

GLI ASPETTI MOTIVAZIONALI DELL'USO DI SOSTANZE DOPANTI

Monica Messina

Laboratorio di Neuroscienze - Università degli Studi di Cagliari

INTRODUZIONE

La necessità di sensibilizzare allenatori e dirigenti sulla diffusione del doping nasce dall'evidenza che non si tratta più di un fenomeno circoscritto al mondo dello sport di alto livello, bensì di un problema ben più ampio che si diffonde ad ampio raggio anche fra i giovani che praticano lo sport comune fatto di svago e divertimento ma anche di sacrificio e competizione.

Il doping degli atleti dei grandi sponsor viene considerato una condizione indispensabile per il successo e l'opinione pubblica è disposta ad accettarlo come corollario del grande spettacolo offerto da questi grandi atleti.

In questo senso non v'è dubbio che la presenza delle sostanze dopanti nello sport è prima di tutto il prezzo della sua compromissione sociale.

Una delle prime impressioni è che la droga racchiuda tutto ciò che si pone antitetico rispetto alla tavola di valori che presenta lo sport (A. Aledda). Lo sport rappresenta, infatti, una opportunità di coinvolgimento in un'attività positiva; sentirsi fisicamente in forma, ben inseriti nel gruppo di coetanei, competenti dal punto di vista dello sport praticato e il piacere tratto da queste attività, dovrebbero essere sufficienti per allontanare gli atleti dalle droghe e dal doping.

Se lo sport costituisce il trionfo della vita e della vitalità, il doping, nella misura in cui assoggetta l'atleta a un patto faustiano, segna la negazione di questi valori. Se la droga e il doping (in entrambe le versioni di droghe ricreative e sportive), dopo una breve euforia, conducono al lento annichilimento dell'essere, lo sport per antonomasia ne rappresenta l'esaltazione, consentendogli il controllo totale del corpo e aiutandolo a raggiungere un migliore equilibrio mentale (A. Aledda).

Se, poi, pensiamo che lo sport nella percezione generale equivale a *fair play*, cavalleria, educazione, coraggio, franchezza, ecc., mentre la droga, all'opposto, evoca termini come inganno, codardia, sotterfugio, fuga dalle responsabilità, ecc. ci rendiamo conto che si tratta di due mondi che in apparenza non sono mai destinati a incontrarsi (A. Aledda).

Ma il vero problema psico-socio-pedagogico è rappresentato da quanto rimane sommerso cioè da quella parte di sportivi amatoriali giovani e non, frequentatori di società sportive e palestre, che fanno uso di doping.

Le campagne di informazione sul doping, che si sono rivolte proprio alla popolazione sportiva di tutti i giorni, hanno basato l'informazione puntando prevalentemente sugli aspetti salutistici e sul valore della lealtà.

Ma limitarsi ad affrontare il problema con i ragionamenti sul danno per la salute o sulla questione della slealtà nello sport, non consente di addentrarsi nel campo 'intricato' e controverso dei *valori* che si ritiene siano costitutivi del fenomeno sportivo. E, in particolare, occorre domandarsi se ve ne siano alcuni che possano andare oltre quelli apparenti della materialità e del controllo del proprio corpo, rispetto ai quali soltanto sembra porsi il problema dell'uso delle sostanze dopanti (A. Aledda).

Pertanto è bene chiarire, in primo luogo, la nozione di valore che si vuole applicare allo sport. Intanto essa non va confusa con il giudizio di valore sul complesso del fenomeno di natura morale o di preferenze di carattere personale o economico, ecc. [Weber], quanto piuttosto nell'accertamento di una dimensione complessa dell'attività fisico sportiva che è potenzialmente idonea a ospitare una serie di contenuti etici trascendenti gli aspetti materiali.

Tra questi possiamo annoverare la funzione pedagogica in quanto nello sport, sede di sublimazione dell'aggressività umana, in interazione con gli aspetti fisici e psicologici, si viene a creare un campo simbolico e analogico con la vita reale, capace di trasmettere una serie di messaggi formativi funzionali alla valorizzazione integrale della persona umana (A. Aledda).

