

ALLEGATO 1

Esercitazione “dilemma del prigioniero”

Le istruzioni.

S’invita la classe scolastica a dividersi in due gruppi, per giocare ad un “gioco sulla decisione”. La divisione è casuale, nel senso che i ragazzi possono scegliere qualsiasi criterio per suddividersi nei due gruppi, con il solo vincolo che i gruppi stessi siano di pari composizione numerica. Si pongono i due gruppi ai lati estremi dell’aula in cui si gioca (se la stanza è sufficientemente grande da consentire che in ciascuno dei gruppi si possa parlare, senza che l’altro gruppo senta quello che si dice) o in due stanze separate.

Prima della separazione dei due gruppi, ma dopo la loro individuazione, d’altro canto, si presenta il gioco. Si avverte subito che ai due gruppi saranno dati, separatamente, gli obiettivi del gioco.

Nel gioco, ogni gruppo dovrà fare 11 giocate. Il risultato delle giocate comporterà il vincere o il perdere uno specifico punteggio, in funzione di quello che il gruppo avrà deciso di giocare *e* di quello che avrà giocato l’altro gruppo.

Il gioco consiste nel prendere delle decisioni entro i gruppi, senza sapere quale decisione sta prendendo, nello stesso momento e per la stessa giocata, l’altro gruppo.

Il gruppo 1 dovrà decidere, ad ogni giocata, se giocare *a* oppure *b*.

Il gruppo 2 dovrà decidere se giocare, ad ogni giocata, *x* oppure *y*.

Si presenta ora la matrice dei risultati, nel gioco.

		GRUPPO 2	
		GIOCATA X ↓	GIOCATA Y ↓
GRUPPO 1	GIOCATA A →	+ 300 PUNTI / + 300 PUNTI	+ 600 PUNTI / - 600 PUNTI
	GIOCATA B →	- 600 PUNTI / + 600 PUNTI	- 300 PUNTI / - 300 PUNTI

Possiamo ora vedere i quattro esiti possibili delle giocate effettuate dai due gruppi:

- se il gruppo 1 gioca a e il gruppo 2 gioca x , entrambi i gruppi vincono 300 punti;
- se il gruppo 1 gioca a e il gruppo 2 gioca y , il gruppo 2 vince 600 punti ed il gruppo 1 perde 600 punti;
- se il gruppo 1 gioca b e il gruppo 2 gioca x , il gruppo 1 vince 600 punti ed il gruppo 2 perde lo stesso ammontare di punti;
- se il gruppo 1 gioca b e il gruppo 2 gioca y , entrambi i gruppi perdono 300 punti.

Dopo aver spiegato il funzionamento del gioco ed aver evidenziato con cura gli esiti possibili della decisione presa nelle singole giocate, contemporanee per i due gruppi, lo psicologo dà gli obiettivi del gioco: separatamente a ciascuno dei due gruppi, in modo che l'uno e l'altro non siano sicuri che le consegne date ad entrambi siano eguali.

La consegna, di fatto eguale per ciascuno dei gruppi, dice così: *"Il vostro obiettivo è di guadagnare il massimo possibile dei punti, perderne il meno possibile; ciò, indipendentemente da quanto guadagna o perde l'altro gruppo"*.

È evidente che la consegna "libera" il gruppo da ogni obiettivo competitivo: si tratta di giocare al meglio, indipendentemente dai risultati raggiunti, via via, dall'altro gruppo: cosa possibile, entro un gioco a somma non nulla. Tale consegna sarebbe, evidentemente, senza senso se concernesse una partita a briscola, o una partita di pallone, di basket.

Vedremo tra breve quanto sarà difficile, per i ragazzi dei due gruppi, cogliere il senso dell'istruzione data; come, ben presto, l'obiettivo si trasformerà in un gioco competitivo, volto a "battere" o meglio, nel linguaggio spesso usato dai ragazzi, a "fregare" l'altro.

Ai gruppi sono, infine, consegnati dei piccoli fogli sui quali possono segnare la decisione presa nelle diverse giocate. Le giocate si fanno una alla volta ed alla fine di ciascuna giocata, quando i due gruppi hanno preso la loro decisione e consegnato il bigliettino allo psicologo, questi comunica l'esito della decisione, in base alle giocate di entrambi i gruppi.

Al termine della prima giocata, in altri termini, il conduttore dell'esercitazione raccoglie i biglietti sui quali i due gruppi hanno scritto la loro giocata e comunica, all'uno ed all'altro gruppo, le giocate fatte con l'esito che ne consegue, come nello schema più sopra riportato. Questo avviene per le prime otto giocate.

Al termine dell'ottava giocata, come peraltro era stato detto anche all'inizio del gioco, i gruppi possono designare due rappresentanti che avranno qualche minuto per parlamentare tra loro. Al termine dell'incontro, si riprende il gioco con due avvertenze: dalla nona all'undicesima giocata i valori raddoppiano (300 diventa 600; 600 diventa 1200), ed al contempo, qualsiasi sia la decisione presa dai rappresentanti che hanno parlamenta-

to, i gruppi ridiventano sovrani nella decisione.

Queste sono le istruzioni che il conduttore fornisce ai ragazzi, all'inizio del gioco; è facile che, ad una prima lettura del gioco stesso, i ragazzi non ne colgano il "senso" e che si chiedano cosa significhi tutto questo marchingegno. Vale la pena attendere, ed invitare i ragazzi a provarsi nella prima giocata.

Il senso del gioco.

Si tratta di un gioco a somma non nulla. Di un gioco, in altri termini, ove i giocatori sono non due, come apparentemente può sembrare, ma tre. I due gruppi, infatti, possono l'uno vincere quanto l'altro perde (+600; -600); ma possono anche vincere entrambi (+300; +300) o perdere entrambi (-300; -300).

È evidente che, nel caso in cui l'un gruppo vince quanto l'altro perde, il gioco può essere *apparentemente* considerato a somma nulla; mentre nel caso in cui i due gruppi vincono o perdono entrambi, ci deve essere un "banco" che prende per sé le perdite dei gruppi o "paga" le vincite degli stessi.

