

**UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI PADOVA**

Dipartimento di Filosofia, Sociologia, Pedagogia e Psicologia applicata

Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione

Corso di laurea magistrale in

**Psicologia di comunità, della promozione del benessere e del
cambiamento sociale**

Tesi di Laurea Magistrale

**Comportamenti prosociali e disimpegno morale in sport di squadra tra
adolescenti, il ruolo dell'intelligenza emotiva nella loro relazione**

**Prosocial behaviors and moral disengagement in team sports among
adolescents, the role of emotional intelligence in their relationship**

Relatrice:

Laureando: Melis Maurizio

Prof.ssa Leo Irene

Matricola: 2015091

Anno accademico 2022-2023

INDICE

Introduzione	4
Capitolo 1. I comportamenti prosociali	5
1.1 Le definizioni e le distinzioni con l'altruismo	5
1.2 Diverse prospettive, diverse definizioni. Un contesto più ampio	7
1.2.1 L'agency morale e il suo disimpegno	10
1.3 Comportamenti prosociali nello sport	15
1.3.1 La misurazione dei comportamenti prosociali	17
Capitolo 2 L'intelligenza emotiva	19
2.1 Definire l'intelligenza emotiva	19
2.2 L'intelligenza emotiva nello sport	26
Capitolo 3 La ricerca	30
3.1 Introduzione	30
3.2 Metodo	31
3.2.1 Partecipanti	32
3.2.2 Strumenti	33
3.3 Risultati	37
3.3.1 Statistiche descrittive	38
3.3.2 Analisi delle correlazioni	44
3.3.3 Analisi delle regressioni	45

3.4 Discussione dei risultati	54
Conclusioni	57
Bibliografia	61

Introduzione

I comportamenti prosociali sono di grande interesse sia nella psicologia sociale, che, per la natura sociale dello sport, nella psicologia dello sport. Con questo elaborato verrà presentata una ricerca svolta, come dice il titolo stesso, sulla relazione tra intelligenza emotiva, disimpegno morale e comportamento prosociale.

Nel primo capitolo verrà descritta la cornice teorica dei comportamenti prosociali, saranno discusse le principali teorie e verranno esplorate dimensioni affini, alcune delle quali appartenenti alla psicologia sociale, come ad esempio il comportamento morale e il disimpegno morale. Verrà poi trattato il tema dei comportamenti prosociali nello sport e della loro misurazione.

Nel secondo capitolo verrà trattata l'intelligenza emotiva. Dopo una esplorazione dei principali modelli di diversi autori (*ability model*, *trait model* e *mixed model*), vengono citate delle ricerche svolte in ambito sportivo nelle quali si mette in evidenza l'importanza dell'intelligenza emotiva, non solo per una migliore prestazione, ma anche per la creazione di un clima sereno tra allenatore e atleti.

Nel terzo capitolo viene presentato il disegno di ricerca di questo elaborato, verranno indicati gli obiettivi, verranno descritti gli strumenti utilizzati e l'analisi dei risultati.

Seguirà poi la conclusione contenente una breve sintesi della ricerca, i risultati ottenuti, le riflessioni personali, limiti e sviluppi futuri della ricerca.

Capitolo 1. I comportamenti prosociali

1.1 Le definizioni e le distinzioni con l'altruismo

L'interesse per i comportamenti prosociali nasce verso anni '60 con la diffusione di ricerche sulla psicologia sociale. Da questo periodo si inizia a dare importanza alle dinamiche di gruppo, e all'impatto che questo può avere sui singoli. Dovidio (1984) definisce "golden age" il periodo tra gli anni '60 e '80 per via della gran quantità di articoli che trattano l'altruismo e gli *helping behavior*. Fa anche notare come nonostante ci sia un grande interesse nella ricerca in questo campo e ci siano anche numerosi articoli che parlano appunto di comportamenti prosociali, altruismo e *helping behavior*, manchi un consenso generale nella definizione e nella distinzione di questi tre concetti.

Per quanto riguarda il comportamento prosociale lo definisce come "*no more, and no less, than behavior that is valued by the individual's society*" (Dovidio, 1984, p.364); mentre considera gli *helping behavior* come una sottocategoria del comportamento prosociale, più precisamente azioni volontarie volte al beneficio di un'altra persona. L'autore stesso fa notare come però questa definizione rifletta solo il punto di vista del benefattore, pertanto, non si può escludere una situazione in cui il ricevente non veda effettivamente la sua situazione migliorata. Ancora, l'altruismo è visto come una sottocategoria, a sua volta, dell'*helping behavior*, nella quale l'azione svolta, portata avanti con il preciso intento di aiutare, porta un effettivo miglioramento per il destinatario, e soprattutto tale azione è svolta senza che vi siano rinforzi esterni, ma solo per migliorare la condizione del destinatario.

A testimonianza di quanto affermato da Dovidio (1984) sulla condivisione di una definizione univoca, Eisenberg e Miller (1987) definiscono i comportamenti prosociali

come comportamenti volontari e intenzionali che hanno come risultato il beneficio di una terza persona, senza che debba essere specificato il motivo di tale comportamento. Quest'ultima parte assume rilievo in un'ottica di spiegazione di tali comportamenti. La ricerca, infatti, nello studio del fenomeno cerca anche di capire cosa spinge le persone a compiere tali comportamenti, ma questa parte verrà approfondita nei paragrafi successivi.

Tornando alle definizioni, nello stesso articolo Eisenberg e Miller (1987) definiscono l'altruismo come un sottotipo di comportamento prosociale; pertanto, anche questo viene visto come un comportamento intenzionale e volontario che porta benefici a un'altra persona, ma con la specificazione che tale comportamento non è legato all'aspettativa di ricevere una ricompensa o evitare una punizione o comunque una situazione dannosa.

In un loro articolo Pfattheicher, Nielsen e Thielmann (2022) fanno un'interessante rassegna della letteratura intorno ai concetti di comportamenti prosociali e altruismo. Raccolgono in una tabella esplicativa varie definizioni, tra cui le sopracitate in questo elaborato e aggiungendone altre:

- Baston e Powell (2003) definiscono i comportamenti prosociali come quelle azioni volte al beneficio di una o più persone diverse da sé stessi;
- Penner e colleghi (2005) li definiscono come atti che secondo una certa parte della società o gruppi sociali portano beneficio ad altri;
- Schroeder e Graziano (2015) li definiscono come azioni che portano beneficio ad altri;
- Fehr e Fischbacher (2003) definiscono l'altruismo come atti costosi che portano benefici economici ad altre persone;
- Batson e colleghi (2010) parlano invece di motivazione col fine ultimo di aumentare il benessere altrui;

- West e colleghi (2011) definiscono l'altruismo nei termini di azioni costose da parte di chi le mette in atto e che portano benefici a chi li riceve
- Bykov (2017) parla invece di norma morale e di aspettative sociali nell'aiuto del prossimo in diversi contesti sociali.

Tutte queste definizioni hanno un substrato comune. Il comportamento prosociale viene generalmente visto come un comportamento che porta benefici ad almeno una terza persona e/o è ritenuto positivo dalla società o comunque da un gruppo di individui.

Pur avendo però un substrato comune queste definizioni pongono l'accento su prospettive diverse, che meritano di essere approfondite.

1.2 Diverse prospettive, diverse definizioni. Un contesto più ampio

A uno sguardo approfondito si può notare come le diverse definizioni presentate nel paragrafo precedente risultino concentrarsi ognuna su un particolare aspetto o del comportamento prosociale o dell'altruismo. Ad esempio, la definizione di Dovidio (1984), la prima presentata in questo elaborato, mette l'accento sull'aspetto sociale, sottolineando che i comportamenti prosociali per essere tali devono essere accettati dalla società di cui l'individuo fa parte. Si potrebbe dire che questa definizione così generale abbia la mera funzione di contrapporsi a quella di comportamento antisociale. Diventa interessante prendere in considerazione ciò che l'autore definisce *helping behavior*, in quanto sembra che le definizioni venute dopo di comportamento prosociale tendano a rifarsi di più a questa "sottocategoria" identificata dall'autore piuttosto che alla categoria generale descritta in precedenza. Infatti, sia Eisenberg e Miller (1987), che Baston e Powell (2003), che Schroeder e Graziano (2015), si avvicinano molto alla definizione di *helping behavior*, concentrandosi sull'intenzionalità dell'atto e sul risultato che vuole

ottenere, ovvero il beneficio di una o più persone. Eisenberg e Miller (1987) aggiungono anche che nel caso di comportamenti prosociali non è necessario conoscere o specificare il motivo che ha portato a tale comportamento, e che tale motivo può essere positivo, negativo o entrambi. Secondo quest'ottica un comportamento prosociale può quindi essere definito tale anche se messo in atto per evitare punizioni, o ricevere premi, l'importante è che una terza persona ne possa trarre o ne tragga beneficio. "Possa trarre o ne tragga beneficio" non è una ripetizione, ma è una specificazione del fatto che per alcuni autori sembra contare solo l'intenzione, mentre per altri al pari dell'intenzione è importante anche il risultato ottenuto.

Penner e colleghi (2005) aggiungono nella loro definizione anche il contesto sociale in quanto specificano che i comportamenti messi in atto devono essere riconosciuti da una buona parte della società o per lo meno da un gruppo sociale.

Per quanto riguarda l'altruismo, anche in questo caso le varie definizioni tendono a concentrarsi su aspetti diversi. Ad esempio, Fehr e Fischbacher (2003) si concentrano sul lato economico, parlando di costi per chi mette in atto comportamenti altruisti, e benefici economici per chi li riceve; West e colleghi (2011) danno una definizione simile, ma non parlano di costi e benefici in termini esclusivamente economici. Entrambe queste definizioni oltre a concentrarsi sui costi e sui benefici, adottano una prospettiva che si concentra sul risultato e non solo sull'intenzione; anche Dovidio (1984) si concentra sul risultato, ma non tratta il tema dei costi e benefici. Esattamente come accade quindi per i comportamenti prosociali, anche per l'altruismo c'è chi focalizza più sul risultato piuttosto che sulle intenzioni. Di questa seconda categoria fanno parte la definizione di Batson e colleghi (2010) che parlano di motivazione, e sottolineano come il fine ultimo sia l'incremento del benessere del prossimo; ma anche la sopracitata definizione di

Eisenberg e Miller (1987), che parlano specificatamente di intenzione: “as voluntary behavior intended to benefit another,” (Eisenberg & Miller, 1987, p.92).

Bykov (2017) aggiunge invece una prospettiva sociale, introducendo nella definizione di altruismo i concetti di norma morale e aspettativa sociale, andando oltre l’obiettivo di beneficiare il prossimo, e dando quindi una guida per il comportamento da tenere in società.

Fatta questa rassegna di definizioni una delle prime conclusioni che si possono trarre per cercare di fare una sintesi di quanto sopra esposto è che si può considerare l’altruismo come un sottoinsieme dell’insieme più ampio che sono i comportamenti prosociali. Questo significa che un comportamento altruista risulta sempre essere un comportamento prosociale, affermazione che però non è valida al contrario. Una caratteristica dell’altruismo, infatti, è che il comportamento non è mosso dalla ricezione di premi o ricompense, ma è disinteressato; cosa che, come si è visto non è necessario per il comportamento prosociale, che può quindi anche essere mosso da motivi egoistici.

In ultimo, considerando che per la raccolta dati di questo elaborato è stata utilizzata la *Prosocial and Antisocial Behavior in Sport Scale* (PABSS) di Kavussanu e Boardley (2009) -che verrà approfondita più avanti in questo elaborato-, la definizione di comportamento prosociale che verrà presa in considerazione è quella degli stessi autori, che lo definiscono come un comportamento volontario con l’intenzione di aiutare o dare benefici a un’altra persona; in contrapposizione al comportamento antisociale che viene definito invece come un comportamento volontario con l’intenzione di danneggiare o svantaggiare un’altra persona. Nel contesto sportivo due esempi possono essere, nel primo caso, aiutare un avversario o un compagno di squadra dopo un infortunio; nel secondo, agire per cercare di infortunare l’avversario, o anche fingere un infortunio.

Nelle ricerche sui comportamenti prosociali vengono spesso citati anche concetti affini, come l'agire morale, il disimpegno morale, l'atmosfera morale, e il ragionamento morale. Tutti questi concetti rimandano alla sfera della moralità, da sempre indagata dalla filosofia, da Socrate ad Aristotele, da Agostino d'Ippona a Erasmo da Rotterdam, da Kant a Hegel. Chi invece nella psicologia ha avuto l'impatto maggiore sul tema dell'azione morale è Bandura.

1.2.1 L'agency morale e il suo disimpegno

Secondo Bandura (2017) per avere una comprensione più esaustiva della moralità, non bisogna soffermarsi a cosa spinge le persone ad agire seguendo una certa morale, ma anche come possano continuare a rispettarci dopo aver messo in atto comportamenti inumani. In uno dei suoi ultimi libri *Disimpegno morale. Come facciamo del male continuando a vivere bene*, Bandura fa una rassegna di tutti i suoi articoli integrandoli, naturalmente, con una letteratura più ampia.

Secondo la teoria sociocognitiva dell'agency umana di Bandura (1991), è la capacità dell'essere umano di poter controllare e influenzare il suo funzionamento e il corso degli eventi tramite le proprie azioni che dà significato all'esercizio della moralità. Se infatti il comportamento umano venisse diretto esclusivamente da forze esterne allora non si potrebbe essere responsabili delle proprie azioni.

Le proprietà attraverso cui viene manifestata l'agency umana sono tre: il pensiero anticipatorio, l'autoreazione e l'autoriflessione. La prima consiste nella capacità di poter anticipare i risultati delle proprie azioni, in modo tale da determinare quale comportamento sia il migliore da mettere in atto. Questa capacità è fondamentale per poter parlare di progettualità e promuovere comportamenti lungimiranti. Il pensiero

anticipatorio va quindi oltre il presente e l'immediato, permettendo all'individuo di regolare il proprio comportamento in vista di un futuro desiderato. L'anticipazione delle conseguenze delle proprie azioni può fungere anche da regolazione per i comportamenti trasgressivi tramite tre diversi tipi di sanzione ovvero quelle legali, quelle sociali e quelle autovalutative (l'autoregolazione basata su autosanzioni). Come è facilmente intuibile a livello legale l'individuo non mette in atto comportamenti trasgressivi per paura di essere scoperto e andare quindi in contro a conseguenze giudiziarie. A livello sociale si teme invece la censura o altre ricadute, quali per esempio il giudizio dei pari o del gruppo d'appartenenza. Questi due sistemi di controllo hanno in comune il locus esterno delle sanzioni e vengono definiti controllo della paura. Il sistema autovalutativo che si basa invece sull'autosanzione viene invece definito controllo della colpa, in quanto uno dei modi in cui si manifesta l'autosanzione è tramite il senso di colpa e l'intenzione a voler rimediare.

L'autoreazione è il passo successivo al pensiero anticipatorio. Non basta infatti anticipare i risultati e decidere il piano d'azione da seguire, bisogna anche metterlo in atto riuscendo ad adattarlo all'ambiente circostante e alla situazione presente.