LA MOTIVAZIONE ALLO SPORT

La "motivazione" può essere definita come "il complesso di fattori che regolano l'azione che ne determina l'insacco, la direzione, il mantenimento e il declino" oppure ancora come "l'insieme dei fattori che promuovono l'attività del soggetto, orientandola verso certe mete e consentendole di prolungarsi qualora tali mete non vengano raggiunte immediatamente, per poi fermarla al conseguimento dell'obiettivo" (Reuchlin, 1957).

Preliminarmente va specificato come lo sport sia un'attività che viene praticata per libera scelta; alla *scelta* – caratterizzata dalla valutazione da parte del soggetto dei diversi elementi sia favorevoli che contrari alla pratica sportiva, prendendo in considerazione tutte le alternative possibili – seguono due momenti successivi: la *decisione* – di praticare un determinato sport a partire dalla suddetta valutazione- e l'*attuazione* – cioè la pratica concreta dello sport prescelto (Giovannini, Savoia, 2002).

Una delle più importanti ricerche realizzate su adolescenti di Gill, Gross e Huddleston (1983), anche se non più recente, ha permesso di individuare otto fattori, rappresentativi delle categorie generali della motivazione allo sport:

- il fattore riuscita/status, che fa riferimento al desiderio di vincere, di essere popolari, di migliorare il proprio status, di fare qualcosa in cui si è capaci e ricevere premi;
- il fattore squadra, relativo al desiderio di essere parte di una squadra;
- il fattore forma fisica;
- il fattore spendere energia, comprendente ragioni che riguardano il desiderio di scaricare le tensioni, di muoversi e di stare fuori casa;
- il fattore legato a quei rinforzi estrinseci che possono sostenere la motivazione del soggetto, come le persone per lui significative e il piacere derivante dall'uso del materiale sportivo;
- lo sviluppo e il miglioramento delle abilità sportive;
- l'amicizia e il desiderio di coltivare delle amicizie, nuove e vecchie;
- il divertimento.

Quello che è apparso maggiormente determinante, in questa ricerca, è il fattore legato allo sviluppo e al miglioramento delle proprie abilità sportive ma ciò che è interessante è che l'acquisizione di queste competenze avvenga in un contesto che tenga in considerazione anche delle altre motivazioni (Cei, 1998), soprattutto al fine di evitare l'abbandono sportivo.

Ad esempio è interessante considerare come lo *stato emotivo* sia fonte di influenza del comportamento emotivo nello sport: se un soggetto è caratterizzato da uno stato emozionale di felicità, divertimento, piacere e orgoglio tenderà a mantenere e ad aumentare il proprio livello di motivazione e quindi di padronanza; al contrario uno stato negativo espresso da ansia, tristezza, vergogna, imbarazzo diminuisce la motivazione e il desiderio di partecipazione allo sport (Giovannini, Savoia, 2002).

Pertanto la percezione personale e le valutazioni del soggetto fa sul proprio livello di competenza esercitano una notevole influenza sulle prestazioni dello stesso (Harter, 1978; 1985). In questa ottica un educatore, un allenatore, un insegnante di educa-

zione fisica non può non tenere conto dell'importanza rafforzativa del senso di autoefficacia.

Questo si struttura nella costante sperimentazione delle proprie capacità e, mentre queste ultime vengono raggiunte e si stabilizzano, il soggetto si sente in grado di porsi nuovi obiettivi che lo metteranno nuovamente alla prova. In questo processo di rinforzo positivo che tende a strutturare il sentimento di autoefficacia sembrano essere importanti le risposte fornite dal contesto esterno, in particolare dall'allenatore: il feedback di quest'ultimo influenza notevolmente la percezione della propria abilità e la prestazione sportiva, soprattutto nei giovani adolescenti (Weiss, Chaumonton, 1992). I risultati di Weiss e Chaumonton (1992) mettono in luce però come i giovani prediligano dei rinforzi che siano ancorati ad elementi di realtà quali ad esempio suggerimenti di carattere tecnico volti a farli migliorare, poiché solo in questo modo viene stimolata ed accresciuta la loro percezione di competenza.

Le teorie approfondite dagli studi di Murray, McClelland e Atkinson, sui processi motivazionali, analizzano il fenomeno sportivo in termini di motivazione alla riuscita e motivazione ad evitare l'insuccesso. In particolare, con riferimento agli sportivi di sesso maschile, sembra che un elevato desiderio di successo e una scarsa paura dell'insuccesso comportino un livello di abilità più elevato durante la competizione; mentre, al contrario, una limitata predisposizione al successo, associata ad una marcata paura dell'insuccesso, comportino prestazioni migliori durante l'allenamento.

