

# IMPORTANZA DELLE PERCEZIONI DI AUTOEFFICACIA ED EFFICACIA COLLETTIVA NELLA PREVENZIONE DELL'ABBANDONO DELL'ATTIVITÀ SPORTIVA

UMBERTO MANILI

PSICOLOGO DELLO SPORT – COORDINATORE SETTORE PSICOLOGIA ISTITUTO  
MEDICINA E SCIENZA DELLO SPORT – ,C.O.N.I.

MIRIAM PALANGE

LAUREA IN SCIENZE E TECNICHE PSICOLOGICO SOCIALI DI INTERVENTO NEL LAVORO,  
NELLE ORGANIZZAZIONI E NELLE ISTITUZIONI

## PRIMA PARTE

tratto da [www.sportmedicina.com](http://www.sportmedicina.com)

### ■ INTRODUZIONE

Solo recentemente lo studio della pratica sportiva ha ottenuto la giusta importanza a livello sociale e culturale, essendogli stato riconosciuto un peso economico nella società italiana.

Nonostante la grande popolarità di alcuni sport, il calcio in testa ma anche il ciclismo, il tennis, l'automobilismo, e la generale attenzione per eventi come le Olimpiadi, i Campionati del Mondo o Europei di tutti gli sport, il loro studio scientifico è spesso stato relegato a pochi pionieri e non sempre ha ottenuto la dovuta attenzione dagli addetti ai lavori.

Eppure il "sistema sport" per la sua crescente importanza, le sue interazioni con altri aspetti rilevanti della vita sociale (politica, media, marketing) può essere assunto a specchio dello sviluppo stesso di un paese: non è certo un caso che tutti i Paesi, da quelli sviluppati a quelli in via di sviluppo, indipendentemente dalla loro struttura politico-economica, rivolgano sempre più risorse al potenziamento della pratica sportiva e dell'attività fisica.

I motivi di queste scelte vanno ricercati nei valori connessi alla pratica sportiva, nel ruolo svolto dall'associazione, nella loro importanza ai fini della prevenzione della salute, nella ricerca del benessere psicofisico, nella crescente fruizione della cultura e del tempo libero in tutti i modelli di società, per finire, ma non certo per ordine di importanza, nel rilevante peso economico che lo "sport-azienda" ha nello sviluppo stesso di un paese.

Certo è proprio per questo ultimo aspetto che in molti paesi, tra cui l'Italia, lo sport, soprattutto quello a livelli professionistici, non riesce a liberarsi di



pesanti fardelli: il prevalere degli aspetti legati al business rispetto a quelli educativo-formativi e la monocultura del calcio, l'allarme doping, per fare degli esempi (D'Arcangelo, 2005).

Spesso tutti questi aspetti divengono più centrali ed importanti della salute psico-fisica di chi lo sport lo pratica e lo ama, spostando l'attenzione dall'atleta, dai suoi bisogni e dalle sue percezioni, e concentrandola sul sistema-azienda sport che deve produrre talenti per aumentare il business delle iscrizioni ed ottenere visibilità mediatica.

Come sottolineato da Bandura (2000a), il successo nelle competizioni atletiche non richiede solo abilità di tipo fisico.

Per ammissione comune, i fattori cognitivi svolgono un ruolo molto importante nello sviluppo e nel funzionamento atletico.

Gli atleti devono lavorare duramente ed a lungo per padroneggiare le abilità richieste dal loro sport e per tenere duro di fronte agli ostacoli e alle difficoltà.

Le convinzioni di efficacia atletica consentono di prevedere chi sceglierà di intraprendere certe attività sportive ed in che misura queste persone miglioreranno le loro abilità partecipando a programmi di allenamento.

Benché, gli atleti che riescono a superare il processo di selezione, di per sé altamente competitivo, possiedono un talento naturale per l'attività sportiva prescelta, gli è richiesta anche una forte e radicata motivazione per affrontare il processo lungo ed impegnativo di continuo perfezionamento.

Quando ci si trova a dover affrontare e competere con avversari molto capaci, l'eventuale perdita o sconfitta può dipendere da un breve calo di attenzione, di impegno o precisione.

