

**UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO-BICOCCA**  
**Dipartimento di Scienze Umane per la Formazione**  
**“Riccardo Massa”**



**DOTTORATO DI RICERCA IN**  
**SCIENZE DELLA FORMAZIONE E DELLA COMUNICAZIONE**  
**BENESSERE DELLA PERSONA, SALUTE E COMUNICAZIONE INTERCULTURALE**  
**XXIV CICLO**

**IL RUOLO DELL'OTTIMISMO DISPOSIZIONALE NEL**  
**PERSEGUIMENTO DI OBIETTIVI PERSONALI:**  
**IMPLICAZIONI PER IL BENESSERE**

Coordinatore: Prof.ssa Ottavia ALBANESE

Tutor: Prof. Luigi ANOLLI

Dott.ssa Fabrizia MANTOVANI

Tesi di dottorato di

DARIO MONZANI

**ANNO ACCADEMICO 2010/2011**



# INDICE

---

RIASSUNTO.....	1
ABSTRACT .....	3
PRIMA PARTE: INTRODUZIONE TEORICA	
1.OBIETTIVI PERSONALI E BENESSERE SOGGETTIVO .....	5
1.1.Gli obiettivi.....	5
1.1.1.Definizione e concettualizzazione del costrutto di “obiettivo” .....	5
1.2.La Teoria dell’autoregolazione del comportamento.....	10
1.2.1.I circuiti di feedback negativo e positivo.....	10
1.2.2.Il sistema di meta-monitoraggio .....	13
1.2.2.1.Stati affettivi positivi e negativi .....	14
1.2.2.2.L’aspettativa di riuscita .....	15
1.2.3.Strategie di coping .....	17
1.2.4.Organizzazione gerarchica e conflitto tra obiettivi.....	19
1.3.Obiettivi personali e benessere soggettivo .....	22
1.3.1.Il benessere soggettivo .....	23
1.3.1.1.La valutazione del benessere soggettivo .....	24
1.3.1.2.Le determinanti del benessere soggettivo: approccio top-down e approccio bottom-up .....	25
1.3.1.3.L’influenza degli obiettivi personali sui vissuti di benessere soggettivo ...	27
2.OTTIMISMO DISPOSIZIONALE, BENESSERE SOGGETTIVO E OBIETTIVI PERSONALI .....	35
2.1.L’ottimismo .....	35
2.1.1.Ottimismo realistico .....	36
2.1.2.Ottimismo irrealistico .....	36
2.1.3.Ottimismo attribuzionale .....	37
2.1.4.La speranza .....	38
2.2.L’ottimismo disposizionale .....	39
2.2.1.La valutazione dell’ottimismo disposizionale .....	42
2.2.2.Le relazioni tra ottimismo disposizionale, ottimismo attribuzionale e speranza .....	44

2.3.I vantaggi dell'ottimismo disposizionale.....	45
2.3.1.Gli effetti sul benessere fisico e psicologico .....	45
2.3.2.Gli effetti sull'adozione delle strategie di coping.....	48
2.3.3.Gli effetti sulla condotta orientata al raggiungimento di obiettivi e sulla gestione del conflitto tra obiettivi.....	51

## SECONDA PARTE: CONTRIBUTO EMPIRICO

3.STUDIO 1 .....	57
3.1.Obiettivi dello studio .....	57
3.2.Metodi.....	58
3.2.1.Partecipanti .....	58
3.2.2.Strumenti e procedura.....	58
3.3. Obiettivo 1 .....	62
3.3.1.PARTE 1 .....	62
3.3.1.1.Analisi dei dati.....	64
3.3.1.2.Risultati.....	66
Affettività positiva e negativa.....	66
Soddisfazione di vita .....	68
Ottimismo disposizionale .....	69
3.3.2.PARTE 2 .....	76
3.3.2.1.Analisi dei dati.....	78
3.3.2.2.Risultati.....	79
Fase 1: Analisi fattoriale confermativa sul totale degli obiettivi dichiarati.....	79
Fase 2: Calcolo della correlazione intraclassa per gli item della scala.....	79
Fase 3: Analisi confermativa separate per il livello within-subjects e il livello between-subjects.....	80
Fase 4: Analisi confermativa multilivello .....	81
3.3.3.PARTE 3 .....	84
3.3.3.1.Analisi dei dati.....	84
3.3.3.2.Risultati.....	85
Brief Cope .....	85
Scala di valutazione degli obiettivi.....	88
3.4.Obiettivo 2 .....	92
3.4.1.Analisi dei dati.....	94
3.4.2.Risultati.....	97

3.5.Obiettivo 3 .....	107
3.5.1.Analisi dei dati.....	108
3.5.2.Risultati.....	108
3.6.Obiettivo 4 .....	114
3.6.1.Analisi dei dati.....	114
3.6.2.Risultati.....	115
3.7.Discussioni .....	123
4.STUDIO 2 .....	131
4.1.Obiettivi dello studio .....	131
4.2.Metodi.....	132
4.2.1.Partecipanti .....	132
4.2.2. Strumenti e procedura.....	132
4.3.Obiettivo 1 .....	137
4.3.1.Analisi dei dati.....	137
4.3.2.Risultati.....	137
4.3.2.1.Analisi preliminari .....	137
4.3.2.2.Affidabilità e stabilità temporale .....	138
Affettività positiva e negativa.....	138
Soddisfazione di vita .....	140
Ottimismo disposizionale .....	140
Impegno, raggiungibilità percepita e progressi percepiti .....	140
Aspettativa e valore .....	140
Strategie di coping .....	145
4.4.Obiettivo 2 .....	150
4.4.1.Analisi dei dati.....	151
4.4.2.Risultati.....	154
4.4.2.1.Analisi preliminari .....	154
4.4.2.2.Analisi multilivello .....	156
Aspettativa .....	156
Valore .....	156
Impegno .....	157
Conflitto e facilitazione tra obiettivi.....	160
Strategie di coping .....	161
Formulazione ed efficacia del piano.....	162

Progressi percepiti .....	162
4.5.Obiettivo 3 .....	165
4.5.1.Analisi dei dati.....	166
4.5.2.Risultati.....	166
Soddisfazione di vita .....	166
Affettività positiva.....	167
Affettività negativa .....	168
4.6.Obiettivo 4 .....	170
4.6.1.Analisi dei dati.....	170
4.6.2.Risultati.....	172
4.7.Discussioni .....	177
5.CONCLUSIONI GENERALI .....	183
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI .....	187

# RIASSUNTO

---

L'ottimismo disposizionale, definito come un'aspettativa generale e una tendenza ad aspettarsi che il futuro sarà ricco di eventi favorevoli, occasioni positive ed esiti di successo (Scheier & Carver, 1985; Scheier, Carver, & Bridges, 1994) rappresenta un'importante caratteristica individuale capace di dirigere e orientare la condotta in numerosi contesti di vita. Le tendenze ottimistiche, infatti, sono importanti incentivi ad iniziare e sostenere adeguate forme di comportamento orientate al raggiungimento degli obiettivi prefissati, inducendo a pensare che, nonostante le difficoltà, le cose "si metteranno per il meglio". In generale, l'ottimismo disposizionale si dimostra anche particolarmente vantaggioso quando le persone devono affrontare avversità e situazioni particolarmente svantaggiose (Affleck, Tennen, & Apter, 2002; Carver et al., 1994; Curbow, Somerfield, Baker, & Wingard, 1993; Fitzgerald, tennen, Affleck, & Pransky, 1993; Litt, Tennen, Affleck, & Klocks, 1992; Scheier et al, 1989). Tuttavia, solo poche ricerche hanno analizzato in modo rigoroso il ruolo dell'ottimismo disposizionale nel processo che va dalla formulazione al perseguimento di importanti obiettivi personali (Jackson, Weiss, Lundquist, & Soderlind, 2002; Segerstrom & Solberg Nes, 2006).

Parallelamente, numerose ricerche hanno dimostrato come gli obiettivi che le persone intendono raggiungere svolgano un importante ruolo nel determinare i loro vissuti di benessere soggettivo. I vari obiettivi di una persona possono essere confrontati tra loro considerando alcuni loro aspetti particolarmente rilevanti. In particolare, l'aspettativa di riuscita, definita come la probabilità percepita di poter effettivamente raggiungere un obiettivo, e il valore associato all'obiettivo stesso si sono dimostrate caratteristiche rilevanti nell'influenzare l'impegno profuso e i progressi verso l'obiettivo. Inoltre, è stato evidenziato come i progressi percepiti, il valore associato ai vari obiettivi e il conflitto tra di essi abbiano una profonda influenza sulla valutazione della soddisfazione di vita e sui vissuti di stati affettivi positivi e negativi (Brunstein, 1993; Emmons, 1986; Segerstrom & Solber Nes, 2006).

Il presente elaborato rappresenta un contributo finalizzato ad indagare il ruolo dell'ottimismo disposizionale nel perseguimento di obiettivi personali a medio e breve termini e ad analizzare le conseguenti influenze sul benessere soggettivo.

I risultati di un primo studio effettuato su un campione di 283 giovani adulti italiani hanno dimostrato importanti relazioni causali tra le aspettative ottimistiche, il perseguimento di obiettivi personali a medio-breve termine e il benessere soggettivo. In particolare, l'ottimismo disposizionale riveste un ruolo fondamentale nel determinare e orientare la condotta finalizzata al raggiungimento di importanti obiettivi personali influenzando l'impegno, i livelli di conflitto, la tendenza ad adottare specifiche strategie di coping e le aspettative di riuscita. Inoltre, le aspettative ottimistiche influenzano i progressi percepiti attraverso la mediazione delle aspettative di riuscita. Inoltre, il perseguire importanti obiettivi personali a medio-breve termine promuove la sperimentazione di vissuti soggettivi di benessere. Gli stati affettivi positivi risultano favorevolmente influenzati, oltre che dall'ottimismo disposizionale, dai progressi e dal valore associati agli obiettivi. Analogamente, si evidenzia un effetto benefico dei progressi percepiti nei propri obiettivi personali sui livelli di soddisfazione di vita. Infine, non si evidenziano differenze ascrivibili alle diverse tipologie di obiettivi perseguiti sui livelli di benessere soggettivo.

I risultati di un secondo studio longitudinale, a cui hanno partecipato 143 soggetti, confermano sostanzialmente i risultati precedentemente riportati. Le aspettative ottimistiche svolgono un ruolo rilevante sul perseguimento efficace di importanti obiettivi personali. Analogamente allo studio precedente, questo studio evidenzia significative relazioni causali tra obiettivi personali e benessere soggettivo. In aggiunta, i risultati di questo studio dimostrano che gli effetti benefici del percepire elevati progressi siano abbastanza stabili e duraturi nel tempo: i progressi nei propri obiettivi continuano ad influenzare la soddisfazione di vita e l'affettività positiva anche a distanza di un mese. Infine, anche questo secondo contributo evidenzia come le differenze nei livelli di benessere soggettivo non siano riconducibili alle differenti tipologie di obiettivi perseguiti sui livelli di benessere soggettivo.

Nel complesso, gli studi effettuati dimostrano un'influenza rilevante dell'ottimismo disposizionale su numerosi aspetti del perseguimento di obiettivi personali a medio e breve termine. Inoltre, è stato dimostrato come l'efficace perseguimento di questi obiettivi ha effetti positivi sul benessere soggettivo dichiarato dalle persone.

# ABSTRACT

---

Dispositional optimism, defined as a positive expectancies for the future (Scheier & Carver, 1985; Scheier, Carver, & Bridges, 1994), predict engagement and effort across multiple contexts and life circumstances. Moreover, optimistic expectations that events will turn out for the better are incentives to initiate and persevere when people face with challenges in pursuing relevant personal goals. Dispositional optimism is also determinant when people have to cope with adversities and relevant difficulties (Affleck, Tennen, & Apter, 2002; Carver et al., 1994; Curbow, Somerfield, Baker, & Wingard, 1993; Fitzgerald, tennen, Affleck, & Pransky, 1993; Litt, Tennen, Affleck, & Klocks, 1992; Scheier et al, 1989). Nevertheless, only a few studies analyzed explicitly the influence of dispositional optimism on the whole process from establishing to concrete pursuing of personal goals (Jackson, Weiss, Lundquist, & Soderlind, 1992; Segerstrom & Solberg Nes, 2006).

At the same time, several empirical evidences have shown that personal goals play an important role in determining people's subjective well-being. Individual personal goals may be distinguished in terms of several characteristics; among them, goal expectancy, as a perceived probability of goal achievement, and value attributed to goal are important predictors of active effort and rate of progress in the goals pursuit. Moreover, it has been demonstrated that perceived progresses, goal value and conflict among goals influence individual life satisfaction and experiences of positive and negative affects (Brunstein, 1993; Emmons, 1986; Segerstrom & Solber Nes, 2006).

Aims of the current contribution are to analyze the role of dispositional optimism in pursuing important personal goals and, at the same time, to investigate the consequent influences on individual subjective well-being.

Results of a first study which involved 283 young adults showed important relationships among optimistic expectancies, short- and mid-term personal goal pursuit and subjective well-being. Specifically, dispositional optimism predicted effort, goal conflict, and expectancies about goal achievement. Moreover, pursuing important personal goals of short- and mid-term promote experiences of subjective well-being. In particular, positive affects are influenced by dispositional optimism, perceived

progresses, and value attributed to goal. Finally, results highlighted not significant differences in well-being due to the pursuing of different typologies of goals.

A second longitudinal study substantially replicated these results. This study involved 143 young adults. Similarly to the first study, optimistic expectancies played an important role in goal pursuing and personal goals exerted positive significant influences on subjective well-being. Furthermore, results showed that the beneficial effects of high perceived progresses are stable and lasting over time: the amount of progresses in the goals pursuing influenced life satisfaction and positive affects one month apart. Finally, also in this study we found no differences in subjective well-being due to the pursuing of different typologies of goals.

In conclusion, these studies highlighted the relevant influence of dispositional optimism on several aspects of goals pursuing. Moreover, we found positive effects of positive goal pursuing on subjective well-being.

# 1. OBIETTIVI PERSONALI E BENESSERE SOGGETTIVO

---

## 1.1. Gli obiettivi

### 1.1.1. Definizione e concettualizzazione del costrutto di “obiettivo”

Negli ultimi decenni sia gli psicologi sociali che gli psicologi della personalità si sono concentrati sempre più sullo studio e l'analisi del costrutto di *obiettivo* (Austin & Vancouver, 1996; Elliott & Dweck, 1988; Miller & Read, 1987; Pervin, 1982, 1989). In particolare, come è stato efficacemente evidenziato da Elliot e Niesta (2009), questo costrutto riveste un ruolo centrale nello studio della motivazione e risulta essere uno dei principali aspetti della capacità di autoregolazione degli individui. Gli obiettivi, infatti, sarebbero in grado di spiegare come le tendenze individuali e le varie opportunità contesto-specifiche siano effettivamente tradotte in comportamento abituale e singole azioni. Una delle definizioni di questo costrutto è stata avanzata da Klinger (1975, 1977). L'autore ha descritto gli specifici obiettivi di una determinata persona come “preoccupazioni attuali”. Come sottolineato da Carver e Scheier (1998), da questa breve definizione si può dedurre come gli obiettivi siano generalmente concepiti come rappresentazioni mentali poco stabili, temporanee e mutabili. Nonostante l'attenzione ricevuta, al giorno d'oggi non esiste una definizione e una concettualizzazione universalmente condivise di questo costrutto (Carver & Scheier, 1998; Elliot & Niesta, 2009). La letteratura psicologica, infatti, tende spesso a definire gli obiettivi in modo poco preciso, facendo distinzioni troppo semplicistiche e vaghe tra questo costrutto e alcuni aspetti tra cui *motivo* e *temperamento*. Allo stesso tempo, possono essere rintracciate numerose definizioni di questo importante aspetto. Mentre alcuni autori definiscono gli obiettivi facendo riferimento ad una rappresentazione mentale (e.g. Caprara & Cervone, 2000; Kruglanski, 1996; Locke & Latham, 1990), in altre definizioni questa caratteristica non è presente (e.g. Reeve, 1992). Inoltre, alcune definizioni fanno esplicitamente riferimento ad un orizzonte temporale futuro (e.g. Kruglanski, 1996), mentre altre non considerano questo aspetto (e.g. Austin & Vancouver, 1996). Ulteriori differenze nelle diverse definizioni riguardano la presenza nella definizione stessa di: uno stato o possibilità desiderata (e.g. Locke & Latham,

1990), di uno stato affettivo (e.g. Lewis, 1990) e dell'impegno (e.g. Deckers, 2001). Infine, alcune definizioni risultano essere altamente specifiche (e.g. Pervin, 1983), mentre altre risultano molto più generali (e.g. Maehr, 1989).