Ulteriori ricerche hanno messo in evidenza come un livello intenso di paura dell'insuccesso associato ad un elevato desiderio di successo può invece favorire prestazioni positive; questo dato può essere interpretato come capacità del soggetto di utilizzare efficacemente i processi di autoregolazione, consentendogli di utilizzare questa ansia pre-gara in termini positivi per la competizione. In generale, il modello proposto suggerisce che un elevato desiderio di successo comporta prestazioni migliori in confronto ad una bassa attesa di successo (Cei, 1998).

Questo modello pone l'accento sulla personalità del soggetto, intesa come forza relativamente stabile che determina le caratteristiche motivazionali; ma bisogna considerare che, oltre alle caratteristiche strettamente individuali, va riconosciuta una notevole importanza anche a quelle situazionali, in una reciproca azione sinergica.

Ad esempio, non tutti attribuiscono lo stesso significato al concetto di successo nello sport: cioè quando si parla di senso di riuscita alcuni potranno intenderlo come la realizzazione di prestazioni che manifestano un elevato grado di competenza, altri come vittoria nel confronto con gli altri. In particolare, questo esempio fornisce l'occasione per distinguere due ulteriori orientamenti motivazionali specifici: cioè l'o-

rientamento al compito (per cui il soggetto è interessato a dimostrare un certo grado di competenza/padronanza) e *l'orientamento al Sé* (per cui il soggetto vuole dimostrare il proprio grado di abilità nel confronto con gli altri) (F. Bertuccioli).

La predominanza dell'uno o dell'altro stile motivazionale è determinata non solo dalla disposizione individuale, ma anche da fattori situazionali, come possono essere ad esempio i rinforzi provenienti dagli adulti oppure il modo in cui è strutturato l'ambiente; in quest'ultimo caso è chiaro come una competizione caratterizzata dal confronto interpersonale e da una valutazione pubblica elicerà un orientamento al Sé, mentre una maggiore enfasi posta sull'apprendimento e sulla dimostrazione di un certo grado di maestria stimolerà un orientamento al compito (Cei, 1998).

Nello sport esistono molteplici determinanti di carattere contestuale; con queste s'intendono per esempio: le strutture di ricompensa, l'orientamento dell'allenatore, le differenze legate al tipo di sport ed anche i fattori socio-culturali (classe sociale, razza, etnia) (Giovannini, Savoia, 2002).

Relativamente ai processi motivazionali non si può non citare anche la teoria dell'attribuzione; questa spiega come i soggetti tentano di dare una spiegazione agli eventi che gli accadono e attraverso delle relazioni di causa.

Il cosiddetto *locus of control* identifica proprio il modo come interno o esterno a se stessi in cui viene spiegato un certo rapporto di causa effetto.

Altrettanto importante è il concetto di *stabilità*, per cui le cause di un certa prestazione vengono identificate come stabili o instabili (Weiner, 1972, 1979). Il primo concetto permette di determinare se l'individuo interpreta le cause come più o meno suscettibili di controllo da parte sua (*locus interno*): è evidente come l'attribuzione di un successo a cause interne agisca positivamente sulla propria autostima, incrementando l'interesse verso quella stessa attività; così come, al contrario, attribuire un insuccesso a cause interne può comportare una diminuzione del senso di autoefficacia con una conseguente riduzione del coinvolgimento in quella particolare attività (Francesca Bertolucci). Viceversa attribuire il proprio successo a cause esterne produce l'effetto di una non ripetibilità dell'evento collegato a fattori dipendenti dalla propria volontà e impegno.

Anche la stabilità può condizionare le aspettative future di successo agendo anche sul vissuto emotivo: associare un insuccesso a cause stabili comporterà aspettative di fallimento anche in relazione alle prestazioni future; mentre in caso di successo si svilupperà l'atteggiamento opposto. Così come, se un soggetto attribuisce un eventuale fallimento a delle cause instabili, coltiverà aspettative positive in relazione alle situazioni future.