La terza proprietà è l'autoriflessione, cioè la capacità di riflettere sulle proprie azioni, sui propri pensieri e sistemi di valori. È a questo livello che le persone affrontano le situazioni problematiche, indirizzando il loro comportamento verso ciò che ritengono più opportuno -non sempre ciò che riteniamo opportuno fare è la cosa giusta, si sta pur sempre parlando di disimpegno morale- spesso anche assolvendosi dopo una condotta non proprio corretta. Per Bandura questa capacità metacognitiva è la caratteristica più umana dell'agency. Tuttavia, questa stessa capacità è la stessa che permette l'individuo di

disimpegnarsi moralmente. È infatti grazie al ragionamento se si può trovare una giustificazione per autoassolversi da un comportamento ritenuto scorretto.

I meccanismi individuati da Bandura che caratterizzano il disimpegno morale sono:

- La giustificazione morale;
- L'etichettatura eufemistica;
- Il confronto vantaggioso;
- Minimizzare, ignorare o distorcere le conseguenze;
- Spostamento della responsabilità;
- Diffusione della responsabilità;
- Deumanizzazione;
- Attribuzione della colpa.

Questi meccanismi vengono raggruppati in categorie chiamate *locus*. I primi tre riportati fanno parte del *locus* comportamentale dell'agency, e hanno la tendenza a trasformare azioni riprovevoli in azioni accettabili e positive.

La giustificazione morale viene messa in atto per dare valore positivo a pratiche scorrette o nocive, spesso indicando un nobile fine da inseguire. Queste giustificazioni possono essere religiose (ad esempio le crociate), sociali, ideologiche etc.

Persino uno degli atti più crudeli che l'essere umano può compiere, l'omicidio, può essere giustificato. Se il soldato è in guerra contro un gruppo terroristico, o se davanti a lui si trova un oppressore sanguinario, abatterlo diventa un atto di eroismo.

“Abatterlo diventa un atto di eroismo” non è stato scritto a caso. La parola “abatterlo” è usata come sinonimo di “ucciderlo”, e questo può avere un forte potere persuasivo. Uccidere è universalmente riconosciuto come sbagliato, ma se il nemico non va “ucciso”, ma “abbattuto” o “travolto”; se la “bomba” diventa un “dispositivo

antitruppa” i concetti originali assumono un’immagine più leggera. Questa edulcorazione del linguaggio è il modo in cui viene messo in atto il meccanismo del linguaggio eufemistico. L’utilizzo di questo linguaggio desensibilizza l’individuo rispetto alla realtà, facendola apparire meno spiacevole.

Un altro modo per far passare come buone azioni che non lo sono è quello del confronto vantaggioso. Con questo meccanismo si giustifica un’azione scorretta comparandola ad un’azione simile ma di più impatto, così il piccolo evasore fiscale si metterà l’anima in pace perché c’è chi evade di milioni di euro il fisco, mentre lui solo di qualche migliaio.

La minimizzazione rientra nel locus dell’effetto, in quanto agisce sull’effetto ottenuto con determinate azioni. Quando si reca un danno a qualcuno, usando questo meccanismo si tende a minimizzarlo, e addirittura in casi più estremi a smentirne l’evidenza. In questo modo la convivenza con l’azione dannosa diventa più facile in quanto il danno viene visto come irrisorio o addirittura come assente.

Un altro *locus* è quello dell’*agency*, nel quale gli individui spostano la responsabilità delle loro azioni sugli altri. È il caso questo sia dello spostamento di responsabilità, che di diffusione di responsabilità. Lo spostamento di responsabilità implica una diminuzione o un azzeramento della capacità agantica personale, così facendo la propria azione può essere considerata come frutto di obbedienza ad un ordine. Un esempio di questo meccanismo sono i funzionari dei campi di concentramento nazisti, che rifiutavano l’attribuzione di una qualunque colpa verso i loro gesti in quanto semplicemente obbedivano a degli ordini che arrivavano dall’alto.

La diffusione di responsabilità avviene invece quando a mettere in atto comportamenti dannosi è un gruppo di persone. In questo modo il singolo individuo si sente addosso

meno responsabilità, e se la colpa viene suddivisa tra tutti va a finire che viene percepita come non fosse di nessuno. Si pensi all'esecuzione della pena capitale in cui non è una singola persona a praticare, per esempio, l'iniezione letale ma è un team che si divide tutti i sottopassaggi, da chi inserisce i tubi intravenosi, a chi collega gli elettrodi per la misurazione del battito cardiaco, a chi si occuperà di procedere con la somministrazione del farmaco.

Gli ultimi due meccanismi rimanenti rientrano nel *locus* della vittima, in quanto l'attenzione è spostata su quest'ultima in due modi. Nel primo la vittima viene spogliata dalla sua condizione umana, si parla infatti di deumanizzazione. Se la persona che subisce le azioni nocive non rientra nella categoria di essere umano, viene percepita come più lontana, non entrano in gioco sentimenti di compassione, viene meno l'empatia e diventa quindi più facile compiere atti anche molto violenti.

Nel secondo caso invece la responsabilità degli atti nocivi è spostata sulla vittima, si parla di attribuzione della colpa, spesso accompagnata dalla tipica frase "se l'è cercata". Il comportamento scorretto non è quindi frutto della decisione personale di chi lo compie, ma è una risposta a un comportamento messo in atto in primis dalla vittima. Questo meccanismo può sembrare simile a quello dello spostamento della responsabilità, pertanto, bisogna fare attenzione a non confonderli. Nel caso dello spostamento di responsabilità questa spostata nei vertici più alti della catena di comando, ai "superiori che hanno ordinato di fare così"; mentre nell'attribuzione di colpa, la responsabilità viene passata a chi subisce il comportamento nocivo o violento. Questo può portare al disprezzo della vittima sia da chi perpetra le violenze sia da chi le subisce, portando quindi la vittima stessa ad autoincolparsi del male ricevuto.

Una volta descritti questi meccanismi ci si può fare un'idea di come non sia poi così difficile aggirare le proprie autosanzioni e incorrere in comportamenti e azioni che contraddicono la nostra morale. Nel paragrafo successivo verrà ripreso il discorso del disimpegno morale in relazione allo sport anche grazie al contributo di Boardley e Kavussanu (2007) con la loro scala per misurare il disimpegno morale nello sport, la *Moral Disengagement in Sport Scale* (MDSS)

1.3 Comportamenti prosociali nello sport

Quello dello sport è sicuramente un contesto molto interessante in cui studiare e approfondire la conoscenza dei comportamenti prosociali (ma anche antisociali). Per sua natura lo sport, sia di squadra che in singolo, mette in relazione diverse persone, e dà quindi modo di avere un numero estremamente grande di situazioni diverse che si possono prendere in esame. Si prenda ad esempio il rispetto delle regole, il concetto di fair play, che va oltre il solo rispetto delle regole, ma è diventato un modo di pensare e vivere lo sport -e non solo- integrando il rispetto dell'avversario, la lotta contro le discriminazioni, il rifiuto del doping, della violenza, l'accettazione della sconfitta. Un esempio di fair play è sicuramente un gesto di Miro Klose che nel 2005 mentre la sua squadra, il Werder Brema, era sullo zero a zero si vide assegnare un rigore per un fallo subito proprio dall'attaccante tedesco. L'attaccante però andò dall'arbitro e spiegò di non aver subito nessun fallo, rinunciando così a una ghiotta occasione per portare in vantaggio la sua squadra, ma facendo vincere la sportività. Sempre Klose è stato protagonista di un episodio simile, questa volta nel campionato italiano, quando nel 2012 in una partita contro il Napoli si vide convalidato un goal viziato da un fallo di mano. Anche in questo

caso l'attaccante tedesco andò a parlare con l'arbitro per spiegargli che quel goal appena segnato era in realtà da annullare.

Il calcio non è però esente da comportamenti scorretti, e l'episodio probabilmente più famoso di tutti i tempi riguarda il campione argentino Diego Armando Maradona che nei quarti di finale del mondiale del 1986, contro l'Inghilterra, segnò il goal dell'uno a zero con la mano, definendola addirittura "*la Mano de Dios*", e approfittò della svista dell'arbitro che lo convalidò.

Nel paragrafo precedente si sono approfonditi gli aspetti dell'azione morale e del disimpegno morale presentati da Bandura, accennando anche al concetto di atmosfera morale. L'atmosfera morale viene definita come l'insieme di norme e valori condivisi interni al contesto sport. Vengono quindi considerate le norme e i valori condivisi dagli allenatori, dai genitori e dai membri della squadra (Spruit et al., 2018). In una squadra che punta solo alla vittoria, anche a costo di andare contro le regole e che permette agli atleti di mettere in atto comportamenti aggressivi e intimidatori, il contesto generale creato porterà gli atleti alla perpetrazione di comportamenti antisociali; viceversa, se i valori condivisi sono quelli del rispetto, della comprensione, del fair play, allora gli atleti e tutti i membri del team saranno più disposti a mettere in atto comportamenti prosociali. Nell'articolo di Rutten e colleghi (2011) viene evidenziato come l'atmosfera morale e i comportamenti prosociali siano positivamente correlati, e come anche il ragionamento morale, ovvero il ragionamento su come l'atleta si potrebbe comportare in situazioni ipotetiche a seconda del contesto d'appartenenza, possa essere indicato come un fattore di protezione dai comportamenti antisociali.

Non solo l'atmosfera morale, ma anche il clima motivazionale è importante nella comprensione del fenomeno dei comportamenti prosociali. Una ricerca di Hodge e

Gucciardi (2015) mostra come un clima motivazionale orientato all'autonomia piuttosto che al controllo favorisca comportamenti prosociali. Una motivazione autonoma (che può essere una motivazione intrinseca, o una estrinseca autodeterminata) si sviluppa quando nell'ambiente o nel contesto di riferimento vengono soddisfatti i bisogni di autonomia, competenza e relazione; per contro, se questi bisogni vengono contrastati si tende a sviluppare una forma di motivazione controllata. Gioca quindi un ruolo fondamentale l'allenatore e la relazione tra compagni di squadra. In un ambiente supportivo verso l'autonomia viene lasciato spazio di iniziativa agli atleti, vengono compresi i loro sentimenti, vengono dati feedback sulla competenza non controllanti; viceversa, in un ambiente controllante spesso viene usata la coercizione, mezzi quali i sensi di colpa, la manipolazione e la pressione. Atleti che sentono un ambiente controllante hanno la tendenza a disimpegnarsi moralmente magari giustificando un comportamento scorretto col fine ultimo di avvantaggiare la squadra, o spostando la colpa delle loro azioni su altri.

1.3.1 La misurazione dei comportamenti prosociali

Si è visto fino a questa parte dell'elaborato cosa sono i comportamenti prosociali e cosa può facilitare o ostacolare la loro messa in atto. Un punto fondamentale delle ricerche che non è stato ancora trattato è il modo in cui questi comportamenti vengono misurati.

Come precedentemente accennato, in questo elaborato viene utilizzato il PABSS sviluppato da Kavussanu and Boardley (2009) prendendo come riferimento la teoria sociocognitiva di Bandura, e il dualismo dell'aspetto morale dei comportamenti: l'inibizione e la proattività. La prima consiste nell'evitare di mettere in atto comportamenti inumani, mentre la seconda si riferisce alla capacità di agire umanamente.

Queste due dimensioni della morale si legano rispettivamente ai concetti di comportamento antisociale e comportamento prosociale sopra descritti e definiti.

Le prime ricerche erano caratterizzate dall'osservazione diretta dei comportamenti e dall'intervista agli atleti che venivano messi di fronte a situazioni ipotetiche per la quale avrebbero dovuto descrivere il grado di accordo con il comportamento messo in atto in quella situazione o descrivere come avrebbero agito loro. L'utilizzo di altri strumenti arricchisce la letteratura e permette di poter generalizzare i risultati indagando sia in un bacino più ampio di sport, che considerare i comportamenti prosociali e antisociali non solo con gli avversari, ma anche con i propri compagni di squadra.

Per la costruzione e lo sviluppo della scala sono stati reclutati atleti di sport di squadra a contatto come il calcio, il rugby, l'hockey il netball e il basket. Il fatto che non solo siano sport di squadra, ma anche sport di contatto offre numerose situazioni in cui poter sollevare questioni morali, sia tra avversari che tra compagni di squadra; e comunque sono gli sport più diffusi in Inghilterra.

Un altro strumento importante per la misurazione del comportamento morale nello sport è il già citato MDSS (Boardley & Kavussanu., 2007). Questo strumento è stato costruito basandosi sulla teoria sociocognitiva di Bandura. E ha dimostrato relazioni con i comportamenti prosociali e antisociali più forti rispetto ad altre scale; mettendo in evidenza come nel contesto specifico dello sport abbia una importante capacità predittiva.

Entrambe queste scale verranno poi approfondite nel terzo capitolo quando verrà trattato il metodo utilizzato per il raccoglimento dei dati.

Capitolo 2 L'intelligenza emotiva

2.1 Definire l'intelligenza emotiva

Così come visto nel capitolo precedente per i comportamenti prosociali, anche l'intelligenza emotiva (IE) difetta di una concorde e unanime definizione. Questo vale in primis per il concetto di intelligenza. Spesso l'intelligenza viene associata solo ed esclusivamente al quoziente intellettivo, o comunque ad abilità esclusivamente logico-matematiche. Più di cento anni fa c'era chi parlava già di diverse tipologie di intelligenza, Thorndike (1920) scriveva che le persone non sono egualmente intelligenti in tutti i tipi di problemi. Evidenzia tre diversi tipi di intelligenza, una meccanica, una sociale e una astratta. La prima, quella meccanica, riguarda la capacità di imparare a comprendere e utilizzare oggetti e strumenti concreti come coltelli, automobili etc.; la seconda, quella sociale, riguarda la capacità di capire e gestire le persone e agire in maniera saggia nelle relazioni; la terza, quella astratta, riguarda l'abilità di comprendere e gestire idee o simboli come parole, numeri, formule chimiche o fisiche. Partendo dalla definizione di intelligenza sociale di Thorndike, Salovey e Mayer (1990) sviluppano uno dei primi modelli di IE, e la definiscono come l'abilità di monitorare le proprie e altrui emozioni, discriminarle e usare le informazioni ottenute per guidare pensieri e azioni.

Questa definizione può essere scomposta in tre categorie che rappresentano le abilità caratterizzanti dell'IE:

- La valutazione e l'espressione delle emozioni, quindi sapere cosa si prova, riconoscerlo e saperlo comunicare. Ciò però non si ferma a sé stessi, al riconoscimento delle proprie emozioni, ma vale anche per le emozioni delle altre persone; in questo senso l'empatia è una parte fondamentale dell'IE;

- La regolazione delle emozioni, quindi agire coscientemente in maniera tale da cambiare il proprio o l'altrui stato d'animo. Un esempio può essere quello che gli autori definiscono sollievo dallo stato negativo, ovvero l'attuazione di un comportamento d'aiuto verso il prossimo come via per ridurre il proprio umore negativo. Mentre per la regolazione delle emozioni di altre persone basti pensare a un oratore capace in grado di elicitare forti reazioni sul suo pubblico. La regolazione delle emozioni non ha una connotazione solo positiva o solo negativa. Soprattutto se rivolta verso altri, in quanto se è vero che si può motivare il prossimo a migliorare la sua condizione, è anche vero che il prossimo può essere manipolato in modo da fargli compiere comportamenti antisociali;
- L'utilizzo delle emozioni, ovvero la capacità di sfruttare le proprie emozioni per risolvere problemi. Tendenzialmente quando si è di buon umore si ha la percezione che eventi positivi abbiano più probabilità di verificarsi rispetto ad eventi negativi; viceversa, quando l'umore è più basso si tende a sopravvalutare la probabilità che si verifichino eventi spiacevoli. Questo può aiutare ad avere diversi sguardi sul futuro e a trovare delle vie di mezzo sui modi in cui agire. Inoltre, l'umore positivo facilita il pensiero creativo e l'organizzazione di informazioni da ricordare. L'umore può anche dirigere l'attenzione modificando l'importanza che viene data a diverse situazioni o persino motivare come nel caso dell'ansia funzionale alla preparazione di un test.