In quella parte del gioco che, *apparentemente*, si propone come a somma nulla, la strategia *ancora apparentemente*, più adatta per giocare può sembrare quella competitiva. Questo è avvalorato dal fatto che, nella parte che consideriamo a somma nulla, si può vincere molto (+600), così come si può perdere molto.

Perché si è affermato che si tratta di una parte del gioco "apparentemente" a somma nulla? Qui sta l'interesse psicologico del gioco; la strategia competitiva, infatti, se giocata da entrambi i gruppi si trasforma "inesorabilmente" in gioco a somma non nulla: entrambi i gruppi perdono. Le regole del gioco, quindi, propongono l'abbaglio della strategia competitiva, ove si può vincere molto; ma in tal caso la competitività non ha senso, in quanto vincola la propria scelta competitiva a quella dell'altro. Se anche l'altro, e non si dovrebbe vedere il motivo per escludere questo, sceglie la stessa strategia, la competitività si vanifica entro il "disastro" di entrambi: la scelta "b e y" comporta la perdita per entrambi i gruppi di 300 punti!

Il "gioco a somma non nulla", quindi, si propone quale area di rapporto tra due gruppi ove una scelta di "guadagno", per l'uno come per l'altro gruppo, è possibile solo se si rinuncia all'impatto competitivo, fondato sulla logica *mors tua, vita mea*; vale a dire su una logica di conflitto, presente non solo nei giochi a somma nulla ma più in generale nella cultura della convivenza, ove è la sconfitta dell'"altro" che segna il senso dell'appartenenza e dell'identità del gruppo.

Per guadagnare, in questo gioco, è necessario capire che ogni tentativo di sconfiggere l'altro, sulla base della fantasia d'aggressione nei suoi confronti, può corrispondere ad un comportamento dell'altro fondato sulla medesima fantasia. Ne emerge un gioco competitivo senza regole ed abilità (quelle regole e quelle abilità che sono, di contro, importanti nel caso di una partita di calcio o di briscola), ove il convenire delle stesse fantasie

"distruttive" dell'altro, entro il gioco, comporta la "distruzione" di entrambi.

Si può allora comprendere la rilevanza delle istruzioni date all'inizio del gioco, ove si parlava di "guadagnare il più possibile", perdendo il meno possibile, *senza badare a quanto guadagna o perde l'altro gruppo*. Quest'ultima clausola non significa che si possa giocare senza interessarsi dell'altro; anzi, l'interesse per la posizione dell'altro è importante, fondamentale per regolare le proprie giocate. Mettersi nei panni dell'altro, significa cogliere che la propria competitività può funzionare senza comunicazione, in modo scontato, sulla base dell'assunto di un'eguale competitività nell'altro. Significa anche cogliere che, se si vuole comunicare all'altro che non si hanno intenzioni competitive e che si è disposti a porsi in posizione di "convenienza", a patto che anche l'altro accetti la stessa posizione, questa comunicazione è difficile e richiede una specifica competenza. La posizione di "convenienza" (per il primo gruppo, ad esempio, giocare *a*), può essere presa dall'altro come offerta per una reazione competitiva (il secondo gruppo gioca *y* e vince 600 punti), costringendo il primo a correre ai ripari, giocando in seguito *b*.

Il gioco, separando i due gruppi, comporta che la comunicazione avvenga tramite la scelta delle giocate, non con una comunicazione verbale diretta. Questo consente di dare alle decisioni, non solo il senso di occasione per un esito quanto, nella sequenza decisionale, anche l'altro senso di comunicazione per l'altro attorno alle regole del gioco che s'intendono istituire.

Il dilemma del prigioniero, infatti, è un gioco caratterizzato da una "legge" sugli esiti delle decisioni, iscritta nella matrice del gioco; ma con differenti, possibili "regole del gioco", entro il suo svolgimento. E l'assunzione di una specifica regola del gioco, ad esempio quella di sfiducia reciproca, nell'ipotesi che entrambi i gruppi od anche uno solo di essi "veda" solo la strategia competitiva, avviene tramite la comunicazione veicolata dalle scelte nelle singole giocate. Nella conferma più piena che "ogni atto che noi agiamo, ha un costo"; un costo che si può apprezzare nella reazione dell'altro, quale conseguenza delle nostre decisioni.

Si comprende, allora, il senso della negoziazione prevista tra due rappresentanti dei gruppi dopo l'ottava giocata. Spesso, dopo una sequenza competitiva, fondata sulla sfiducia reciproca, la contrattazione si risolve in una serie di rimproveri reciproci ed in un rafforzamento della sfiducia. Altre volte, con molta fatica, si riesce a raggiungere un accordo, ad intravedere un possibile altro modo di giocare, ove il "rischio" di giocare in modo conveniente (*a* per il primo gruppo, *x* per il secondo) è accettato sulla base di un'aspettativa di coerenza nell'altro e nei patti raggiunti. Ma, visto che poi i gruppi tornano sovrani, il "gusto" della competitività, della trasgressione volta a imbrogliare l'altro e la sua "buona fede" possono prevalere, precipitando i gruppi, ancora, nella stretta competitiva.