Approfondendo il legame tra interpretazione dei risultati, formulazione di nuove

aspettative e prestazioni è emerso come i soggetti – soprattutto allo scopo di preservare la propria autostima- tenderebbero a fornire interpretazioni causali di tipo difensivo nel caso di insuccessi, e in termini di abilità e d'impegno i successi, riconoscendo quindi una maggiore responsabilità personale nel caso di prestazioni positive, in confronto a quelle negative. Inoltre, oltre ad una particolare enfasi posta al locus of control interno, i successi vengono anche attribuiti in misura maggiore a cause stabili e controllabili (McAuley, Gross, 1983).

LA MOTIVAZIONE AL DOPING

Uno dei fattori che viene ritenuto una fondamentale componente nel costruire un atteggiamento possibilista all'uso di sostanze dopanti, è il tipo di orientamento motivazionale che spinge un soggetto a praticare uno sport. Per questo motivo gli allenatori, che svolgono un ruolo di educatori attivo nel percorso di crescita dei giovani, devono conoscere lo sviluppo del sistema motivazionale per riuscire a potenziare le motivazioni all'impegno, alla maestria e alla sana competizione che possono costituire una barriera psicologica al consumo di sostanze dopanti.

Un importante fattore di prevenzione del doping è la motivazione che spinge i ragazzi a praticare una attività sportiva che, se determinata da un orientamento all'ego, aumenta l'esposizione ad un possibile uso di sostanze dopanti. A partire dai 12 anni i ragazzi iniziano a differire tra loro per quanto riguarda le motivazioni alla sport perché inizia a differenziarsi il loro modo di concepire la capacità: viene considerata cioè associata o no all'impegno. Se ritengono che la capacità dipenda dall'impegno saranno motivati a dimostrarla impegnandosi. Se, viceversa, ritengono che la capacità non sia associata all'impegno, la loro motivazione sarà piuttosto orientata a dimostrare la loro supremazia cercando di primeggiare sugli altri. Questi due orientamenti sono dimensioni indipendenti per cui, non essendo legate tra loro, possono essere presenti entrambe nello stesso soggetto in misura diversa: un individuo può essere fortemente orientato tanto verso il sé quanto verso il compito, oppure un altro potrebbe essere maggiormente focalizzato sul compito e meno sul sé, o viceversa (Nicholls, 1992).

Ma perché negli adolescenti l'orientamento al compito e all'ego ha importanti implicazioni con lo sviluppo di una motivazione che favorisca l'uso di doping?

Perché, soprattutto negli adolescenti, il tipo di orientamento è strettamente connesso con l'autostima, con il comportamento morale e con lo stile di vita, con particolare attenzione alle abitudini alimentari, all'abitudine al movimento e al consumo di droghe.

È facile comprendere che i ragazzi che praticano sport perché sono orientati al com-

pito, e cioè vogliono impegnarsi per migliorare, sono quelli che hanno una solida stima di sé e non cercano conferma del proprio valore confrontandosi con gli altri. Inoltre hanno meno timore degli insuccessi poiché per loro il successo consiste principalmente nel fare progressi personali grazie ad un impegno protratto nel tempo. Invece i ragazzi orientati all'ego, quelli che traggono beneficio dal primeggiare sugli altri, hanno una tendenza ad avere una bassa stima di sé; cercano pertanto conferma del proprio valore confrontandosi con gli altri e sopportano male le sconfitte poiché ad ogni insuccesso sono costretti a mettere in discussione il valore della propria persona in toto. È stato inoltre messo in evidenza come l'orientamento al compito sia in relazione positiva con la percezione dello sport come attività divertente, mentre al contrario l'orientamento al sé ridurrebbe l'interesse intrinseco per lo stesso (Duda, Nicholls, 1992).

	Orientamento al compito	Orientamento all'ego
Obiettivi	Fare del proprio meglio	Fare meglio degli altri
	Apprendere nuove abilità	Essere bravi come gli altri ma con meno impegno
	Fare progressi	Nascondere l'incompetenza
	Superare difficoltà	
Concezione della capacità	La capacità dipende anche dall'impegno	La capacità è indipendente dall'impegno
Percezione della propria competenze	Basata su standard personali Successo è fare progressi nel tempo	Basata sul confronto con altri Successo è superare gli altri

Nell'ambito di una ricerca, da noi condotta sugli studenti degli Istituti Superiori della Provincia di Cagliari, nel corso del 2002, si è cercato di mettere in luce quali fossero gli orientamenti motivazionali che spingevano prevalentemente i ragazzi a svolgere una attività sportiva.