Oltre alle differenti definizioni rintracciabili in letteratura, è possibile evidenziare anche sostanziali diversità nelle diverse concettualizzazioni di questo costrutto. Alcuni autori, infatti, fanno corrispondere gli obiettivi agli standard di comportamento (Bandura, 1986), mentre altri li ritengono concettualmente identici ai desideri (Ford, 1992). Inoltre, solo alcune definizioni concettuali fanno esplicitamente riferimento alle funzione svolta dagli obiettivi sia di motivare che di dirigere i comportamenti (e.g. Pintrich & Schunk, 1996). Infine, solo alcuni autori affermano che ogni forma di comportamento sia in qualche modo diretta ad uno scopo o obiettivo (e.g. Beach, 1985).

Questa mancanza di una definizione e concettualizzazione condivisa del costrutto rappresenta un problema principalmente per due ragioni (Elliot & Fryer, 2008; Elliot & Niesta, 2009). Innanzitutto, una definizione poco chiara rende difficile determinare cosa effettivamente il costrutto possa includere e cosa, al contrario, ne sia escluso. Secondo, la mancanza di precisione nella definizione e concettualizzazione di cosa siano gli obiettivi rende difficile identificare le proprietà funzionali del costrutto stesso che permettono di distinguerlo da altri costrutti motivazionali.

Un importante tentativo di fornire una definizione e una concettualizzazione precise di questo importante aspetto è quello operato da Elliot e Niesta (2009). Gli autori, effettuando un'analisi linguistica dei vari termini con cui gli psicologi si sono riferiti agli obiettivi, li hanno definiti gli come rappresentazioni cognitive di un oggetto nel futuro che un individuo si sta impegnando a raggiungere oppure evitare. Seguendo questa definizione e concettualizzazione, possiamo osservare come gli obiettivi abbiano cinque importanti caratteristiche costitutive.

In primo luogo, gli obiettivi sono rappresentazioni mentali e, per questo, hanno proprietà e funzioni simili ad altri costrutti. Tuttavia, come sottolineato da Custers e Aarts (2005), gli obiettivi si differenziano da altre forme di rappresentazioni cognitive poiché essi sono intrinsecamente dotati di una valenza e di una componente connessa all'impegno.

Una seconda importante caratteristica è il focus sull'orizzonte temporale futuro: il perseguire un obiettivo significa utilizzare una rappresentazione mentale di un oggetto o meta futuri come punti di riferimento e guide delle azioni e della condotta presente (Boldero & Francis, 2002).

In terzo luogo, queste mete o oggetti rappresentano il punto focale della regolazione della condotta dell'individuo. Gli oggetti possono essere entità, eventi, esperienze o caratteristiche. Possono essere più o meno astratti o concreti, fisici o psicologici, osservabili o meno. Inoltre, come sottolineato tra gli altri da Emmons (1986) e Little (1999), essi possono riferirsi ad un numero quasi illimitato di aspetti e contenuti diversi che riflettono le innumerevoli differenze individuali.

In quarto luogo, un obiettivo non è una semplice rappresentazione cognitiva di un oggetto futuro che l'individuo desidera raggiungere oppure evitare. Infatti, alcune possibilità future sono semplici desideri (Gollwitzer, 1990), esigenze (Heckhausen & Kuhl, 1985) o fantasie (Oettingen & Hagenah, 2005). Al contrario, possiamo correttamente parlare di obiettivi quando un individuo è attivamente impegnato in vista di una meta e possibilità future. In aggiunta, perché si possa parlare di obiettivi, l'impegno almeno nelle prime fasi del perseguimento deve essere conscio. Solo successivamente, una volta che l'obiettivo è stato attivato, esso può operare in maniera autonoma e automatica.

Infine, gli oggetti e le possibilità future che sono fini ultimi dell'obiettivo stesso hanno sempre una valenza; l'obiettivo delinea, quindi, una sorta di reazione appetitiva o avversiva verso l'oggetto. Gli obiettivi di approccio rappresentano tentativi di muoversi verso o mantenere un oggetto con valenza positiva; al contrario, gli obiettivi d'evitamento rappresentano tentativi di tenersi a distanza o allontanarsi da un oggetto con valenza negativa.

Riassumendo, possiamo dire che questi cinque aspetti caratterizzano la definizione e concettualizzazione del costrutto. Essi permettono di stabilire cosa effettivamente possa essere considerato un *obiettivo* e cosa invece no. In aggiunta, in letteratura si possono rintracciare altre caratteristiche che sono invece utili per distinguere tra loro obiettivi differenti. Ad esempio, nella teoria del *Goal Setting* (Locke & Latham, 1994), gli obiettivi si distinguono per:

- il livello di difficoltà o sfida che comportano per la persona. Vi possono essere, infatti, obiettivi più o meno facili e ambiziosi. Questa caratteristica può dipendere sia dal loro contenuto, sia dagli standard che la persona si prefigge di raggiungere;

- l'ampiezza; alcuni obiettivi sono particolarmente ampi e implicano spesso l'articolazione in sotto-obiettivi più ristretti;

- la prossimità temporale; alcuni obiettivi sono a breve termine, altri a medio termine, altri ancora sono più a lungo termine. A volte gli obiettivi a breve termine sono di portata più limitata rispetto agli altri e, per questo motivo, possono rappresentare dei sotto-obiettivi di specifici obiettivi a medio e lungo termine;

- il significato che rivestono per gli individui. A volte, infatti, le persone valorizzano maggiormente e tengono di più ad alcuni obiettivi rispetto ad altri. Come sottolineato da Oettingen e Gollwitzer (2001), desiderabilità e fattibilità di un particolare obiettivo contribuiscono a determinare il valore che le persone attribuiscono ad un obiettivo e, quindi, quanto effettivamente si impegnano per raggiungerlo.

Gli obiettivi, quindi, sono un importante costrutto motivazionale con la funzione di dirigere e di orientare il comportamento per avvicinarsi o allontanarsi da oggetti e situazioni specifiche. Essi rivestono la funzione di regolare la condotta e il comportamento a diversi livelli di astrazione. In letteratura, inoltre, possono essere rintracciati costrutti simili, anche se non totalmente sovrapponibili, agli obiettivi. Tra questi i principali sono i *personal projects* di Little (1983) e i *personal strivings* di (Emmons, 1986, 2003). Entrambi questi costrutti hanno una portata più ampia rispetto agli obiettivi, si estendono sul lungo periodo, spesso non hanno una precisa collocazione temporale, sono spesso formulati in maniera molto astratta e riguardano diversi ambiti di vita della persona.

In particolare, Palys e Little (1983) hanno definito i *personal projects* come sequenze di azione coerenti finalizzate al raggiungimento di un obiettivo personale. I *personal projects* possono spaziare da scopi molto semplici e immediati (ad esempio, "Pulire la mia stanza") a obiettivi nobili, altamente valorizzati e difficili da raggiungere (ad esempio, "Trovare un senso alla mia vita") (Wallenius, 1999). Secondo Little (1983), le persone selezionano e adottano uno specifico *personal project* per poter raggiungere un particolare obiettivo. Tuttavia, come sottolineato da Little (1993), i *personal project* non dipendono solo da scelte e fattori individuali, ma sono anche

profondamente influenzati dalle specifiche opportunità offerte dall'ambiente e dai vincoli contestuali.

I personal strivings, invece, sono concepiti come obiettivi caratteristici che una determinata persona cerca di raggiungere tramite il proprio comportamento (Emmons, 1986). Essi possono essere anche definiti come quello che una persona sta cercando di fare e di raggiungere. Emmons (1986) riprende almeno in parte la concezione di Allport (1937) secondo la quale le tendenze teleonomiche, definite come stabili tendenze comportamentali, hanno il potere di spiegare e dirigere svariate tipologie di condotte e comportamenti. In maniera simile, Emmons (1986) sostiene che ogni persona sia caratterizzata da una specifica organizzazione di personal strivings. Essi avrebbero la funzione di dirigere, organizzare e integrare i diversi obiettivi di uno specifico individuo. Infatti, egli afferma i personal strivings possono essere considerati come qualità astratte e sovraordinate con la capacità di rendere funzionalmente equivalenti per l'individuo diversi obiettivi sotto-ordinati. Ad esempio, una persona con uno striving di "Essere fisicamente attraente" può avere distinti obiettivi di "Fare esercizio fisico", "Vestirsi bene" e "Curare i capelli". In questo caso, il particolare striving può essere soddisfatto attraverso ciascuno dei diversi obiettivi. Gli striving hanno, quindi, la capacità di unificare obiettivi e condotte differenti grazie ad una qualità o tema comune; essi non si riferiscono ad un obiettivo specifico, ma ad una qualità molto generale. Infine, l'autore sostiene che essi costituiscano un costrutto valido sia a livello idiografico che nomotetico. Infatti, ogni individuo è caratterizzato da una particolare organizzazione di personal strivings; tuttavia, i personal strivings possono essere descritti attraverso numerose dimensioni, tra le quali il valore loro attribuito, l'impegno profuso nel loro perseguimento e l'aspettativa di riuscita ad essi associata. Adottando un approccio nomotetico, queste dimensioni permettono di effettuare confronti tra individui diversi e strivings differenti.

Nonostante le notevoli differenze nella definizione e concettualizzazione del costrutto di "obiettivo", numerose ricerche hanno sottolineato le importanti relazioni che intercorrono tra obiettivi personali e benessere individuale. Gli obiettivi, infatti, hanno la capacità di dare senso e significato alle nostre vite e, come è stato efficacemente sottolineato dalla *Teoria dell'autoregolazione del comportamento*, sotto descritta, (Carver & Scheier, 1998), i progressi verso i nostri obiettivi personali causano

la sperimentazione di stati affettivi positivi come gioia, entusiasmo e orgoglio (Cantor & Sanderson, 1999; Carver & Scheier, 1990; Deci & Ryan, 2000; Emmons, 1986; Koestner, Lekes, Powers, & Chicoine, 2002).

## **1.2.La Teoria dell'autoregolazione del comportamento**

### **1.2.1.I circuiti di feedback negativo e positivo**

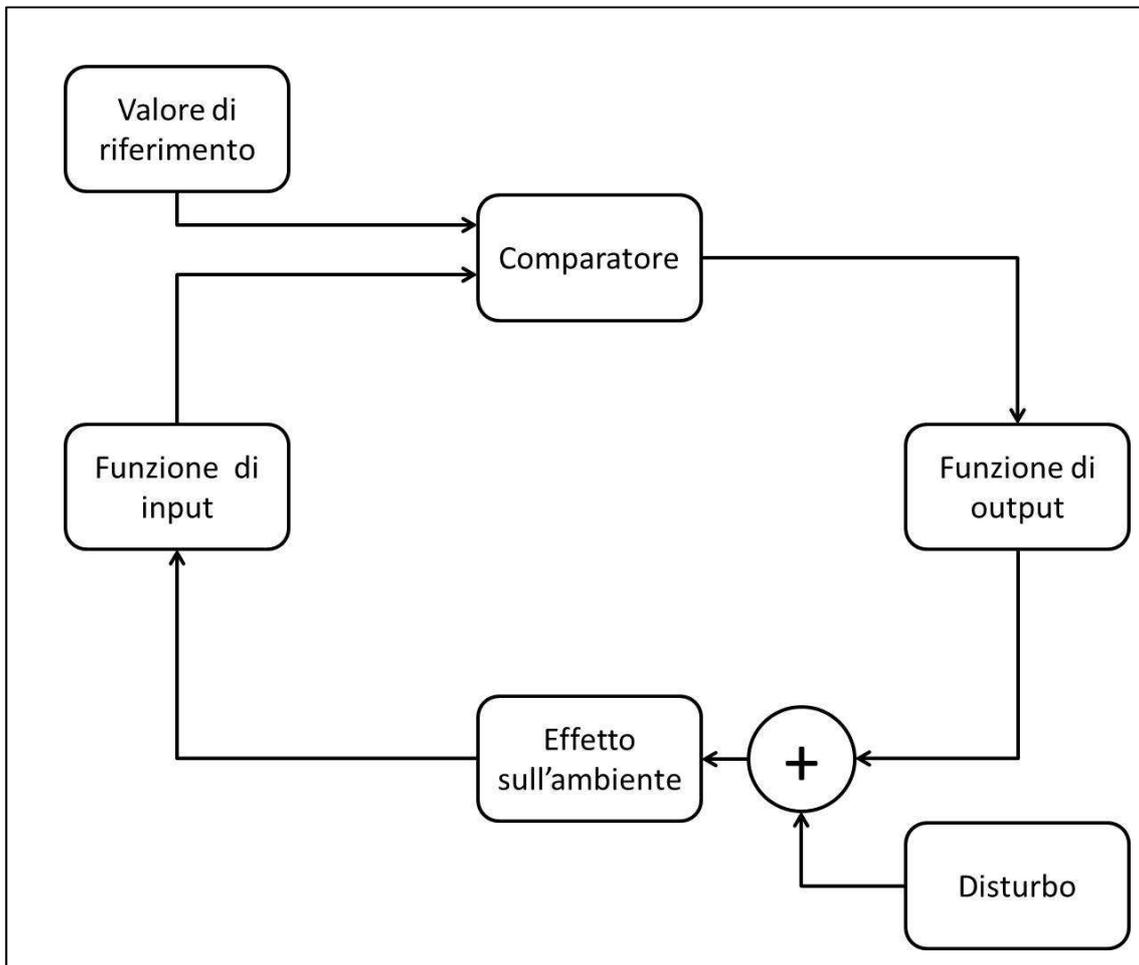
Gli obiettivi rivestono un ruolo centrale nella Teoria dell'autoregolazione del comportamento di Carver e Scheier (1998). Gli autori, prendendo spunto dalla cibernetica e dai lavori di Miller, Galanter e Pribram (1960), dedicano molta attenzione ad uno degli elementi essenziali del loro modello teorico: il circuito di feedback negativo e positivo, elemento utile per spiegare la condotta e le azioni individuali. La figura 1 riporta una rappresentazione schematica di un circuito di feedback negativo. Come è possibile osservare, esso è un sistema formato da una particolare organizzazione di quattro distinti elementi: una *funzione di input*, un *valore di riferimento*, un *comparatore* e una *funzione di output*. Secondo la cibernetica, la funzione del circuito di feedback negativo è quella di diminuire la discrepanza tra lo stato attuale del sistema e uno specifico standard.

Nello specifico, la funzione di input è un sensore che porta all'interno del circuito stesso l'informazione riguardo lo stato attuale del sistema. Il comparatore è una struttura che ha appunto la funzione di confrontare l'informazione fornita dalla funzione di input con quella fornita dal valore di riferimento. Ogni volta che la funzione di input fornisce nuove informazioni, il comparatore effettua un confronto tra il valore di riferimento e questa nuova informazione. Questo confronto può avere due esiti differenti: viene effettivamente rilevata una discrepanza tra le informazioni fornite dalle due diverse fonti o non viene rilevata nessuna discrepanza. La funzione di output segue il comparatore: se il confronto non ha individuato differenze rilevanti, la funzione di output non segnala cambiamenti; se, al contrario, vengono rilevate differenze, la funzione di output cambia in modo tale da ridurre le discrepanze tra valore di riferimento e input.

Per comprendere meglio il funzionamento del circuito di feedback negativo, possiamo affermare che il "valore di riferimento" sia uno degli obiettivi particolari che un determinato individuo intende raggiungere (Carver & Scheier, 1998). Il circuito di

feedback negativo, quindi, ha la funzione di diminuire la discrepanza tra lo stato attuale in cui si trova una specifica persona e il suo obiettivo particolare.

**Figura 1. Rappresentazione schematica del circuito di feedback negativo**



Quando il comparatore rileva una sostanziale differenza tra lo stato attuale e l'obiettivo prefissato, avviene un cambiamento della condotta e del comportamento in modo da ridurre tale discrepanza. Gli obiettivi, quindi, rivestono un ruolo centrale nella Teoria dell'autoregolazione del comportamento, essendo un aspetto fondamentale utile per valutare sia lo stato attuale in cui si trovano le persone sia l'adeguatezza della condotta orientata all'obiettivo stesso. Come sostenuto dagli autori, infatti, la vita umana è un continuo processo in cui si stabiliscono specifici obiettivi e si cerca di adattare la nostra condotta in modo da poterli raggiungere più facilmente ed efficacemente, utilizzando l'informazione proveniente dall'ambiente esterno.

Carver e Scheier (1998) introducono anche il concetto di circuito di feedback positivo; il funzionamento di questo sistema è del tutto analogo a quello del circuito appena descritto, ma la sua funzione è di aumentare la differenza tra l'informazione fornita dalla funzione di input e quella fornita dal valore di riferimento (DeAngelis, Post, & Travis, 1986; Ford, 1987; Maruyama, 1963). Possiamo, quindi, affermare che, mentre nel circuito di feedback negativo il valore di riferimento è rappresentato da un obiettivo, nel circuito di feedback positivo il valore di riferimento equivale ad un *anti-goal*, uno stato finale o obiettivo non desiderato. È evidente, quindi, l'analogia tra il primo circuito di feedback e gli obiettivi di approccio, mentre il secondo sistema sarebbe capace di spiegare la condotta umana in presenza di un determinato obiettivo di evitamento.