Il gioco, in conclusione, confronta i due gruppi con alcune dimensioni, problematiche ed al contempo importanti, della comunicazione:

- *la decisione in gruppo*: ogni giocata avviene dopo una discussione, in piccolo gruppo, sulle differenti opinioni; ma soprattutto dopo un confronto sulle emozioni evocate dalla situazione del gioco. È importante sottolineare la rilevanza del confronto emozionale in gruppo, in particolare entro il gruppo di ragazzi che si confronta con l'altra metà della classe, appartenente all'altro gruppo. La leadership, inizialmente, è più facilmente perseguibile con incitamenti e sostegni alla strategia competitiva, volta a delineare l'altro gruppo come l'avversario da battere; come avversario emozionale con cui battersi per "guadagnare di più", ma soprattutto per "farlo perdere". Questa dinamica può costruire una coesione difensiva entro il gruppo, coesione che ha come condizione vincolante la simbolizzazione emozionale dell'altro gruppo come "nemico". La dialettica nel gruppo può cambiare quando arrivano i primi riscontri alle proprie decisioni; può allora sorgere un confronto interno sul come comunicare con l'altro gruppo, sul come veicolare all'altro le proprie "intenzioni" emozionali; oppure ci si rifugia in una situazione d'impotenza, ripetitiva della strategia competitiva che comporta, inesorabilmente, il "perdere" entrambi senza altre possibilità. In ogni caso la decisione avviene entro una dinamica di gruppo ove possono prevalere specifiche leadership, si possono suddividere ruoli e funzioni, si apprende a decidere entro una relazione di gruppo e non solo entro processi personali;

- *la comunicazione tra i due gruppi*: è questo l'obiettivo principale del gioco. Si tratta di una comunicazione che avviene, unicamente, tramite la scelta di strategie e di regole del gioco, entro la cornice della matrice che definisce il gioco stesso. In tal senso il gioco comporta l'apprendimento al valore comunicativo delle proprie decisioni, ed al contempo il superamento della simbolizzazione "ovvia", perché usuale ed acritica, dell'altro come avversario, quindi come nemico. Cogliere la funzione comunicativa delle altrui e delle proprie decisioni, utilizzare l'esito delle scelte di gioco quali messaggi in sequenza, ed al contempo verificare la forte deriva conflittuale, rappresentata dalla possibilità competitiva: ecco gli elementi importanti del gioco, che possono essere appresi nel corso del gioco stesso o nella riflessione su quanto è successo nel giocare al Dilemma del Prigioniero.

Il ruolo dello psicologo.

La funzione che riveste lo psicologo nel corso del gioco è duplice:

- *assicurare la relazione, funzionale al gioco, tra i due gruppi*: raccoglie le decisioni che vengono prese ad ogni giocata e comunica l'esito delle due giocate. Avverte, l'uno o l'altro dei due gruppi, del fatto che l'altro gruppo ha già preso la sua decisione. Va sottolineato che questa funzione di comunicazione avviene entro un processo di coinvolgimento emozionale, forte, all'interno dei gruppi. Lo psicologo può colludere con questa dinamica emozionale, ad esempio sottolineando l'incapacità dei gruppi nel trovare un accordo sulla strategia conveniente, sorridendo, divertito, dell'impasse competitivo che porta i gruppi a perdere entrambi. In tal caso il processo collusivo può portare lo psicologo a viverci come il "banco", che "vince",

quando i gruppi sono impastoiati nella competitività, che "perde" se i gruppi trovano una fiducia reciproca che consenta loro la convenienza del gioco a e x . Questo processo collusivo può implicare troppo lo psicologo e disturbare l'andamento del gioco;

- *osservare la dinamica del processo decisionale entro i due gruppi*: cogliere le dimensioni di rapporto, i ruoli, i processi simbolico-emozionali che caratterizzano l'interazione di gruppo nel corso del gioco, soprattutto nei momenti di attesa della decisione dell'altro gruppo, quando il gruppo osservato ha già presa la sua o nei momenti di sollecitazione a decidere sulla giocata, avendo avuto la notizia che l'altro gruppo ha già deciso. Sono particolarmente importanti le fantasie espresse nel gruppo, che aiutano a capire come viene simbolizzato l'altro; in particolare quelle che raccolgono alto consenso nel gruppo stesso.

Occasioni di apprendimento.

Il gioco "dilemma del prigioniero" prende il suo nome da una vicenda giallistica¹. Un ispettore di polizia "sapeva", anche se senza prove, dell'alleanza tra due bande di malfattori nella realizzazione di un atto delinquenziale, avvenuto qualche tempo prima. I capi delle due bande, nella tradizione del gioco, si chiamavano Acme e Bolt. Il poliziotto fece arrestare i due capi-banda e li mise in due celle diverse. Avvertì entrambi dell'arresto dell'altro, e mise in chiaro ad entrambi la sua proposta: egli non aveva prove della loro colpevolezza, ma aveva il potere di promettere favori a chi di loro avesse confessato. Se entrambi confessavano, avrebbero avuto una condanna, ma non grave. Se uno confessava e l'altro no, il reo confessato avrebbe avuto una fortissima riduzione della pena, perché collaboratore di polizia; l'altro avrebbe subito, grazie alla confessione ed alla denuncia del primo, una condanna molto forte. Il poliziotto, evidentemente, non sottolineò cosa sarebbe successo se tutt'e due non avessero confessato. La leggenda racconta che sia Acme sia Bolt confessassero la loro alleanza colpevole, per tema che l'altro, pur di ottenere vantaggi vi-

¹ Nel 1951, Albert W. Tucker scrisse una detective story, che diventa il pretesto letterario del dilemma del prigioniero: la polizia arresta due criminali con l'accusa di aver commesso un grave reato. Non vi sono prove sufficienti per incriminarli; tutto quello che la polizia può effettivamente provare è un'accusa per eccesso di velocità. Il pubblico ministero fa la seguente proposta ad ognuno dei due prigionieri che sono in celle separate: "Se confesserai il crimine denunciando il tuo complice, ti lascerò libero; e archiveremo la questione dell'eccesso di velocità. Il tuo complice resterà in prigione per dieci anni. L'offerta è valida solo se il tuo complice non confessa. Se anche lui confessa, allora la tua confessione non sarà di alcun valore. In questo caso ognuno di voi resterà in prigione per cinque anni. Se nessuno dei due confessa vi daremo un anno per eccesso di velocità. Stessa proposta sarà fatto al tuo complice. Il dilemma del prigioniero ha il suo riferimento concettuale nella teoria dei giochi, che nasce negli anni '40 ad opera di J. Von Neumann e O. Morgenstern, come modello matematico di situazioni di conflitto e competizione, situazioni tipiche di diversi giochi, in cui il risultato dei singoli partecipanti dipende non solo dalle proprie azioni ma anche da quelle degli altri. Tali situazioni si ritrovano anche in numerose altre situazioni: conflitti bellici, competizione economica tra imprese, competizione biologica tra specie animali. Negli ultimi trenta anni la teoria dei giochi ha avuto sviluppi enormi, sia dal punto di vista della formalizzazione matematica, sia nelle sue applicazioni, soprattutto nel campo dell'economia dove è ormai diventata uno degli strumenti analitici principali. Reinhard Selten, John Nash e John Harsanyi hanno ricevuto il premio Nobel in economia nel 1994, per i loro studi sulla teoria delle strategie e dei comportamenti umani, e soprattutto per avere svolto un lavoro fondamentale nell'ambito della teoria dei giochi. Una bibliografia commentata sulla Teoria dei Giochi: <http://fismat.dima.unige.it/cigt/personal/biblitg99.htm>, a cura del prof. Fioravante Patrone. Anche la psicologia si è occupata della teoria dei giochi; in particolare, la psicologia cognitiva da un lato, la psicopsicologia, di cui abbiamo riportato l'esperienza in ambito scolastico, dall'altro.

