



PSICOLOGIA DEL RISCHIO E COMPORTAMENTI INADEGUATI

Paolo Boschi

Presidente

Dell’Agenzia Formativa
A.P.O.Ge.O. Di Firenze
Accreditata U.E. e CNOASS
Autore di letteratura del settore
specialistica e divulgativa

Manager della Formazione
Formatore In Comunicazione Applicata
E Gestione delle relazioni interumane
Analista di arte contemporanea

Alessandro Bertirotti

Visiting Professor

di Antropologia della mente
Università Campus Bio-Medico di Roma
Scuola di Specializzazione in Rianimazione
e Terapia Intensiva
Scuola di Scienze mediche e farmaceutiche

Docente a contratto di
Psicologia Generale
Università degli Studi di Genova
Scuola Politecnica

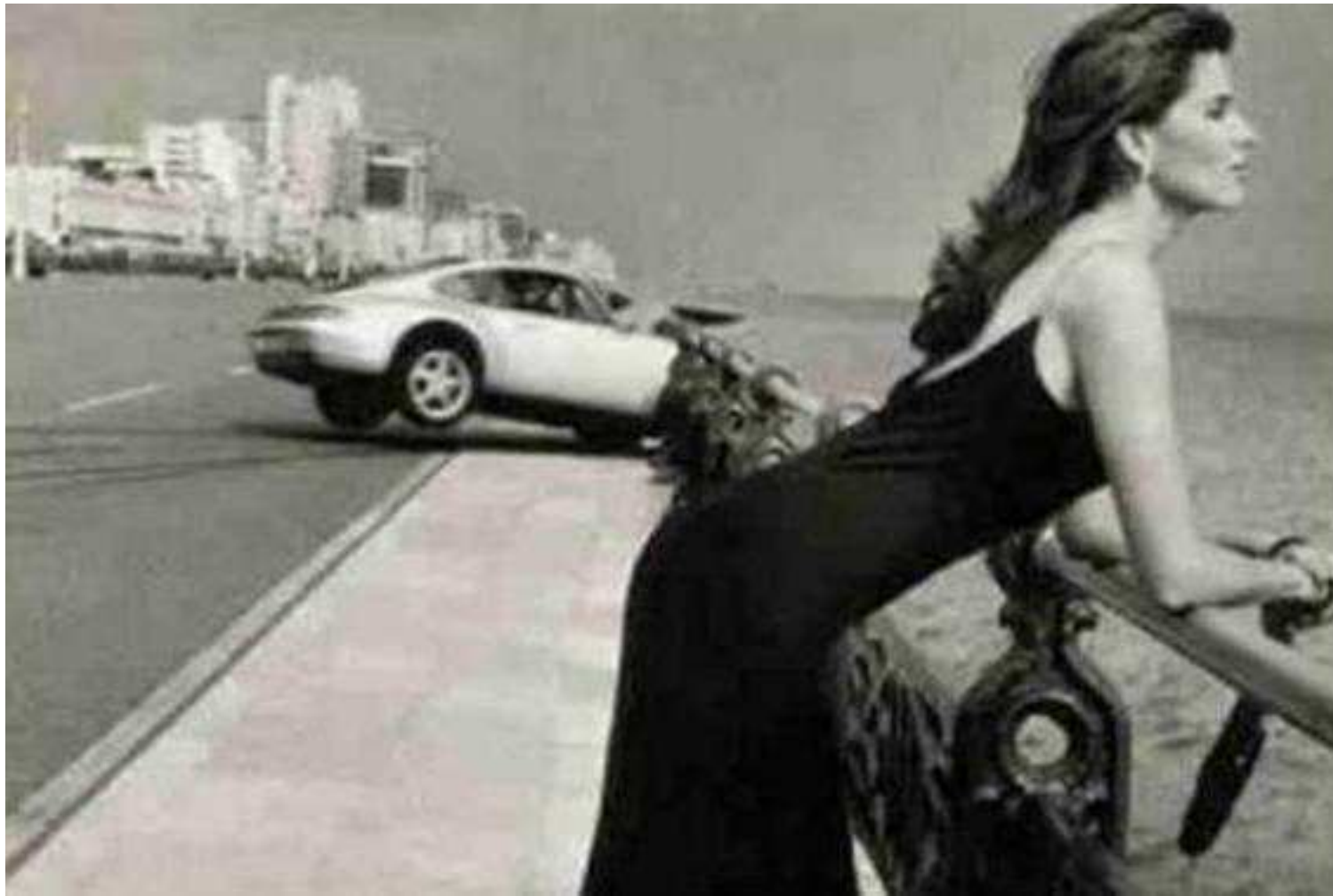
FOCALIZZAZIONE (Contestualizzerà A. Bertirotti)