Infatti, come sottolineato esplicitamente dagli stessi Carver e Scheier (1998), numerosi approcci teorici hanno avanzato l'ipotesi dell'esistenza di due sistemi distinti finalizzati alla regolazione del comportamento. Il primo sistema, corrispondente al circuito di feedback negativo, ha a che fare con le reazioni appetitive e i comportamenti di approccio. In letteratura, questo primo sistema è stato denominato in vari modi tra cui *Sistema di attivazione comportamentale* (Fowles, 1980; Cloninger, 1987) e *Sistema di approccio comportamentale* (Gray, 1981, 1987, 1990). Invece, il secondo sistema, che ha a che fare con le reazioni aversive e l'evitamento, è stato principalmente definito come *Sistema di inibizione comportamentale* (Cloninger, 1987; Gray, 1981, 1987, 1990). Nonostante le diverse "etichette" che sono state attribuite ai due diversi sistemi, generalmente si ritiene che essi siano due sistemi indipendenti, in quanto regolati da due diversi e specifici sistemi cerebrali. In particolare, secondo Gray questi due distinti sistemi fisiologici sono deputati all'elaborazione di stimoli e segnali differenti (Gray, 1981, 1987, 1990). Il *Sistema di inibizione comportamentale* (BIS) sarebbe deputato all'elaborazione dei segnali di punizione e assenza di rinforzo positivo, inibendo il comportamento e attivando stati affettivi negativi come la paura, l'ansia e la depressione. Il *Sistema di approccio comportamentale* (BAS), invece, sarebbe deputato all'elaborazione dei segnali di premio, rinforzo positivo e assenza di punizione, che attiva il comportamento d'approccio e stati affettivi positivi come calma e gioia. In questa prospettiva, quindi, ognuno dei due diversi sistemi sarebbe responsabile della sperimentazione di stati affettivi appartenenti ad un unico tono edonico: negativo per il

primo, positivo per il secondo. Al contrario, la posizione di Carver e Scheier (1998) spiega il funzionamento dei due sistemi facendo riferimento a due dimensioni affettive bipolari. Secondo gli autori, infatti, la delusione e la depressione che derivano dal mancato raggiungimento dei propri obiettivi sono attivate dal sistema di approccio comportamentale. Questo sistema, inoltre, sarebbe responsabile delle reazioni emotive di gioia e felicità conseguenti ad un efficace perseguimento dei propri obiettivi. Il sistema di inibizione comportamentale, invece, sarebbe responsabile dei vissuti soggettivi sia di calma che di ansia. In particolare, la calma e la rilassatezza sembrano riflettere un basso livello di attività del sistema di inibizione comportamentale, segnale che l'individuo si sta efficacemente distanziando da un anti-goal o da uno stato non desiderato.

Tuttavia, la relazione tra obiettivi e stati affettivi sia positivi che negativi diventa ancora più evidente se si introduce un secondo concetto fondamentale e costitutivo della Teoria dell'autoregolazione del comportamento: il *Sistema di meta-monitoraggio*.

### **1.2.2. Il sistema di meta-monitoraggio**

Siamo tutti consapevoli del fatto che la gran parte delle nostre azioni sono spesso accompagnate da specifici sentimenti e stati affettivi, di valenza sia positiva che negativa. Durante la loro vita quotidiana, le persone riportano brevi vissuti di ansia, tristezza, irritazione, ma anche di gioia, entusiasmo e orgoglio. Numerosi autori hanno studiato le origini e le funzioni delle emozioni (Frijda, 1986; Izard, 1977; Lazarus, 1991; Ortony, Clore, & Collins, 1988; Roseman, 1984; Scherer & Ekman, 1984). In particolare, la Teoria dell'autoregolazione del comportamento mette in stretta relazione l'origine delle emozioni, e degli stati affettivi più in generale, con gli esiti del processo di perseguimento dei propri obiettivi.

Nello specifico, Carver e Scheier (1998) ipotizzano l'esistenza di un secondo circuito di feedback, oltre a quello finalizzato alla riduzione della discrepanza tra stato attuale e obiettivi perseguiti. Questo secondo sistema, denominato *sistema di meta-monitoraggio*, opera in simultanea con il primo e ha la funzione di monitorare l'adeguatezza del circuito di feedback negativo nel ridurre la discrepanza rilevata tra stato attuale e obiettivi perseguiti. Più precisamente, la funzione di meta-monitoraggio ha lo scopo di controllare la velocità con cui il primo sistema sta effettivamente

riducendo la discrepanza rilevata o, più semplicemente, di valutare quanto rapidamente ci stiamo avvicinando agli obiettivi prefissati. Questo sistema, quindi, confronta i progressi percepiti con uno standard personale, rappresentato dalla velocità stabilita con cui si intende effettivamente progredire verso l'obiettivo stesso. L'informazione che viene analizzata dalla funzione di meta-monitoraggio non è solo se la quantità di discrepanza rilevata si sta riducendo, ma quanto rapidamente sta avvenendo questa riduzione. L'esito di questo confronto si manifesta in due forme distinte: la prima riguarda i vissuti di affettività positiva o negativa; la seconda riguarda i sentimenti di aspettativa di riuscita. Nello specifico, quando il sistema di meta-monitoraggio non registra nessuna discrepanza, quando cioè il progresso percepito è conforme al tasso di progresso stabilito, la persona sperimenta stati affettivi neutri. Quando invece stiamo facendo progressi verso i nostri obiettivi, ma ad una velocità inferiore a quella stabilita, il sistema di meta-monitoraggio rileva una discrepanza e causa la sperimentazione sia di un senso di sfiducia verso l'effettivo raggiungimento dei nostri obiettivi, sia una contemporanea sperimentazione di stati affettivi negativi. Infine, quando percepiamo dei progressi verso i nostri obiettivi ad una velocità maggiore rispetto a quella che avevamo immaginato, il sistema di meta-monitoraggio rileva una discrepanza positiva che causa sia un vissuto di fiducia riguardo all'effettivo raggiungimento dell'obiettivo, sia una sperimentazione di stati affettivi positivi.

#### **1.2.2.1. Stati affettivi positivi e negativi**

È importante sottolineare come, secondo la Teoria dell'autoregolazione del comportamento, gli stati affettivi siano causati dal progresso verso i propri obiettivi, piuttosto che dal loro effettivo raggiungimento. Gli stessi Carver e Scheier (1998) riportano alcune evidenze empiriche che mettono in relazione la soddisfazione, gli stati affettivi positivi e negativi con il progresso percepito nel raggiungimento di obiettivi di diversa portata e prossimità temporale, da scopi in compiti specifici (Hsee & Abelson, 1991; Lawrence, Carver & Scheier, 1997) ad obiettivi personali di medio e lungo termine (Affleck, et al., 1998; Brunstein, 1993). Brunstein (1993) ha analizzato l'influenza dei progressi percepiti in alcuni obiettivi personali sui livelli di benessere soggettivo durante un intero anno accademico in studenti universitari. All'inizio dell'anno accademico ogni studente doveva dichiarare sei obiettivi personali a lungo

termine. Successivamente, agli studenti è stato chiesto di dichiarare circa ogni mese per un intero semestre i progressi in ognuno degli obiettivi perseguiti e i contemporanei livelli di benessere soggettivo. I risultati della ricerca dimostrano come i progressi percepiti in ogni rilevazione siano fortemente associati ai contemporanei e successivi livelli di benessere soggettivo. Risultati simili sono stati evidenziati dalla ricerca di Affleck e colleghi (1998) in cui è stata analizzata in un periodo di 30 giorni l'influenza dei progressi verso un obiettivo in ambito interpersonale sui livelli di umore positivo e negativo in pazienti affetti da sindrome fibromialgica. Anche in questo caso, i risultati dimostrano come i progressi giornalieri verso l'obiettivo dichiarato siano strettamente associati con un'elevazione dell'umore positivo e una contemporanea diminuzione dell'umore negativo.

#### **1.2.2.2.L'aspettativa di riuscita**

Il confronto tra progressi percepiti e tasso di progressi stabiliti influenza, oltre che gli stati affettivi, anche l'aspettativa di riuscita nell'obiettivo stesso. Al riguardo, numerose evidenze empiriche suggeriscono una stretta associazione tra stati affettivi e aspettativa di riuscita. In particolare, numerosi studi hanno dimostrato come stati d'umore negativi inducano a valutare come più probabili eventi negativi futuri, mentre stati d'umore positivi causino una tendenza a valutare come più probabili eventi futuri positivi (Erber, 1991; Forgas & Moylan, 1987; Johnson & Tversky, 1983; MacLeod & Campbell, 1992; Mayer, Gaschke, Braverman, & Evans, 1992; Salovey & Birnbaum, 1989). Tuttavia, secondo Carver e Scheier (1998) le aspettative di riuscita, a differenza degli stati affettivi, non sono interamente determinate dal funzionamento del sistema di meta-monitoraggio. Secondo gli autori, infatti, anche se difficoltà e impedimenti nel perseguimento di un obiettivo causano un repentino senso di sfiducia, questo sentimento è spesso profondamente modificato tramite un processo riflessivo. Quando le persone sperimentano difficoltà ed impedimenti nel perseguimento dei loro obiettivi, vivono una sorta di interruzione delle azioni orientate all'obiettivo e dell'impegno attivo e valutano la probabilità di raggiungere effettivamente l'obiettivo (Carver & Scheier, 1981, 1983, 1986, 1990a, 1990b). La sospensione delle azioni orientate all'obiettivo sarebbe funzionale ad una migliore valutazione delle varie circostanze e delle future azioni da compiere. Secondo Carver e Scheier (1998) è molto probabile che siano gli stessi stati

affettivi negativi, conseguenti agli scarsi progressi verso l'obiettivo, a segnalare la necessità di questa interruzione dell'impegno attivo e della condotta orientata all'obiettivo. Tuttavia, la successiva valutazione delle aspettative di riuscita sembra essere profondamente influenzata dalle esperienze precedenti in situazioni analoghe. Le persone, inoltre, sembrano utilizzare anche altre strategie come il confronto sociale (Wills, 1981; Wood, 1989; Wood, Taylor, & Lichtman, 1985) e le precedenti attribuzioni causali in eventi simili (Peterson & Seligman, 1984; Pittman & Pittman, 1980; Wong & Weiner, 1981). Inoltre, la valutazione delle aspettative di riuscita può essere profondamente influenzata anche da caratteristiche di differenze individuali. In particolare, numerose ricerche hanno dimostrato come l'ottimismo disposizionale, definito come una tendenza ad aspettarsi dal futuro eventi e situazioni favorevoli (Scheier & Carver, 1985, 1992; Scheier, Carver, & Bridges, 1994), sia un'importante caratteristica individuale capace di influenzare positivamente il processo di riflessione e di valutazione delle aspettative di riuscita conseguente ad un'avversità o impedimento nel perseguimento di un obiettivo.

Numerose ricerche hanno dimostrato come le aspettative di riuscita rappresentino un importante aspetto capace di predire l'impegno e il successo in numerose azioni orientate a un particolare obiettivo. Le aspettative di riuscita ricoprono un ruolo fondamentale nella *Teoria Aspettativa X Valore* di Atkinson (1964), secondo la quale le persone agiscono quando ritengono di poter effettivamente raggiungere l'obiettivo desiderato. Atkinson ha introdotto, all'interno della psicologia delle scelte motivate, il principio dell'*utilità soggettiva* (Caprara & Cervone, 2000). Secondo Atkinson, infatti, una tendenza motivazionale, ovvero la tendenza a mettere in atto una determinata azione, è il frutto di un complesso calcolo che riguarda tre elementi principali: un motivo, una probabilità e un incentivo. Mentre il motivo rappresenta una disposizione a desiderare certe tipologie di incentivi positivi e ad evitare determinate tipologie di incentivi negativi, la probabilità corrisponde all'aspettativa relativa a ciò che succederà se si agisce in un certo modo. L'incentivo, infine, corrisponde al valore attribuito ad un particolare obiettivo. Secondo Atkinson, quindi, le persone agiscono quando ritengono di poter raggiungere i loro obiettivi e quando li valutano come particolarmente rilevanti e importanti. Le persone, quindi, effettuerebbero valutazioni

consapevoli e deliberate delle loro probabilità di successo o fallimento, chiedendosi allo stesso tempo quanto siano importanti per loro gli obiettivi prefissati.

In maniera simile, Carver e Scheier (1998) hanno sottolineato come l'esito del processo di riflessione e di valutazione delle aspettative inerenti ad un obiettivo abbia importanti ripercussioni sulle condotte e le azioni conseguenti. Le aspettative, quindi, hanno la potenzialità di aumentare o sostenere l'impegno (*effort*) nel perseguimento di un obiettivo oppure di causare una diminuzione dell'impegno o l'interruzione della condotta orientata all'obiettivo (*disengagement*). Infatti, quando le aspettative di riuscita sono sufficientemente elevate, le persone si impegnano attivamente e mettono in atto specifiche azioni per poter raggiungere ciò che si sono prefissate. Al contrario, quando le aspettative di riuscita sono insufficienti, la persona sperimenta un impulso a smettere di impegnarsi attivamente e, a volte, ad abbandonare il perseguimento dell'obiettivo stesso (Carver & Scheier, 1981, 1983, 1986, 1990a, 1990b; Klinger, 1975; Kukla, 1972; Wortman & Brehm, 1975). Tuttavia, è importante sottolineare come talvolta il *disengagement*, soprattutto in caso di obiettivi non raggiungibili, rappresenti una necessità adattiva e un elemento essenziale del processo di autoregolazione comportamentale.

Altri modelli teorici hanno preso in considerazione la distinzione tra *effort* e *disengagement*. In particolar modo, questa distinzione è stata profondamente analizzata nella letteratura inerente lo stress e le strategie di coping.

### **1.2.3.Strategie di coping**

Secondo Carver e Connor-Smith (2010), lo stress può essere considerato come "l'esperienza di affrontare o anticipare un'avversità nel perseguimento di un proprio obiettivo" (p. 684). Studiosi appartenenti ad approcci teorici differenti affermano che lo stress diventi saliente quando le persone si devono confrontare con situazioni e impedimenti che mettono alla prova le loro capacità di farvi fronte (Lazarus, 1966, 1999; Lazarus & Folkman, 1984). Utilizzando una metafora di natura economica, invece, lo stress occorre quando le nostre risorse personali, tutto quello che noi reputiamo degno di valore, sono messe in pericolo o sono perse (Hobfoll, 1989, 1998). Queste risorse possono essere risorse materiali, condizioni di vita, qualità personali o di altro tipo. Le avversità possono causare "danno", "minaccia" o "perdita" delle nostre

risorse personali. Come sottolineato da Carver e Connor-Smith (2010), il concepire lo stress come perdita sembra fare direttamente riferimento al perseguimento di un obiettivo: la perdita comporterebbe, infatti, l'impossibilità di mantenersi in uno stato desiderato.

Tuttavia, la distinzione tra *effort* e *disengagement* risulta evidente quando vengono introdotte le specifiche strategie con cui le persone affrontano le minacce, i danni e le perdite causate da difficoltà e situazioni avverse. In particolare, il coping è un costrutto molto ampio e complesso (Compas, Connor-Smith, Saltzman, Thomse, & Wadsworth, 2001; Folkman & Moskowitz, 2004). Nella definizione concettuale sono state introdotte diverse distinzioni. Numerosi autori distinguono, ad esempio, tra *strategie di coping focalizzate sul problema* vs. *strategie di coping focalizzate sulle emozioni* (Lazarus & Folkman, 1984). Le strategie focalizzate sul problema sono direttamente finalizzate alla riduzione delle conseguenze negative delle avversità e delle situazioni sfavorevoli. Queste strategie riflettono un impegno attivo e sostenuto verso l'obiettivo il cui raggiungimento è messo in dubbio dalle specifiche difficoltà e avversità incontrate. Le strategie focalizzate sulle emozioni, al contrario, sono finalizzate alla riduzione delle conseguenze a livello emotivo e psicologico delle avversità. La distinzione tra *effort* e *disengagement* risulta ancora più pertinente rispetto alla distinzione tra *strategie di coping d'approccio* vs. *strategie d'evitamento*. Le strategie di coping d'approccio si riferiscono a quelle strategie in cui lo scopo è quello di ridurre, eliminare o gestire le conseguenze sia materiali che psicologiche causate dall'evento stressante. Al contrario il coping d'evitamento si riferisce a quelle strategie il cui scopo è quello di ignorare e evitare sia mentalmente che attivamente le avversità e le situazioni sfavorevoli (Solberg Nes & Segerstrom, 2006). Le strategie d'evitamento includono, tra le altre, il *wishful thinking* (Bolger, 1990; Folkman & Lazarus, 1985), la distrazione (Carver, Schier, & Weintraub, 1989), il diniego (Carver et al., 1993), l'uso di sostanze (Carver & Scheier, 1994) e il disimpegno comportamentale (Carver, Scheier, & Wientraub, 1989; Carver et al., 1993). Le strategie di evitamento hanno molti aspetti in comune con le risposte di *disengagement* (Carver & Scheier, 1998). Infatti, la principale conseguenza di queste strategie di coping è quella di sospendere almeno momentaneamente il perseguimento e l'impegno attivo verso l'obiettivo stesso. Al pari del disengagement, tuttavia, anche questo tipo di coping può risultare adattivo in

situazioni e avversità che non sono effettivamente modificabili tramite impegno e azioni dirette: in questo caso è più adattivo abbandonare obiettivi ormai irraggiungibili e rifocalizzare la propria attenzione e il proprio impegno verso obiettivi alternativi.