stosi, lasciasse il compare nelle peste.

Al di là della leggenda sull'origine del gioco, la matrice decisionale che regge il dilemma del prigioniero sta alla base di vari studi sulle decisioni, in condizioni d'incertezza, circa il comportamento dell'altro. Come si è visto, nella logica del gioco il "senso" che la decisione di una persona o di un gruppo acquista entro il contesto, non dipende soltanto dalla decisione presa ma anche dalla decisione dell'interlocutore, dell'"altro". Questo è un dato molto importante. Usualmente le decisioni delle persone sono prese, quando va bene, in funzione del "costo" assegnato alla propria decisione entro la vita e l'adattamento del decisore. La decisione di acquistare un computer, di andare in automobile nella città ove si vuole passare il week-end, di arrabbiarsi con il figlio, di andare fuori a cena... sono decisioni che possono influenzare la vita del decisore, che possono istituire rapporti specifici con gli altri, che possono anche dipendere da un altro generalizzato (per esempio, la folla del fine settimana, nelle città d'arte); si tratta, comunque, di decisioni che la persona pensa di poter prendere "da sola", sicura che l'esito della decisione avrà effetto solo sulla persona che ha deciso. Si potrebbe obiettare che, se il decisore ha il potere di decidere anche per "altri", gli esiti della decisione si rifletteranno anche sui suddetti "altri", che sono in un rapporto di dipendenza o d'interazione con lui; ma il vissuto d'individualità della decisione non cambia. Con il dilemma del prigioniero, di contro, l'esito della propria decisione, l'obiettivo che con la decisione s'intende raggiungere, dipende in tutto e per tutto dalla decisione che l'"altro" sta prendendo sullo stesso tema. L'interdipendenza, tra sé e l'altro, è d'elevato livello.

Cosa significa? Un primo elemento è dato dalla necessità di "conoscere" l'altro, di formulare delle ipotesi su di lui. Ebbene, queste ipotesi sono rapidamente formulate quando si simbolizza l'altro come nemico. La simbolizzazione dell'altro come nemico consente di disporre rapidamente di regole del gioco per la relazione, senza la fatica della verifica e dell'apprendimento. L'altro, se visto come "nemico", configura la competitività (il rapporto retto dalla regola: *mors tua, vita mea*), quale modello scontato per la relazione.

Si può riconoscere come la coesione difensiva, nel piccolo gruppo, sia fondata sulla simbolizzazione dell'altro, di colui che sta "fuori" dal gruppo, come nemico. Quando l'appartenenza e la coesione, nel gruppo d'appartenenza, sono alimentate dal "nemico esterno", allora la relazione entro il gruppo coeso assume connotazioni di tipo familista. Per familismo, come già si è visto, intendiamo una relazione tra persone, entro un gruppo sociale, che non ha obiettivi di produzione di "qualcosa" che sia esterno al gruppo stesso, che istituisca una relazione con il contesto entro cui il gruppo si pone; bensì una relazione orientata alla sua riproduzione affettiva, al mantenimento delle asimmetrie di potere entro il gruppo, alla gratificazione del desiderio emozionato tramite la relazione con gli altri, assimilata a processi di possesso, di pretesa, di diffidenza, di preoccupazione, di controllo. Questa relazione affettiva, senza prodotto, ha bisogno di un collante:

il nemico esterno funziona egregiamente da collante, capace di compattare la coesione interna del gruppo quale difesa, necessaria nei confronti del pericolo rappresentato dall'estraneo al gruppo stesso.

Allora, con l'inizio del gioco la classe scolastica è divisa in due gruppi, casualmente; l'inizio del gioco comporta, con elevata probabilità, un processo di simbolizzazione reciproca quale "nemico". Ciò comporta una forte coesione interna a ciascun gruppo, fondata sull'assunto che l'obiettivo del gruppo sia quello di competere con l'altro e di sopravanzarlo. Ciò significa, ancora, che si assume come scontato che l'altro gruppo abbia le stesse intenzioni competitive, trovando anch'esso la sua coesione attraverso la configurazione nemica dell'altro". La rapidità con cui s'istituisce tale assetto competitivo e l'intensità delle emozioni che l'esperienza del gioco comporta, sono stupefacenti ad un occhio estraneo al gioco; possono colpire chi ritiene, come nel senso comune, che per istituire un conflitto competitivo di tale intensità siano necessari pretesti più coinvolgenti del gioco in analisi.