Non sorprende quindi che negli ambienti sportivi si riconosca da molto tempo l'importanza di un saldo senso di efficacia per una prestazione ottimale.

In condizioni di forte pressione competitiva, per eseguire efficacemente le abilità apprese, gli atleti devono esercitare un controllo sugli effetti inabilitanti degli stressor acuti, dei cali di motivazione, degli insuccessi scoraggianti e del dolore fisico intenso. Il successo di tali sforzi di autoregolazione dipende in larga misura da un senso di efficacia personale resiliente.

Non devono essere prese in considerazione, quindi, le sole variabili connesse con la fatica e la preparazione fisica, ma tutti quegli aspetti connessi con le percezioni di autoefficacia ed efficacia collettiva dell'atleta che influiscono direttamente sulla qualità della sua prestazione e sulla sua motivazione ad intensificare gli sforzi e persistere nell'attività sportiva.

La Teoria sociale cognitiva di A.

Bandura (1986, 1997), riconosce all'azione umana (human agency) un ruolo inscindibile da quello dell'ambiente e dal pensiero nella costruzione della personalità e nello sviluppo dell'individuo.

Le persone operano delle scelte, motivano e regolano il proprio comportamento sulla base di un sistema di credenze.

Tra i meccanismi di autoregolazione nessuno è più importante o pervasivo delle convinzioni di efficacia personale.

L'autoefficacia è definita come il grado di controllo che le persone ritengono di poter esercitare nei vari ambiti nei quali si declina la loro esistenza (Bandura, 1997).

Se le persone non sono convinte di essere in grado di ottenere i risultati desiderati e prevenire quelli indesiderati tramite le loro azioni, avranno scarsi incentivi ad agire o a continuare a battersi anche di fronte alle difficoltà (Bandura, Locke, 2002).

E quando l'atleta opera all'interno di una squadra, che sia costituita da due o più elementi, si deve ampliare il concetto di intervento umano prendendo in esame anche quello di intervento collettivo e la conseguente percezione di efficacia collettiva (Bandura, 1997; 2001).

Essa è definita come "la convinzione condivisa di un gruppo riguardo alla capacità congiunta di organizzare ed eseguire corsi d'azione necessari per realizzazioni di vario livello" (Bandura, 2000a, p.640). L'efficacia collettiva percepita accresce la visione delle persone riguardo a quanto desiderano ottenere, rafforza la motivazione nel perseguimento della propria missione, intensifica la resistenza alle avversità e rafforza i successi della propria prestazione (Bandura, Locke, 2002).

Tale costrutto trae origine sia dalle convinzioni di efficacia personale che dalle percezioni soggettive del contesto nel quale l'individuo si trova ad operare (Borgogni, 2001).

Di grande importanza è, quindi, anche la nozione di clima definita come l'insieme delle percezioni, rappresentazioni ed atteggiamenti che sorreggono e contraddistinguono i rapporti all'interno di un contesto lavorativo, aziendale o sportivo (Quaglino, 1995; Quaglino, Mander, 1987).

Studi recenti (Kaz-Navon, Erez, 2005), hanno inserito tra gli antecedenti dell'efficacia collettiva anche l'interdipendenza del compito corrispondente al livello di interazione richiesto ai membri di un gruppo per svolgere un compito (Bandura, 1997).

È emerso infatti che se gli individui si ritrovano ad interagire e coordinarsi tra di loro in modo interdipendente, è più probabile che diano vita a percezioni simili sulla loro efficacia collettiva (Katz-Navon, Erez, 2005).

## ■ MOTIVAZIONE ALL'ABBANDONO E MOTIVAZIONE A PERSEGUIRE NELL'ATTIVITÀ



Ogni anno numerosi giovani decidono di abbandonare la pratica sportiva e, molto probabilmente ciò avviene perché essi "non trovano soddisfatti i bisogni che li avevano inizialmente spinti ad intraprendere l'attività" (Cei, 1998).