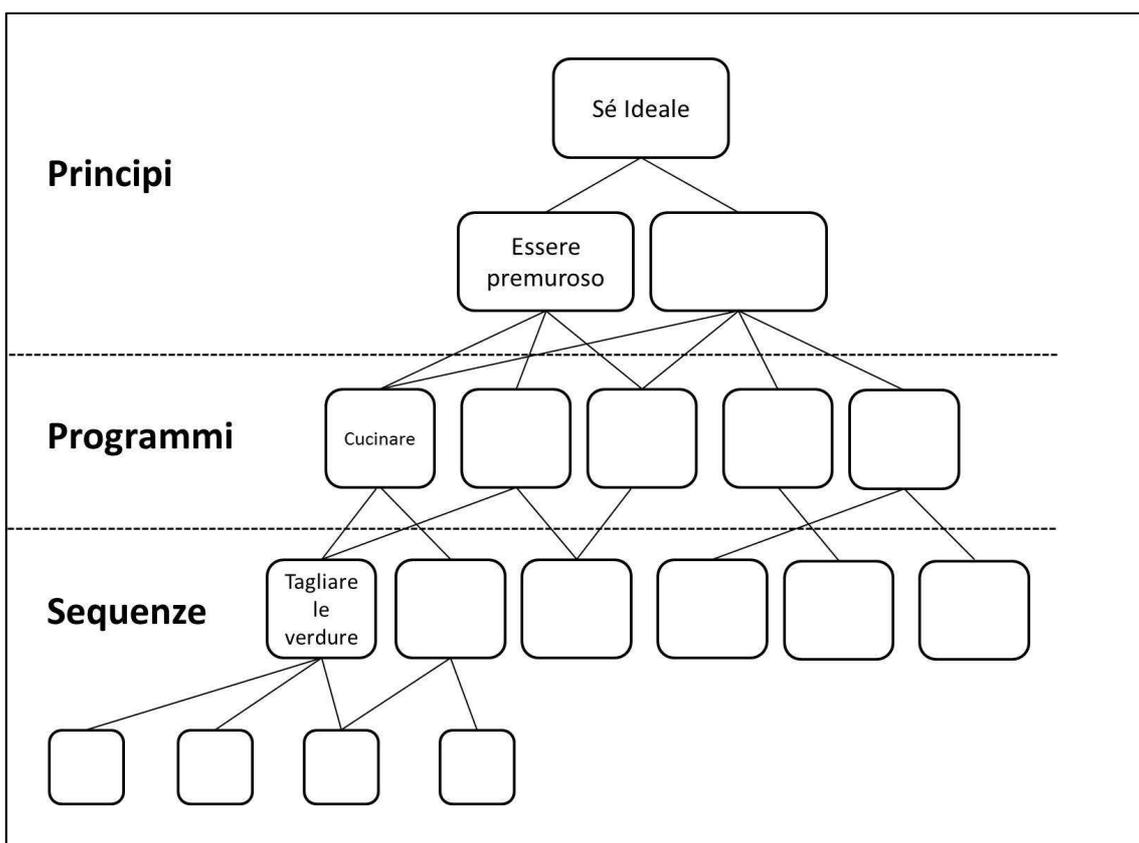
#### **1.2.4. Organizzazione gerarchica e conflitto tra obiettivi**

Numerosi approcci teorici estranei alla Teoria dell'autoregolazione del comportamento hanno più volte sottolineato come i vari obiettivi di un determinato individuo siano organizzati in maniera gerarchica. Nella vita di tutti i giorni, ad esempio, possiamo osservare come spesso alcuni dei nostri obiettivi abbiano una portata più ampia rispetto ad altri. A volte questa differenza si riduce ad una semplice diversità nella prossimità temporale dei vari obiettivi. Ad esempio, l'obiettivo di "Preparami adeguatamente all'esame" può essere considerato un obiettivo di breve periodo, mentre l'obiettivo di "Dare il meglio nella mia carriera accademica" può essere considerato un obiettivo di più ampia prossimità temporale. Tuttavia, la differenza nella portata di obiettivi differenti non può essere semplicemente ridotta a questo. Infatti, una delle possibili differenze più visibili e importanti tra i vari obiettivi è quella rispetto al livello di astrazione nella formulazione degli obiettivi stessi (Carver & Scheier, 1998). Se prendiamo, ad esempio, obiettivi come "Essere una persona socievole" o "Essere una persona indipendente", è evidente come questi obiettivi siano caratterizzati da un alto livello di astrazione. La stessa persona che persegue questi obiettivi può avere altri obiettivi più concreti e meno astratti come "Mantenere ottime relazioni con i colleghi di lavoro" o "Prepararmi la cena da solo". I primi obiettivi hanno una prossimità temporale più ampia rispetto ai secondi; tuttavia questa non è l'unica differenza che possiamo rilevare. I primi, infatti, sono molto più astratti rispetto ai secondi. I primi sono obiettivi riguardanti l'essere un particolare tipo di persona, i secondi sono obiettivi riguardanti specifiche tipologie di azioni. In aggiunta, possiamo pensare che la stessa persona abbia stabilito obiettivi ancora più specifici e meno astratti come "Salutare tutti entrando in ufficio" o "Tagliare le verdure". Le relazioni tra obiettivi più o meno astratti possono essere efficacemente comprese facendo riferimento ad un'organizzazione gerarchica dei livelli di astrazione dei vari obiettivi.

L'organizzazione gerarchica dei vari obiettivi è un concetto analizzato da diversi studiosi appartenenti ad approcci teorici differenti. In particolare, già Miller, Galanter e

Pribram (1960) avevano affermato che ogni obiettivo di larga portata potesse essere decomposto in sotto-obiettivi più concreti: le persone perseguono e raggiungono i loro obiettivi sovraordinati dividendoli in sotto-obiettivi e utilizzando questi ultimi come standard di riferimento per valutare le loro azioni e condotte. Più nello specifico, Powers (1973) sostiene che l'autoregolazione del comportamento sia possibile grazie all'organizzazione gerarchica dei circuiti di feedback che valutano ad ogni livello la discrepanza tra stato desiderato e stato attuale. Nello specifico, la funzione di output di un livello sovraordinato assegnerebbe un nuovo obiettivo al livello collocato appena sotto di esso. Gli obiettivi, quindi, diventano sempre più concreti e specifici muovendosi dai livelli più elevati ai livelli inferiori di questa organizzazione. La figura 2 riporta la rappresentazione grafica dell'organizzazione ipotizzata da Powers.

**Figura 2. Rappresentazione schematica dell'organizzazione gerarchica degli obiettivi**



Come è possibile osservare, a livello più elevato si pone il *sé ideale*. Gli obiettivi formulati a questo livello sono estremamente astratti. Powers (1973a, 1973b) sostiene

che la funzione di questo sistema di autoregolazione a livello sovraordinato sia quello di fornire gli standard di riferimento, o meglio gli obiettivi, per il livello sottostante: il livello dei *principi*. In sintesi, ogni persona può aspirare ad essere come effettivamente desidera considerando dei principi congruenti con il proprio sé ideale. I principi esprimono aspetti e qualità del comportamento, piuttosto che vere e proprie tipologie di condotte. Un esempio può essere “Comportarmi socievolmente”. Le persone, quindi, manifestano queste qualità mettendo in atto azioni e comportamenti specifici. Queste attività specifiche sono i *programmi*. Un obiettivo a questo livello specifica un corso d’azione molto generale e poco dettagliato, poiché cosa effettivamente sarà fatto dipende in molti casi dalle varie circostanze e dalle situazioni specifiche. I principi, quindi, forniscono il valore di riferimento per il sistema di autoregolazione a livello dei programmi fornendo sia vari programmi specifici sia permettendo il confronto rispetto all’appropriatezza di programmi differenti. Al livello più concreto troviamo, invece, le *sequenze* d’azione, azioni specifiche che vengono messe in atto in maniera quasi automatica.

È importante sottolineare che, data l’organizzazione gerarchica degli obiettivi, uno stato desiderato ad un livello sovraordinato può essere raggiunto attraverso innumerevoli e diversi obiettivi posti ai livelli inferiori. Inoltre, siamo tutti consapevoli del fatto che le persone perseguono spesso molti obiettivi contemporaneamente. Come sottolineato da Carver e Scheier (1998) obiettivi differenti a livello sovraordinato possono essere raggiunti tramite lo stesso obiettivo ad un livello inferiore. In altri casi, una determinata sequenza di azioni può causare il contemporaneo raggiungimento di più obiettivi.

Tuttavia, nella vita di tutti i giorni è più frequente che gli obiettivi che le persone perseguono contemporaneamente siano in contrasto tra loro. Si parla di conflitto tra obiettivi quando il perseguimento di un obiettivo può avere conseguenze negative sul raggiungimento di un altro obiettivo (Segerstrom & Solberg Nes, 2006). Ad esempio, l’obiettivo di perdere peso in vista dell’estate può confliggere con l’obiettivo di uscire a cena con gli amici. Generalmente il conflitto tra obiettivi è stato concepito come un costrutto unitario. Tuttavia, Segerstrom e Solberg Nes (2006) hanno avanzato l’esistenza di due forme differenti di conflitto: il conflitto intrinseco e il conflitto di risorsa. Il conflitto intrinseco, simile alla concettualizzazione di conflitto proposta anche

da Carver e Scheier (1998) e Emmons e King (1988), è evidente quando i progressi verso un obiettivo implicano serie difficoltà nel raggiungere un altro obiettivo. In questo caso, le azioni che mettiamo in atto per avvicinarci ad un obiettivo ci allontanano dall'altro. Il conflitto di risorsa, invece, è determinato dalla quantità di risorse disponibili, come tempo, energie e denaro, per poter effettivamente perseguire contemporaneamente più obiettivi altamente valorizzati.

Nonostante le differenze a livello concettuale, numerose ricerche hanno dimostrato come il livello di conflitto tra i vari obiettivi personali, assieme ai progressi percepiti e al valore associato a ciascun obiettivo, siano capaci di influenzare i vissuti soggettivi di benessere delle persone (Cantor, Acker, & Cook-Flannagan, 1992; Carver & Scheier, 1990; Emmons, 1986; Emmons & King, 1988; Martin, Tesser, & McIntosh, 1993; Riediger & Freund, 2004).

### **1.3.Obiettivi personali e benessere soggettivo**

Numerosi autori sono concordi nell'affermare che gli obiettivi che le persone stabiliscono e cercano di raggiungere costituiscono importanti determinanti dei loro vissuti di benessere soggettivo e importanti criteri per la formulazione dei giudizi soggettivi di soddisfazione. Ad esempio Emmons (2003) afferma che “Quando si chiede alle persone di parlare della loro felicità e del significato che esse percepiscono nella loro vita, le persone spontaneamente parlano dei loro obiettivi, delle loro speranze e dei loro desideri” (Emmons, 2003, p.106). Secondo Emmons (1986) numerose teorie relative al benessere soggettivo sono sostanzialmente di natura telica, prevedendo cioè che la soddisfazione di bisogni, obiettivi e desideri sia intimamente connessa con la sperimentazione di gioia, soddisfazione e stati affettivi positivi (Diener, 1984). Gli obiettivi rappresentano, infatti, i mezzi per la realizzazione dei valori, il soddisfacimento dei bisogni e costituiscono l'espressione concreta del nostro orientamento rispetto al futuro (Emmons, 2003). Al riguardo, Frisch (1998) afferma che “La felicità [...] corrisponde al pieno soddisfacimento dei propri obiettivi, bisogni e desideri” (p. 106). Inoltre, il perseguimento di obiettivi altamente valorizzati promuove la soddisfazione di vita, l'autostima e la sperimentazione di stati affettivi positivi (Oishi, Diener, Suh e Lucas, 1999). In aggiunta, l'impegno attivo in obiettivi rilevanti aumenta il senso di

agentività, di controllo e di significato di vita (Cantor, 1994), promuovendo l'adozione di adeguate strategie di coping (Folkman & Stein, 1996).

Numerose evidenze empiriche hanno dimostrato una profonda influenza dei progressi percepiti, del valore e del livello di conflitto tra obiettivi sulle dimensioni sia affettiva che cognitiva del benessere soggettivo, discusso nel paragrafo successivo.

### **1.3.1. Il benessere soggettivo**

Per numerosi decenni la psicologia si è occupata principalmente del malessere e della sofferenza, dedicandosi alla loro cura e adottando un modello patologico del funzionamento della mente umana. Tuttavia, negli ultimi vent'anni si è assistito ad un'evoluzione della visione del benessere soggettivo come esperienza psicologica positiva e non più come semplice assenza di sintomi di patologia e di malfunzionamento. Questo radicale cambio di prospettiva ha portato in tempi recentissimi al riconoscimento di una psicologia della positività (*Positive Psychology*; Seligman, 2002; Seligman & Csikszentmihalyi, 2000) che ha enfatizzato l'importanza di aspetti strettamente soggettivi come la felicità, il benessere, la soddisfazione e l'ottimismo. Inoltre, la psicologia positiva si caratterizza per un interesse verso le strutture e le istituzioni che promuovono lo sviluppo delle competenze e delle "virtù" civiche e sociali, come l'altruismo, la prosocialità e la tolleranza (Seligman, 1998, 2003; Seligman e Csikszentmihalyi, 2000).

L'impulso decisivo all'indagine e allo studio del benessere soggettivo avvenne negli anni '70 quando, in ambito sociologico, vi fu una forte critica verso l'uso esclusivo di misure oggettive come il reddito e il livello d'istruzione per la misurazione valida e attendibile della *qualità della vita*. I ricercatori iniziarono così ad utilizzare indicatori soggettivi, come la soddisfazione per le proprie condizioni di vita e la felicità, in grado di fornire l'opinione delle persone sulla qualità della loro vita (Cicognani, 1999).

Nel 1976 Andrews e Withey suggerirono tre strategie utili per indagare efficacemente il benessere soggettivo: 1) l'analisi delle componenti del benessere; 2) l'identificazione dei fattori che influenzano il benessere soggettivo; 3) lo studio degli effetti sia psicologici che sociali delle differenze individuali nel benessere soggettivo.

Tuttavia, nonostante l'attenzione ricevuta da questa tematica, è importante sottolineare come solo nell'ultimo decennio si sia verificata una sostanziale convergenza nelle definizioni concettuali e nelle valutazioni delle componenti del benessere soggettivo (Antonelli, 2007). In particolare, lo studioso che si è occupato maggiormente di benessere soggettivo è sicuramente Ed Diener che ha proposto una definizione di benessere soggettivo basata sulle teorizzazioni di Bradburn (1969) e Andrews e Withey (1976). Diener (1984, 1994, 2000) sostiene che il benessere soggettivo sia composto da una combinazione di aspetti cognitivi e affettivi. Nella proposta di Diener vengono individuate tre componenti primarie del benessere soggettivo: la soddisfazione di vita, l'affettività positiva e l'affettività negativa. La prima corrisponde ad una dimensione cognitiva relativa ad un giudizio globale riguardo le proprie condizioni di vita, le ultime due riguardano i recenti vissuti di emozioni positive e negative. Il benessere soggettivo, quindi, sarebbe uno stato mentale complessivo e stabile che include la soddisfazione per la propria vita, la presenza di stati affettivi positivi e l'assenza di stati affettivi negativi. Questa definizione mette in luce tre caratteristiche fondamentali della concettualizzazione del benessere soggettivo: 1) è uno stato soggettivo e interno alle persone; 2) comprende aspetti positivi e non solo l'assenza di aspetti negativi; in questo si differenzia dalle principali misure di salute mentale; 3) le misure più distintive del benessere includono una valutazione globale di tutti gli ambiti di vita delle persone (Diener, 1984).

#### **1.3.1.1. La valutazione del benessere soggettivo**

Il metodo generalmente utilizzato per la valutazione del benessere soggettivo consiste nell'impiego di specifici strumenti self-report, cioè di scale autovalutative formate da una o più affermazioni rispetto alle quali le persone devono indicare il loro accordo su di una scala Likert. L'utilizzo di questa metodologia si basa sull'assunto che il benessere soggettivo riguardi atteggiamenti, vissuti e giudizi abbastanza stabili nel tempo da poter essere colti in maniera valida e affidabile tramite i giudizi delle persone (Andrews e Robinson, 1991).