I due gruppi, nei quali la classe scolastica è stata suddivisa, si vivono quali estranei e nemici. Sono presi, quindi, entro una mitologia collusiva, emozionalmente implicante, che rende coeso ciascuno dei due gruppi. Si può notare che, in tal modo, sono attivati due processi: di coesione l'uno, d'aggressività l'altro, sia pur ritualizzati da precise regole del gioco. Nella classe s'istituisce, quindi, una mitologia che si scontra con la realtà, rappresentata dagli esiti delle giocate competitive: catastrofici per entrambi i gruppi, accomunati dall'impossibilità di veder tradotte in risultati apprezzabili, le istanze conflittuali reciproche. Alcune classi scolastiche continuano, sino alla fine del gioco, questi tentativi di conflitto dagli esiti frustranti, quasi fosse impossibile intraprendere altre strade nella relazione con l'altro gruppo, entro le regole del gioco. Altre classi, di contro, sono in grado di iniziare nuove esplorazioni della relazione; individuando nel tentativo di proporre comportamenti volti ad ispirare *la fiducia dell'altro gruppo nelle proprie intenzioni collaborative, convenienti*, la strada più intelligente da percorrere. È chiaro che, entro questi tentativi si può incorrere in nuove frustrazioni, in una vera e propria esperienza di tentativi ed errori.

Le regole del gioco del "Dilemma del Prigioniero", in altri termini, rappresentano quella richiesta della realtà alla quale si contrappone la mitologia collusiva indotta dall'apparenza del gioco e dalla propensione difensiva a simbolizzare l'altro, *ab initio*, come nemico. Propensione, è bene sottolinearlo, che ha origini strettamente culturali, collegate ai modi d'organizzazione familista della società. Se lo stesso gioco venisse proposto a sistemi culturali differenti, ove la collaborazione è il fondamento della socialità, ad esempio ai ragazzi che vanno a scuola nei Kibbutz di frontiera con il mondo arabo in Israele, il gioco non sarebbe nemmeno capito, in quanto sembrerebbe ovvio che l'unica soluzione possibile sia insita nella giocata conveniente: *a* e *x*.

Si potrebbe anche obiettare che la strategia conveniente è possibile, in quanto il nemico esterno esiste davvero, là dove realtà e fantasie collusive trovano strade comuni. Ancora una volta possiamo vedere come il gioco si ponga a

mezzo tra la realizzazione acritica della fantasia collusiva, in questo caso della fantasia di competere aggressivamente quale modo per risolvere il rapporto difficile con l'alterità; e la possibilità di trovare strade di possibili comunicazioni con l'altro, al fine di perseguire quella fiducia conveniente che consente di non temere l'aggressione e di poter quindi interagire entro strategie interdipendenti. I ragazzi sono messi in grado di sperimentare tutto questo, così come di riflettere sull'esperienza, quale che sia il suo andamento, e di cogliere le difficoltà di una relazione fondata sulla fiducia e sulla convenienza. Nel corso del gioco è anche possibile sperimentare la differenza tra emozionalità agita, entro un gruppo coeso nel simbolizzare l'altro come nemico, ed emozionalità pensata, in grado di cogliere la discrepanza tra propensione difensiva all'aggressione dell'altro e regole del gioco che fanno fallire l'esito dell'aggressione stessa.

Le regole del gioco del Dilemma, in altri termini, consentono ai gruppi ed alla classe di sperimentare il *fallimento della collusione*; quella collusione, fondata sulla coesione difensiva e sull'aggressività, che porta alla "catastrofe" collettiva. La classe scolastica è in grado di riconoscere altri ambiti del fallimento della collusione: ad esempio quello che può esitare da un confronto competitivo tra allievi ed insegnanti nell'esperienza scolastica; oppure quello insito nell'istituzione di sottogruppi competitivi, entro la classe. La classe, in altri termini, può apprendere a distinguere tra situazioni di gioco competitivo a somma nulla (una partita di calcio; una partita a carte; una gara di nuoto ecc.) ove le regole del gioco implicano un confronto fondato su abilità e competenza, dove il confronto è reversibile, anche sul piano emozionale; e situazioni di gioco a somma "non nulla", ove la soluzione competitiva non è la più adeguata e comporta sempre un fallimento della collusione: il conflitto tra maschi e femmine, nella socializzazione scolastica, il conflitto tra tifosi del calcio, il conflitto tra genitori e figli, il conflitto nel traffico, nelle code agli uffici, il conflitto tra localismi, quello tra condomini o tra vicini di casa, il conflitto tra abitanti di un paese ed immigrati... e gli esempi potrebbero continuare a lungo.

Se letta in quest'ottica, molta parte della dinamica sociale può essere intesa come trasformazione di un gioco a somma non nulla, in un gioco che si pretende a somma nulla. Questo "errore" che, nella nostra visione dell'adattamento sociale, appartiene alla cultura familista, comporta gravi disagi nella comunità: scolastica, di quartiere, come aziendale o amicale; disagi che si concludono sempre con la "perdita" di tutti i contendenti che non sanno trovare soluzioni, più adeguate di quelle competitive ed aggressive, nella loro interazione.

L'esercitazione del Dilemma del Prigioniero, se condotta in modo consona all'obiettivo e se non si trasforma in una "predica" a favore della collaboratività e contro la competitività, consente di cogliere il nucleo comunicativo del dilemma proposto; consente di riconoscere le difficoltà insite nel raggiungimento della fiducia dell'"altro", le rinunce che tale conseguimento comporta, la competenza nel comunicare che tale obiettivo richiede.

ALLEGATO 2

ISPRO

Indicatori di Sviluppo della Professione di Psicologo

IL QUESTIONARIO UTILIZZATO PER LA RICERCA

L'Ordine degli psicologi della Sua Regione intende conoscere come gli **abitanti della Toscana** vedono la **professione di psicologo**. Ciò allo scopo di promuovere l'**utilità sociale** degli psicologi: la loro capacità di proporre **servizi** coerenti con le **esigenze** e i **problemi** del **territorio, dei cittadini e delle Agenzie locali**.

I.S.Pro – Indicatori di Sviluppo della Professione di Psicologo - è parte di questa strategia: una **ricerca** volta a conoscere la **domanda sociale** che la popolazione rivolge agli psicologi, l'immagine della professione sul territorio.

Il presente **questionario** - che le chiediamo di compilare - propone domande su diversi aspetti, relativi alla professione entro il contesto territoriale.

La Sua collaborazione contribuirà a **migliorare i servizi psicologici in Toscana**.

I risultati di ISPro saranno messi a Sua disposizione. Nell'ultima pagina troverà una scheda che potrà utilizzare, se lo vuole, per indicare dove a tal fine contattarla.