Si tratta di un problema cruciale al quale è necessario far fronte, nella misura in cui l'abbandono precoce è frequentemente vissuto come un insuccesso per gli atleti e gli addetti ai lavori (Benedetti, Landi, Merola 2006).

L'attività sportiva richiede all'atleta un impegno consistente e, secondo Cei (1998), l'individuazione e l'analisi dei motivi che determinano il coinvolgimento sportivo, costituisce l'apporto più concreto che la psicologia dello sport può fornire.

Negli anni '70 uno studio condotto da Alderman e Wood (1976) su giovani atleti canadesi, ha evidenziato che: l'affiliazione, intesa come opportunità di stabilire relazioni interpersonali significative, lo stress, la possibilità di svolgere attività eccitanti, l'eccellenza, l'acquisizione di abilità sportive per premeggiare su qualcuno o per proprio interesse, ed il successo per acquisire status-prestigio-approvazione da parte degli altri, sono i principali motivi alla base del coinvolgimento in una disciplina sportiva.

Altri autori, Gill, Gross e Huddleston (1983), ritengono che le motivazioni più importanti all'attività sportiva riconosciute dai giovani atleti rispondono a bisogni specifici, bisogni delineati da Martens (1987) nel modo seguente: a) divertimento, inteso come bisogno di stimolazione ed eccitamento; b) competenza, bisogno di acquisire abilità motorie e di sentirsi autodeterminati nell'attività svolta; c) affiliazione, bisogno di stare con gli amici o farsene nuovi, bisogno di far parte di un gruppo/squadra. Mancanza di divertimento, carattere troppo serio degli allenamenti, mancanza di successo, stress da competizione, assenza di appoggio da parte dei genitori e/o allenatore e noia sono, invece, i fattori maggiormente responsabili dell'abbandono in età evolutiva (Benedetti, Landi, Merola 2006).

Queste ragioni sembrano relativamente indipendenti dalle discipline praticate: i motivi d'abbandono sono approssimativamente gli stessi nel nuoto (Gould et al., 1982; McPherson et al., 1980), nel calcio (Pooley, 1981), o nell'insieme delle discipline quali lo sci di fondo, l'hockey su ghiaccio, calcio, baseball, nuoto (Orlick, 1973).

I risultati emersi dalle ricerche condotte in questo campo ci parlano di un forte legame tra le motivazioni alla pratica sportiva e l'età: l'abbandono, nei bambini più piccoli, è generalmente attribuibile al carattere serio della pratica, all'insufficienza delle relazioni amicali ed alla mancanza del lavoro di squadra (Gould et al., 1982; Pooley, 1981; Sapp e Haubenstricker, 1978).

Le motivazioni che caratterizzano i bambini tra gli

8 ed i 10 anni, secondo Cei (1998), sono le seguenti: "trarre piacere dall'azione sportiva, muoversi pensando, sapersi assumere dei rischi calcolati e saper vivere in gruppo".

Tra i 10 ed i 12 anni di età, sono il piacere del gioco ed il divertimento, le dimensioni maggiormente ricercate nello sport, così come il progresso nella padronanza delle abilità sportive.

In seguito si produce una diversificazione dei centri d'interesse e le motivazioni diventano più eterogenee.

Lo sport viene vissuto come mezzo per la promozione sociale e per raggiungere sempre più alti livelli di partecipazione.

Aumentano le occasioni di confronto e competizione e si ricercano allora maggiormente relazioni con gli altri membri della squadra: la collaborazione con i compagni e lo svilupparsi di un senso di appartenenza al gruppo sportivo divengono elementi centrali del coinvolgimento del giovane alla pratica sportiva, strettamente correlati con la percezione di sentirsi competente (Benedetti, Landi, Merola 2006).

Duda e Whitehead (1998), sottolineano, inoltre, che la motivazione tende a diminuire se i tentativi dell'atleta di gestire l'ambiente vengono frustrati o puniti, e/o vengono invece rinforzati i comportamenti di dipendenza dagli adulti.