Pericolo: proprietà o qualità intrinseca di un determinato fattore avente il potenziale di causare danni

Rischio: probabilità di raggiungimento del livello potenziale di danno nelle condizioni di impiego o di esposizione a un determinato fattore o agente oppure alla loro combinazione



CASO 1: PERICOLO E RISCHIO



PERCHÉ SI DICE DI SÌ AL RISCHIO

Talvolta è difficile dire *no* al rischio

In effetti esistono *limiti* alla capacità di farlo:

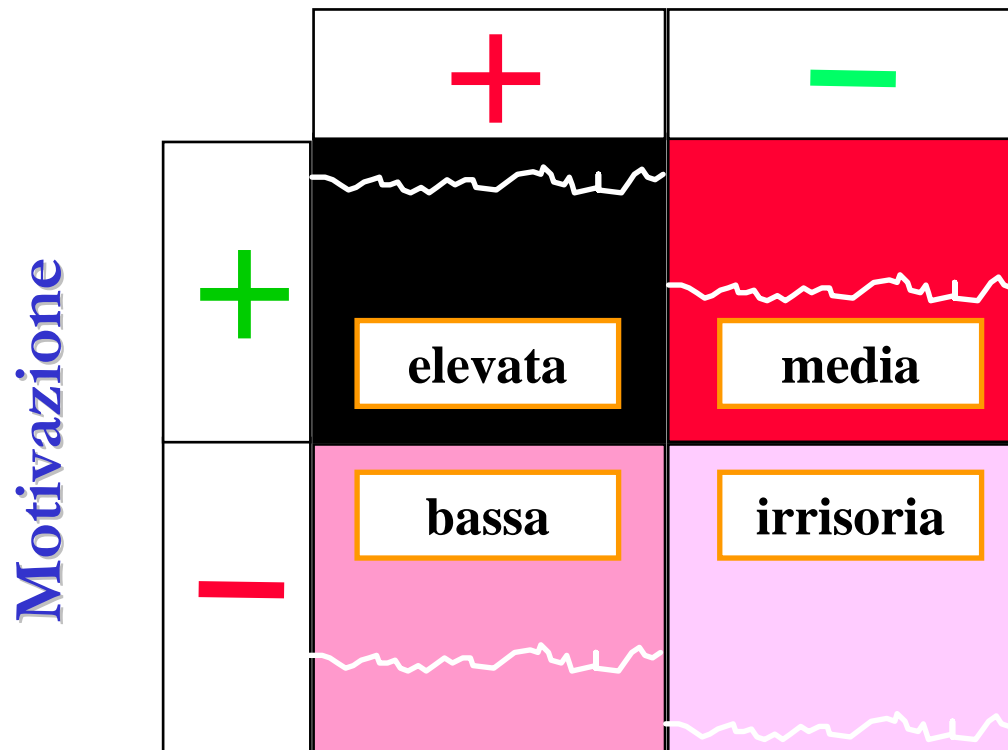
- **Situazioni confuse.** *L'intuito ci dice di dire di no, ma non ci sono fatti oggettivi per un rifiuto. Oppure elementi distonici spingono al sì. Si dice di sì per non trovando motivi per dire di no.*
- **Bassa considerazione di sé.** *C'è chi ritiene che il mondo abbia il diritto di chiedere ciò che vuole, chi teme le conseguenze del rifiuto e chi pensa di essere accettato solo se è disponibile (timore di ritorsioni).*
- **Malinteso senso di educazione.** *Un'educazione troppo rigorosa sbiadisce confine fra disponibilità e masochismo.*

Tratto da P. Boschi e L. Sprugnoli, *Superare l'ansia*, De Vecchi, 2010

COME SUCCEDE?