Fig. 1 Perché fai attività sportiva?

Per migliorare la salute fisica	758	30%
Per migliorare l'aspetto fisico	696	28%
Per partecipare alla vita di gruppo	373	15%
Per confrontarmi con l'altro	209	9%
Per il bisogno di avere un nuovo interesse	259	11%
Missing	165	7%

Come si evidenzia dalla tabella, le motivazioni salutistiche che spingono a praticare l'attività sportiva per migliorare l'efficienza del proprio corpo risultano essere le più significative (30%). Come si può osservare non esiste una nettissima prevalenza di una delle alternative di risposta fornite. Tuttavia il valore attribuito al miglioramento che l'attività sportiva può produrre sul proprio corpo, sia dal punto di vista della salute che dell'aspetto esteriore, è superiore al bisogno di socializzazione e relazione con gli altri.

Nell'ambito della motivazione allo sport i primi studi di rilievo sono stati condotti da Gill, Gross e Huddleston (1983). Questi autori hanno costruito e somministrato un questionario interamente incentrato sulla motivazione alla pratica sportiva negli adolescenti. Come già detto in quegli studi le ragioni emerse come più importanti sono state il miglioramento della competenza sportiva, intesa come padronanza e controllo del proprio corpo e il miglioramento della forma fisica. In quelle ricerche, che ormai risalgono a un ventennio fa, non era stata distinta la forma fisica in termini estetici e salutistici. Tuttavia ci sembra esista una concordanza tra questi studi ed il nostro motivata da aspetti soprattutto evolutivi. Infatti il corpo dell'adolescente è interessato spesso in maniera tumultuosa da cambiamenti importanti. Questo pone nei giovani in via di sviluppo dei problemi di riconoscimento della propria nuova immagine corporea. Il corpo dei ragazzi e delle ragazze, ciascuno per specifiche caratteristiche, modificandosi, può diventare fonte di ansietà. Spesso l'adolescente ha l'impressione di essere disarmonico e non avverte il carattere temporaneo di tale situazione. Praticare sport in questa fase di sviluppo consente all'adolescente di riappropriarsi gradatamente del proprio corpo sia in termini di coordinamento sia in termini di immagine corporea. La relazione tra l'immagine corporea e l'attività sportiva è dimostrata dall'analisi dei più comuni vissuti degli adolescenti. Le situazioni di imbarazzo sperimentate a causa della perdita di abilità acquisite nell'infanzia, la necessità di avvicinarsi ad uno sport per rientrare nei canoni estetici e salutistici proposti in maniera dirompente nell'ultimo ventennio dalla società, costituiscono le motivazioni principali in entrambi i generi.

Ma per tornare alla principale dicotomia precedentemente discussa, nel fare una analisi statistica che mettesse in relazione questa domanda con i dichiarati consumatori di doping (all'interno della ricerca) si è evidenziato che i dopers affermano, diversamente dalla prevalenza del resto del campione, di fare sport per il bisogno di confrontarsi con l'altro.

È sembrata così, ancora una volta, avvalorata l'ipotesi che chi ha una tendenza all'uso di sostanze dopanti sia un soggetto orientato all'ego ed alla conferma di sé.

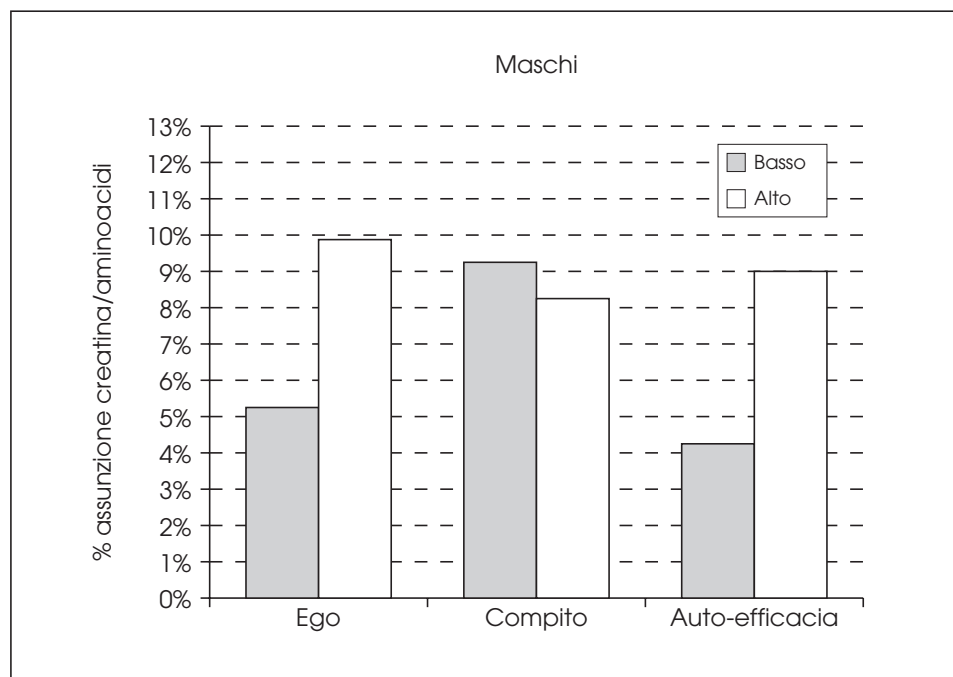
In un altro studio condotto nelle scuole medie a Roma nel 2000, è emerso che l'as-