La motivazione è una "variabile determinante del comportamento insieme all'abilità, alle conoscenze ed ai vincoli situazionali" (Borgogni, 2002) e può essere definita come uno degli aspetti più importanti per l'individuo perché ne attiva, dirige e sostiene l'azione per il raggiungimento di uno specifico obiettivo.

La motivazione rappresenta un fattore determinante che incide direttamente sull'impegno investito nel lavoro, a sua volta il grado di impegno profuso è direttamente correlato con il valore attribuito agli obiettivi e la percezione di autoefficacia posseduta dal soggetto, ovvero quanto si sente in grado di organizzare e dirigere le sue abilità e risorse per attuare un'azione che lo condurrà alla conseguenza desiderata.

In particolare, l'autoefficacia non riguarda il numero di abilità possedute, ma ciò che si crede di poter fare con i mezzi a propria disposizione, non è una percezione generalizzata, ma è compito-specifico e varia da situazione a situazione, non è un predittore passivo delle prestazioni future, ma si ripercuote sui processi di pensiero, sul livello e la persistenza della motivazione e sugli stati affettivi (Bandura, 1977).

## ■ MODELLO TEORICO DI RIFERIMENTO

### • *La teoria sociale cognitiva*

Diversamente da quanto prospettato dal modello comportamentista che indirizzò gran parte delle ricerche psicologiche fino agli anni '60 e che riconosceva all'attività psichica dell'individuo la sola capacità reattiva, la Teoria Sociale Cognitiva focalizza la propria attenzione sulle determinanti sociali del comportamento e sui meccanismi cognitivi che modulano le influenze dell'ambiente (Bandura, 1962). L'individuo, non solo reagisce agli stimoli dell'ambiente e del mondo interiore, ma agisce anche "trasformativamente" su questi in virtù di processi e strutture che integrano l'esperienza, rendono conto dell'unità, della coerenza e della continuità della personalità e dirigono la condotta secondo mete e standard personali (Caprara, Borgogni, Barbaranelli, Rubinacci, 1999).

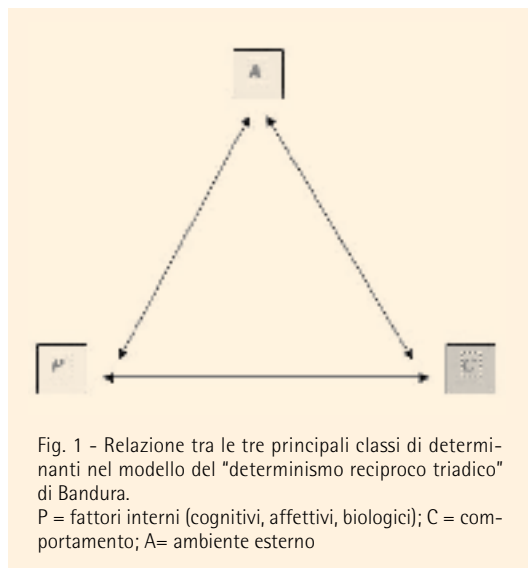
L'individuo non è solo reattivo all'ambiente, ma ha proprietà autoriflessive che gli consentono di apprendere e generare nuove capacità e di agire proattivamente nel rapporto con il mondo che lo circonda (Bandura, 1989, 1999).

La mente umana è una forza attiva che costruisce la propria realtà, selettivamente codifica le informazioni, sviluppa comportamenti sulla base dei propri valori ed aspettative, ed impone una struttura alle sue stesse azioni (Jones, 1989).

L'individuo ha quindi, capacità di osservazione, valutazione, pianificazione degli obiettivi e prefigurazione delle conseguenze; ha la facoltà di confrontare le esperienze pregresse con quelle del presente ed è in grado di auto motivarsi, premiarsi e penalizzarsi (Pajares, 2002).

