

L'interesse degli psicologi nordamericani sul fenomeno del comportamento che le persone adottano nei confronti di soggetti in difficoltà ebbe inizio negli anni Sessanta, sollecitato da numerosi episodi di cronaca nera e di violenza che imperversavano soprattutto nelle grandi città. In particolare, l'evento che viene ripetutamente citato come responsabile di questa attenzione è il caso di una giovane donna, Kitty Genovese, che nel marzo 1964 venne aggredita e uccisa nel parcheggio vicino alla propria abitazione.

Il fatto sconvolgente, enfatizzato dalla stampa, fu che l'aggressione e l'omicidio si svolsero in un arco di tempo di circa mezz'ora e furono osservati da ben 38 testimoni, vicini di casa che guardavano dalle finestre, con un misto di curiosità e spavento, senza intervenire. Solo dopo mezz'ora fu chiamata la polizia, che arrivò quando la donna era già morta.

Anche sulla scorta dell'impressione suscitata dall'episodio nell'opinione pubblica, Latané e Darley (1970) cercarono di capire le ragioni di quanto era successo e diedero il via ad una serie di ricerche sul comportamento d'aiuto (o d'aiuto mancato) in situazioni d'emergenza. L'interesse si focalizzò sull'individuazione dei processi decisionali che portano un soggetto a prestare o meno soccorso, e nello specifico su quelli ritenuti responsabili dell'inibizione sociale all'aiuto, un fenomeno che fu denominato "apatia dello spettatore". Le ipotesi guida che vennero sottoposte a numerose verifiche si concentrarono sui seguenti tre fattori (Latané, 1981).

1) *Diffusione di responsabilità*. I soggetti prestano aiuto più facilmente quando sono soli che quando sono in gruppo: in quest'ultimo caso il singolo si sente meno coinvolto e tende a delegare ad altri il compito di intervenire.

2) *Ignoranza collettiva*, legata all'ambiguità della situazione. Se le richieste d'aiuto sono comprese senza dubbi, in genere c'è una pronta disponibilità ad intervenire, ma se non si capisce bene cosa sta succedendo (o è successo), vi è esitazione e indecisione, che comportano passività. Questo vale anche per gli altri presenti, che così facendo si confermano a vicenda che l'evento non è problematico e che quindi l'intervento non è necessario.

3) *Timore della valutazione*. La presenza di altri spettatori può creare il timore di essere criticati o disapprovati per un'eventuale azione non appropriata o poco competente (in questo caso si parla di "inibizione da pubblico"), a meno che il soggetto non si reputi altamente competente, nel qual caso la presenza di altri può costituire un incentivo all'azione.

Altre ricerche (Schroeder et al., 1995) hanno evidenziato che il processo decisionale messo in atto da uno spettatore in situazioni di emergenza è scomponibile in cinque passaggi, a ciascuno dei quali deve dare una

i quali il soggetto regola la propria condotta: egli persegue degli scopi, utilizzando piani e strategie e riflettendo sulle proprie azioni. Inoltre, gli studi sull'empatia e sui sentimenti di colpa contribuiscono ad allargare l'ambito dell'indagine dal comportamento manifesto agli affetti, permettendo di analizzare quell'intreccio tra cognizioni ed emozioni che sta alla base dell'altruismo.

L'azione diretta al bene altrui può servire indirettamente ad una quantità di bisogni sia "personali" che "sociali": si è visto che le persone prestano aiuto scegliendo le modalità da cui pensano di trarre maggior piacere e gratificazione, oppure perché sanno che le azioni altruiste sono socialmente apprezzate e che quindi chi le compie è ben giudicato (Gergen e Gergen, 1986). L'analisi delle *motivazioni* dell'azione altruista diventa il tema centrale d'indagine: vengono proposte distinzioni accurate tra sentimenti di preoccupazione centrati sugli altri, di dispiacere e di angustia per le disgrazie altrui (considerate *motivazioni genuinamente altruiste*) e forme d'aiuto dovute a sentimenti di disagio personale ("personal distress") causato dalla consapevolezza della sofferenza altrui (considerate *motivazioni egoistiche*) (Eisenberg e Fabes, 1990; Batson, 1991). È una