sunzione di amminoacidi, creatina ed integratori in genere è più frequentemente associata ad un alto livello di orientamento all'ego e un basso livello di auto-efficacia, mentre è correlato con un basso livello di orientamento al compito. Questo risultato è più marcatamente evidente nei maschi rispetto alle femmine.

Ciò significa che i giovani che fanno ricorso all'uso di sostanze esogene come gli integratori, per migliorare il proprio stato fisico, sono più frequentemente coloro che sono motivati al successo nella prestazione con il minor sforzo possibile, dimostrato da un basso orientamento al compito.

I fattori di rischio che rendono più probabile il ricorso al doping sono molteplici e vanno da fattori più distali quali l'influenza di fattori socio-culturali e del sistema sportivo, fino a quelli più prossimali quali le abitudini di vita, le caratteristiche psicologiche e le norme individuali. Questi possono essere sintetizzati nella tabella che segue (fig. 2).

Fig. 2 Consumo di integratori versus orientamento all'ego, al compito e all'auto-efficacia



Premessa l'esistenza di fattori di rischio, bisogna considerare come tutti i fattori sopra descritti, intervengono in una relazione di reciprocità, a determinare la presa di decisione di un adolescente, ad assumere sostanze dopanti.

In base alla prevalenza di alcuni fattori su altri, si possono indicare 3 categorie di motivazioni che inducono gli atleti all'uso di sostanze dopanti:

1. cause psicologiche ed emotive quali la paura di fallire, essere competitivo, acquisire sicurezza nei propri mezzi, ricerca della perfezione psicofisica, la mistica del raggiungimento del successo ad ogni costo.
2. cause sociali: modelli da imitare come altri atleti di alto livello, la pressione dei compagni di allenamento, la pressione di altre persone dell'ambiente sportivo ed anche familiare, come le Federazioni, lo staff, gli sponsors.
3. cause psico-fisiologiche quali la riduzione del dolore, la riabilitazione dopo un infortunio, l'aumento dell'energia e dell'attivazione, il controllo del peso.

Fig. 3 Fattori di rischio che predispongono ad una mentalità favorevole al doping riferiti a quattro ambiti fondamentali

INDIVIDUO	FAMIGLIA E GRUPPO DEI PARI	ALLENATORE E SISTEMA SPORTIVO	SOCIETÀ
Eccessivo orientamento al successo, stima di sé non realistica	Eccessivo rinforzo del risultato e del successo	Dipendenza dal successo dell'atleta, ricerca esasperata del talento	Eccessiva valorizzazione della prestazione e pressione selettiva
Dipendenza da rinforzi esterni, alta influenzabilità	Scarso supporto familiare, esempio negativo degli amici	Esempio negativo dell'allenatore o del campione dopato	Influenza negativa della pubblicità
Basso livello di norme morali soggettive	Scarso rispetto delle regole	Infrazione delle regole del fair-play	Scomparsa dei valori tradizionali di riferimento
Insane abitudini di vita e alimentari	Minimizzazione del problema doping da parte del medico	Inadeguatezza e scarsa trasparenza dei controlli anti-doping	Medicalizzazione della società
			Eccessiva valorizzazione dell'aspetto esteriore

DALLA MOTIVAZIONE ALLA PRESA DI DECISIONE ALL'USO DI DOPING

Nel caso della presa di decisione se doparsi o meno, si tratta di una scelta tra due alternative. Perché posto di fronte all'offerta del doping, un ragazzo decide favorevolmente o no?