Il loro lavoro è stato costantemente aggiornato, e in collaborazione con Caruso (Mayer, Caruso & Salovey, 2016), nella sua versione più recente gli autori individuano sette principi fondamentali dell'IE:

1. L'IE è un'abilità mentale, -questo modello rientra infatti nella categoria dei *Mental Abilities Models*, contrapposto ai *Mixed Models* come, ad esempio, il modello dell'IE di tratto di Petrides (Petrides & Furnham, 2000) che verrà approfondito più avanti- pertanto chi risulta essere capace sotto questo aspetto riesce a: percepire accuratamente le emozioni, usarle per facilitare il pensiero, comprendere le emozioni e il loro significato, e saper gestire le emozioni proprie e degli altri.
2. L'IE si misura meglio se viene considerata come abilità.
3. Una intelligente risoluzione dei problemi non coincide con un comportamento intelligente. Gli autori fanno infatti notare come intelligenza e comportamento siano distinti. Il comportamento viene inteso come l'espressione della personalità di un individuo all'interno di un contesto sociale, pertanto, la sola capacità di *problem solving* non si traduce sempre in comportamenti intelligenti.
4. Una preconditione per la misurazione dell'abilità mentale è una chiara specificazione del contenuto del test, ovvero dell'area di *problem solving* coinvolta.
5. Un test per essere valido deve avere un argomento ben definito che metta in luce le abilità mentali rilevanti.
6. L'IE è un'intelligenza ampia. Si rifanno infatti al modello gerarchico dell'intelligenza Cattell-Horn-Carroll.
7. L'IE è un'intelligenza calda, seguendo la suddivisione in intelligenze calde e fredde, secondo la quale a queste ultime corrispondono abilità quali quelle matematiche o visuo-spaziali, abilità quindi impersonali; mentre le intelligenze calde riguardano più l'individuo come ad esempio il benessere emotivo.

Un altro psicologo che ha contribuito allo studio dell'IE è sicuramente Goleman, e grazie anche al suo libro *Intelligenza emotiva. Che cos'è e perché può renderci felici* (2011) -la cui edizione originale *Emotional Intelligence* è del 1995- l'IE è diventata famosa e importante anche al di fuori del campo accademico. Nel libro non dà una vera e propria definizione di IE, piuttosto parla della sua utilità, di come sia stata lasciata all'angolo da parecchi studiosi per concentrarsi di più su intelligenze di tipo logico-matematiche o linguistiche; ma una parte può essere molto interessante per introdurre una corrente opposta alle teorie di Mayer e Salovey (1990) sopra presentate. Scrive infatti Goleman: “Tuttavia, anche se un QI alto non è una garanzia di prosperità, prestigio o felicità, le nostre scuole e la nostra cultura si fissano sulle capacità accademiche, ignorando l'intelligenza emotiva - un insieme di tratti che qualcuno potrebbe definire carattere - immensamente importante ai fini del nostro destino personale.” (Goleman, 2011, p.67-68); ciò su cui diventa interessante soffermarsi è l'acceso di definizione dell'IE: un insieme di tratti; gli autori precedenti la definiscono infatti come un'abilità, tant'è che i primi due principi che identificano sono che l'EI è un'abilità mentale e che si misura meglio se considerata come tale.

Contrapposta all'idea di IE come abilità c'è la concezione di Petrides e Furnham (2000), che inserita all'interno dei *Mixed Models* sostiene l'importanza di parlare di IE di tratto. Secondo gli autori non è tanto la teoria a definire il modello, ma i modi che vengono usati per effettuare le misurazioni. Nel modello dell'IE di tratto, infatti, non è la capacità - attraverso prove di performance - ad essere misurata, ma i comportamenti che le persone mettono in atto tramite questionari *self-report*. Questo approccio si rifà a variabili della personalità come l'empatia, l'ottimismo, e considera altre variabili quali l'autoconsapevolezza e la motivazione come costrutti correlati piuttosto che elementi

essenziali. Sempre Petrides e colleghi (2004), sostengono che nel cercare di definire l'IE, si è sempre trovata difficoltà in quanto questa veniva erroneamente trattata come un'abilità cognitiva invece che come tratto di personalità. Per ovviare a questa situazione propongono di discutere di *emotional self-efficacy* per togliere la parola intelligenza dal nome del costrutto, sebbene chiariscano che tali etichette siano scientificamente irrilevanti, diversamente dalle definizioni operative.

Analizzando i lavori di Bar-On (1997), Goleman (1995) e Salovey e Mayer (1990), Petrides e Furnham (2001) individuano quindici dimensioni che sono:

- Adattabilità, la percezione di sentirsi flessibili e disponibili al cambiamento;
- Assertività, la percezione di sentirsi schietti e disposti difendere i propri diritti;
- Valutazione delle emozioni (proprie e altrui), la percezione chiara dei propri sentimenti e delle altre persone;
- Espressione delle emozioni, percepirsi capaci di comunicare alle altre persone le proprie emozioni;
- Gestione delle emozioni (degli altri), percepirsi capaci di influenzare le emozioni delle altre persone;
- Regolazione delle emozioni, percepirsi capaci di controllare le proprie emozioni
- Impulsività (bassa), riflessività che permette di non cedere ai propri impulsi;
- Abilità relazionali, capacità di mantenere relazioni personali appaganti;
- Autostima, percezione di successo e sicurezza di sé;
- Automotivazione, percepirsi motivati e convinti di non arrendersi di fronte alle difficoltà;
- Competenze sociali, percezione di possesso di ottime skills sociali e capacità di creare e mantenere reti sociali;

- Gestione dello stress, percepirsi capaci di resistere alla pressione e saper regolare lo stress;
- Empatia di tratto, percepirsi capaci di assumere il punto di vista dell'altro;
- Felicità di tratto, percepirsi lieti e soddisfatti della propria vita;
- Ottimismo di tratto, percepirsi fiduciosi e capaci di guardare al lato positivo della vita.

Tali componenti, a detta degli autori, non si aspettano di essere completamente esaustivi nella definizione di IE, quanto piuttosto di essere usati come guide per lo sviluppo e la comprensione di questionari sull'IE di tratto. Già da questi è facile notare il perché all'aderenza di un modello misto, seppure, infatti, si possa parlare di abilità queste sono da inquadrare nel contesto dell'autopercezione e in un *framework* di personalità.

Un altro autore di grande importanza nel campo dell'IE, è il sopracitato Bar-On (1997; 2006) che conia il termine *emotional-social intelligence* e definendolo come una sezione trasversale di facilitatori e competenze emozionali e sociali che determinano il modo in cui comprendiamo ed esprimiamo noi stessi, in cui comprendiamo e ci relazioniamo con gli altri e come gestiamo le esigenze quotidiane. Tale modello teorico prevede cinque componenti che sono: la componente intrapersonale, quella interpersonale, di gestione dello stress, di adattabilità e del mood generale. A ognuna di queste componenti è associata una serie di competenze, nello specifico alla componente intrapersonale sono associati:

- La stima di sé, quanto accuratamente percepiamo, capiamo e accettiamo noi stessi;
- L'autoconsapevolezza emotiva, cioè la consapevolezza e la comprensione delle nostre emozioni;

- L'assertività, l'espressione di sé stessi e delle proprie emozioni in maniera costruttiva ed efficace;
- L'indipendenza, l'essere libero dalla dipendenza emotiva degli altri;
- L'autorealizzazione, cercare di raggiungere i propri obiettivi personali.

Per quanto riguarda la componente interpersonale le abilità associate sono:

- L'empatia, cioè la comprensione e la consapevolezza di come si sentono gli altri;
- La responsabilità sociale, la cooperazione con gli altri e l'identificazione in un gruppo sociale;
- Le relazioni interpersonali, ovvero la capacità di sapersi relazionare positivamente con gli altri creando relazioni che siano reciprocamente soddisfacenti.

Le abilità associate alla componente di gestione dello stress sono:

- La tolleranza allo stress, saper gestire in maniera efficace e costruttiva le emozioni;
- Il controllo degli impulsi, saper controllare in maniera efficace e costruttiva le emozioni.

Le abilità associate alla componente dell'adattabilità sono:

- Esame della realtà, capacità di adattare pensieri e sentimenti alla realtà;
- Flessibilità, saper adattare i propri pensieri e sentimenti alle nuove situazioni;
- *Problem solving*, saper risolvere efficacemente problemi di natura personale e interpersonale.

Le abilità associate alla componente del mood generale sono:

- Ottimismo, essere positivi e guardare al lato luminoso della vita;
- Felicità, sentirsi soddisfatti con sé stessi, gli altri e la vita in generale.

Secondo questo modello dunque essere emotivamente e socialmente intelligenti significa capire ed essere in grado di esprimere sé stessi, capire e sapersi relazionare con gli altri e saper rispondere positivamente alle sfide quotidiane. In questo senso l'*emotional-social intelligence* svolge una funzione adattiva per l'individuo, che deve confrontarsi non solo con gli altri, ma col continuo mutare dell'ambiente. Bar-On in questo è stato sicuramente influenzato dal pensiero Darwiniano, ma nella creazione del suo modello - come anche per tutti quelli presentati in precedenza – si rifà sicuramente alla definizione di intelligenza data da Thorndike (1920), nello specifico quella sociale; e di Gardner (1983) con il concetto di intelligenza personale suddiviso in intelligenza intrapersonale (il lato emotivo) e intelligenza interpersonale (il lato sociale).

2.2 L'intelligenza emotiva nello sport

Dopo aver esposto vari modelli che cercano di inquadrare l'IE è facile capire perché è importante la ricerca in questo campo. A prescindere dal modello a cui si vuole fare riferimento, essere una persona emotivamente intelligente offre una varietà di strumenti per far fronte alle sfide quotidiane. Che si tratti di un'abilità, di una disposizione della personalità o di entrambe una persona emotivamente intelligente riesce a conoscere meglio sé stessa, a esprimere meglio ciò che sente, a capire l'altro e ad affrontare lo stress; i benefici nella vita quotidiana sono evidenti, come anche quelli in ambito lavorativo, in cui una maggiore IE favorisce l'instaurarsi di relazioni positive tra colleghi o con i clienti.

I benefici che si riscontrano nella vita quotidiana si riflettono su tutte le altre attività, questo riguarda anche il mondo dello sport. Tante ricerche si sono concentrate sullo studio dell'IE tra gli atleti e i benefici che possono derivarne. Una *systematic review* di Laborde e colleghi (2015) prende in considerazione 36 diversi articoli che studiano l'IE nello sport

e nell'attività fisica. Il primo dato che salta all'occhio è che nella stragrande maggioranza degli articoli presi in considerazione il modello utilizzato è quello dell'IE di tratto (33 studi su 36), una delle spiegazioni può essere che la misurazione dell'IE di tratto viene effettuata tramite questionari self-report rendendo quindi più semplice raccogliere i dati necessari. Sono poi stati comparati i risultati di atleti praticanti sport di squadra con quelli praticanti sport individuali senza trovare differenze significative. In generale gli atleti che mostrano punteggi di IE più alti sono quelli che hanno più successo, in più i punteggi dell'IE in alcuni studi effettuati su giocatori di Hockey e Basket correlano con i punteggi ottenuti durante la stagione (Zizzi et al., 2003; Perlini & Halverson, 2006). Una possibile spiegazione può essere che atleti con alti punteggi di IE valutino la competizione come una sfida e utilizzino strategie di coping più efficaci per rispondere allo stress da competizione. Un altro dato interessante è che l'IE risulta essere correlata a una minor percezione di ansia prima della performance oltre che all'intera gamma di emozioni del giorno della competizione, indipendentemente dall'esito di quest'ultima (Lu et al., 2010; Lane et al., 2010). Questi risultati mettono in evidenza la connessione tra l'IE e le emozioni esperite nel giorno della competizione. Altri dati mostrano invece come ad alti punteggi di IE sia correlata la padronanza di determinate *skills* quali l'utilizzo di strategie di coping orientate al compito (Laborde et al., 2012), che risultano essere quelle più efficaci; oppure l'utilizzo del *self-talk*, di tecniche di *imagery*, di rilassamento o attivazione (Lane et al., 2009).

L'IE non è importante solo per gli atleti, ma anche gli allenatori possono trarne benefici, sia per quanto riguarda la loro capacità di leadership che per una migliore relazione con gli atleti.

Per quanto riguarda invece l'attività fisica, Laborde e colleghi (2015) evidenziano come le persone con alti punteggi di IE tendano ad avere non solo atteggiamenti più positivi verso l'attività fisica, ma siano anche più disposti alla pratica.

Un'altra interessante *systematic review* sull'IE nello sport è quella di Magrum e colleghi (2019) che prende in esame 44 diversi articoli. Gli articoli selezionati trattano le skill psicologiche, gli allenatori, la performance e l'IE oltre lo sport.

Viene rimarcata la correlazione tra *skills* utilizzate (*imagery*, *self-talk*, controllo emotivo, *goal setting*) e alti livelli di IE (Bahrololoum et al., 2012); mentre da uno studio di Saadati e colleghi (2014) emerge come alti livelli di IE correlino negativamente con il burnout, soprattutto le dimensioni di autocontrollo, autoconsapevolezza, consapevolezza sociale, automotivazione e abilità sociali.

Anche il lavoro di Magrum e colleghi (2019) sottolinea l'importanza dell'IE negli allenatori, ad esempio Watson e Kleinert (2016) nel loro articolo evidenziano come gli allenatori con basso punteggio di IE tendono a credere che i bisogni dei loro atleti siano soddisfatti, quando invece i risultati di questionari *self-report* compilati dagli atleti mostrano il contrario; mentre gli allenatori con alti punteggi di IE mostravano la tendenza opposta, ovvero credevano che le esigenze dei loro atleti non fossero soddisfatte abbastanza. Anche una maggiore efficacia del coaching correla con alti livelli di IE (Afhkami et al., 2011, Thelwell et al., 2008), Hwang e colleghi (2013) aggiungono a questo anche la predittività allo stile di leadership.

Uno studio di Crombi e colleghi (2009) mette in evidenza come atleti con alti livelli di IE mostrino un miglior controllo delle emozioni in situazioni di pressione; una migliore gestione delle emozioni nelle controversie durante le partite; e una maggiore comprensione delle emozioni negative e del loro impatto sulla performance.