Di seguito verranno presi in considerazione gli aspetti più importanti sui quali si fonda la Teoria Sociale Cognitiva: a) l'agentività umana, attraverso la quale l'individuo si confronta direttamente con l'ambiente e prende coscienza degli aspetti di sé; b) il Determinismo Reciproco Triadico che evidenzia come fattori personali sotto forma di processi cognitivi, affettivi-biologici, comportamento ed influenza ambientale, diano vita ad interazioni reciproche e triadiche; c) efficacia personale e collettiva, fondamentali per comprendere come gli individui si confrontano, rispettivamente come singoli o come insieme organizzato, con i compiti e le sfide associate al perseguimento degli obiettivi organizzativi (Borgogni, 2001).

Il Determinismo Reciproco Triadico La teoria sociale cognitiva definisce il comportamento umano come un'interazione triadica, dinamica e reciproca (Fig.1),



tra fattori personali, comportamento ed ambiente (Bandura, 1977, 1986, 1989).

Ogni fattore cognitivo, affettivo e biologico interno all'individuo avrà un'influenza sull'ambiente circostante, allo stesso modo, il luogo o la situazione, nella quale la persona si trova, ne influenzeranno i pensieri, le aspettative, gli affetti e di conseguenza il comportamento.

Quest'ultimo è sia un prodotto della persona e dell'ambiente, sia un loro produttore: le azioni individuali incidono sull'ambiente modificandolo, e sulla persona che si trova a confrontarsi con le proprie azioni.

La persona è infatti portatrice di strutture conoscitivo-motivazionali che le permettono di agire selettivamente e costruttivamente sull'ambiente. La teoria sociale cognitiva, a tal proposito, distingue tre tipi di strutture ambientali: ambiente imposto, selezionato e costruito (Bandura, 1997).

Il comportamento umano è determinato, non solo dall'ambiente, ma anche dallo stesso individuo che ha la facoltà di comprendere aspetti dell'esperienza passata, trasformarli, aggiungere caratteristiche nuove e quindi creare qualcosa che non sia solo un'integrazione o una replica del passato (Bandura, 2000a).

Le condizioni ambientali, seppur mediate dalla capacità dell'individuo di assegnare significato alle sue richieste e di cogliere tutte le opportunità, hanno un ruolo determinante nel fornire la cornice e le condizioni entro cui e tramite cui, si dispiegano lo sviluppo ed il funzionamento dell'individuo (Caprara, Borgogni, Barbaranelli, Rubinacci, 1999).

L'ambiente sociale offre standard e modelli volti a



favorire lo sviluppo di capacità fondamentali per il consolidamento di un'identità personale e per il mantenimento del controllo su sé e sull'ambiente (Borgogni, 2001).

Tuttavia, questa interazione reciproca non implica che tutte le fonti di influenza abbiano lo stesso potere. La teoria sociale cognitiva riconosce infatti che alcuni fattori hanno più peso di altri e non è detto che questi si verifichino simultaneamente.

L'interazione dei tre fattori varierà a seconda della specificità della situazione in esame: ogni essere umano, quale unico nel suo genere per caratteristiche fisio-psichiche ed esperienze pregresse, ha reazioni diverse al proprio ambiente sociale e dà quindi vita a comportamenti diversi (Bandura, 2000a).

### • **Human Agency**

La Teoria Sociale Cognitiva affonda le sue radici in una prospettiva agentiva nella quale le persone funzionano come regolatori proattivi anticipanti, propositivi e auto-valutanti della loro motivazione e delle loro azioni.

La capacità di esercitare il controllo sull'ambiente e sulla qualità della vita di ciascuno è infatti l'essenza dell'essere umano (Bandura, 2001).

L'agentività è una tipica proprietà della mente, per cui essa è in grado non solo di reagire a stimoli esterni provenienti dall'ambiente, e psico-biologici della persona, ma anche di intervenire in senso causale sulla realtà (Bandura, 2000a).

Attraverso quello che Bandura chiama "sistema del sé", l'individuo è in grado di organizzare e massimizzare le proprie capacità e le opportunità offerte dall'ambiente al fine di raggiungere gli obiettivi e le mete prefissate.

L'espressione delle proprie potenzialità in accordo alle reali possibilità messe a disposizione dalla condizione sociale, costituisce il fondamento della human agency e l'elemento distintivo di ciascuna individualità (Caprara, Borgogni, Barbaranelli, Rubinacci, 1999).