COME SI RISPONDE AL QUESTIONARIO

Il questionario è anonimo. Nel compilarlo vedrà che ogni parola, ogni frase, anche la più semplice, può essere interpretata e compresa in vari modi; questo problema è stato tenuto presente e gli estensori raccomandano a chi risponderà di non preoccuparsi se vengono alla mente più interpretazioni di una domanda. In questo caso, vale la regola: **"la prima risposta è quella che conta"**.

Si può aggiungere che spesso a chi risponde si chiede di fare una scelta tra diverse alternative, e può capitare che non ci si riconosca veramente in nessuna. In questo caso chi risponde è invitato a "forzare" la

propria posizione e a **dare comunque una risposta a tutte le domande.**

Nel dare le risposte, Le consigliamo di procedere velocemente; questa modalità di compilazione è infatti la più giusta.

Il questionario per la Sua compilazione richiede circa trenta minuti.

Nella maggior parte dei casi, si tratta di rispondere facendo un segno ("X") nella casella che più corrisponde alle sue opinioni.

IN PRIMO LUOGO, LE FAREMO ALCUNE DOMANDE SULL'ITALIA

1 A Suo avviso, in **Italia**, in che misura sono diffusi i seguenti **modelli di successo**?

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
<i>progettare lo sviluppo</i>				
<i>ed anticipare i cambiamenti</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>far parte di gruppi di potere</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2 Secondo Lei, in che misura **gli italiani sono:**

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
<i>interessati solo a sé e alla propria famiglia</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>impegnati a migliorare la convivenza</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>rispettosi delle norme</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3 Lei è contento di abitare in **Italia**?

Per	Niente	Poco	Abbastanza	Molto
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4 Pensi all'**Italia**. Secondo Lei, nel medio periodo, quale sarà il suo **grado di sviluppo**?

Molto Basso	Abbastanza Basso	Abbastanza Alto	Molto alto
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

LE FAREMO ORA LE STESSE DOMANDE, RELATIVAMENTE AL SUO TERRITORIO DI APPARTENENZA.

5 A Suo avviso, nel **Suo Territorio di appartenenza**, in che misura sono diffusi i seguenti **modelli di successo**?

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
<i>progettare lo sviluppo ed anticipare i cambiamenti far parte di gruppi di potere</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6 Secondo Lei, nel **Suo Territorio di Appartenenza**, in che misura gli abitanti sono:

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
<i>interessati solo a sé e alla propria famiglia</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>impegnati a migliorare la convivenza</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>rispettosi delle norme</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7 Lei è contento di abitare nel **Suo territorio**?

	Per Niente	Poco	Abbastanza	Molto
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8 Pensi al **Suo territorio**. Secondo Lei, nel medio periodo, quale sarà il suo di **grado di sviluppo**?

	Molto basso	Abbastanza Basso	Abbastanza Alto	Molto alto
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9 Le chiediamo ora di confrontare l'**Italia** e il **Suo Territorio di Appartenenza** in base a una serie di caratteristiche. Le valuti così come Lei le percepisce. Non ci pensi su molto e dia una risposta rapida. La prima valutazione che Le viene alla mente è la migliore.

	Italia				Suo territorio			
	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
efficiente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
amichevole	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
influyente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10 Pensi ai **problemi** e ai **conflitti** in **Italia** e nel **Suo Territorio di Appartenenza**. Secondo Lei, in che misura sono **generati** dai seguenti fattori?

	Italia				Suo territorio			
	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
disoccupazione problemi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
di convivenza bassa qualità dei servizi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
illegalità diffusa degrado ambientale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
deterioramento del confronto politico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
conflitto tra decentramento e centralizzazione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11 Le chiediamo di valutare l'**affidabilità** di alcune **strutture sociali**. Confronti l'**Italia** con il **Suo territorio di Appartenenza**.

	Italia				Suo territorio			
	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
forze dell'ordine	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
partiti politici	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
famiglia piccole e medie imprese	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sistema bancario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
magistratura	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
giornali e TV	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
scuola	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
servizi pubblici	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sistema sanitario	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

12 Le proponiamo ora una serie di affermazioni sul **futuro a medio termine**. Per ciascuna di esse Le chiediamo di esprimere il Suo grado di accordo.

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
<i>sarà sempre più difficile vivere bene in Italia</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>le persone saranno sempre meno capaci di educare i propri figli</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>non è assolutamente possibile fare previsioni sul futuro</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>sarà sempre più difficile trovare persone su cui fare affidamento</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13 Le proponiamo ora di valutare alcune **figure sociali**. A ciascuna di esse Le chiediamo di attribuire una sola delle tre caratteristiche proposte: quella che lei giudica tipica di ogni figura.

	Sensibile				Forte				Competente			
	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
giornalista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Banchiere	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Imprenditore	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
uomo politico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
psicologo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
magistrato	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

14 A Suo avviso, in che misura ciascuno dei fattori elencati è determinante per il **successo** dei **giovani** in **Italia**?

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
<i>scuola e formazione</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>appoggio della famiglia</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>agevolazioni creditizie</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>appartenenza a gruppi di potere</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>eccellenza e professionalità</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>capacità di imporsi sugli altri</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>spirito di adattamento</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>creatività</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

15 A Suo avviso, in generale, in che misura gli **Italiani oggi** sono:

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
<i>concreti</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>ottimisti</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>illusi</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>competenti</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>arrabbiati</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>sognatori</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>disperati</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>rassegnati</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

16 Secondo Lei, il **comportamento delle persone** dipende principalmente da (sceglia sola una delle seguenti alternative e la indichi con una crocetta):

<i>il carattere</i>	<input type="checkbox"/>
<i>l'educazione familiare</i>	<input type="checkbox"/>
<i>il livello economico</i>	<input type="checkbox"/>
<i>le pressioni sociali</i>	<input type="checkbox"/>
<i>il livello di istruzione</i>	<input type="checkbox"/>