Can (2016) nella sua ricerca identifica una relazione tra IE e spirito sportivo, sostenendo come l'IE favorisca negli atleti l'evitamento di comportamenti violenti, aggressivi o di brogli nello sport.

Tutte queste ricerche prese insieme dimostrano l'importanza dell'IE nello sport e di come conoscere e riconoscere le proprie e le altrui emozioni possa giocare un ruolo importante sia nelle performance degli atleti che degli allenatori; non solo riconoscerle, ma anche saperle gestire e controllare, soprattutto nei momenti di stress o quando si è sotto pressione porta la persona, prima che l'atleta, a rispondere meglio alle situazioni che gli si parano davanti; senza dimenticare che una migliore comprensione della situazione e un buona gestione delle proprie emozioni può evitare la messa in atto di comportamenti antisociali come sostenuto nel lavoro di Can (2016).

Capitolo 3 La ricerca

3.1 Introduzione

Comportamenti prosociali e IE sono argomenti che assumono un elevato spessore nel mondo dello sport. Come visto nei precedenti capitoli, nei quali è stata data un'ampia cornice teorica di riferimento, la ricerca è ancora in sviluppo e questo elaborato cerca di ritagliarsi uno spazio per comprendere le relazioni che intercorrono non solo tra IE e comportamenti prosociali, ma anche tra disimpegno morale e comportamenti antisociali.

Prendendo infatti come riferimento le definizioni di comportamenti prosociali e antisociali di Kavussanu e Boardley (2009) per i quali i primi sono quei comportamenti volontari che hanno l'intenzione di aiutare o portare benefici a un'altra persona, e i secondi invece sono comportamenti volontari che hanno l'intenzione di danneggiare o svantaggiare un'altra persona; la teoria del disimpegno morale di Bandura (1999) e gli otto meccanismi che permettono alle persone di distaccarsi dall'immoralità delle proprie azioni, appunto disimpegnandosi moralmente; e l'IE di tratto di Petrides (2001); questo elaborato si pone come obiettivi la verifica dell'IE come predittore dei comportamenti prosociali, e del disimpegno morale come predittore dei comportamenti antisociali.

Le ipotesi, pertanto, sono che alti punteggi di IE predicano la messa in atto di comportamenti prosociali, e che alti livelli di disimpegno morale predicano invece la messa in atto di comportamenti antisociali.

Nei prossimi paragrafi verranno descritti gli strumenti utilizzati, i risultati ottenuti con le analisi dei dati effettuate e la discussione dei risultati.

3.2 Metodo

Questa ricerca nasce come attività di tirocinio interno alla facoltà di psicologia dell'Università di Padova svolta insieme ad altri colleghi sotto la supervisione della professoressa Irene Leo e del professor Enrico Rubaltelli del Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione (DPSS) con l'obiettivo di validare in italiano la scala PABSS (Kavussanu & Boardley, 2009).

La ricerca ha avuto il parere favorevole del comitato etico della ricerca psicologica dell'Università di Padova.

In generale l'attività svolta nel tirocinio è stata quella di traduzione degli item dall'inglese all'italiano, della costruzione del questionario online tramite la piattaforma di Qualtrics. Per alcune società del territorio Padovano ci siamo recati di persona nelle loro sedi per presentare la ricerca direttamente ai dirigenti, mentre altre società sparse nel territorio italiano sono state contattate via mail o telefonicamente.

La raccolta dei dati è stata effettuata per circa cinque mesi, da gennaio a maggio 2022.

Nella costruzione del questionario oltre al PABSS sono state utilizzate anche altre scale che verranno approfondite nel paragrafo relativo agli strumenti. Trattandosi di una ricerca che aveva come target gli adolescenti dai 12 ai 20 anni sono stati preparati due diversi consensi informati: uno per gli atleti con un'età maggiore dei 18 anni e che quindi potevano accettare in prima persona di partecipare alla ricerca, e uno per gli atleti con età inferiore ai 18 anni i quali avevano bisogno del consenso di un genitore per poter partecipare; con questi si assicurava ad ogni partecipante l'anonimato, il rispetto della privacy e del trattamento dei dati che sono stati utilizzati unicamente ai fini della ricerca.

Prima delle scale di misurazione per le diverse dimensioni esplorate nel questionario sono state inserite una serie di domande demografiche quali:

- Et ;
- Genere;
- Sport praticato;
- Anni di pratica dello sport in questione;
- Anni di partecipazione a competizioni dello sport praticato;
- Numero di allenamenti effettuati durante la settimana;
- Percezione di bravura nello sport praticato;
- Utilizzo di tecniche per la riduzione dell'ansia.

Nel paragrafo successivo verr  fornita una descrizione generale di questa prima parte, dopo di che verranno approfondite le scale utilizzate e i risultati dell'analisi dei dati.

3.2.1 Partecipanti

La ricerca aveva come target gli adolescenti, tra i 12 e i 20 anni, che praticassero sport di squadra a contatto, e grazie alla possibilit  di poter compilare il questionario on-line   stato possibile raggiungere societ  sportive provenienti da diverse parti dell'Italia.

È stato ottenuto un campione di 324 partecipanti (M=254) di et  media 15,5 anni. Sono stati coinvolti atleti di cinque diversi sport, il pi  numeroso   il calcio con 134 risposte, seguito poi da basket con 91 e pallavolo con 59, in fine pallanuoto e rugby entrambi con 15 risposte. Dieci atleti hanno portato a termine la compilazione del questionario rendendola valida ai fini dello studio, senza per  compilare il campo relativo allo sport da loro praticato. Per quanto riguarda le domande demografiche, in media gli anni di pratica dello sport sono 7,8, mentre gli anni di partecipazioni a competizioni sono in media 6,8, la media degli allenamenti   di 3,4 a settimana. È stato chiesto anche di stimare la propria percezione di bravura nello sport praticato rispondendo su una scala

che va da 1 (Per nulla) a 7 (Molto), il valore medio qui è di 5; per quanto riguarda invece l'utilizzo di strategie per la riduzione dell'ansia tra le più diffuse ci sono l'ascoltare musica e controllare la respirazione (ad esempio trattenendo il fiato o facendo respiri profondi).

3.2.2 Strumenti

Per la costruzione del questionario oltre al PABSS (Kavussanu & Boardley, 2009) sono state usate altre quattro scale:

- TEIQUE (Petrides, 2009): scala per misurare l'IE di tratto;
- CBA SPORT (Spoto, 2018): scala che misura la motivazione nello sport;
- POSQ (Roberts, Treasure & Balague, 1998): scala che misura la percezione di successo nello sport;
- MDSS (Boardley & Kavussanu., 2007): scala che misura il disimpegno morale nello sport.

Dopo aver risposto alle domande di tipo demografico gli atleti si sono trovati di fronte ai test sopraelencati nell'ordine in cui sono stati presentati. Ogni test è di tipo *self-report* e prima di ognuno di questi vi era una consegna che spiegava come compilarlo specificando anche come non ci fossero risposte giuste e risposte sbagliate.

Il primo test presentato è stato il *Prosocial and Antisocial Behaviour in Sport Scale* (PABSS). Questo strumento, già citato nel primo capitolo di questo elaborato, ha come obiettivo quello di misurare una specifica dimensione dell'azione morale nei contesti sportivi, ovvero il comportamento prosociale. È bene ricordare cosa gli autori intendono per comportamento prosociale, cioè un comportamento volontario con l'intenzione di aiutare o dare benefici a un'altra persona; mentre per comportamento antisociale

intendono un comportamento volontario con l'intenzione di danneggiare o svantaggiare un'altra persona (Kavussanu & Boardley, 2009). Per capire meglio queste due dimensioni gli autori hanno sviluppato due sottodimensioni per ciascuna:

- Comportamenti prosociali indirizzati verso i compagni di squadra, PT (*Prosocial Teammate*);
- Comportamenti prosociali indirizzati verso gli avversari, PO (*Prosocial Opponent*);
- Comportamenti antisociali indirizzati verso i compagni di squadra, AT (*Antisocial Teammate*);
- Comportamenti antisociali indirizzati verso gli avversari, AO (*Antisocial Opponent*).

La scala originale prevede 20 diversi item (4 per la sottodimensione PT, 3 per PO, 5 per AT e 8 per AO), per ciascuno dei quali bisogna rispondere indicando quante volte quell'azione è stata messa in atto con una scala Likert a 5 punti, che va da 1 (mai) a 5 (molto spesso). Nel nostro caso è stato aggiunto un ventunesimo item "Supportato un compagno" che va ad aumentare il numero di item che misurano i comportamenti prosociali, ottenendo così un totale di 8 item per i comportamenti prosociali, appunto, e 13 item per i comportamenti antisociali.

Questa scala non fornisce un punteggio o un valore unico generale per la prosocialità, ma fornisce invece un valore per ogni sottodimensione. La lettura va fatta nell'ottica che ad alti punteggi nelle sottodimensioni corrisponde un alto livello delle stesse; viceversa, a bassi punteggi nelle sottodimensioni corrisponde un basso livello delle stesse.

Alcuni esempi di item sono:

- "Congratulato un compagno per una buona azione di gioco" (PT);

- “Chiesto di fermare un’azione per aiutare un avversario infortunato” (PO);
- “Mostrato frustrazione per una azione sbagliata di un compagno” (AT);
- “Fatto volontariamente un fallo ad un avversario” (AO).

La seconda scala presente nel questionario è la *Trait Emotional Intelligence Questionnaire* (TEIQue). Questa scala è stata sviluppata da Petrides (2009) con lo scopo di misurare l’IE di tratto e restituisce un punteggio generale dell’IE di tratto, oltre che un punteggio per ognuna delle 15 dimensioni che secondo il modello di Petrides e Furnham (2001) la costituiscono.

La TEIQue da noi utilizzata è composta da 75 item basati su una scala Likert a 5 punti che va da 1 (Per niente d’accordo) a 5 (Completamente d’accordo). Alcuni esempi di item sono: “Mi arrabbio e non so il perché”, “Mi abituo facilmente alle cose nuove”, “Mi interessano i problemi dei miei amici/delle mie amiche”.

La terza scala utilizzata è la *Cognitive Behavioral Assessment-Sport* (CBA-Sport). Questa viene utilizzata sia per atleti che praticano sport a livello agonistico, che per chi pratica sport a livello amatoriale, ed è stata validata sia con i più giovani che con gli adulti. Nello specifico è stata utilizzata la scala sulla motivazione (*Motivation Scale*) composta da 40 item che prevedono una risposta su scala Likert a 5 punti che va da 1 (Completamente in disaccordo) a 5 (Completamente d’accordo). Questa scala, come suggerisce il nome, indaga quali sono le motivazioni che spingono l’atleta a fare sport, alcuni esempi di item sono: “Mi aiuta a scaricare la tensione”, “Per il prestigio di essere un atleta”, “Per la soddisfazione di perfezionare le mie abilità”. In ultimo c’è un 41esimo item che non risulta essere una frase che riporta una motivazione allo sport, ma lascia spazio all’atleta per aggiungerne una sua.

La quarta scala utilizzata è la *Perception of Success Questionnaire* (POSQ) (Roberts, Treasure & Balague, 1998), viene elaborata per valutare l'orientamento all'obiettivo del compito (task) o all'ego. Il primo è caratterizzato da una percezione di successo quando viene raggiunta la padronanza in una determinata attività, mentre il secondo è caratterizzato da una percezione del successo quando si dimostra una migliore abilità rispetto agli altri. Il questionario è costituito da 12 item, 6 dei quali misurano l'orientamento al compito (*Task Orientation*, TO) (4, 5, 7, 8, 9, 12) mentre i restanti 6 misurano l'orientamento all'ego (*Ego Orientation*, EO) (1, 2, 3, 6, 10, 11), a cui si risponderà con un grado di accordo utilizzando una scala Likert a 5 punti che va da 1 (Assolutamente in disaccordo) a 5 (Assolutamente d'accordo). Ad alti punteggi negli item di TO corrisponde un'alta predisposizione verso l'orientamento al compito; mentre ad alti punteggi di EO corrisponde un'alta predisposizione all'orientamento all'ego.

Alcuni esempi di item sono: “Sono il migliore” (EO), “Ottengo il massimo per le mie abilità” (TO).

La quinta scala utilizzata è la *Moral Disengagement in Sport Scale* (MDSS), sviluppata da Boardley e Kavussanu (2007) basandosi sulla teoria del Disimpegno Morale di Bandura (1991). Nello specifico è stata utilizzata la *Short Form* di questo strumento contenente 8 item, uno per ogni meccanismo di disimpegno. È stata preferita la versione breve per una maggiore semplicità nell'interpretazione e dell'usabilità. Gli atleti dovranno rispondere alle domande indicando su una scala Likert a 7 punti il loro grado di accordo partendo da 1 (Completamente in disaccordo) a 7 (Completamente d'accordo). Ad alti punteggi in questa scala corrisponde una maggiore inclinazione dell'atleta a disimpegnarsi moralmente.

3.3 Risultati

Come spiegato nel paragrafo precedente per analizzare i risultati del PABSS sono state prese in considerazione le quattro diverse sottocategorie che lo costituiscono, cioè il comportamento prosociale verso i compagni di squadra (PT), il comportamento prosociale verso gli avversari (PO), il comportamento antisociale verso i propri compagni (AT) e il comportamento antisociale verso gli avversari (AO). Per quanto riguarda il TEIQue è stato invece calcolato un punteggio generale, stessa cosa per la scala sul disimpegno morale, la MDSS. Tutte le analisi sono state svolte col programma statistico R.

Prima di proseguire con le statistiche descrittive verranno mostrati nella tabella qui di seguito (Tabella 1) i valori dell'Alpha di Cronbach, indice di affidabilità delle dimensioni dei test, calcolati per le scale utilizzate nel questionario.

	Cronbach's Alpha
PT	0,82
PO	0,77
AT	0,88
AO	0,73
TEIQue	0,91
Motivation	0,91
POSQ_EO	0,88
POSQ_TO	0,83
MDSS	0,69

Tabella 1 Cronbach's Alpha

Come possiamo vedere dai valori riportati la scala di misurazione del disimpegno morale e le sottodimensioni del PABSS rivolte ai compagni di squadra, quindi PT e AT, risultano comprese tra 0,6 e 0,8 mostrando un'attendibilità accettabile, mentre le altre sopra lo 0,8 mostrano una buona attendibilità.

3.3.1 Statistiche descrittive

Per quanto riguarda l'analisi dei dati il campione è stato ridotto per via dell'esclusione di quegli atleti che per un'errata compilazione non presentavano un punteggio in alcune scale. Una volta ridimensionato otteniamo una numerosità campionaria uguale per tutte le dimensioni, con N=231.

Di seguito nella Tabella 2 vengono riportate le statistiche descrittive delle sottodimensioni del PABSS, del TEIQue e del MDSS.

	Media	Dev.Stnd	Minimo	Massimo
PT	3,86	0,74	1,5	5
PO	2,73	1,12	1	5
AT	1,95	0,69	1	5
AO	1,88	0,84	1	5
TEIQue	3,54	0,41	2,37	4,7
MDSS	3,52	1,07	1,13	7

Tabella 2 Statistiche descrittive

Come possiamo vedere dalla Tabella 2 si sono ottenuti punteggi medi più alti nella dimensione dei comportamenti prosociali rispetto a quelli antisociali, mostrando quindi una propensione maggiore ai comportamenti prosociali.