Con l'introduzione del concetto di human agency, Bandura (2000a) supera la storica dicotomia tra sé oggetto e sé agente, sostenendo l'essere agentivo dell'individuo sia quando riflette su se stesso, sia quando esercita un'influenza sull'ambiente esterno. Nella quotidianità le persone assumono allo stesso tempo il ruolo di agenti ed oggetti nel momento in cui intervengono attivamente sull'ambiente e riflettono sulle proprie capacità e strategie d'azione. L'human agency è stata spesso associata al concetto di agentività personale esercitata individualmente (direct personal agency).

Tuttavia, l'esercizio dell'agency può assumere altre forme.

In molte sfere della vita, le persone non hanno sempre un controllo diretto sulle condizioni sociali e sulle pratiche istituzionali, che quotidianamente influiscono sulle loro vite (Bandura, 2001, 2002, 2006).

La teoria sociale cognitiva a tal proposito, evidenzia altre due modalità d'azione: agentività vicaria (proxy agency) che si realizza attraverso l'azione di qualcun altro per assicurarsi i risultati desiderati, e collettiva (collective agency), esercitata attraverso sforzi sociali interdipendenti.

Difficilmente le persone hanno il tempo, l'energia e le risorse per padroneggiare ogni campo della vita, così, una strategia di successo, presuppone necessariamente fiducia nell'azione altrui, che avvenga in modo vicario o attraverso l'azione collettiva, affinché si possa avere l'opportunità di gestire al meglio anche altri aspetti della vita (Baltes, 1996; Brandtstadter, 1992).

Nel caso della proxy agency, il benessere, la sicurezza ed i risultati di qualità si ricercano attraverso una mediazione sociale: le persone cercano di utilizzare coloro che hanno accesso alle risorse o che esercitano il potere, per raggiungere i risultati desiderati. Coloro i quali utilizzano questa tipologia di agentività devono, infatti, poter credere che altri siano più in grado di portare a termine il compito per quelle situazioni in cui o risultano sprovvisti degli strumenti necessari o semplicemente non hanno il desiderio di affrontare sforzi che invece il controllo diretto implica (Bandura, 2001).

Infine la teoria sociale cognitiva ha esteso il concetto di human agency, anche all'azione collettiva (Bandura, 1997).

Alla base della collettive agency vi è la fiducia delle persone nella loro capacità di produrre risultati congiunti: il successo di un gruppo è il prodotto non solo delle intenzioni condivise, delle capacità e conoscenze dei suoi membri, ma anche la risultante delle dinamiche sinergiche, coordinante ed interattive delle loro transizioni (Bandura, 2001).

### • **Le fondamentali capacità umane**

Attraverso fondamentali capacità, l'individuo è in grado di ridurre i condizionamenti interni del proprio organismo ed esterni del proprio ambiente e di espandere le occasioni del proprio sviluppo (Borgogni, 2001).

Tali capacità indicative della proattività della mente e quindi appartenenti alla natura stessa dell'essere umano (Bandura, 2001), possono così essere identificate:

**1. Capacità di simbolizzazione** attraverso la quale le esperienze vengono dotate di significato, immagazzinate nella memoria e continuamente rielaborate sotto forma di giudizi volti a guidare l'azione in accordo ai principi di coerenza e continuità.

Grazie a tale capacità le persone possono testare ipotesi alternative e risolvere problemi senza dover necessariamente passare all'azione (Borgogni, 2001).

**2. Capacità vicarie di apprendimento per imitazione** che permettono di aumentare il proprio bagaglio di competenze, e quindi di comportamenti possibili, senza dover sperimentare sulla propria persona alcun tipo di azione, ma osservando quelle altrui (Bandura, 1986).

L'apprendimento per imitazione segue quattro step. Inizialmente un processo di attenzione determina dove focalizzare la propria attenzione e quali informazioni selezionare.