Tra le scale che valutano la componente cognitiva del benessere soggettivo, la più utilizzata è sicuramente la *Satisfaction with Life Scale* (Diener, Emmons, Larsen e Griffin, 1985; Pavot e Diener, 1993). La scala è composta da cinque affermazioni,

rispetto alle quali le persone devono esprimere il proprio grado di accordo. La scala si fonda sulla concettualizzazione della soddisfazione di vita come risultato di un processo cognitivo di valutazione rispetto ai molteplici aspetti della propria vita. L'utilizzo della scala in numerose ricerche su popolazioni molto diverse ha evidenziato le buone proprietà psicometriche dello strumento self-report. In particolare, la scala ha ottimi indici di affidabilità, sia in termini di coerenza interna sia in termini di stabilità temporale. Infine, la dimensione misurata ha correlazioni elevate con gli indicatori del benessere soggettivo a livello affettivo (Larsen, Diener e Emmons, 1985; Pavot e Diener, 1993).

Per quanto riguarda la componente affettiva, invece, la scala maggiormente utilizzata è la *Positive and Negative Affect Scale* (PANAS; Watson, Clark e Tellegen, 1988), che valuta due dimensioni distinte e indipendenti di affetto positivo e affetto negativo. Lo strumento, di tipo self-report, è composto da venti item, dieci per ciascuna delle due dimensioni valutate. Per ogni item i soggetti devono indicare la frequenza con cui hanno sperimentato lo stato affettivo indicato in un periodo di tempo di solito specificato dal ricercatore. Gli autori riportano come gli indici di coerenza interna e di stabilità temporale indichino una buona affidabilità della scala.

Nonostante numerose ricerche abbiano evidenziato buone proprietà psicometriche delle scale per la valutazione del benessere soggettivo, è importante sottolineare come le misure di benessere self-report possono essere soggette alle distorsioni tipiche di tali tipi di strumenti, tra le quali la desiderabilità sociale, le cui misure correlano moderatamente con quelle di benessere soggettivo (Diener, Sandvick, Pavot, & Gallaghen, 1991). Inoltre, Schwarz e Strack (1999) hanno dimostrato come le risposte riguardo la soddisfazione per la propria vita sono spesso influenzate dall'ordine delle domande, dallo stato affettivo e dell'umore del momento e da altri fattori contestuali.

### **1.3.1.2. Le determinanti del benessere soggettivo: approccio top-down e approccio bottom-up**

Come è stato già evidenziato, nel 1976 Andrews e Withey suggerirono che una delle tre strategie utili per indagare efficacemente il benessere soggettivo fosse quella di identificare i fattori che influenzano e promuovono l'esperienza soggettiva di benessere.

Conseguentemente, numerosi studiosi hanno approfondito l'indagine dei fattori psicologici, ambientali e culturali capaci di influenzare il benessere soggettivo. Nello studio del benessere soggettivo possiamo rintracciare due diversi approcci: l'approccio *top-down* e l'approccio *bottom-up*.

Secondo l'approccio definito *top-down* il livello di benessere della persona deriva da dimensioni personali globali e stabili, sostanzialmente indipendenti dai fattori e dalle situazioni. All'interno di questa cornice teorica, il *Modello dell'equilibrio dinamico* (Headey & Wearing, 1992) sostiene che gli individui siano caratterizzati da stabili livelli di affettività positiva e negativa dipendenti principalmente dalla loro personalità e dal loro temperamento. Gli eventi particolarmente favorevoli o, al contrario, svantaggiosi avrebbero il potere di creare solo temporanei cambiamenti rispetto alla baseline di affettività positiva e negativa: con il passare del tempo le persone tornano, quindi, ai loro livelli usuali. Le differenze nelle baseline di affettività negativa e positiva sono determinate da dimensioni di personalità come l'estroversione, il nevroticismo e la stabilità emotiva (Headey e Wearing, 1989). In maniera simile, nel *Modello della propensione* (Kozma, Stone, & Stones, 2000) si afferma che sia possibile individuare una componente disposizionale che, funzionando come un tratto di personalità, rende conto dei livelli e della stabilità del benessere personale. Questi modelli, quindi, sostengono che, nonostante le persone reagiscano profondamente ai cambiamenti esterni, nel giro di poco tempo esse si adattano a queste novità e ritornino ai loro livelli di benessere usuali. All'interno dell'approccio *top-down*, sono state analizzate le influenze di alcune disposizioni, tratti di personalità e differenze individuali sulle componenti affettive e cognitive del benessere soggettivo. In particolare, l'ottimismo, una caratteristica di personalità con una forte componente cognitiva, è stata spesso messa in relazione con i vissuti soggettivi di benessere. Come vedremo più dettagliatamente nel prossimo capitolo, questo costrutto ha ricevuto numerose differenti definizioni all'interno di diverse prospettive teoriche. Tuttavia, come sottolineato da Peterson (2000), nonostante le importanti differenze nella definizione e nella valutazione del costrutto, questa caratteristica risulta strettamente associata alla felicità, alla salute, alla perseveranza, all'utilizzo di efficaci strategie di coping e al conseguimento di performance di successo.

L'approccio bottom-up, al contrario, sostiene che le persone sviluppino una predisposizione positiva quando le situazioni favorevoli e positive si accumulano durante la loro vita (Diener, 1984). Secondo questo approccio, quindi, è sufficiente sommare i vissuti positivi di felicità, gratificazione e soddisfazione rispetto ai diversi ambiti di vita per ottenere un indicatore globale e valido del benessere della persona (Bryant & Marquez, 1986; Okun, Olding, & Cohn, 1990). Felicità e soddisfazione elevate, quindi, sarebbero determinate dall'aver numerosi e distinti momenti di felicità e soddisfazione (Diener, Sandvik, & Pavot, 1991). In tale approccio, le circostanze e le condizioni oggettive di vita rivestono un ruolo fondamentale nel determinare i livelli di benessere soggettivo, in quanto capaci di influenzare gli ambiti di vita delle persone e le possibilità di sperimentare vissuti specifici di felicità e soddisfazione. In particolare, Diener, Suh, Lucas e Smith (1999) hanno sottolineato come i fattori bottom-up includano variabili socio-demografiche, gli eventi, le situazioni e gli ambiti di vita.

Numerose ricerche hanno analizzato, tra le altre, le influenze sul benessere soggettivo del genere (Diener, Suh, Lucas, & Smith, 1999; Lucas & Gohm, 2000; Nolen-Hoeksema, & Rusting, 1999), dell'età (Charles, Reynolds, & Gatz, 2001; Diener & Diener, 1996; Diener & Suh, 1998; Lucas & Gohm, 2000; Mroczek & Kolarz, 1998; Pinquart, 1998; Shmotkin, 1990), del reddito (Diener & Oishi, 2000; Diener, Sandvik, Seidlitz, & Diener, 1993), dello status occupazionale (Argyle, 1999; Diener, Suh, Lucas, & Smith, 1999), del livello di istruzione (Argyle, 1999; Diener, Sandvik, Seidlitz, & Diener, 1993), e delle relazioni sociali (Argyle, 1999; Diener, Gohm, Suh, & Oishi, 2000; Myers, 1999, 2000; Pinquart & Sörensen, 2000).

Infine, all'interno dell'approccio bottom-up, numerose evidenze empiriche, di seguito passate in rassegna, dimostrano come i livelli di benessere soggettivo siano profondamente influenzati dal perseguimento e dal successo in importanti obiettivi personali.

#### **1.3.1.3.L'influenza degli obiettivi personali sui vissuti di benessere soggettivo**

Come è stato affermato da Emmons (1986), nella cultura occidentale vi è una diffusa credenza secondo la quale il possedere e progredire verso importanti obiettivi di vita sia un prerequisito fondamentale per poter avere elevati livelli di benessere. Inoltre, secondo l'autore numerosi approcci teorici hanno analizzato il benessere soggettivo

adottando una prospettiva telica, secondo la quale la soddisfazione di bisogni, obiettivi e desideri promuove i vissuti soggettivi di felicità (Diener, 1984). Inoltre, Wilson (1967) sostiene che la soddisfazione di specifici bisogni sia una delle cause principali della sperimentazione di stati affettivi di felicità e gioia; al contrario, l'infelicità e la tristezza sarebbero causate dalla non soddisfazione di questi bisogni. Più nello specifico, Chekola (1974) afferma che la felicità dipenda dal continuo raggiungimento e realizzazione dei propri piani di vita, definiti come un insieme integrato dei propri desideri e obiettivi. Inoltre, come è stato precedentemente detto, la Teoria dell'autoregolazione del comportamento, coerentemente con altri approcci teorici, ha evidenziato come i progressi verso i propri obiettivi siano accompagnati dalla sperimentazione di vissuti di affettività positiva, mentre la mancanza di progressi soddisfacenti o l'interruzione della condotta orientata agli obiettivi è causa di affettività negativa.

Le evidenze empiriche sembrano suggerire che numerosi aspetti rilevanti del processo di perseguimento di obiettivi sembrano avere influenze sulle differenti componenti del benessere soggettivo. Tuttavia, solo pochissime ricerche hanno cercato di indagare contemporaneamente e in maniera sistematica le influenze di tutti questi aspetti sul benessere soggettivo. Tra gli studi più interessanti in questo senso possiamo citare gli studi di Emmons (1986) e Brunstein (1993). Altri studi, invece, hanno analizzato l'influenza degli obiettivi sul benessere soggettivo, prendendo in considerazione un solo specifico aspetto del perseguimento di obiettivi. In generale, queste ricerche hanno evidenziato come il benessere soggettivo sia principalmente influenzato dal valore associato ai vari obiettivi, dai progressi verso i propri obiettivi e dal livello di conflitto tra i vari obiettivi.

Come abbiamo detto poco sopra, lo studio di Emmons (1986) rappresenta il primo tentativo di analizzare in maniera sistematica gli obiettivi personali come determinanti dei vissuti di benessere. Emmons concettualizza gli obiettivi personali in termini di personal strivings, ovvero obiettivi caratteristici che una determinata persona cerca di raggiungere tramite il proprio comportamento. Nello studio, che prevede l'utilizzo della metodologia del campionamento dell'esperienza (EMS), sono state identificate associazioni tra vari aspetti del perseguimento di obiettivi e le varie componenti del benessere soggettivo. Nello specifico, i partecipanti alla ricerca dovevano dichiarare e descrivere 15 dei loro obiettivi personali e completare una

specifica batteria di strumenti self-report composta da due strumenti appositamente predisposti dall'autore: la Striving Assessment Scales (SAS) e la Striving Instrumentality Matrix (SIM). La prima scala valuta tramite 18 item, separatamente per ogni obiettivo, variabili connesse all'obiettivo come il valore, l'ambivalenza, l'impegno, l'importanza, lo sforzo attivo, la difficoltà, l'attribuzione causale, la desiderabilità sociale, la chiarezza, l'aspettativa, la probabilità di successo e i progressi percepiti. La seconda scala, invece, è costituita da una matrice di 15 righe per 15 colonne tramite la quale i partecipanti devono valutare il livello di conflitto o facilitazione per ognuna della coppie formate dai 15 obiettivi. Le componenti affettive e cognitive del benessere soggettivo sono state valutate tramite EMS per un periodo di tre settimane. I risultati di questa ricerca dimostrano come gli stati di affettività positiva siano positivamente correlati con i progressi percepiti, con il valore e l'importanza dei vari obiettivi. Inoltre, Emmons sottolinea come la relazione tra progressi e affettività positiva sia moderata dall'importanza degli obiettivi: le persone sono più felici quando fanno progressi in obiettivi altamente valorizzati. Per quanto riguarda l'affettività negativa, questa dimensione è positivamente influenzata dalle basse probabilità di successo e dagli alti livelli di conflitto. Infine, lo studio dimostra come la soddisfazione di vita sia positivamente influenzata dal valore, dalla facilitazione tra obiettivi, dai progressi dichiarati e dalla probabilità percepita nel raggiungimento dell'obiettivo. In particolare, il risultato relativo all'influenza del valore degli obiettivi personali sul giudizio globale di soddisfazione rispetto alla propria vita, è coerente con quello evidenziato da Palys e Little (1983): le persone più soddisfatte della propria vita hanno obiettivi personali più importanti. Anche altre ricerche hanno evidenziato come perseguire degli obiettivi altamente valorizzati influenzi positivamente la soddisfazione di vita e favorisce la frequente sperimentazione di stati affettivi positivi (Oishi, Diener, Suh, & Lucas, 1999).

Per quanto riguarda, la relazione tra progressi e stati affettivi, l'autore commenta i risultati dello studio facendo riferimento alla teoria di Klinger (1977), secondo la quale gli stati affettivi positivi sarebbero causati dall'impegno e dallo sforzo attivo per raggiungere uno stato desiderato; mentre gli stati affettivi negativi sarebbero causati dalla preoccupazione connessa al tentativo di evitare uno stato non desiderato. È importante sottolineare come questi risultati siano compatibili con l'esistenza del sistema di meta-monitoraggio avanzato dalla Teoria dell'autoregolazione del

comportamento: gli stati affettivi positivi sono determinati dalla percezione di progressi soddisfacenti verso l'obiettivo; il lento progresso o l'assenza di avvicinamento allo stato desiderato causano stati affettivi negativi di tristezza e delusione.

Risultati analoghi rispetto al ruolo dei progressi percepiti vengono evidenziati anche dallo studio effettuato da Brunstein (1993). Brunstein effettua una ricerca con lo scopo di analizzare durante un intero semestre l'influenza degli obiettivi personali sui livelli di benessere soggettivo di studenti universitari. L'autore, per spiegare le differenze e i cambiamenti nel corso del tempo dei livelli di benessere soggettivo, considera tre diverse caratteristiche degli obiettivi personali: l'impegno, la raggiungibilità percepita e i progressi. I partecipanti alla ricerca devono dichiarare e descrivere sei dei loro obiettivi personali e, separatamente per ognuno, valutare il livello di impegno, di raggiungibilità e i progressi in quattro rilevazioni a cadenza mensile. Ogni mese, inoltre, venivano valutati i livelli di affettività positiva, affettività negativa e soddisfazione di vita. I risultati di questo studio dimostrano che l'impegno profuso e la raggiungibilità percepita sono importanti determinanti del benessere soggettivo. Inoltre, il benessere soggettivo si dimostra più elevato in quei soggetti che dichiarano un impegno elevato e allo stesso tempo sperimentano condizioni favorevoli per il raggiungimento dell'obiettivo. Al contrario, il fatto di impegnarsi molto nei propri obiettivi e, contemporaneamente, percepire situazione avverse al loro raggiungimento ha effetti deleteri sui vissuti soggettivi di benessere. Per quanto riguarda l'influenza dei progressi percepiti sul benessere soggettivo, i risultati dello studio confermano sostanzialmente i risultati evidenziati da Emmons (1986): il benessere soggettivo aumenta quando le persone percepiscono un avvicinamento ai loro obiettivi. In particolare, coerentemente con la funzione ipotizzata del sistema di meta-monitoraggio, le persone che dichiarano più progressi nei loro obiettivi sono più felici e soddisfatte.

Alcuni studi, invece, si sono concentrati sull'analisi esclusiva dell'influenza di un singolo aspetto del perseguimento di obiettivi sui livelli di affettività positiva, affettività negativa e soddisfazione di vita. In questi studi sono stati generalmente considerati obiettivi di diversa portata, da obiettivi personali di lungo termine a scopi in compiti specifici.

In particolare, numerose ricerche hanno studiato gli effetti del livello di conflitto tra i vari obiettivi soprattutto sulla componente affettiva del benessere soggettivo.

Queste ricerche hanno spesso dimostrato come il conflitto tra gli obiettivi possa spesso condurre ad una difficile progressione verso obiettivi conflittuali e avere, quindi, conseguenze negative sulla salute fisica e psicologica (Cantor, Acker, & Cook-Flannagan, 1992; Carver & Scheier, 1990; Emmons, 1986; Emmons & King, 1988; Martin, Tesser, & McIntosh, 1993; Riediger & Freund, 2004).

A tal proposito, una ricerca di Emmons e King (1988) ha indagato l'influenza del livello di conflitto tra *personal strivings* sul benessere sia psicologico che fisico. Numerosi approcci teorici, infatti, avevano precedentemente evidenziato conseguenze negative del conflitto sia sull'adattamento psicologico (Epstein, 1982a, 1982b; Lecky, 1945; Markus & Nurius, 1986; Rogers, 1961) sia sulla salute fisica (Alexander, 1950; Fridlund, Newman, & Gibson, 1984). Nella loro ricerca Emmons e King svolgono tre studi distinti in cui analizzano l'associazione tra conflitto e diverse misure di benessere soggettivo e fisico. In particolare, i risultati della ricerca evidenziano correlazioni positive tra il livello di conflitto e affettività negativa, sintomi depressivi e sintomi fisici.