Di seguito, nella Figura 1, i boxplot che mostrano la distribuzione dei dati relativi al PABSS.

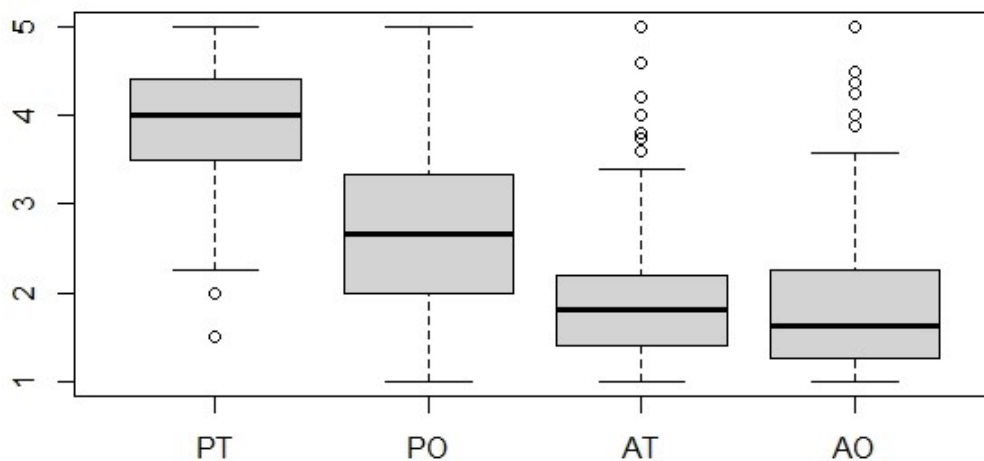


Figura 1 Boxplot distribuzione punteggi PABSS

Prima di procedere alla descrizione del grafico è bene ricordare che i valori rappresentati, le quattro sottodimensioni del comportamento prosociale, sono stati rilevati tramite una scala Likert a 5 punti, nel quale 1 stava per “mai” e 5 per “molto spesso”.

Si possono individuare facilmente gli *outlier* (i puntini bianchi), ovvero quei valori che si discostano particolarmente dalla mediana (rappresentata dalla linea nera dentro le scatole grigie). Questi si vedono nella sottodimensione del comportamento prosociale verso i compagni di squadra, comparando vicino al valore 1 (mai), ad indicare che sono state poche le persone ad avere una bassa frequenza di tali comportamenti. Diverso è il discorso per le sottodimensioni del comportamento antisociale. Entrambe, infatti, mostrano diversi *outlier* che si avvicinano al valore 5 (molto spesso).

Questi *outlier* si possono vedere anche attraverso la rappresentazione dei dati sotto forma di istogramma (Figure 2, 3, 4, 5).

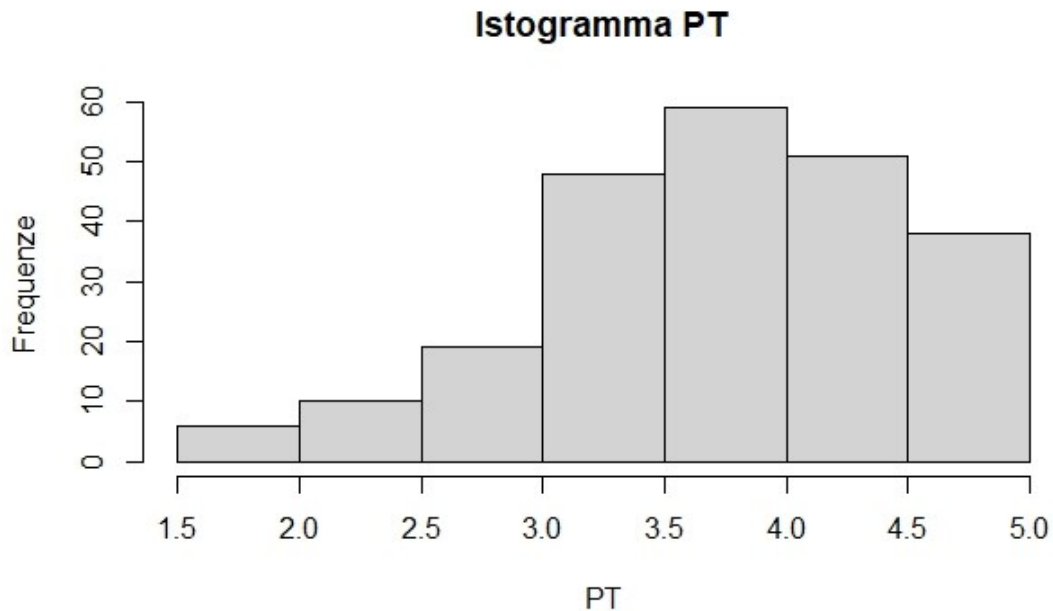


Figura 2 Distribuzione osservazioni dei comportamenti prosociali con i compagni di squadra

Ciò che si è detto sulla distribuzione della sottoscala del comportamento prosociale verso i compagni di squadra guardando il boxplot lo si può vedere nell'istogramma qui sopra, che risulta essere negativamente asimmetrico, con la presenza di una coda verso sinistra.

Nel grafico successivo (Figura 3) si può vedere la distribuzione dei dati del comportamento prosociale verso gli avversari. In questo caso la distribuzione non presenta code o la presenza di *outlier*, ed è abbastanza simmetrica.

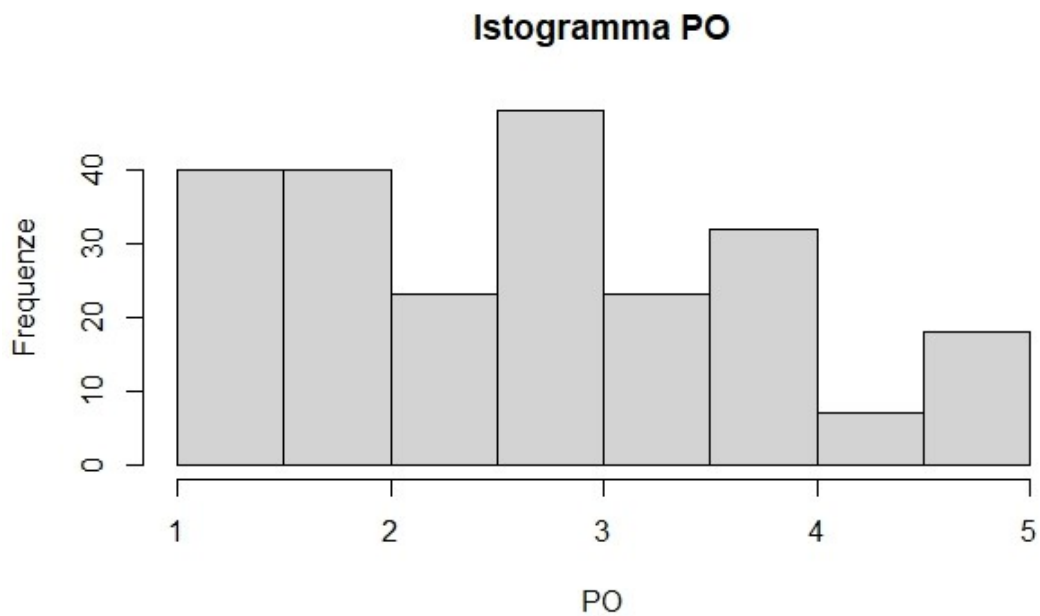


Figura 3 Distribuzione osservazioni dei comportamenti prosociali verso gli avversari

Con la Figura 4 si osserva invece la distribuzione dei comportamenti antisociali verso i compagni di squadra, salta subito all'occhio la curva pronunciata verso destra, data dalla presenza degli *outlier* di cui si è discusso sopra, che rende tale distribuzione una distribuzione ad asimmetria positiva.

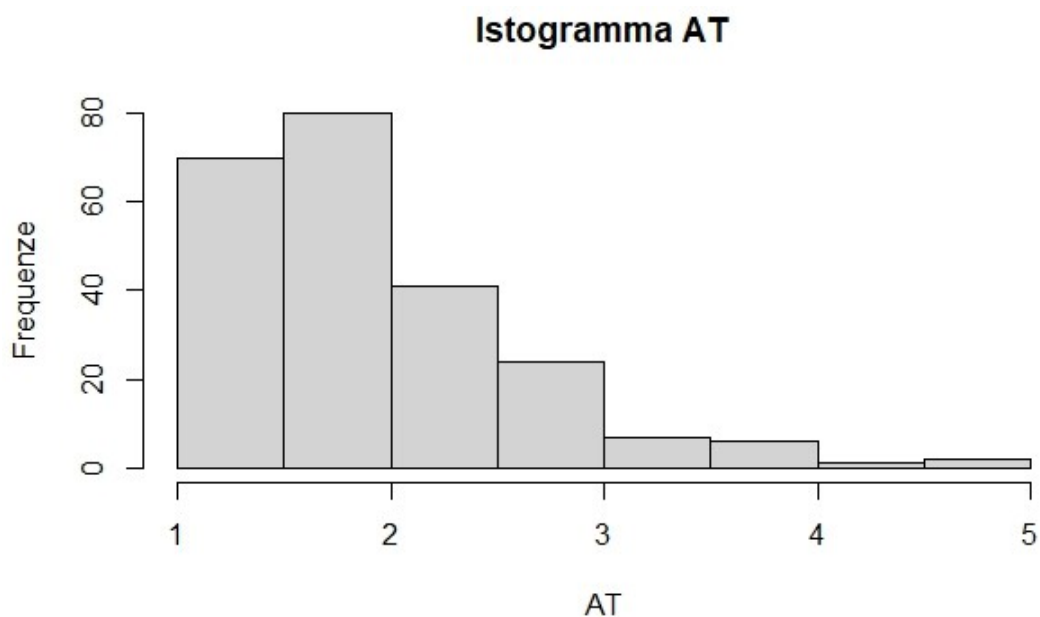


Figura 4 Distribuzione osservazioni dei comportamenti antisociali con i compagni di squadra

Con la Figura 5 si osserva l'ultima sottodimensione del PABSS, quella dei comportamenti antisociali verso gli avversari. Anche questa distribuzione mostra una pronunciata coda verso destra, che la rende asimmetrica positivamente.

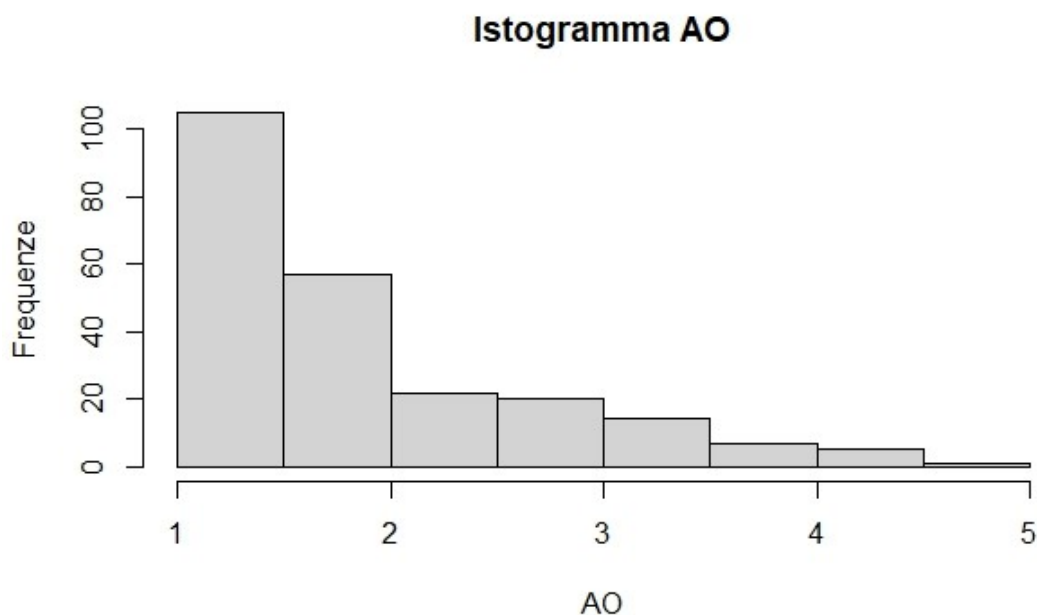


Figura 5 Distribuzione osservazioni dei comportamenti antisociali verso gli avversari

Una volta descritte le distribuzioni del PABSS, è opportuno fare lo stesso con i punteggi del TEIQue e del MDSS.

Di seguito con la Figura 6 viene rappresentato l'istogramma con la distribuzione dei dati relativi alla TEIQue, la scala dell'intelligenza emotiva. Gli item prevedevano una risposta su scala Likert a 5 punti, in cui 1 stava per "Per niente d'accordo" e 5 "Completamente d'accordo". Il grafico si presenta abbastanza simmetrico e vicino alla normalità.

Con la Figura 7 viene invece rappresentata la distribuzione dei punteggi della scala del disimpegno morale. In questo caso la scala Likert utilizzata è a 7 punti. Presenta una lunga coda verso destra che la rende asimmetrica positivamente.