In seguito processi rappresentazionali e di memoria trasformano i concetti in modo da poterli immagazzinare, ricordare e tradurre in specifiche azioni in seguito messe in pratica nel processo di produzione comportamentale, e sostenute da agenti motivazionali fondamentali alla persona per le loro capacità incentivanti che le permettono di portare a termine l'azione intrapresa (Borgogni, 2001).

**3. Capacità di anticipazione** mediante la quale la persona si proietta nel futuro ed in base a ciò che prefigura, calibra la sua condotta.

Grazie a questa capacità gli individui selezionano obiettivi anticipando i possibili effetti delle proprie azioni e, di conseguenza, creano situazioni che possano verosimilmente produrre i risultati desiderati ed impedire quelli indesiderati (Bandura, 1990; Feather, 1982; Locke, Lathan, 1990).

Nella quotidianità, infatti, le persone pianificano rispetto al futuro, riordinano le loro priorità e strutturano le loro vite di conseguenza (Bandura, 2001).

Una previsione riguardante questioni importanti di non immediata realizzazione, fornisce all'individuo la direzione, la coerenza ed il punto di riferimento di tutto il corso delle sue azioni.

Gli eventi futuri, tuttavia, non possono, naturalmente, essere causa di costante motivazione o azione, poiché non si sono ancora verificati.

Così grazie al supporto cognitivo che permette di prefigurarli, i prevedibili eventi futuri vengono convertiti in motivazioni del presente e quindi regolatori del comportamento (Bandura, 2001, 2006).

In questa forma di "auto-guida anticipatoria" (Bandura, 2001, p.7), il comportamento è motivato e diretto dagli obiettivi stabiliti e dai risultati anticipati,

piuttosto che essere motivato solo da un futuro non ancora realizzato.

**4. Capacità di autoregolazione** grazie alla quale la persona orienta e motiva se stessa in accordo con obiettivi e standard personali.

L'azione coinvolge quindi, non solo la capacità di fare delle scelte e decidere piani d'azione, ma anche la possibilità di dare forma ad interventi appropriati, motivando e regolando la loro esecuzione (Bandura, 2001, 2006). Ciò comporta l'interiorizzazione di sanzioni e richieste che provengono dall'esterno in un sistema interno di regolazione e direzione del sé. Una volta che tale sistema è consolidato, le richieste e le sanzioni personali, già precedentemente interiorizzate, divengono motivatori guida della condotta (Borgogni, 2001).

In particolare tale auto-regolazione di motivazioni, effetti ed azioni, opera attraverso sotto-funzioni autoreferenziali quali: l'auto-osservazione (self-observation) che permette di prestare attenzione ai processi di pensiero ed alla prestazione effettivamente realizzata, l'auto-reazione (self-reaction) importante affinché la persona possa dare vita ad azioni positive o negative e l'auto-valutazione (judgmental process) che giudica tali azioni attraverso standard personali (Bandura, 1986, 1990).

**5. Capacità di autoriflessione** mediante la quale le persone analizzano le proprie esperienze, ragionano sui propri processi di pensiero e di azione (Borgogni, 2001).

Le persone non sono, quindi, solo agenti di azioni, ma anche auto-esaminatori del loro stesso funzionamento. Attraverso un'auto consapevolezza possono riflettere sulla loro efficacia personale, sull'esattezza dei loro pensieri ed azioni, sul significato dei loro propositi ed effettuare correzioni, qualora siano necessarie (Bandura, 2006).

Il funzionamento di tale capacità dipende da un'attività meta-cognitiva ad essa connessa che consente di distinguere tra pensieri incongrui o corretti.

A tal proposito Bandura propone quattro modalità di verifica del pensiero che si esplicano mediante: un'analisi attiva (enactive), in cui le persone sondano direttamente la veridicità del loro giudizio tramite la bontà dei loro stessi ragionamenti; logica, si affidano a modelli teorici già noti ed accettati; vicaria, basano la loro riflessione sull'osservazione degli effetti del comportamento altrui; ed infine persuasoria nei casi in cui non sia possibile una verifica diretta della veridicità del pensiero si affidano al giudizio di persone ritenute attendibili e competenti (Borgogni, 2001). L'efficacia personale

*Continua sul prossimo numero*