17 A Suo avviso, la **psicologia** è (sceglia sola una delle seguenti alternative e la indichi con una crocetta):

<i>una scienza</i>	<input type="checkbox"/>
<i>un'arte</i>	<input type="checkbox"/>
<i>una professione</i>	<input type="checkbox"/>
<i>una qualità delle persone</i>	<input type="checkbox"/>

18 Andare dallo psicologo è (risponda utilizzando tutti gli aggettivi proposti. Non ci pensi su molto e dia una risposta rapida. La prima valutazione che Le viene alla mente è la migliore):

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
<i>necessario</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>utile</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>interessante</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>alla moda</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>capriccioso</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>rischioso</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>rassicurante</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>aiutante</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>superfluo</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>costoso</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

19 Le persone vanno dallo psicologo per (sceglia sola una delle seguenti alternative e la indichi con una crocetta):

- pensare
- risolvere problemi
- essere aiutati
- avere consigli
- curarsi
- altro _____

20 Secondo Lei, chi si rivolge allo psicologo è (sceglia solo due delle seguenti alternative e le indichi con una crocetta):

- diffidente
- passivo
- preoccupato
- impaurito
- bisognoso
- angosciato
- speranzoso

21 Quali sono, secondo Lei, i problemi più rilevanti che richiedono l'intervento dello psicologo? Scegli solo tre delle seguenti alternative e le indichi con una crocetta.

- la sofferenza psichica
- il fallimento negli studi
- il disadattamento sociale
- le difficoltà nel lavoro
- il disagio esistenziale
- il conflitto nelle organizzazioni
- i problemi di convivenza sociale
- i conflitti familiari
- la malattia mentale
- altro _____

22 Di che cosa **si occupa** lo **psicologo**? Le proponiamo alcune possibilità e Le chiediamo di sceglierne due, indicandole con le solite crocette.

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| il cervello | <input type="checkbox"/> |
| la mente | <input type="checkbox"/> |
| l'angoscia | <input type="checkbox"/> |
| l'ansia | <input type="checkbox"/> |
| il pensiero | <input type="checkbox"/> |
| la sofferenza psichica | <input type="checkbox"/> |
| la creatività | <input type="checkbox"/> |

23 Secondo Lei, **il lavoro dello psicologo** consiste nel (sceglia sola una delle seguenti alternative e la indichi con una crocetta):

- | | |
|---|--------------------------|
| analizzare le dinamiche mentali dei pazienti | <input type="checkbox"/> |
| intervenire sui rapporti sociali | <input type="checkbox"/> |
| comprendere i processi delle organizzazioni | <input type="checkbox"/> |
| modificare il comportamento delle persone | <input type="checkbox"/> |

24 Secondo Lei, lo **psicologo** (sceglia sola una delle seguenti alternative e la indichi con una crocetta):

- | | |
|--|--------------------------|
| orienta il comportamento dei pazienti | <input type="checkbox"/> |
| comprende i problemi dei clienti | <input type="checkbox"/> |
| aiuta chi è in difficoltà | <input type="checkbox"/> |
| conosce le persone | <input type="checkbox"/> |

25 Il **lavoro dello psicologo** consiste principalmente nel (sceglia solo tre tra le seguenti alternative e le indichi con una crocetta):

- | | |
|------------|--------------------------|
| capire | <input type="checkbox"/> |
| osservare | <input type="checkbox"/> |
| ascoltare | <input type="checkbox"/> |
| spiegare | <input type="checkbox"/> |
| elaborare | <input type="checkbox"/> |
| trattare | <input type="checkbox"/> |
| risolvere | <input type="checkbox"/> |
| migliorare | <input type="checkbox"/> |

26 Quale è, secondo Lei, la **funzione** più rilevante esercitata dallo **psicologo**. Scelga solo due tra le seguenti alternative e le indichi con una crocetta.

- dare sostegno
- comprendere
- correggere
- affrontare
- influenzare
- cambiare
- plagiare

27 In quali **contesti** Lei pensa che lo psicologo possa **operare efficacemente**? Scelga solo tre tra le seguenti alternative e le indichi con una crocetta.

- singole persone
- scuola
- sanità
- azienda
- servizi sociali
- famiglia
- servizi per l'infanzia
- servizi per l'adolescenza
- sport
- altro _____

28 Pensi alle **organizzazioni** e alle **aziende**. In che misura, secondo Lei, lo psicologo può **essere utile** nelle seguenti attività.

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
<i>formazione</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>selezione del personale</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>ricerca di mercato</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>gestione della clientela</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>potenziare l'efficacia dei servizi</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<i>sviluppo della qualità</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

29 Pensi ora alle **Agenzie di servizio** impegnate sul **territorio**. In che misura, secondo Lei, lo psicologo può **essere utile** nelle seguenti attività.

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
sviluppare il senso civico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
integrare gli immigrati	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
tutelare i minori	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sviluppare il rapporto tra Amministrazione e cittadinanza	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
potenziare l'efficacia dei servizi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ridurre la criminalità	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sostenere le famiglie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

30 Per diventare uno **psicologo competente** in che misura è importante:

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
seguire studi approfonditi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
fare pratica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
avere predisposizione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sottoporsi ad analisi personale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
impegnarsi in un lungo periodo di formazione prima di iniziare a lavorare	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
sottoporre l'attività professionale a supervisione	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

31 Secondo Lei, chi decide di **fare lo psicologo** lo fa per (sceglia solo due tra le seguenti alternative e le indichi con una crocetta):

- per aiutare gli altri
- per avere successo
- per curiosità
- per risolvere i propri problemi
- per perseguire risultati professionali
- per garantirsi una posizione economica
- per avere prestigio

32 La invitiamo ora a **valutare** quali sono le **caratteristiche più importanti** per lo **psicologo**. Ne indichiamo alcune e Le chiediamo di segnare con una crocetta le due che Lei ritiene più rilevanti

- | | |
|--------------|--------------------------|
| intelligente | <input type="checkbox"/> |
| sensibile | <input type="checkbox"/> |
| forte | <input type="checkbox"/> |
| gentile | <input type="checkbox"/> |
| preparato | <input type="checkbox"/> |
| importante | <input type="checkbox"/> |

33 - Le proponiamo ora alcune **professioni** o **funzioni sociali**. Le chiediamo di indicare con una crocetta le tre figure che **associa con più forza** allo **psicologo**

- | | |
|----------------|--------------------------|
| sacerdote | <input type="checkbox"/> |
| educatore | <input type="checkbox"/> |
| magistrato | <input type="checkbox"/> |
| mago | <input type="checkbox"/> |
| genitore | <input type="checkbox"/> |
| medico | <input type="checkbox"/> |
| psicoterapeuta | <input type="checkbox"/> |
| consulente | <input type="checkbox"/> |
| psichiatra | <input type="checkbox"/> |

34 - La invitiamo ora a pensare al **medico**. Secondo Lei quali sono le **due caratteristiche più importanti** per il medico?.