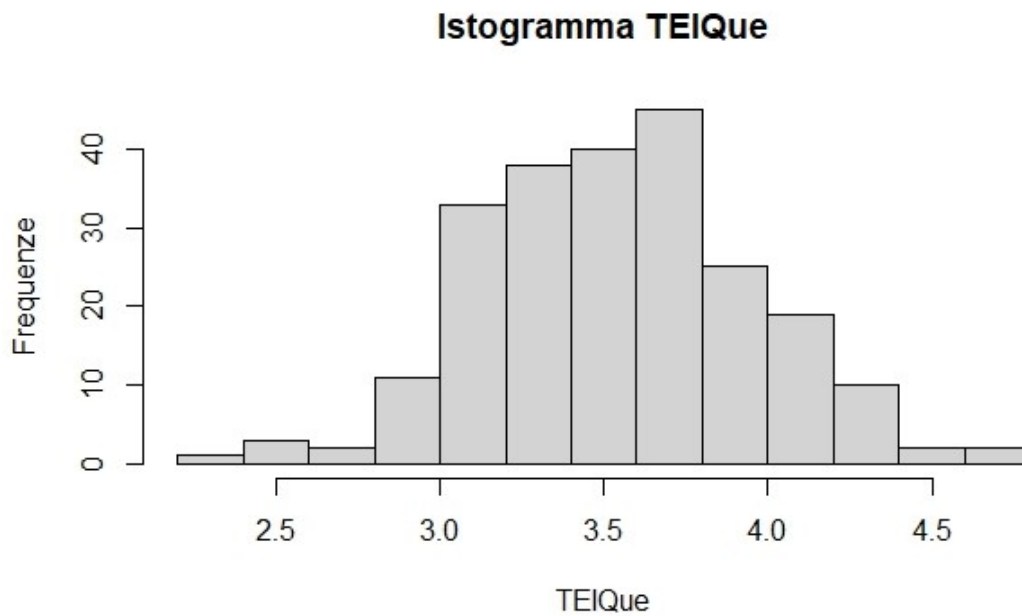


Figura 6 Distribuzione punteggi Intelligenza Emotiva

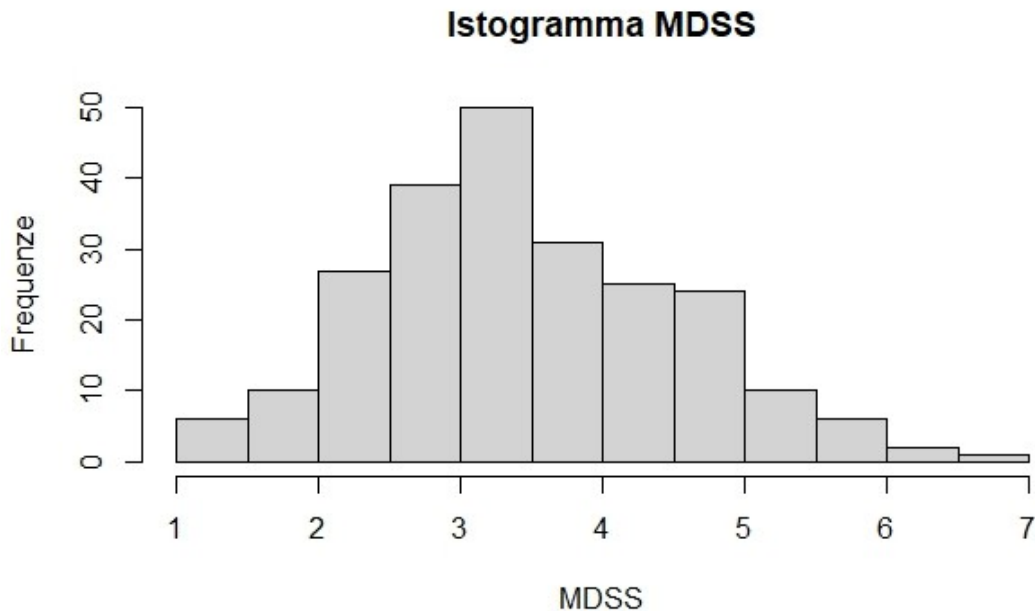


Figura 7 Distribuzione punteggi Disimpegno Morale

3.3.2 Analisi delle correlazioni

Sono state calcolate le correlazioni tra le sottodimensioni del comportamento prosociale e le dimensioni dell'intelligenza emotiva e del disimpegno morale, in più sono state analizzate anche le correlazioni tra ogni sottodimensione del comportamento prosociale. Inoltre, sono stati presi in considerazione anche i punteggi delle scale sulla motivazione e sulla percezione di successo.

Come possiamo vedere dalla Tabella 3, c'è una correlazione significativa tra intelligenza sociale e entrambe le sottodimensioni del comportamento prosociale. È stato ottenuto $r=,35$ con $p<0,001$ con i comportamenti prosociali tra compagni di squadra e $r=,25$ con $p<0,001$ con i comportamenti prosociali con gli avversari. Interessante

	PT	PO	AT	AO	TEIQue	MDSS	POSQ_TO
PO	0,35***						
AT	0,15*	0,18**					
AO	0,09	0,08	0,55***				
TEIQue	0,35***	0,25***	-0,23***	-0,30***			
MDSS	0,02	0,06	0,39***	0,51***	-0,20**		
POSQ_TO	0,31***	0,14*	-0,08	-0,09	0,31***	-0,2	
POSQ_EO	0,00	0,00	0,21**	0,12	-0,21**	0,25**	0,31***

Tabella 3 Correlazioni Nota *** $p < 0,001$; ** $p < 0,01$; * $p < 0,05$

evidenziare anche la correlazione inversa con i comportamenti antisociali sia con i compagni di squadra che con gli avversari in cui è stato ottenuto $r = -,23$ con $p < 0,001$ nel primo caso e un $r = 0,30$ con $p < 0,001$ nel secondo.

Per quanto riguarda il disimpegno morale invece correla positivamente, e in maniera significativa, sia con il comportamento antisociale con i compagni di squadra che con il comportamento antisociale con gli avversari, più nello specifico è stato ottenuto rispettivamente: $r = ,39$ con $p < 0,001$ e $r = ,51$ con $p < 0,001$.

Una correlazione moderata e significativa è stata riscontrata anche tra le due sottodimensioni del comportamento prosociale, ottenendo un $r = ,35$ con $p < 0,001$; e tra le due sottodimensioni del comportamento antisociale, ottenendo un $r = ,55$ con $p < 0,001$.

IE e disimpegno morale correlano negativamente tra loro con un $r = -,20$ con $p < 0,01$.

Un aspetto interessante dei punteggi di percezione del successo è che in relazione all'IE il punteggio della percezione di successo con orientamento al compito ha $r = ,31$ con $p < 0,001$, mentre con orientamento all'ego ha un $r = -,21$ con $p < 0,01$. Il disimpegno morale invece correla significativamente solo con la percezione di successo con orientamento all'ego ottenendo $r = ,25$ con $p < 0,001$.

3.3.3 Analisi delle regressioni

In ultimo sono stati calcolati dei modelli di regressione lineare per valutare se l'intelligenza emotiva e il disimpegno morale possano essere considerati dei predittori rispettivamente per i comportamenti prosociali e i comportamenti antisociali.

Per ogni sottodimensione del PABSS sono stati sviluppati una serie di modelli per capire quale fosse il modello che spiegasse meglio la relazione tra le variabili.

Per ogni modello è poi stato verificato il rispetto degli assunti con la funzione di `R plot ()` che mostra quattro diversi grafici: *Residuals vs Fitted*, *Normal Q-Q*, *Scale-Location* e *Residuals vs Leverage*. Questi grafici ci permettono di concludere se gli assunti vengono rispettati.

Si prenda come esempio il modello usato per i comportamenti prosociali verso i propri compagni di squadra.

Nel primo grafico, *Residuals vs Fitted*, (Figura 8) si può vedere come i residui siano disposti sopra e sotto lo zero e come la linea rossa non esprima alcun trend delle medie dei residui. Per questo l'assunto di indipendenza dei residui è rispettato.

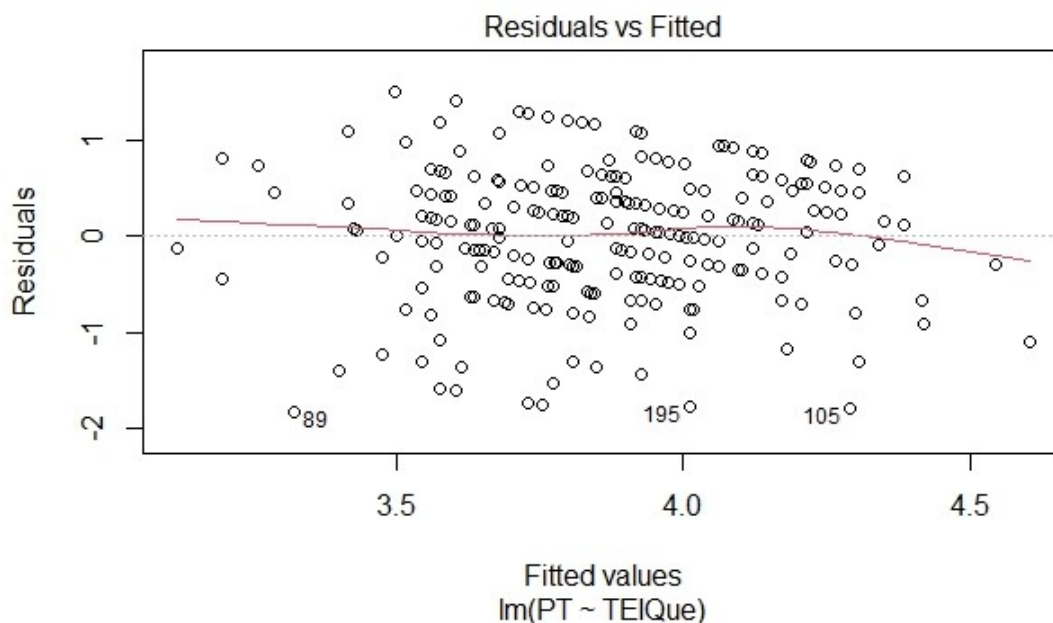


Figura 8 Residui in funzione dei valori attesi

Nel secondo grafico invece, *Normal Q-Q*, (Figura 9) i residui sono concentrati intorno alla linea che indica la perfetta normalità, questo significa che la loro distribuzione è approssimativamente normale.

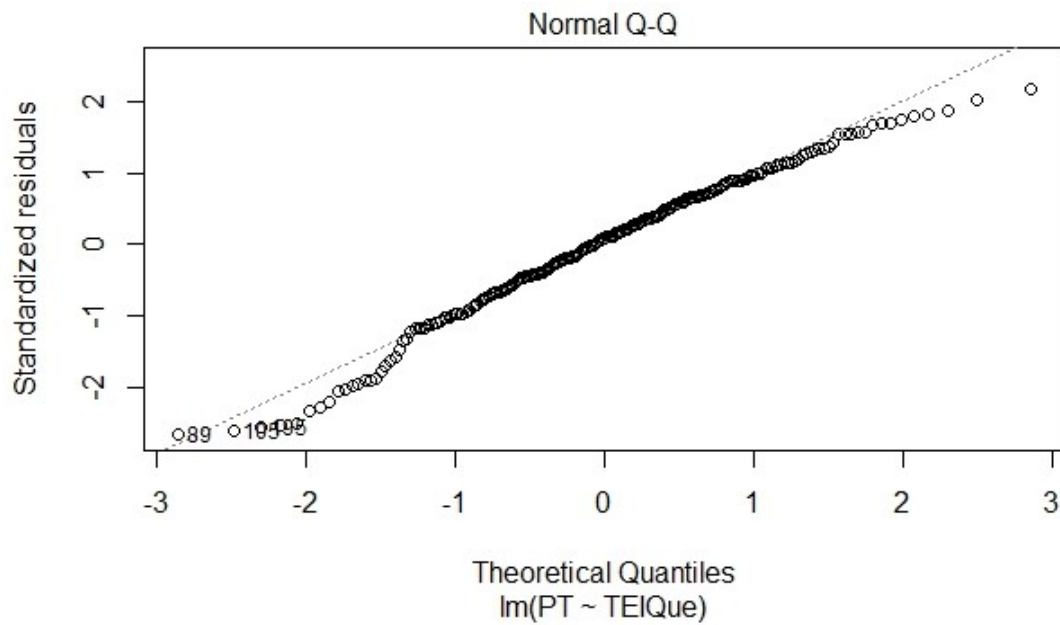


Figura 9 Residui standardizzati in funzione dei quantili della normale

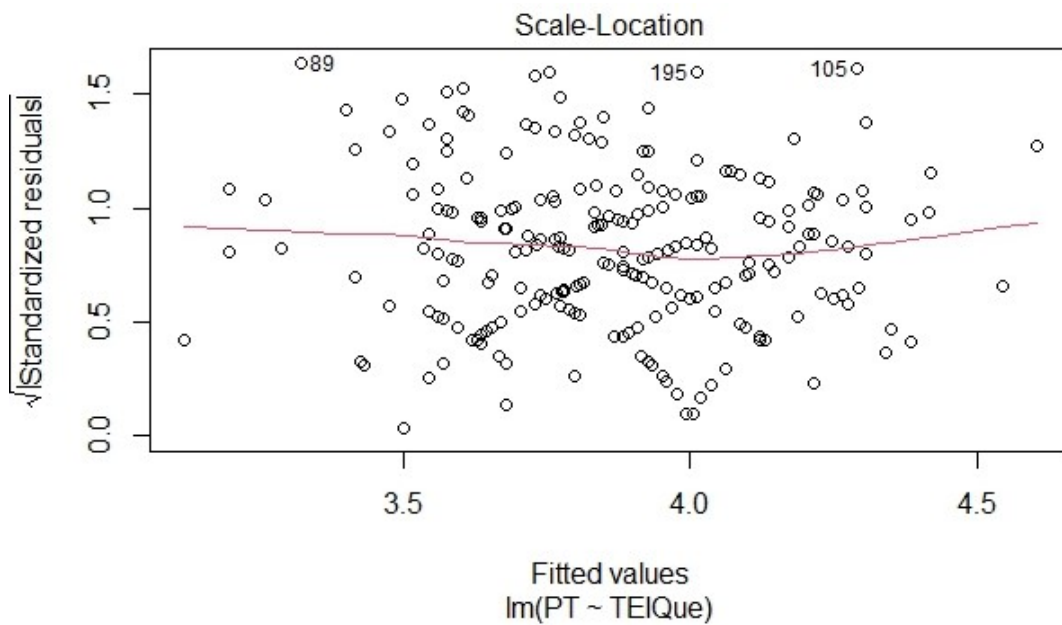


Figura 10 Radice quadrata dei residui standardizzati in funzione dei valori attesi

Nel terzo grafico, *Scale-Location*, (Figura 10) come nel primo grafico, non vi è alcun trend, e questo significa che anche l'assunto di omogeneità delle varianze dei residui è rispettato.

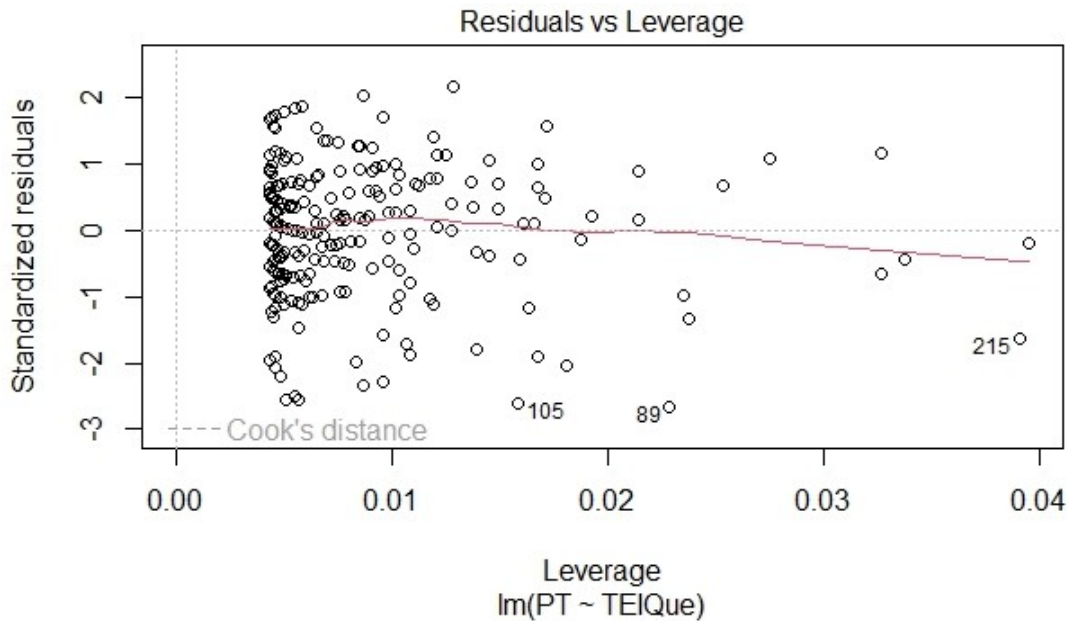


Figura 11 Residui in funzione del valore di leva

Nell'ultimo, *Residuals vs Leverage*, (Figura 11) sono rappresentati i residui in funzione del valore di leva. Permette di individuare quei soggetti che possono essere potenzialmente influenti. Per farlo si può usare la distanza di Cook, rappresentata dalle linee tratteggiate rosse. Se una misurazione cade all'interno di quelle linee significa che è particolarmente influente. Nel caso in questione nessun'osservazione cade all'interno della distanza di Cook.