Le persone generalmente decidono in base al valore atteso di ogni decisione, facendo una analisi dei costi e benefici di ognuna delle alternative possibili di una azione. Ma la presa di decisione non è un processo totalmente razionale.

Secondo la teoria psicologica di Tversky e Kahneman ci aiuta a spiegare perché un giovane possa arrivare a scegliere di doparsi, anche se razionalmente ci sono valide ragioni per non farlo.

Come sintetizzato nella tabella seguente (fig. 4) esistono 4 fattori che spiegano le implicazioni irrazionali di una scelta.

Innanzitutto l'effetto di formulazione, cioè la maniera in cui viene trasferito un messaggio che nel caso del doping potrebbe contenere l'esistenza dei benefici altissimi a fronte di costi minimi.

Il secondo fattore è il principio di utilità. Ogni persona è portata da una priorità diversa alle alternative di scelta a seconda del valore che attribuisce soggettivamente ai diversi obiettivi. In altre parole se un ragazzo che attribuisce grande importanza all'obiettivo di diventare un campione il doping viene spacciato come un mezzo sicuro per diventarlo, lui tenderà a valutare la possibilità di doparsi meno negativamente di chi ha una minore motivazione al successo e un investimento progettuale così alto.

Un terzo fattore è l'euristica dell'accessibilità. È un fenomeno secondo cui si tende a sottovalutare la probabilità che si verifichi un evento perché non lo si è mai visto verificare nel proprio contesto sociale e non fa parte del proprio immaginario conoscitivo. Nel caso del doping, poiché questo è un illecito penale e sportivo, chi ne subisce i gravi effetti sulla propria salute tende ad occultarli. Pertanto, risulta difficile che i giovani siano a conoscenza reale delle gravi conseguenze patologiche a cui può portare il doping e tenderà a sottovalutarle.

Infine, il quarto fattore che conduce spesso a scelte di tipo irrazionale è l'euristica della rappresentatività. Si tratta del fenomeno per cui, per valutare che effetti ci si può attendere da una data azione da compiere, facciamo riferimento a degli stereotipi. Nel caso della decisione dell'uso di doping, spesso gli adolescenti valutano gli effetti apparentemente positivi, per esempio prestanza fisica o successo sportivo, basandosi sugli stereotipi dei grandi campioni. Ciò che ignorano è la presenza di un

gran numero di persone che, pur dopandosi, non raggiungono la celebrità e rischiano di danneggiare la propria salute.

Da quanto esposto si capisce come la scelta possa essere contaminata da elementi di irrazionalità. Pertanto per ridurre la probabilità che un giovane decida a favore del doping, bisogna rinforzare la loro capacità di prendere decisioni autonomamente e razionalmente.

Per fare questo è indispensabile rendere chiari ai ragazzi i passaggi logici di cui si compone un processo decisionale razionale. Questo vuol dire “allenarli” a rendersi chiari gli obiettivi che si prefiggono di raggiungere, ad analizzare le alternative di azione possibili e a saper analizzare la probabilità della presenza sempre di conseguenze positive e negative ma soprattutto del loro peso ed importanza.

Una delle tecniche standardizzate di allenamento alla presa di decisione, è quella sviluppata da Treutlein, Janalik e Hanke nel 1992. Brevemente le fasi di cui si compone sono le seguenti:

1. descrivere una situazione realmente accaduta a un ragazzo o una presumibilmente verosimile
2. individuare le possibili alternative di azione dell'attore
3. individuare i possibili obiettivi che persegue l'attore considerato;
4. individuare le possibili conseguenze di ciascuna delle azioni proposte;
5. considerando gli obiettivi perseguiti e le possibili conseguenze che potrebbero derivare, far giudicare ai ragazzi qual è l'azione più razionale.