- | | |
|--------------|--------------------------|
| intelligente | <input type="checkbox"/> |
| sensibile | <input type="checkbox"/> |
| forte | <input type="checkbox"/> |
| gentile | <input type="checkbox"/> |
| preparato | <input type="checkbox"/> |
| importante | <input type="checkbox"/> |

35 Pensare adesso allo **psichiatra**. Secondo Lei quali sono le **due caratteristiche più importanti** per lo psichiatra?

- | | |
|--------------|--------------------------|
| intelligente | <input type="checkbox"/> |
| sensibile | <input type="checkbox"/> |
| forte | <input type="checkbox"/> |
| gentile | <input type="checkbox"/> |
| preparato | <input type="checkbox"/> |
| importante | <input type="checkbox"/> |

36 Questa volta La invitiamo a pensare allo **psicoanalista**. Secondo Lei quali sono le **due caratteristiche più importanti** per lo psicoanalista?

- | | |
|--------------|--------------------------|
| intelligente | <input type="checkbox"/> |
| sensibile | <input type="checkbox"/> |
| forte | <input type="checkbox"/> |
| gentile | <input type="checkbox"/> |
| preparato | <input type="checkbox"/> |
| importante | <input type="checkbox"/> |

37 La invitiamo ora a pensare allo **psicoterapeuta**. Le proponiamo alcune affermazioni su tale figura. Per ciascuna di esse Le chiediamo di esprimere il **suo grado di accordo**.

	Per niente	Poco	Abbastanza	Molto
lo psicoterapeuta è sempre un medico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lo psicoterapeuta è uno psicologo o un medico specializzato in una specifica tecnica	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lo psicoterapeuta è uno psicoanalista	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lo psicoterapeuta è uno psicologo che ha fatto l'analisi personale	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lo psicoterapeuta è uno psicologo che cura i malati mentali	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
non c'è differenza tra psicoterapeuta e psicologo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
lo psicoterapeuta è uno psichiatra	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

38 Secondo Lei, esiste una **legge** che regola la **professione di psicologo**?

- si
- no
- non so

39 Molte professioni sono regolate da un **ordine professionale**. Secondo Lei esiste un **Ordine degli Psicologi**?

- si
- no
- non so

40 - Secondo Lei, **quanti** sono gli **psicologi** in **Italia**?

- meno di 1000
- da 1.000 a 5.000
- da 5.000 a 30.000
- più di 30.000

41 - E **quanti** pensa siano gli **psicologi** in **Toscana**?

- meno di 100
- da 100 a 500
- da 500 a 3.000
- più di 3.000

42 - Ha mai **pensato di fare** lo psicologo?

- si
- no

43 - Ha mai **pensato di rivolgersi** ad uno psicologo?

- si
- no
- ho già consultato uno psicologo

LE CHIEDIAMO, IN CONCLUSIONE, ALCUNI DATI

44 Indichi il **luogo dove Lei vive:**

45 Sesso

uomo

donna

46 La sua **età** in anni _____

47 Indichi il suo **titolo di studio** (una sola crocetta)

scuola elementare o media inferiore

media superiore o formazione professionale

laurea

48 Quale è la Sua **occupazione?**

Non occupato, e cioè:

studente

casalinga

pensionato

in cerca di prima occupazione

in cerca di occupazione (ha già lavorato in passato)

altro (militare di leva, altre condizioni)

Occupato (lavoro dipendente), e cioè:

dirigente

quadro o funzionario

impiegato (o militare di carriera)

insegnante

operaio, commesso, agricoltore dipendente o apprendista

Occupato (in proprio o indipendente), e cioè:

imprenditore

libero professionista (con dipendenti)

libero professionista (senza dipendenti)

commerciante, agricoltore, artigiano (con dipendenti)

commerciante, agricoltore, artigiano (senza dipendenti)

coadiuvante, prestatore d'opera, ecc.

49 Qual è il **reddito mensile** della Sua famiglia? E il **Suo** reddito personale mensile?

	Familiare mensile	personale mensile
fino a 900 euro (1.800.000 lire)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
da 901 a 1.500 euro (1.800.001- 3.000.000 lire)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
da 1.501 a 2.550 (3.000.001-5.100.000 lire)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Più di 2.251 (5.100.001 lire)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

50 Quando legge un **giornale quotidiano**, quali **generi** preferisce? (dia le risposte che vuole)

attualità	<input type="checkbox"/>
cronaca	<input type="checkbox"/>
politica interna/estera	<input type="checkbox"/>
cultura	<input type="checkbox"/>
scienze/natura/ambiente	<input type="checkbox"/>
spettacoli	<input type="checkbox"/>
economia/finanza	<input type="checkbox"/>
fumetti	<input type="checkbox"/>
informatica	<input type="checkbox"/>
lavoro	<input type="checkbox"/>
moda	<input type="checkbox"/>
bellezza	<input type="checkbox"/>
arredamento	<input type="checkbox"/>
viaggi/vacanze	<input type="checkbox"/>
alimentazione/cucina	<input type="checkbox"/>
salute/medicina	<input type="checkbox"/>
sport	<input type="checkbox"/>
tecnologia	<input type="checkbox"/>
altro	<input type="checkbox"/>