Tuttavia, uno studio successivo, che ha analizzato le relazioni tra conflitto, livello di astrazione e benessere psicologico in un campione finlandese di giovani adulti (Wallenius, 2000), ha evidenziato risultati divergenti rispetto a quelli di Emmons e King (1988). In questo studio è stata considerata l'influenza del conflitto tra i *personal projects* sulla soddisfazione di vita e sui sintomi depressivi. I risultati di questo studio dimostrano come il livello di conflitto sia inversamente proporzionale al livello di astrazione nella formulazione degli obiettivi personali. Inoltre, gli obiettivi più importanti sono percepiti come meno conflittuali e sono formulati in forma astratta. Tuttavia, i risultati dimostrano come le persone più soddisfatte della propria vita perseguono obiettivi altamente conflittuali.

Infine, una ricerca di Segerstrom e Solberg Nes (2006), ha analizzato l'influenza sui livelli di ruminazione, depressione e sintomi fisici esercitata da due diverse tipologie di conflitto: il conflitto di risorsa e il conflitto intrinseco. Le autrici ipotizzano che il conflitto di risorsa possa avere un impatto meno negativo rispetto al conflitto intrinseco sui vissuti di benessere sia psicologico che fisico. In primo luogo, gli standard utilizzati per valutare gli obiettivi che competono per la stessa risorsa possono essere comunque coerenti e non causare ambivalenza rispetto alle condotte e ai comportamenti da

adottare. In secondo luogo, i progressi verso un obiettivo non implicano un allontanamento dall'altro stato desiderato. Si può avere, quindi, un rallentamento dei progressi verso il secondo obiettivo, ma ciò è meno deleterio rispetto dall'effettivo allontanamento dallo stato desiderato che avviene invece a causa del conflitto intrinseco. I risultati dimostrano come entrambe le forme di conflitto non abbiano importanti conseguenze negative sul benessere psicologico. Il conflitto intrinseco, infatti, risulta negativamente correlato con i livelli di ruminazione e di sintomatologia fisica. In aggiunta, il conflitto di risorsa influenza solo debolmente i vissuti depressivi delle persone. Inoltre, i livelli di conflitto sia intrinseco che di risorsa non influenzano negativamente i progressi percepiti nei singoli obiettivi. Quindi, contrariamente alle ipotesi delle autrici, non si può affermare che il livello di conflitto intrinseco abbia conseguenze più negative sul benessere individuale rispetto al conflitto di risorsa. È importante sottolineare come in questo studio, differentemente da altri (Emmons, 1986; Emmons & King, 1988; Riediger & Freund, 2004) precedenti, il conflitto sia di risorsa che intrinseco sia stato valutato da due giudici indipendenti e non direttamente dai partecipanti alla ricerca. Come le stesse autrici ipotizzano, è possibile che la percezione soggettiva del conflitto, soprattutto di quello intrinseco, abbia un maggiore impatto sul benessere individuale rispetto ad una valutazione esterna ed obiettiva del conflitto stesso. Infatti, la percezione soggettiva di conflitto intrinseco tra specifici obiettivi personali può causare un'ambivalenza rispetto all'appropriatezza di determinate condotte e, conseguentemente, influenzare negativamente i vissuti di benessere. Tuttavia, l'oggettiva presenza di un conflitto intrinseco non è condizione necessaria e sufficiente per una corretta percezione soggettiva del conflitto stesso: il conflitto non avrà effetti deleteri fin quando la persona non ne è pienamente consapevole. Rispetto al conflitto di risorsa, le autrici spiegano i risultati ipotizzando che gli effetti deleteri del conflitto non siano semplicemente causati dal fatto che il perseguimento di obiettivi differenti necessita della stessa risorsa, ma più precisamente dall'effettiva disponibilità della risorsa stessa: un'elevata disponibilità della risorsa può attenuare gli effetti del conflitto di risorsa. Ad esempio, se abbiamo molti soldi, il conflitto di risorsa tra l'obiettivo di "Comprare una nuova casa" e quello di "Fare una bella vacanza all'estero" è minimo. Il conflitto di risorsa, quindi, può avere effetti più deleteri quando la risorsa richiesta è minima o insufficiente.

Per concludere, possiamo affermare che, nonostante l'evidenza del ruolo degli obiettivi personali nella promozione del benessere soggettivo, poche ricerche hanno indagato gli obiettivi con un approccio *tipologico*, cercando cioè di individuare quali siano quelli maggiormente connessi ai diversi aspetti del benessere soggettivo. Possiamo, infatti, ipotizzare che non tutti gli obiettivi siano ugualmente efficaci nel favorire il raggiungimento di elevati livelli di benessere. Al riguardo, Emmons (2005), tra i pochi ad avere affrontato questa tematica, sostiene che personal strivings associati alla ricerca di intimità, di generatività e di spiritualità siano quelli maggiormente associati a vari aspetti del benessere; in particolare, gli obiettivi legati alla sfera spirituale e religiosa sono correlati a maggiori livelli di affetto positivo e di soddisfazione di vita, soprattutto nelle donne (Emmons, Cheung e Tehrani, 1998; Stark, 2002). Una ricerca di Monzani, Greco e Steca (2011) ha indagato quali obiettivi di vita fossero ritenuti maggiormente importanti in un campione di 240 adulti di ambo i generi. I risultati di questo studio hanno evidenziato come vi sia una notevole eterogeneità negli obiettivi perseguiti. In particolare, sono state identificate 11 categorie di obiettivi molto diversificate tra loro. Le categorie di obiettivi più ricorrenti riguardano le attività lavorative e di studio, la vita familiare e le attività di svago. Inoltre, in questa ricerca sono state individuate differenti tipologie di persone sulla base dell'importanza attribuita ad obiettivi in ambiti specifici: relazionale, lavorativo e formativo, acquisizione di beni materiali e ricerca di equilibrio personale e automiglioramento. In linea con lo studio di Emmons (2005), i risultati dimostrano una maggiore associazione tra obiettivi relativi alla ricerca di intimità e soddisfazione di vita.

Numerose ricerche, quindi, hanno sottolineato le profonde relazioni tra perseguimento di obiettivi personali e benessere soggettivo. È importante sottolineare come gli obiettivi che le persone decidono di perseguire possono avere sia effetti vantaggiosi che un impatto deleterio sui vissuti soggettivi di benessere. Infatti, i progressi in obiettivi altamente valorizzati influiscono positivamente sulla soddisfazione di vita e sull'affettività positiva, ma, allo stesso tempo, il livello di conflitto e la percezioni di progressi insufficienti verso i nostri obiettivi possono dare origine a frequenti stati affettivi negativi.



## 2. OTTIMISMO DISPOSIZIONALE, BENESSERE SOGGETTIVO E OBIETTIVI PERSONALI

---

### 2.1. L'ottimismo

Una delle prime definizioni del costrutto è stata fornita dall'antropologo Lionel Tiger (1979) che ha definito l'ottimismo come “uno stato dell'umore o un atteggiamento associato ad un'aspettativa circa il futuro materiale o sociale – che il valutatore reputa socialmente desiderabile, perché vantaggioso per sé o perché piacevole” (p.18).

Da questa definizione è evidente come l'ottimismo dipenda fortemente da ciò che le persone valutano come effettivamente desiderabile. In questo senso, quindi, l'ottimismo è una sorta di prospettiva sulla realtà. Tiger avanza una spiegazione di tipo evolucionistico sulla genesi dell'ottimismo, affermando che esso faccia parte del corredo genetico individuale e sia un aspetto ereditario della specie umana. L'ottimismo sarebbe un'importante caratteristica estremamente adattiva e distintiva della natura umana. In questa prospettiva, infatti, l'ottimismo regola un importante meccanismo di selezione naturale che si basa sulla capacità di sopportare le avversità del presente e, allo stesso tempo, di sviluppare aspettative positive per il futuro. L'ottimismo corrisponde ad uno stato emotivo ed affettivo positivo, regolato da importanti processi biologici di rilascio di endorfine, che motiva gli individui a persistere nei compiti molto difficili e in situazioni di particolare difficoltà e incertezza.

Di conseguenza, negli ultimi decenni si è sviluppato un profondo interesse verso l'ottimismo e i suoi effetti vantaggiosi sul funzionamento e l'adattamento delle persone. Nelle prime teorizzazioni l'ottimismo era visto come un'organizzazione relativamente stabile di affetti e cognizioni in grado di influenzare il rapporto dell'individuo con la realtà esterna sia fisica che sociale, di produrre particolari concezioni di sé e di fungere da moderatore del benessere sia fisico che psicologico delle persone (Caprara & Gennaro, 1999). Tuttavia, è importante sottolineare come questo costrutto sia stato spesso declinato in molteplici modi, sia a livello teorico che operativo (Anolli, 2005; Anolli & Realdon, 2007).

### **2.1.1.Ottimismo realistico**

L'ottimismo realistico rappresenta una prospettiva individuale sulla realtà capace di tenere in considerazione gli importanti feedback provenienti dai contesti fisici e sociali. Esso, quindi, svolge importanti funzioni di adattamento e si dimostra capace di promuovere vissuti di benessere sia fisico che psicologico. L'ottimismo realistico è una disposizione globale e stabile a spiegare gli eventi negativi come qualcosa di occasionale e temporaneo e ad aspettarsi risultati e situazioni generalmente molto positive nei diversi ambiti di vita. Il pessimismo, quindi, risulta essere una disposizione individuale ad aspettarsi esiti e situazioni negative dal futuro e a spiegare gli eventi negativi come stabili e duraturi.

In questa accezione, quindi, l'ottimismo implica la focalizzazione sugli aspetti favorevoli dell'esistenza, sostiene la perseveranza, promuove le aspettative e l'impegno attivo per perseguire e raggiungere importanti obiettivi e risultati personali (Andersson, 1996; Carver & Scheier, 2002; Scheier & Carver, 1985; Segerstrom & Solberg Nes, 2006).

### **2.1.2.Ottimismo irrealistico**

Diversamente da quello realistico, l'ottimismo irrealistico rappresenta una visione ingenua e distorta della realtà. Infatti, questa forma di ottimismo, frutto di una sorta di autoinganno, porta la persone a stimare in maniera errata di avere maggiori probabilità di sperimentare eventi e situazioni favorevoli e, contemporaneamente, di sottostimare la probabilità di eventi e situazioni future sfavorevoli e negative. Questa forma di ottimismo è un importante indice di disadattamento e causa spesso effetti deleteri sul benessere psicologico e fisico degli individui. È una forma comparativa che conduce ad una distorsione ottimistica di natura illusoria e magica (Weinstein, 1980; Weinstein & Kline, 1996).

L'ottimismo irrealistico, quindi, può essere considerato come un eccesso di stima delle probabilità di poter conseguire i risultati desiderati, sottraendosi dal confronto con la realtà.

### 2.1.3. Ottimismo attribuzionale

Una delle principali teorizzazioni del costrutto di ottimismo riguarda lo stile esplicativo con cui le persone spiegano gli eventi. Questa prospettiva teorica si è sviluppata a partire dalla rielaborazione della *Teoria dell'impotenza appresa* e si focalizza sullo studio delle caratteristiche individuali di spiegazione causale e attribuzionale.

In questa prospettiva, Abramson, Seligman e Teasdale (1978) sostengono che le spiegazioni in termini causali che le persone danno degli eventi influenzino le loro aspettative circa il futuro e, conseguentemente, il loro modo di agire. Più recentemente, Seligman (1991) ha applicato i termini *ottimismo* e *pessimismo* ai modi in cui le persone spiegano abitualmente gli eventi che accadono loro. In particolare, le persone ottimiste attribuiscono le avversità a cause temporanee, specifiche e esterne. Lo stile esplicativo ottimista influenza positivamente la motivazione, il successo e il benessere individuale e, allo stesso tempo, decresce la sintomatologia depressiva (Buchanan & Seligman, 1995). È importante sottolineare come in questa prospettiva teorica le persone assumano un'importanza centrale nella complessa interazione tra individuo e ambiente. L'ambiente fisico e sociale, infatti, non è una realtà immutabile e oggettiva, ma è valutato in maniera differente a seconda della prospettiva adottata dalle persone e, quindi, esiste una certa percentuale inevitabile di soggettività nella percezione e valutazione di qualsiasi circostanza. Nello specifico, il processo di attribuzione causale comprende tre dimensioni fondamentali che esprimono il modo in cui le persone spiegano gli eventi: la *stabilità*, permanente o temporanea, che evidenzia come le cause degli eventi siano viste come più o meno stabili; la *pervasività*, generale o specifica, è relativa al fatto che le cause possono avere effetti in molti ambiti di vita o possono riguardare solo specifiche situazioni; la *personalizzazione*, interna o esterna, riguarda la possibilità che le cause siano valutate come personali e interne all'individuo o, al contrario, come esterne.

Per riassumere possiamo sottolineare come in questa prospettiva vi sia uno stile esplicativo ottimistico contrapposto ad uno stile esplicativo pessimistico. Confrontandosi con un'esperienza di vita negativa, le persone ottimiste tendono a fare attribuzioni temporanee, specifiche ed esterne; i pessimisti, invece, fanno attribuzioni stabili, pervasive e interne. Al contrario, in risposta ad un evento favorevole, gli

ottimisti fanno attribuzioni stabili, pervasive ed interne, mentre le persone pessimiste tendono a darsi spiegazioni causali temporanee, specifiche ed esterne.

#### **2.1.4. La speranza**

Negli ultimi decenni, numerosi studiosi hanno sottolineato i benefici dei pensieri e dei sentimenti caratterizzati dalla *speranza* (Frankl, 1963; Pellettier, 1977; Schmale, 1972; Siegel, 1986; Simonton, Matthew-Simonton, & Creighton, 1978), un costrutto appartenente alla “famiglia” dell’ottimismo.

In particolare, Snyder e colleghi (Snyder, Irving, & Anderson, 1991; Snyder et al, 1991) hanno concettualizzato la speranza come un’organizzazione cognitiva composta da due differenti aspetti e finalizzata al raggiungimento di scopi e obiettivi. I due aspetti costitutivi del costrutto sono tra loro interrelati. Il primo aspetto riguarda la percezione di una *agentività* rispetto al raggiungimento di un esito desiderato. L’agentività implica un senso di utilizzo adeguato delle energie nel perseguimento dei propri obiettivi nel passato, nel presente e nel futuro. Quindi, questa caratteristica rappresenta la spinta motivazione delle persone a porsi e perseguire attivamente i propri obiettivi (Snyder, 1994, 2000). La seconda componente del costrutto di speranza è la percezione della propria abilità di poter immaginare e generare piani e strategie per poter efficacemente raggiungere i vari obiettivi che si sono stabiliti (*pathways thinking*; Snyder, 1994, 2000). In questa prospettiva, quindi, un efficace perseguimento degli obiettivi richiede il corretto funzionamento di entrambe le componenti. Ad esempio, vi sono persone che hanno adeguati livelli di agentività in un determinato obiettivo, ma percepiscono una mancanza nella loro abilità di generare una strategia appropriata per raggiungerlo. Al contrario, vi sono individui che hanno in mente molti modi diversi di raggiungere uno stato desiderato, ma sembrano mancare dell’agentività che li spinge ad impegnarsi attivamente ed efficacemente.

Secondo Snyder, Sympson, Michael e Cheavens (2001) le due componenti del modello della speranza rappresentano due diversi tipi di aspettativa. La prima componente è analoga ad un’aspettativa d’efficacia, una credenza riguardo la propria capacità di impegnarsi e mantenere l’impegno in vista di un obiettivo. Questa capacità sarebbe in gran parte determinata dalle precedenti esperienze e dai feedback ricevuti nei casi in cui sono stati perseguiti obiettivi simili (Snyder, Irving, & Anderson, 1991;

Snyder et al, 1991). L'agentività, inoltre, interagisce con la seconda componente, la capacità percepita di generare strategie adeguate per raggiungere i propri obiettivi: l'aspettativa di riuscita è determinata dalla continua interazione di queste due componenti.

## **2.2.L'ottimismo disposizionale**

Le aspettative, in particolare, rivestono un ruolo centrale nel modello concettuale dell'ottimismo disposizionale. Tra i principali teorizzatori di questo costrutto, Scheier e Carver (1985) sostengono che un orientamento ottimistico sia collegato alle aspettative che le persone hanno nei confronti delle possibili conseguenze delle loro azioni. Possiamo concepire l'aspettativa come un senso di fiducia riguardo la possibilità di poter effettivamente raggiungere un obiettivo. Come abbiamo visto nel capitolo precedente, senza questa fiducia, le persone non hanno ragione e sono poco motivate ad agire: solo quando hanno alte aspettative di riuscita le persone cercano attivamente di raggiungere i propri obiettivi e perseverano, nonostante le difficoltà che si possono incontrare. L'ipotesi di Carver e Scheier (1998), quindi, è che le persone si impegnano effettivamente per raggiungere i loro obiettivi fin quando li ritengono raggiungibili e sono convinti che le loro azioni e condotte produrranno l'esito desiderato.