Fig. 5 Fattori decisionali versus presa di decisione a favore del doping

Fattori decisionali	Effetto a favore del doping
Principio dell'utilità	Orientamento al successo: sopravvalutazione dei presunti benefici
Effetto della formulazione	Percezione alterata del rapporto costi/benefici
Euristica dell'accessibilità	Mancata esperienza diretta: sottovalutazione dei rischi
Euristica della rappresentatività	Stereotipo del campione dopato: sopravvalutazione dei presunti benefici

MOTIVAZIONE E PERSONALITÀ

Innumerevoli sono gli studi condotti in campo psicologico volti a mettere in luce una relazione tra tratti di personalità e orientamento motivazionale. In questo campo importantissime sono le implicazioni metodologiche che hanno guidato e ancor oggi

guidano gli psicologi che lavorano nel campo clinico o nel mondo delle organizzazioni.

Ancora non fiorenti sono invece gli studi che cercano di trovare una correlazione tra le caratteristiche di personalità con l'uso di doping.

Alcune speculazioni concettuali però sono state fatte e portate alla ribalta mediatica sotto forma di ipotesi.

Potrebbero pertanto esistere dei fattori di personalità predisponenti all'uso di doping cioè che rendono alcuni soggetti più recettivi di altri alla pratica del doping. Senza addentrarsi nel pericoloso contesto della patologia si può osservare come alcuni tratti possono incidere negativamente nella evoluzione della storia di un atleta.

Basti pensare ad una personalità di tipo ansioso che può reagire a eventi stressanti sicuramente presenti nella pratica agonistica, in modo evitante. Oppure sviluppare un comportamento di tipo dipendente; questa tipologia di soggetti inseriti nel mondo sportivo potrebbe essere caratterizzata dall'incapacità di prendere decisioni, dal non sentirsi adeguati a risolvere le situazioni di difficoltà e stress emotivo che determinano necessità di ricorrere ai consigli di persone autorevoli.

Numerosissime potrebbero essere le ipotesi di relazione tra fattori di personalità che possono risultare ricettivi alla pratica del doping e l'uso stesso, ma occorre realizzare degli studi che ci consentano di trovare delle relazioni plausibili, in un campo ancora inesplorato ma di grande interesse.

BIBLIOGRAFIA

1. Aleda A. (1998), *De Coubertin, Addio! Corruzione, affari. Droga, frode e criminalità dall'antichità ai giorni nostri*, Roma, Società Stampa Sportiva.
2. Aleda A. (2002), *Sport. Storia politica e sociale*, Roma, Società Stampa Sportiva
3. Cei A. (1998) *Psicologia Dello Sport*, Il Mulino.
4. Duda J.L., Nicholls J.C., (1992), Dimension of Achievement Motivation in Schoolwork and Sport, in *Journal of Educational Psychology*, 84, 3, 99.209-9.
5. Hoberman J. (1998), The concept of Doping and the future of Olympic Sport in Allison L. (ed), *Taking Sport Seriously* Mayer&Meyer Sport.
6. Gill D.L., Gross J.B., Huddleston S. (1983) Partecipazione Motivation in Youth Sports, in *International Journal of Sport Psychology*, 14, pp.1-14.
7. Giovannini D., Savoia L. (2002) *Psicologia dello Sport*, Carocci.
8. McAuley E., Gross J.B. (1983) Perceptions of Causality in Sport: An Applica-

- tion of the Causal Dimension Scale, in *Journal of Sport Psychology*, 5, pp.184-196.
9. Nicholls J.G. (1992), The General and the Specific in the Development and Expression of Achievement Motivation, in G.C. Roberts (ed.), *Motivation in Sport and Exercise*, Human Kinetics, Champaign, pp. 31-56.
 10. Reuchlin M. (1957), Psychologie, PUF, Paris (trad.it. *Manuale di Psicologia*, Editori Riuniti, Roma, 1981).
 11. Harter S. (1978) Effectance Motivation Reconsidered, in *Human Development*, 21, pp.34-64.
 12. Harter S. (1985) *Manual for the Self-perception Profile for Children*, Denver, Colo., University of Denver.
 13. Weiss M.R., Chaumonton N. (1992), Motivational Orientations in Sport, in T.H. Horn (a cura di), *Advances in Sport Psychology*, Champaign, Ill., Human Kinetics.
 14. Weiner B. (1972) *Theory of Motivation: From Mechanism to Cognition*, Chicago, Ill., Rand-McNally.
 15. Weiner B. (1979) A Theory of Motivation from some Classroom Experience, in *Journal of Educational Psychology*, 71, pp 3-25.