Per quanto riguarda i modelli di regressione, per tutte e quattro le sottodimensioni del PABSS sono stati valutati i seguenti modelli:

- Regressione lineare semplice con intelligenza emotiva come predittore;
- Regressione lineare semplice con disimpegno morale come predittore;

- Regressione lineare multipla sia con che senza interazione con intelligenza emotiva e disimpegno morale come predittori;
- Regressione lineare multipla sia con che senza interazione con intelligenza emotiva, disimpegno morale e percezione di successo (sia *task oriented* che *ego oriented*) come predittori;
- Regressione lineare multipla sia con che senza interazione con intelligenza emotiva, disimpegno morale e genere come predittori.

I modelli che sono risultati migliori sono: la regressione lineare semplice con intelligenza emotiva come predittore per le due sottodimensioni del comportamento prosociale; e la regressione lineare multipla senza interazione con intelligenza emotiva e disimpegno morale come predittori per le due sottodimensioni del comportamento antisociale.

Per il comportamento prosociale con i propri compagni di squadra, come detto sopra, il modello risultato migliore è quello che tiene conto solo dell'IE come predittore.

La Tabella 4 sintetizza i risultati ottenuti:

	Valore stimato	Errore Std	t	Pr(> t)
Intercetta	1,61	0,40	4,07	<0,000
TEIQue	0,64	0,11	5,73	<0,000
Errore std regressione: 0,69 R-Squared: 0,13 F: 32,79 df:229 p<0,000				

Tabella 4 Risultati modello comportamenti prosociali con compagni di squadra

Il modello risulta significativo, cioè predice i punteggi di comportamento prosociale con i compagni (PT) di squadra ($F=32,79$, $p<0,001$). Nonostante ciò, il modello spiega il 13% della varianza nei punteggi di PT. I comportamenti prosociali con i compagni di squadra sono stati predetti dai punteggi dell'IE ($\beta=0,64$, $t=5,73$, $p<0,001$, 95% C.I.:0,42-0,85). Ciò significa che per ogni punto in più nell'IE, si stima che i comportamenti prosociali con i compagni di squadra producano un aumento atteso di 0,64.

	Valore stimato	Errore Std	t	Pr(> t)
Intercetta	0,29	0,62	0,47	0,64
TEIQue	0,69	0,17	3,99	<0,000
Errore std regressione: 1,08 R-Squared: 0,06 F: 15,88 df:229 p<0,000				

Tabella 5 Risultati modello comportamenti prosociali verso gli avversari

Lo stesso modello è risultato migliore anche con i comportamenti prosociali verso gli avversari.

Anche in questo caso il modello risulta significativo ($F=15,88$, $p<0,001$), tuttavia spiega soltanto il 6% della varianza nei punteggi di PO. I comportamenti prosociali verso gli avversari sono stati predetti dai punteggi dell'IE ($\beta=0,69$, $t=3,99$, $p<0,001$, 95% C.I.:0,35-1,03) Ciò significa che per ogni punto in più nell'IE, i comportamenti prosociali verso gli avversari hanno un aumento atteso di 0,69.

In entrambi questi modelli, essendo regressioni a un solo predittore, il test F replica il test fatto in precedenza, si può infatti notare che per entrambi il valore F è il quadrato del valore t, e la probabilità associata è la stessa.

Per entrambe le sottodimensioni del comportamento antisociale i modelli risultati migliori sono quelli con due predittori, l'IE e il disimpegno morale.

Nella Tabella 6 sono riportati i risultati del modello per il comportamento antisociale con i propri compagni:

	Valore stimato	Errore Std	t	Pr(> t)
Intercetta	2,08	0,42	4,91	<0,000
TEIQue	-0,27	0,10	-2,55	0,01
MDSS	0,23	0,04	5,78	<0,000
Errore std regressione: 0,64 R-Squared: 0,17 F: 23,76 df:228 p<0,000				

Tabella 6 Risultati modello comportamenti antisociali con compagni di squadra

Il modello è risultato significativo ($F=23,76$, $p<0,001$), e spiega il 17% della varianza dei punteggi di AT. I comportamenti antisociali con i compagni di squadra sono stati predetti sia dall'IE ($\beta=-0,27$, $t=-2,55$, $p<0,05$, 95% C.I.: -0,47- -0,06), che dal disimpegno morale ($\beta=0,23$, $t=5,78$, $p<0,001$, 95% C.I.: 0,15-0,31). Nel primo caso per ogni incremento di un punto dell'IE, c'è una diminuzione attesa di 0,27 nei comportamenti antisociali con i compagni di squadra; nel secondo per ogni incremento di un punto del disimpegno morale c'è un aumento atteso di 0,23 nei comportamenti antisociali con i compagni di squadra.

In ultimo il modello per il comportamento antisociale verso gli avversari. Come si può vedere dalla Tabella 7, il modello è risultato significativo ($F=49,14$, $p<0,001$), e spiega il 30% della varianza dei punteggi di AO. I comportamenti antisociali verso gli avversari sono stati predetti sia dall'IE ($\beta=-0,43$, $t=-3,76$, $p<0,001$, 95% C.I.: -0,66- -0,21), ciò significa che ad ogni aumento di un punto nei punteggi dell'IE corrisponde una diminuzione di 0,43 nei comportamenti antisociali verso gli avversari; sia dal disimpegno morale ($\beta=0,36$, $t=8,26$, $p<0,001$, 95% C.I.: 0,28-0,45), si osserva quindi che ad ogni incremento di un punto del disimpegno morale corrisponde un aumento di 0,36 nei comportamenti antisociali verso gli avversari.

	Valore stimato	Errore Std	t	Pr(> t)
Intercetta	2,13	0,47	4,57	<0,000
TEIQue	-0,43	0,12	-3,76	<0,000
MDSS	0,36	0,04	8,26	<0,000
Errore std regressione: 0,70 R-Squared: 0,30 F: 49,14 df:228 p<0,000				

Tabella 7 Risultati modello comportamenti antisociali verso gli avversari

Per entrambe le sottodimensioni del comportamento antisociale è stato poi utilizzato un modello multivariato che valutasse uno dei due predittori (IE o disimpegno morale) come mediatore della relazione con il comportamento antisociale.

Sia con i comportamenti antisociali con i compagni di squadra che con i comportamenti antisociali verso gli avversari è risultato migliore il modello che ha come mediatore della relazione l'IE.

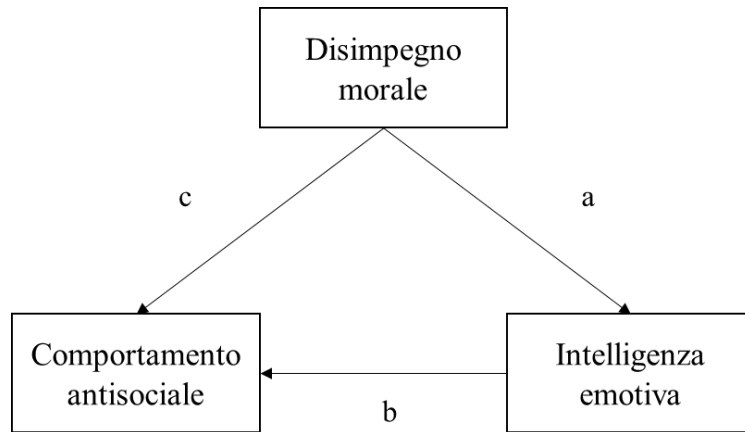


Figura 12 Rappresentazione grafica del modello multivariato

Nella rappresentazione grafica della Figura 12 viene mostrata, con l'effetto diretto indicato con la lettera c, la relazione tra il disimpegno morale e il comportamento antisociale; e una terza variabile, l'IE, che funge da mediatore. L'effetto indiretto che il disimpegno morale ha sui comportamenti antisociali è il prodotto dell'effetto diretto che il disimpegno morale ha sull'IE, e sull'effetto diretto che questa ha con i comportamenti antisociali (indicati rispettivamente con a e b). L'effetto totale sarà quindi la somma dell'effetto diretto e quello indiretto del disimpegno morale sui comportamenti prosociali.

	Valore stimato	Errore Std	z	P(> z)
IE~MDSS	-0,08	0,03	-3,05	0,002
AT~				
MDSS	0,23	0,04	5,82	<0,001
IE	-0,27	0,10	-2,57	0,01
Effetto indiretto	0,02	0,01	1,96	0,05
Effetto totale	0,25	0,04	6,36	<0,001
R-Square				
IE	0,04			
AT	0,17			

Tabella 8 Risultati modello multivariato comportamenti antisociali con i compagni di squadra

Il modello mostra gli stessi dati delle tabelle precedenti, ma questa volta bisogna tenere in conto che l'IE oltre ad essere in relazione con i comportamenti antisociali, lo è anche col disimpegno morale, e spiega il 17% della varianza dei punteggi di AT.

Nella prima riga l'IE è la variabile dipendente ($\beta=0,08$, $p<0,01$, 95%C.I.: -0,12- -0,03), ed è stato stimato che ogni incremento di un punto nel disimpegno morale, l'IE diminuisce di 0,08. Nella seconda riga invece la dipendente è il comportamento antisociale con i compagni di squadra, ed è in relazione sia col disimpegno morale ($\beta=0,23$, $p<0,001$, 95%C.I.: 0,15-0,31) che con l'IE ($\beta=-0,27$, $p<0,05$, 95%C.I.: -0,47- -0,06), nel primo caso a un aumento di un punto del disimpegno morale corrisponde un aumento atteso di 0,23 nei comportamenti antisociali; nel secondo ad un aumento di un punto dell'IE corrisponde una diminuzione attesa di 0,27 nei comportamenti antisociali. L'effetto totale ($\beta=0,25$, $p<0,001$, 95%C.I.: 0,17-0,33) indica l'aumento atteso dei comportamenti antisociali con i compagni tenendo conto sia dell'effetto diretto, sia dell'effetto indiretto del disimpegno sociale.

	Valore stimato	Errore Std	z	P(> z)
IE~MDSS	-0,08	0,03	-3,05	0,002
AO~				
MDSS	0,37	0,04	8,31	<0,001
IE	-0,43	0,11	-3,78	0,01
Effetto indiretto	0,03	0,01	2,37	0,05
Effetto totale	0,40	0,04	8,96	<0,001
R-Square				
IE	0,04			
AO	0,30			

Tabella 9 Risultati modello multivariato comportamenti antisociali verso gli avversari

Per quanto riguarda il comportamento antisociale verso gli avversari, il modello spiega il 30% della varianza dei punteggi di AO. Come si può notare la prima riga è

identica a quella del modello precedente, perché viene tenuta in considerazione solo la relazione tra disimpegno morale e IE. La seconda riga mostra i comportamenti antisociali verso gli avversari come dipendente in un caso del disimpegno morale ($\beta=0,37$, $p<0,001$, 95%C.I.:0,28-0,45), e nell'altro dell'IE ($\beta=-0,43$, $p<0,05$, 95%C.I.: -0,66- -0,21). Ciò significa che a un aumento di un punto del disimpegno morale corrisponde un aumento atteso di 0,37 nei comportamenti antisociali; invece, a un aumento di un punto dell'IE corrisponde una diminuzione attesa di 0,43 nei comportamenti antisociali. l'effetto totale ($\beta=0,40$, $p<0,001$, 95%C.I.:0,31-0,48) indica l'aumento atteso dei comportamenti antisociali con i compagni tenendo conto sia dell'effetto diretto, sia dell'effetto indiretto del disimpegno sociale.

3.4 Discussione dei risultati

Dalla visione delle statistiche descrittive si può assumere che in media il campione si è presentato più incline verso i comportamenti prosociali rispetto a quelli antisociali. La media dei comportamenti prosociali con i compagni di squadra è stata infatti di 3,86 (SD=0,74); mentre per quanto riguarda la media dei comportamenti antisociali con i compagni di squadra è stata di 1,95 (SD=0,69). Stessa cosa vale per i comportamenti sia prosociali che antisociali verso gli avversari, ottenendo una media di 2,73 (SD=1,12) nel primo caso e una media di 1,88 (SD=0,84) nel secondo.

Con le analisi delle correlazioni si può intuire una relazione tra IE e comportamenti prosociali, e tra disimpegno morale e comportamenti antisociali. Infatti, tra comportamenti prosociali con i propri compagni e IE è stata trovata una correlazione positiva ($r=0,35$, $p<0,001$), e lo stesso vale per i comportamenti prosociali verso gli avversari e l'IE ($r=0,25$, $p<0,001$). Per quanto riguarda i comportamenti antisociali con i

propri compagni è stata trovata una correlazione positiva con il disimpegno morale ($r=0,39$, $p<0,001$), come anche per i comportamenti antisociali verso gli avversari e disimpegno morale ($r=0,51$, $p<0,001$).

È interessante notare che mentre il disimpegno morale non presenti nessuna correlazione con entrambe le sottodimensioni del comportamento prosociale, l'intelligenza emotiva presenta una correlazione significativa con entrambe le sottodimensioni del comportamento, questa volta però di segno negativo. Infatti, con i comportamenti antisociali con i propri compagni l'IE mostra un $r= -0,23$ ($p<0,001$), mentre con i comportamenti antisociali verso gli avversari mostra un $r= -0,30$ ($p<0,001$). Una correlazione inversa è stata trovata anche tra IE e disimpegno morale ($r=-0,20$, $p<0,01$).

I modelli di regressione confermano quanto visto sopra con le correlazioni. Le due sottodimensioni dei comportamenti prosociali non correlavano con il disimpegno morale, infatti, i modelli risultati migliori con PT e PO come variabili dipendenti erano quelli con la sola IE come predittore. Al contrario per i comportamenti antisociali, che correlavano sia con IE (correlazione inversa), sia con il disimpegno morale, i modelli risultati migliori sono stati quelli che prevedevano entrambe le dimensioni come predittori senza interazione tra loro.

L'aggiunta di variabili quali il genere o i punteggi della percezione di successo non hanno contribuito al miglioramento dei modelli.

Dato che per entrambe le sottodimensioni del comportamento antisociale il modello migliore è stato quello a due predittori, sono state calcolate le regressioni lineari multivariate per valutare il ruolo di mediazione che potessero avere l'IE nella relazione tra disimpegno morale e comportamenti antisociali, o il disimpegno morale nella

relazione tra IE e comportamenti antisociali. Entrambe le versioni sono risultate significative, tuttavia il modello migliore era quello con l'IE come mediatore. I modelli multivariati hanno presentato dati in linea con i modelli semplici a due predittori, ma al test anova sono risultati migliori. Con questi modelli viene calcolato anche l'effetto totale che il disimpegno morale ha sui comportamenti antisociali, che ricordiamo è dato dalla somma dell'effetto diretto e indiretto che il disimpegno morale ha sulla dipendente ovvero i comportamenti antisociali. Si ottiene così che nei comportamenti antisociali con i propri compagni a un aumento di un punto del disimpegno morale, l'aumento atteso di AT è di 0,25; mentre nei comportamenti antisociali verso gli avversari a un aumento di un punto del disimpegno morale, l'aumento atteso di AO è di 0,40.