Il **rapporto** fra la motivazione a perseguire i propri obiettivi e la resistenza dell’ambiente (o propria) **determina** il **grado di frustrazione** a cui siamo sottoposti.

Spessore dell’ostacolo



Tratto da: P. Boschi e L. Sprugnoli, *Conflitti e frustrazioni*, Demetra (Gruppo Giunti) 1997

UTILITÀ DELLA FRUSTRAZIONE

La tolleranza alla **frustrazione**
non è data da un valore fisso e immutabile:

- varia da persona a persona
- varia nella stessa persona da momento a momento

**Comunque, per quanto lo stato di frustrazione
possa apparire sgradevole,
ha una sua **funzionalità** tipica:
con il crescere della frustrazione
cresce anche la spinta all'azione
entro una certa soglia. **Ma oltre?****

Tratto da: P. Boschi e L. Sprugnoli, *Conflitti
e frustrazioni*, Demetra (Gruppo Giunti) 1997

OLTRE LA FRUSTRAZIONE

Quali sono le risposte che permettono di superare la frustrazione?

D. Krech e R.S. Crutchfield, psicologi dell'Università di Berkeley (California), hanno sperimentalmente identificato i tre tipi di risposte più frequenti:

- intensificazione dello sforzo;
- cambiamento dei mezzi;
- sostituzione dell'obiettivo.

Tratto da: P. Boschi e L. Sprugnoli, *Conflitti e frustrazioni*, Demetra (Gruppo Giunti) 1997

RISPOSTE INADEGUATE

**Alcune risposte sono inadeguate.
Possono generare molte difficoltà.
Qui sono indicate quelle più frequenti in ordine
al tema odierno:**

- aggressività o passività;
- regressione;
- razionalizzazione;
- identificazione;
- proiezione;
- fantasticheria.

**Per
gestire
il rischio
occorre
superarle**

Tratto da: P. Boschi e L. Sprugnoli, *Conflitti e frustrazioni*, Demetra (Gruppo Giunti) 1997

CASO 2: VISITOR



UNA CITAZIONE

Carlos: Quello che vorrei sapere è se esiste un metodo per non mentire a se stessi credendo che la risposta sia positiva quando in realtà non lo è.

Don Juan: Perché dovresti mentire?

Carlos: Forse perché in quel momento la strada sembra piacevole e divertente.

CARLOS CASTANEDA

1968 The Teachings of don Juan - A Yaqui Way of Knowledge

University of California Press, 1968, pagg 245 + 81.

Traduzione italiana: *Gli insegnamenti di don Juan*, Milano, Rizzoli, 1999

Edizione precedente: *A Scuola dallo Stregone*, Roma, Astrolabio, 1970

PERCHÉ SVILUPParsi?

Sostenere la resistenza alla frustrazione consente di:

- **recuperare tempo e produttività**
- **diminuire il contenzioso**
- **fidelizzare i clienti e sostenere il “passa parola”**
- **sviluppare la capacità di acquisire informazioni oggettive (*lo vediamo con i lavori del pomeriggio*)**
- **prevenire le truffe (*idem*)**
- **aprirsi al nuovo e gestirlo come sviluppo naturale**

Concretizzare lo sforzo e l’impegno nei risultati

Studio Ciapetti: “23° Convegno sul “Rischio bene nel Leasing”

Ridefinizione prospettica del rischio bene



Psicologia del rischio e comportamenti inadeguati

Paolo Boschi

presidente agenzia formativa A.P.O.Ge.O.

www.apogeoform.net



Grazie a tutti!

P. Boschi