Nello specifico, l'ottimismo disposizionale è fondamentalmente regolato dalle aspettative per il futuro. Secondo Scheier e Carver (1987, 1992, 1993) l'ottimismo è una caratteristica della personalità individuale che le persone possono possedere a livelli diversi e, quindi, rappresenta una dimensione di differenza individuale. In particolare, i due autori definiscono l'ottimismo disposizionale come un'aspettativa, una tendenza generale ad aspettarsi che il futuro sarà ricco di eventi favorevoli, occasioni positive ed esiti di successo (Scheier & Carver, 1985; Scheier, Carver, & Bridges, 1994). Più semplicemente, l'ottimismo e il pessimismo sono definiti come aspettative generali ad aspettarsi eventi positivi oppure negativi nella vita (Scheier & Carver, 1985, 1992; Carver & Scheier, 2001). Secondo gli autori, le aspettative di riuscita rivestono un ruolo particolarmente rilevante nel loro modello di autoregolazione del comportamento. Dobbiamo sottolineare che, come abbiamo visto nel capitolo precedente, le persone si prefiggono obiettivi con livelli di astrazione e specificità differenti, da obiettivi molto concreti, specifici di un particolare ambito di vita a obiettivi molto generali. In maniera

simile, anche le aspettative di riuscita possono avere una notevole variabilità rispetto al loro livello di specificità oppure generalità (Armor & Taylor, 1998; Carver & Scheier, 1998). Come illustrato da Carver e Scheier (2001), ad esempio, una particolare persona può essere più o meno fiduciosa riguardo il saper trovare alimenti salutari per preparare la cena, rispetto il vincere una determinata partita a tennis, circa il comportarsi adeguatamente in ambito relazionale, oppure sull'aver una vita futura soddisfacente. Possiamo chiederci quale di queste aspettative possa spiegare in maniera più precisa la condotta e i comportamenti degli individui. Gli autori sostengono che tutte queste forme di aspettativa sono particolarmente rilevanti. Infatti, mentre il successo in un compito specifico è predetto più adeguatamente da aspettative specifiche e focalizzate, forme più generalizzate di aspettative risultano più adatte per predire la performance in diversi ambiti di vita. In particolare, l'ottimismo disposizionale, in quanto aspettativa generalizzata, è risultato in grado di spiegare il comportamento e le reazioni emotive quando le persone devono affrontare l'incertezza determinata da situazioni nuove e costantemente mutevoli nel tempo (Scheier & Carver, 1985; Carver & Scheier, 2001).

Infatti, all'interno della Teoria dell'autoregolazione del comportamento (Carver & Scheier, 1981, 1998, 1999), l'ottimismo disposizionale riveste un ruolo ed una funzione fondamentali quando le persone si trovano ad affrontare avversità ed impedimenti nel raggiungimento degli obiettivi che si sono prefissati e nei progetti che intendono realizzare. Gli ottimisti, infatti, sono caratterizzati dalla tendenza a credere che, nonostante le difficoltà attuali, le cose si "aggiusteranno" e "si metteranno per il meglio" e, conseguentemente, sono motivati a persistere maggiormente e a sforzarsi di più. Come abbiamo visto nel capitolo precedente, la conseguenza comportamentale più evidente delle aspettative di riuscita è quella relativa alla distinzione tra *effort* vs. *disengagement*, distinzione capace di influenzare l'impegno attivo, ma anche le strategie di coping utilizzate per far fronte a difficoltà e impedimenti. Carver e Scheier (1991, 1998), infatti, sostengono che vi sia uno "spartiacque" psicologico tra queste due distinte modalità di risposta alle avversità. La prima modalità di risposta consiste in un continuo confronto tra lo stato attuale e i propri obiettivi e da un sostenuto impegno attivo. Al contrario, la seconda modalità consiste nella sospensione e interruzione di questo processo di confronto e della condotta orientata all'obiettivo. Gli autori sottolineano come questa distinzione dicotomica tra impegno e disimpegno possa essere

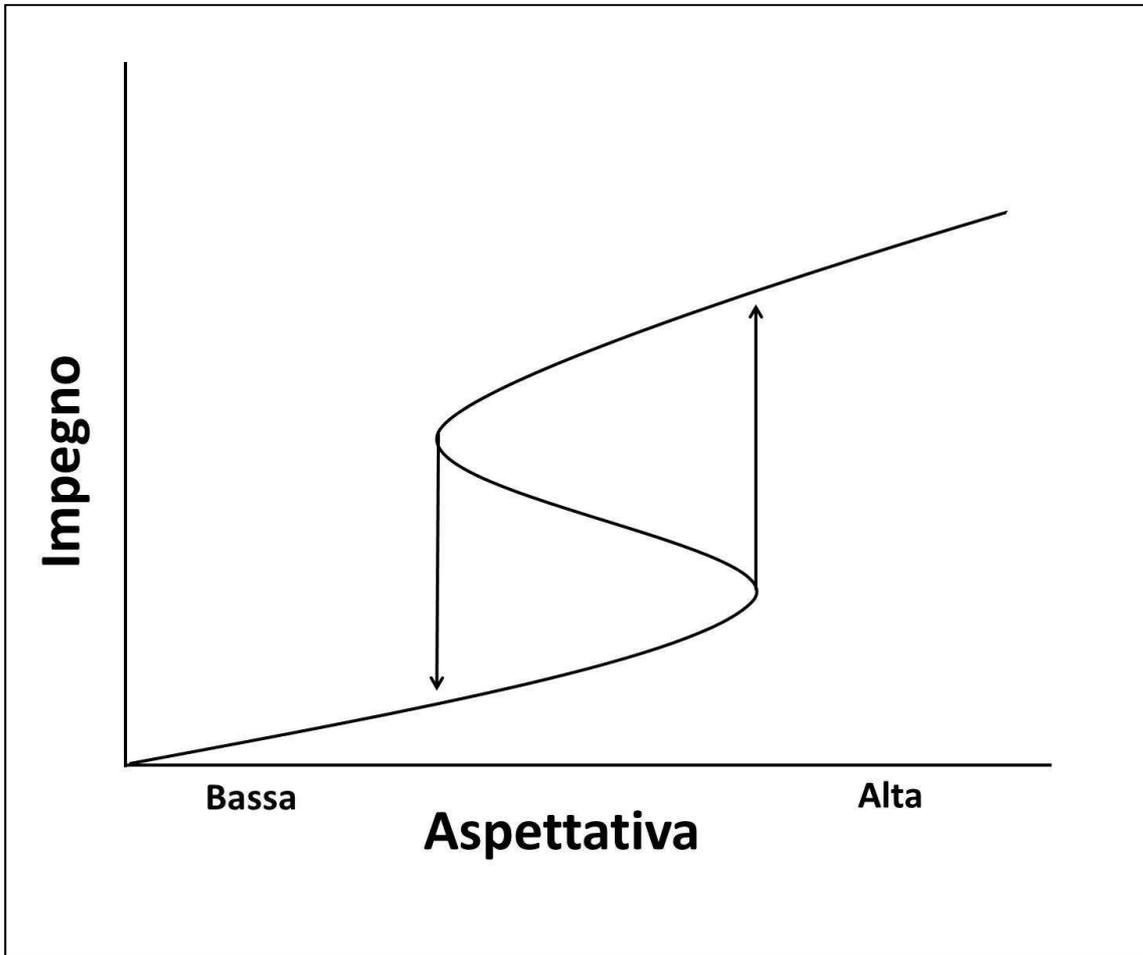
efficacemente messa in relazione con le *teorie della catastrofe*, un modello matematico valido per la spiegazione di discontinuità e biforcazioni (Brown, 1995; Stewart & Peregoy, 1983). In particolare, si evidenzia una catastrofe quando un minimo cambiamento in una variabile produce una repentina e ampia variazione in un'altra variabile. In particolare, la *cuspid*e è il tipo di catastrofe più frequentemente considerato riguardo in relazione ai processi psicologici. Nella cuspid

e due variabili di controllo indipendenti influenzano i livelli di una variabile outcome. Nello specifico, la figura 1 rappresenta la cuspid

e del modello della catastrofe riguardo la distinzione impegno vs. disimpegno. Una delle peculiarità di questo modello è la presenza di un'*isteresi*, cioè di una zona di discontinuità, una "piega" nella funzione che va dal disimpegno all'impegno. In particolare, possiamo meglio comprendere l'*isteresi* dicendo che il sistema di regolazione del comportamento dipende dalla storia recente del sistema stesso (Brown, 1995). Nella zona d'*isteresi*, quando le difficoltà, le richieste e le sfide di uno specifico compito sono molto vicine ai limiti percepiti delle capacità delle persone, vi è una rilevante variabilità nei comportamenti di impegno attivo o disimpegno. Gli individui che entrano nella zona di *isteresi* con elevate aspettative e ricevono seri indizi riguardo la non appropriatezza delle loro aspettative, continuano a impegnarsi attivamente nonostante le avversità e le difficoltà. Al contrario, le persone che entrano nella zona d'*isteresi* con basse aspettative e ricevono seri indizi riguardo la non appropriatezza della loro sfiducia, continueranno a impegnarsi scarsamente nonostante l'assenza di difficoltà e avversità rilevanti. Questo modello, quindi, spiega la ragione per cui i pessimisti, persone caratterizzate da un senso di sfiducia e dubbio cronico riguardo al successo in numerosi ambiti di vita, facciano fatica ad impegnarsi attivamente. In particolare, il modello spiega la stabilità dell'ottimismo disposizionale stesso, ovvero il perché ottimisti e pessimisti tendano a rimanere tali, anche quando sperimentano le stesse identiche situazioni e circostanze di vita.

Infine, come vedremo in seguito, questo modello è in grado di spiegare, almeno in parte, l'importante influenza dell'ottimismo disposizionale su numerosi aspetti dell'adattamento psicologico e sociale della persona.

**Figura 1. Rappresentazione schematica del modello d'isteresi per l'impegno: effort vs. disengagement (Carver & Scheier, 1998)**



### **2.2.1. La valutazione dell'ottimismo disposizionale**

La versione originaria del *Life Orientation Test* (LOT; Scheier & Carver, 1985), appositamente predisposta per la valutazione dell'ottimismo disposizionale, è stata rivista dagli autori nel 1994, anno in cui essi hanno creato una versione capace di misurare in maniera più affidabile e valida il costrutto: il *Revised Life Orientation Test* (LOT-R; Scheier, Carver, & Bridges, 1994).

Questo specifico strumento self-report misura le aspettative positive generalizzate delle persone tramite dieci affermazioni, delle quali sei sono effettivamente pertinenti all'ottimismo, mentre le altre quattro sono dei riempitivi e non vengono utilizzati per il calcolo dei punteggi di ottimismo disposizionale. Le persone devono indicare il proprio grado di accordo con tali affermazioni tramite una scala Likert a 5 passi. Dei sei item effettivamente utilizzati per il calcolo dei punteggi, la metà

sono monotoni positivi; l'altra metà, al contrario è rappresentata da monotoni negativi. Le analisi finalizzate alla valutazione della dimensionalità del LOT-R hanno dato risultati generalmente orientati verso una struttura monofattoriale, in cui ottimismo e pessimismo sono considerati due poli della medesima dimensione. In particolare, le evidenze empiriche di analisi fattoriali esplorative hanno generalmente identificato una soluzione ad un unico fattore. Al contrario, i risultati di alcune analisi fattoriali confermatrice riportano risultati divergenti, identificando a volte una struttura unifattoriale (Carver, Scheier, & Bridges, 1994; Steed, 2002), ed altre volte una struttura a due fattori (Creed, Patton, & Bartrum, 2002; Lai & Yue, 2000; Sultan & Bureau, 1999).

A supporto dell'unidimensionalità dell'ottimismo disposizionale, Carver e colleghi (1994) e Steed (2002) hanno confermato un modello fattoriale ad un solo fattore in cui viene riscontrata una relazione significativa tra gli errori di misurazione dei tre item formulati positivamente. Vautier, Raufaste e Cariou (2003) hanno criticato la validità di questa struttura fattoriale poiché l'esistenza di relazioni tra gli errori in un modello a un solo fattore metterebbe in discussione l'unidimensionalità del costrutto stesso. Questo modello, infatti sarebbe equivalente ad un modello a due fattori indipendenti in cui le relazioni tra errori sono sostituiti da una seconda variabile latente che contribuisce solo su un sotto-gruppo degli item utilizzati. Riguardo al LOT-R, gli autori ipotizzano che questa seconda variabile latente possa rappresentare una fonte di variabilità sistematica dovuta agli stili di risposta. Infatti, questa variabile latente è in relazione solo con gli item formulati positivamente e per i quali sarebbe massima la tendenza a dare risposte influenzate dalla desiderabilità sociale.

In aggiunta, alcuni studi hanno identificato un modello a due fattori correlati, denominati rispettivamente ottimismo e pessimismo (Creed, Patton & Bartrum, 2002; Lai & Yue, 2000; Sultan & Bureau, 1999). Nonostante queste evidenze empiriche, come sottolineato da Vautier e colleghi (2003) questa soluzione non sembra essere pienamente soddisfacente per la mancanza di un chiaro e solido background teorico. Conseguentemente, Carver e Scheier (2001) suggeriscono di utilizzare il loro approccio che vede ottimismo e pessimismo come estremi della stessa dimensione, supportati dalle evidenze empiriche di numerosi studi in cui il LOT-R è stato utilizzato per la valutazione dell'ottimismo disposizionale.

Per quanto riguarda l'affidabilità del LOT-R, numerose ricerche evidenziano una buona coerenza e moderate correlazioni test-retest che indicano una discreta stabilità dell'ottimismo disposizionale a distanza di 4, 24 e 28 mesi (Carver, Scheier, & Bridges, 1994).

### **2.2.2. Le relazioni tra ottimismo disposizionale, ottimismo attribuzionale e speranza**

Tra ottimismo disposizionale e ottimismo attribuzionale è stata più volte ipotizzata una relazione concettuale. In particolare, Peterson (1991) ha sostenuto che questi due costrutti siano molto simili tra loro. In primo luogo, una prospettiva ottimistica vede le cause degli eventi negativi come temporanee, esterne e specifiche. In secondo luogo, sia gli stili attribuzionali pessimistici sia la mancanza di ottimismo disposizionale sono strettamente legati ad outcome negativi come la depressione, la passività, insuccessi e malessere fisico. Anche Carver e Scheier (1992) hanno sottolineato un'importante relazione concettuale tra i due costrutti: entrambi gli approcci postulano che le differenze tra pessimisti e ottimisti derivino dalle loro differenti aspettative.

Al contrario, altri autori sostengono che l'ottimismo disposizionale e l'ottimismo attribuzionale siano costrutti distinti e differenti (Abramson, Dykman, & Needles, 1991; Gillham, Shatté, Reivich, & Seligman, 2001). Ad esempio, Gillham, Shatté, Reivich e Seligman (2001) sostengono che, nonostante le relazioni simili che stili esplicativi e ottimismo disposizionale hanno con molti dei medesimi outcomes, non sia opportuno confondere i due costrutti. Inoltre, gli autori evidenziano come in molte ricerche le misure di ottimismo disposizionale siano solo debolmente correlate con gli stili esplicativi causali (Hjelle, Belongia, & Nesser, 1996; Kamen, 1989; Scheier & Carver, 1992).

Per quanto riguarda, invece, le relazioni tra l'ottimismo disposizionale e il costrutto di speranza, Snyder, Sympson, Michael e Cheavens (2001) evidenziano l'esistenza di alcuni legami concettuali. Secondo gli autori, infatti, sia l'ottimismo disposizionale che la speranza sono due importanti costrutti motivazionali riconducibili al paradigma *Aspettativa X Valore*. Inoltre, entrambi sono caratteristiche stabili che riflettono aspettative generalizzate sul futuro. Tuttavia, ottimismo disposizionale e speranza differiscono nel modo in cui viene spiegato il ruolo delle aspettative nell'orientare e dirigere i comportamenti. All'interno della loro teoria

dell'autoregolazione, infatti, Carver e Scheier (1985, 1998) sostengono che il comportamento possa essere spiegato attraverso le aspettative di riuscita. Al contrario, nel modello teorico della speranza esistono due differenti forme di aspettativa: l'*agentività* e il *pathways thinking*. L'effettiva aspettativa di riuscita in uno specifico obiettivo è rappresentata dalla continua interazione tra queste due diverse forme di aspettativa.

### **2.3.I vantaggi dell'ottimismo disposizionale**

Come già sopra riportato, numerose evidenze empiriche suggeriscono come l'ottimismo disposizionale rappresenti una risorsa individuale particolarmente vantaggiosa quando le persone devono affrontare avversità e situazioni particolarmente svantaggiose.

Le ricerche, infatti, dimostrano come questa tendenza disposizionale abbia importanti influenze positive sulla salute, sulla longevità, sul successo accademico e lavorativo, sull'adozione di comportamenti salutogenici, sulla perseveranza nelle difficoltà e sull'adozione di adeguate strategie di coping per far fronte allo stress. Inoltre, è particolarmente evidente come questa dimensione di differenza individuale sia molto vantaggiosa nei casi in cui gli individui devono affrontare avversità ed impedimenti connessi ai loro comportamenti orientati ad uno specifico obiettivo.