Conclusioni

Lo scopo del presente lavoro è quello di validare in italiano la scala dello sport sui comportamenti prosociali e antisociale -*Prosocial and Antisocial Behavior in Sport Scale* (Kavussanu & Boardley, 2009)-. Inoltre, lo studio ha indagato le possibili relazioni tra comportamenti prosociali -e antisociali-, l'intelligenza emotiva e il disimpegno morale. Una possibile ipotesi è che l'IE possa essere un predittore dei comportamenti prosociali, mentre il disimpegno morale possa essere un predittore dei comportamenti antisociali. Al fine di approfondire questi costrutti teorici è stato utilizzato un questionario in modalità online. L'utilizzo della piattaforma Qualtrics ha permesso di poter estendere la compilazione a tutto il territorio italiano, infatti, il link per la compilazione del questionario è stato mandato via mail agli indirizzi di molte società sportive; mentre per quanto riguarda il territorio padovano, sono state visitate di persona le sedi delle società per presentare la ricerca ai dirigenti.

L'interpretazione dei risultati ottenuti va fatta con cautela. Nonostante una riduzione importante del campione che dagli iniziali 324 partecipanti, ha portato le compilazioni da poter utilizzare per svolgere le analisi a 231, i modelli statistici utilizzati sono risultati significativi. Gli R-Square, ovvero i valori che spiegano la percentuale della varianza della variabile dipendente, non sono molto alti. Va detto che in questo tipo di ricerche è abbastanza diffuso trovare R-Square non tanto alti. Si prenda come esempio il modello per i comportamenti prosociali verso gli avversari, pur essendo significativo ($p < 0,001$) il modello spiega solamente il 6% della varianza di PO, pertanto, non può essere un modello particolarmente affidabile. Diverso è il caso dei comportamenti prosociali con i compagni di squadra, qui infatti il modello spiega il 13% della varianza di PT, e nonostante sia un valore ancora un po' basso, questo modello può essere più affidabile del precedente.

Con i comportamenti antisociali i modelli spiegano una percentuale più alta di varianza della dipendente, soprattutto nel caso dei comportamenti antisociali verso gli avversari, in cui il modello ne spiega il 30%.

Questi risultati sono in linea con la letteratura approfondita nei primi due capitoli: si riprenda ad esempio la teoria sociocognitiva di Bandura (1991), una delle proprietà attraverso cui si manifesta l'agency umana è quella del pensiero anticipatorio, grazie al quale si possono anticipare le conseguenze di una nostra azione. A livello sociale si evitano certi comportamenti perché si teme il giudizio dei pari, o comunque del gruppo d'appartenenza. Spruit e colleghi (2018) parlano di atmosfera morale, ossia l'insieme delle norme e dei valori condivisi da allenatori, atleti e genitori; se per un gruppo l'importante è vincere, e sono tollerate anche scorrettezze pur di arrivare alla vittoria, allora sarà più facile disimpegnarsi moralmente e mettere in atto comportamenti antisociali, perché per il gruppo vincere viene prima della correttezza. I risultati infatti mostrano come i punteggi del disimpegno morale, non solo correlino positivamente con i comportamenti antisociali, ma possano anche risultarne predittori.

Crombi e colleghi (2008) riportano come a più alti punteggi di IE corrispondesse una migliore gestione delle emozioni nelle controversie durante le partite, e ancora, Can (2016) sostiene come una buona gestione delle emozioni eviti la messa in atto di comportamenti antisociali, nei modelli presentati nel capitolo precedente si può infatti notare che ad ogni aumento di un punto dell'IE viene stimato un abbassamento atteso di 0,27 punti nel caso di comportamenti antisociali con i compagni e di 0,43 punti nel caso di comportamenti antisociali verso gli avversari; per quanto riguarda i comportamenti prosociali, viene evidenziata la relazione tra questi e l'IE, come messo in evidenza da Wang e colleghi (2021), i quali scrivono, descrivendo ciò che i loro risultati suggeriscono,

che ad alti punteggi di IE corrisponde una maggiore tendenza a mettere in atto comportamenti prosociali. Nei modelli calcolati con i comportamenti prosociali come variabile dipendente è stato calcolato un aumento atteso dei comportamenti prosociali con i compagni di squadra di 0,64 punti per ogni incremento di uno dell'IE, un aumento atteso dei comportamenti prosociali verso gli avversari di 0,69 punti per ogni incremento di uno dell'IE. È bene ricordare che i punteggi del comportamento antisociale sono stati ottenuti utilizzando una scala Likert a 5 punti pertanto i valori attesi sono da leggere con questa lente.

Tuttavia, come scritto sopra, questi modelli spiegano una piccola parte della varianza della variabile dipendente. Questo è sicuramente un limite del presente elaborato, che vede le ipotesi presentate confermate, nel senso che esiste una relazione tra IE e comportamenti prosociali, e tra disimpegno morale e comportamenti antisociali -in quest'ultimo caso con la mediazione dell'IE-, ma tale relazione non riesce a spiegare una grande parte della varianza della dipendente.

Un altro limite, che si mostra sempre presente nelle ricerche di questo tipo, è l'abbandono del questionario da parte di un discreto numero di partecipanti. Questo è stato il motivo principale del ridimensionamento del campione. La ricerca futura potrebbe occuparsi dell'argomento cercando di snellire il questionario, semplificando così la compilazione. Inoltre, ritengo che si debba continuare ad approfondire l'argomento comportamenti prosociali nello sport, il PABSS si è mostrato uno strumento molto valido, e la suddivisione del comportamento in due dimensioni, prosociale e antisociale, ulteriormente suddivisi a loro volta in comportamenti prosociali o antisociali con i compagni di squadra o con gli avversari (*ingroup* e *outgroup*) permette un buon approfondimento dell'argomento.

In futuro può essere interessante studiare il rapporto di reciprocità delle variabili in esame per capire se posso influenzarsi a vicenda in maniera bidirezionale, permettendo ad esempio alla messa in atto di svariati comportamenti antisociali di influenzare il disimpegno morale e aumentarne così i punteggi, in quest'ottica anche altre variabili potrebbero essere analizzate, come ad esempio l'aggressività, caratteristica sicuramente molto presente nel mondo sportivo.

Bibliografia

Afkhami, E., Mokhtari, P., Tojjari, F., Bashiri, M., & Salehian, M. H. (2011). Relationship between emotional intelligence and coaching efficacy in coaches. *Annals of Biological Research*, 2(4), 469-475;

Bahrololoum, H., Hassani, A., Bandeli, M. R., & Akbari, A. (2012). The relationship between the emotional intelligence and mental skills in Iranian elite male volleyball players. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 2(7), 123-130;

Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of moral thought and action. *Handbook of moral behaviour and development: Theory, research and applications*. Hillsdale, NJ: Erlbaum;

Bandura, A. (1999). Moral Disengagement in the Perpetration of Inhumanities. *Personality and Social Psychology Review*, 3(3), 193-209;

Bandura, A., & Mazzeo, R. (2017). *Disimpegno morale. Come facciamo del male continuando a vivere bene*. Erickson;

Bar-On R, (1997). *BarOn Emotional Quotient Inventory: Technical Manual*. Multi-Health: Toronto;

Bar-On, R. (2006). The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI). *Psicothema*, 18, supl., 13-25;

Batson, C. D. (2010). Empathy-induced altruistic motivation. *Prosocial Motives, Emotions, and Behavior: The Better Angels of Our Nature.*, 15–34;

- Boardley I. D., Kavussanu M. (2007). Development and validation of the moral disengagement in sport scale. *Journal of sport and exercise psychology*, 29(5), 608-28.
- Bykov, A. (2016). Altruism: New perspectives of research on a classical theme in sociology of morality. *Current Sociology*, 65(6), 797–813;
- Can, S. (2016). Can emotionally intelligent volleyball players be more prone to sportpersonship? *Journal of Education and Training Studies*, 4(7), 54-60;
- Crombie, C., Lombard, C., & Noakes, T. (2009). Emotional intelligence scores predict teams sports performance in a national cricket competition. *International Journal of Sports Science & Coaching*, 4(2), 209-224;
- Dovidio, J. F. (1984). Helping Behavior and Altruism: An Empirical and Conceptual Overview. *Advances in Experimental Social Psychology*, 361–427;
- Eisenberg, N., & Miller, P. A. (1987). The relation of empathy to prosocial and related behaviors. *Psychological Bulletin*, 101(1), 91–119;
- Gardner, H. (1983). *Frames of mind*. New York: Basic Books.
- Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence: Why it can Matter More than IQ*. Bloomsbury: London.
- Goleman, D. (2011). *Intelligenza emotiva. Che cos'è e perché può renderci felici*. Rizzoli.
- Hodge, K., & Gucciardi, D. F. (2015). Antisocial and Prosocial Behavior in Sport: The Role of Motivational Climate, Basic Psychological Needs, and Moral Disengagement. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 37(3), 257–273;
- Hwang, S., Feltz, D. L., & Lee, J. (2013) Emotional intelligence in coaching: Mediation effect of coaching efficacy on the relationship between emotional intelligence and leadership style. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 11(3), 292-306;

- Kavussanu, M., Boardley, I. D. (2009). The Prosocial and Antisocial Behaviour in Sport Scale. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 31(1), 97-117;
- Laborde, S., Dosseville, F., & Allen, M. S. (2015). Emotional intelligence in sport and exercise: A systematic review. *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 26(8), 862–874;
- Laborde, S., You, M., Dosseville, F., & Salinas, A. (2012). Culture, individual differences, and situation: Influence on coping in French and Chinese table tennis players. *European Journal of Sport Science*, 12(3), 255–261;
- Lane, A. M., Devonport, T. J., Soos, I., Karsai, I., Leibinger, E., & Hamar, P. (2010). Emotional intelligence and emotions associated with optimal and dysfunctional athletic performance. *Journal of sports science & medicine*, 9(3), 388–392;
- Lane, A., Thelwell, R., Lowther, J., & Devonport, T. (2009). Emotional intelligence and psychological skills use among athletes. *Social Behavior and Personality: An international journal*, 37(2), 195-202;
- Lu, F. J. H., Li, G. S. F., Hsu, E. Y. W., & Williams, L. (2010). Relationship between Athletes' Emotional Intelligence and Precompetitive Anxiety. *Perceptual and Motor Skills*, 110(1), 323–338;
- Magrum, E. D., Waller, S., Campbell, S., & Schempp, P. G. (2019). Emotional intelligence in sport: A ten-year review (2008-2018). *International Journal of Coaching Science*, 13(2), 03–32;
- Mayer, J. D., Caruso, D. R., & Salovey, P. (2016). The Ability Model of Emotional Intelligence: Principles and Updates. *Emotion Review*, 8(4), 290–300;
- Penner, L. A., Dovidio, J. F., Piliavin, J. A., & Schroeder, D. A. (2005). Prosocial Behavior: Multilevel Perspectives. *Annual Review of Psychology*, 56(1), 365–392;

- Penner., L. A., Dovidio., J. F., Piliavin., J. A., & Schroeder., D. A. (2005). Prosocial Behavior: Multilevel Perspectives. *Annual Review of Psychology*, 56(1), 365–392;
- Perlini, A. H., & Halverson, T. R. (2006). Emotional intelligence in the National Hockey League. *Canadian Journal of Behavioural Science / Revue canadienne des sciences du comportement*, 38(2), 109–119;
- Petrides, K. V., Furnham, A., & Frederickson, N. (2004). Emotional intelligence. *The Psychologist*, 17(10), 574–577;
- Petrides, K.V. & Furnham,A. (2000). On the dimensional structure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 29, 313–320;
- Petrides, K.V. & Furnham,A. (2001).Trait emotional intelligence: Psychometric investigation with reference to established trait taxonomies. *European Journal of Personality*, 15, 425–448;
- Petrides, K. V. (2009). Psychometric properties of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue). *Springer EBooks*, 85–101
- Pfattheicher, S., Nielsen, Y. A., & Thielmann, I. (2022). Prosocial behavior and altruism: A review of concepts and definitions. *Current Opinion in Psychology*, 44, 124–129;
- Roberts, G. C., Treasure, D. C., & Balague, G. (1998). Achievement goals in sport: The development and validation of the Perception of Success *Questionnaire*. *Journal of Sports Sciences*, 16(4), 337-347.
- Rutten, E. A., Schuengel, C., Dirks, E., Stams, G. J. J. M., Biesta, G. J. J., & Hoeksma, J. B. (2011). Predictors of Antisocial and Prosocial Behavior in an Adolescent Sports Context. *Social Development*, 20(2), 294–315;

- Saadati, S., Nikbaksh, R., & Afarinesh, A. (2014). The relationship between emotional intelligence and athlete burnout. *Bulletin of Environment, Pharmacology and Life Sciences*, 3, 61-65;
- Salovey, P., & Mayer, J. D. (1990). Emotional Intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185–211;
- Schroeder, D. A., Graziano, W. G., Schroeder, D. A., & Graziano, W. G. (2015). The Field of Prosocial Behavior. *The Oxford Handbook of Prosocial Behavior*;
- Spoto, A. (2018). The CBA Sport 2.0: a battery for assessment in sport psychology (Il CBA Sport 2.0: 428 una batteria per l'assessment in psicologia dello sport). *National Congress of Sport Psychology*;
- Spruit, A., Kavussanu, M., Smit, T., & IJntema, M. (2018). The Relationship between Moral Climate of Sports and the Moral Behavior of Young Athletes: A Multilevel Meta-analysis. *Journal of Youth and Adolescence*, 48(2), 228–242;
- Thelwell, R.C., Lane, A.M., Wetson, N. J.V., & Greenless, I.A. (2008). Examining relationships between emotional intelligence and coaching efficacy. *International Journal of Sport and Exercise Psychology*, 6(2), 224-235.
- Thorndike, E. L. (1920). Intelligence and its uses. *Harper's Magazine*;
- Wang, H., Wu, S., Wang, W., & Wei, C. (2021). Emotional Intelligence and Prosocial Behavior in College Students: A Moderated Mediation Analysis. *Frontiers in Psychology*, 12;
- Watson, M. & Kleinert, J. (2016). The relationship between coaches' emotional intelligence and their perception of player need satisfaction. *Thematic Symposia, Research Quarterly for Exercise and Sport*, 87(1), S33;

West, S. A., El Mouden, C., & Gardner, A. (2011). Sixteen common misconceptions about the evolution of cooperation in humans. *Evolution and Human Behavior*, 32(4), 231–262;

Zizzi, S., Deaner, H., & Hirschhorn, D. (2003). The Relationship Between Emotional Intelligence and Performance Among College Basketball Players. *Journal of Applied Sport Psychology*, 15(3), 262–269;