#### **2.3.1.Gli effetti sul benessere fisico e psicologico**

Come hanno evidenziato Affleck, Tennen e Apter (2001), i problemi di salute e il loro trattamento offrono un importante "banco di prova" per valutare se la tendenza ad aspettarsi aspettative favorevoli per il futuro possa avere effetti benefici, sia a breve che a lungo termine, sul benessere fisico e psicologico degli individui. In quest'ottica, numerose evidenze empiriche hanno dimostrato come gli ottimisti ottengano un migliore adattamento psicosociale in seguito ad interventi e patologie mediche, che includono: operazioni di bypass (Fitzgerald, Tennen, Affleck, & Pransky, 1993; Scheier et al, 1989), fallimenti di interventi di fecondazione assistita (Litt, Tennen, Affleck, & Klock, 1992), trapianti di midollo osseo (Curbow, Somerfield, Baker, Wingard, & Legro, 1993), artrite (Tennen, Affleck, Urrows, Higgins, & Mendola, 1992), aborto (Cozzarelli, 1993) e cancro (Carver et al., 1993).

Tuttavia, al giorno d'oggi rimangono alcune questioni teoriche ancora aperte rispetto ai meccanismi attraverso i quali le aspettative ottimistiche possano proteggere dalla malattia, promuovere una più rapida ripresa e favorire un adeguato adattamento agli stressor connessi alla malattia.

Una ricerca di Affleck, Tennen e Apter (2001) ha analizzato gli effetti dei livelli di ottimismo e di pessimismo disposizionale, trattati come dimensioni indipendenti, sulle esperienze quotidiane di 75 pazienti affetti da artrite reumatoide. Per 75 giorni, un'ora prima di andare a dormire, i partecipanti hanno compilato una specifica batteria di questionari self-report per la valutazione di: intensità del dolore, qualità del sonno, stati d'umore positivi e negativi, accadimento di eventi positivi e negativi e percezione della limitazione delle attività quotidiane causata dalla malattia. I risultati dimostrano che, a parità di ottimismo, i pazienti più pessimisti riportano più esperienze connotate negativamente: più umore negativo, più limitazione nelle attività quotidiane dovute al dolore, più eventi negativi e minore qualità del sonno. Al contrario, a parità di pessimismo, l'ottimismo disposizionale risulta solo moderatamente correlato con le misure di umore positivo.

Gli autori hanno condotto due ulteriori studi su pazienti affetti da asma e sindrome fibromialgica (Affleck, Tennen, & Apter, 2001). I risultati degli studi dimostrano che l'ottimismo e il pessimismo non influenzano la frequenza dei sintomi, né la percezione del dolore fisico, né tantomeno il controllo percepito sul dolore o la frequenza dei sintomi. Pessimismo e ottimismo, al contrario, predicano gli stati d'umore dichiarati dai partecipanti. In entrambi i gruppi, infatti, l'ottimismo è positivamente correlato con i livelli d'umore positivo. Nei soli pazienti affetti da fibromialgia, inoltre, il pessimismo si dimostra negativamente correlato con l'umore positivo e positivamente correlato con l'umore negativo, mentre l'ottimismo influenza la frequenza degli eventi quotidiani positivi. Infine, ottimismo e pessimismo disposizionale risultano diversamente connessi con differenti strategie di coping. Il secondo, infatti, è strettamente connesso con l'utilizzo di strategie come la ricerca di supporto sociale e di sfogo emotivo. Al riguardo, Scheier e Carver (1992) avevano ipotizzato che gli effetti benefici dell'ottimismo disposizionale sul benessere sia fisico che psicologico fossero dovuti alle differenti strategie con cui essi affrontano le difficoltà. Tuttavia, i risultati degli studi di Affleck, Tennen e Apter (2001) non dimostrano chiaramente che i livelli

di umore positivo più elevati caratteristici degli ottimisti siano dovuti alle strategie di coping adottate. Risultati simili quelli ottenuti da Affleck, Tennen e Apter (2001) erano stati evidenziati da una precedente meta-analisi effettuata da Andersson (1996) su 56 studi. La meta-analisi dimostra che l'ottimismo disposizionale ha effetti benefici sulle strategie di coping, sui livelli di affettività negativa e sui sintomi fisici. Lo stesso autore sottolinea come la relazione più forte sia quella riscontrata con gli stati affettivi negativi.

Kostka e Jachimowicz (2010), in un campione di circa 330 anziani istituzionalizzati, hanno identificato un'influenza positiva dell'ottimismo disposizionale, del locus of control interno e delle convinzioni d'autoefficacia sulla qualità della vita.

Per quanto riguarda più propriamente il benessere soggettivo, una ricerca di Chang (1998) ha analizzato l'effetto di moderazione svolto dalle aspettative ottimistiche sull'influenza dei livelli di stress percepiti su depressione e soddisfazione di vita in 400 studenti universitari americani. In particolare, i risultati hanno dimostrato come l'ottimismo disposizionale sia negativamente correlato con la sintomatologia depressiva e positivamente associato ai livelli di soddisfazione di vita. Inoltre, in accordo con risultati di ricerche precedenti (Friedman et al., 1992), l'ottimismo disposizionale influenza negativamente la sperimentazione di episodi negativi e stressanti. Tuttavia, il risultato più interessante è che l'ottimismo disposizionale modera efficacemente l'effetto degli stressor percepiti sui livelli sia di depressione che soddisfazione di vita. In particolare, gli effetti deleteri dello stress sui livelli di depressione e di soddisfazione di vita sono maggiori quando una percezione di elevati eventi stressanti si associa con bassi livelli di ottimismo. Risultati simili sono stati evidenziati in una ricerca effettuata su un campione composto da 345 studenti di scuole superiori di Hong Kong (Lai, 2009). La ricerca ha identificato la funzione protettiva svolta dalle aspettative ottimistiche sugli effetti deleteri degli eventi stressanti sui livelli di benessere psicologico. Secondo l'autore, questi risultati sarebbero dovuti alla maggiore capacità degli ottimisti di affrontare efficacemente lo stress. Gli ottimisti, infatti, utilizzano più frequentemente strategie di coping d'approccio piuttosto che strategie di evitamento (Solberg Nes & Segerstrom, 2006) e mostrano un miglior adattamento psicosociale (Lai et al., 2005; Segerstrom, Castañeda, & Spencer, 2003). Queste qualità positive sarebbero in grado di spiegare l'effetto di protezione dallo stress svolto dall'ottimismo disposizionale.

Infine, uno studio condotto da Thomas, Britt, Odle-Dusseau e Bliese (2011) ha confermato l'effetto di moderazione dell'ottimismo disposizionale sugli effetti deleteri di stressor acuti e cronici dovuti ad azioni di guerra sui livelli di benessere mentale e sulla performance lavorativa di soldati americani veterani della guerra in Iraq. Anche in questi caso, gli autori ipotizzano che l'effetto protettivo dell'ottimismo disposizionale verso la sperimentazione di situazioni particolarmente stressanti, sia dovuto alle diverse tipologie di strategie di coping adottate da pessimisti e ottimisti.

### **2.3.2. Gli effetti sull'adozione delle strategie di coping**

Numerose evidenze empiriche dimostrano importanti differenze dovute ai livelli di ottimismo disposizionale nell'adozione di strategie di coping adattive (Tomakowsky, Lumley, Markowitz, & Frank, 2001).

Come abbiamo già detto, le aspettative ottimistiche promuovono l'impegno attivo e comportamenti finalizzati agli obiettivi piuttosto che l'interruzione e il disimpegno comportamentale (Carver, Blaney, & Scheier, 1979; Carver, Peterson, Follansbee, & Scheier, 1983; Solberg Nes, Segerstrom, & Sephton, 2005). Inoltre, l'ottimismo disposizionale sostiene l'impegno e la condotta anche nelle avversità e in situazioni stressanti e difficili (Carver & Scheier, 1998; Scheier & Carver, 1985). Questa importante caratteristica individuale, quindi, è ritenuta un'importante determinante della distinzione tra comportamenti di *effort* e di *disengagement* (Scheier & Carver, 1985): una distinzione che rispecchia profondamente quella tra *coping d'approccio* vs. *coping di evitamento*.

Inoltre, numerose evidenze empiriche dimostrano come le persone ottimiste utilizzino più frequentemente strategie di coping focalizzate sul problema (Fournier, de Ridder, & Bensing, 2002; Friedman et al., 1992; Grove & Heard, 1997; Jerusalem, 1993; Litt, Tennen, Affleck, & Klock, 1992; Scheier, Weintraub, & Carver, 1986; Steed, 2002). Allo stesso tempo, gli ottimisti, rispetto ai pessimisti, non sembrano adottare meno frequentemente forme di coping focalizzate sulle emozioni. Infatti, l'ottimismo disposizionale è risultato associato sia positivamente che negativamente a varie forme di questa tipologia di coping (Scheier, Weintraub, & Carver, 1986; Smith, Pope, Rhodewalt, & Poulton, 1989).

Al riguardo, Solberg Nes e Segerstrom (2006) hanno condotto una meta-analisi per indagare le relazioni tra ottimismo disposizionale e adozione di specifiche strategie di coping in culture differenti e in risposta a stressor di diversa natura. In primo luogo, le autrici considerano entrambe le distinzioni teoriche di *coping focalizzato sul problema* vs. *coping focalizzato sulle emozioni* e di *coping d'approccio* vs. *coping d'evitamento*. Le strategie di coping sono ulteriormente distinte in quattro tipologie più specifiche rappresentate dalla combinazione delle suddette distinzioni teoriche: coping d'approccio al problema, coping d'evitamento del problema, coping d'approccio emotivo e coping d'evitamento emotivo. In secondo luogo, le autrici sostengono che al variare della tipologia dello stressor vari l'efficacia delle differenti strategie di coping. Ad esempio, alcuni autori hanno ipotizzato che una strategia di coping focalizzata sulla risoluzione del problema possa avere effetti negativi sul benessere psicologico quando questa strategia viene adottata in risposta ad uno stressor non modificabile attraverso azione diretta. In particolare, gli stressor possono avere gradi di controllabilità differenti. Se l'ottimismo promuove indiscriminatamente l'adozione di forme di coping focalizzato sul problema rispetto a coping emotivo, ci si potrebbe aspettare che gli ottimisti siano portati ad affrontare in maniera inadeguata stressor non controllabili. Tuttavia, l'ottimismo promuove anche l'adozione più frequente di strategie d'approccio piuttosto che d'evitamento; quindi, Solberg Nes e Segerstrom ipotizzano che gli ottimisti possano affrontare in maniera adeguata sia gli stressor controllabili che quelli non controllabili, utilizzando strategie d'approccio efficaci per entrambe le tipologie di situazioni: rispettivamente focalizzate sul problema e focalizzate sulle emozioni (Conway & Terry, 1992; Forsythe & Compas, 1987; Vitaliano, DeWolfe, Maiuro, Russo, & Katon, 1990). Questa prospettiva è coerente con le associazioni positive riscontrate tra ottimismo disposizionale e miglior adattamento a stressor con diversi livelli di controllabilità (Aspinwall & Taylor, 1992; Carver et al., 1993; Stanton & Snider, 1993). Scopo della meta-analisi, quindi, è di chiarire se effettivamente la relazione tra ottimismo e coping cambi o meno a seconda delle tipologie di stressor. Infine, Solberg Nes e Segerstrom sottolineano come le relazioni tra disposizione all'ottimismo e strategie di coping siano state analizzate soprattutto in popolazioni di lingua inglese e americana. Di conseguenza, un'ulteriore finalità della meta-analisi è di identificare eventuali differenze riconducibili alle diverse culture nella relazione tra

ottimismo e modalità di affrontare le situazioni stressanti. Nella meta-analisi sono stati considerati 169 studi in cui venivano analizzate le relazioni tra ottimismo disposizionale, valutato tramite LOT e LOT-R, e strategie di coping misurate attraverso differenti strumenti self-report.

I risultati della meta-analisi dimostrano come le aspettative ottimistiche siano positivamente e debolmente correlate con il coping d'approccio e le strategie focalizzate sul problema. Inoltre, si riscontrano associazioni negative ma deboli tra l'ottimismo disposizionale e le strategie di coping focalizzate sulle emozioni e il coping d'evitamento. Tuttavia, quando le strategie di coping focalizzate sul problema sono ulteriormente distinte nelle categorie di approccio e evitamento del problema, l'ottimismo è positivamente associato con le strategie d'approccio al problema e negativamente correlato con il coping di evitamento del problema. Allo stesso modo, distinguendo ulteriormente le strategie di coping emotivo nelle categorie di approccio e evitamento delle emozioni, le aspettative ottimistiche sono positivamente associate con le strategie d'approccio emotivo e negativamente con il coping di evitamento delle emozioni. Complessivamente, i risultati dimostrano come l'ottimismo risulti essere maggiormente predittivo dell'adozione di strategie di approccio vs. evitamento piuttosto che dell'utilizzo di differenti tipologie di coping caratterizzate dalla distinzione riguardante la focalizzazione sul problema o sulle emozioni. Inoltre, i risultati evidenziano un effetto di moderazione delle diverse tipologie di stressor sulla relazione tra ottimismo e coping: vi sono correlazioni di entità differente tra aspettative e strategie di coping conseguentemente alle diverse tipologie di stressor. Nello specifico, nel far fronte ad un trauma, uno stressor poco controllabile, l'ottimismo è maggiormente associato al coping d'approccio emotivo rispetto che al coping d'approccio al problema. Al contrario, in caso di situazioni sfidanti ma controllabili, l'ottimismo è maggiormente correlato con le strategie di coping focalizzate sulla risoluzione del problema che con il coping d'approccio emotivo. Infine, non si evidenziano differenze rilevanti nella relazione tra ottimismo e coping in culture e lingue differenti.

I risultati della meta-analisi, quindi, sono coerenti con la prospettiva secondo la quale il coping è il principale meccanismo tramite il quale gli ottimisti ottengono un migliore adattamento psicosociale a stressor di diversa natura (Aspinwall & Taylor, 1992; Carver et al., 1993; Park, Moore, Turner, & Adler, 1997; Scheier & Carver, 1985;

Stanton & Snider, 1993). Gli ottimisti, infatti, dimostrano tipologie di coping adattivo ed efficace quando devono affrontare sia situazioni controllabili sia quando le avversità non sono attivamente modificabili (Conway & Terry, 1992; Forsythe & Compas, 1987; Vitaliano et al., 1990).

### **2.3.3. Gli effetti sulla condotta orientata al raggiungimento di obiettivi e sulla gestione del conflitto tra obiettivi**

Come abbiamo visto in precedenza, numerosi approcci teorici sostengono che l'ottimismo disposizionale abbia la capacità di sostenere l'impegno e la perseveranza nelle condotte orientate agli obiettivi. Quando, infatti, le persone sono fiduciose di poter effettivamente raggiungere i loro obiettivi, si impegnano maggiormente, persistono e mettono in atto condotte appropriate. Al contrario, quando le persone sono sfiduciate e dubbiose riguardo ad un risultato futuro, mettono in atto meno frequentemente condotte necessarie a raggiungere gli obiettivi (Jackson, Weiss, Lundquist, & Soderlind, 2002). Nello specifico, le aspettative ottimistiche, secondo le quali le cose "si metteranno per il meglio", sono un importante incentivo a iniziare e sostenere forme di comportamento adeguate in caso di avversità e difficoltà; al contrario, i pessimisti cercano più frequentemente di evitare eventuali difficoltà e, conseguentemente, si arrendono più frequentemente quando si confrontano con situazioni particolarmente sfidanti (Scheier & Carver, 1999; Seligman, 1991).

A dispetto di queste chiare concezioni teoriche, ad oggi, vi sono scarse evidenze empiriche riguardo le differenze tra ottimisti e pessimisti nel perseguimento di importanti obiettivi personali.

Un importante studio in questo ambito è stato condotto da Jackson, Weiss, Lundquist e Soderlind (2002) su di un campione di 325 individui di entrambi i generi e di età compresa tra i 16 e gli 81 anni. I partecipanti allo studio dovevano elencare e descrivere 8 obiettivi personali e, per ognuno di essi, rispondere ad uno strumento self-report appositamente predisposto da Little (1983) per la valutazione di 17 dimensioni connesse agli obiettivi personali tra cui impegno, difficoltà, controllo percepito, aspettativa di riuscita, conflitto e facilitazione tra obiettivi. Le risposte allo strumento sono state sottoposte ad analisi fattoriale esplorativa che ha evidenziato l'esistenza di quattro fattori correlati. Il primo fattore, denominato *Identity Fulfillment*, è formato

dagli item che valutano: congruenza con i valori personali, piacere, impatto positivo, importanza, congruenza con il sé e assimilazione. Il secondo fattore, formato dagli item che valutano difficoltà, sfida e stress, è stato denominato *Perceived Strain*. Il terzo fattore, denominato *Mastery-Control*, riflette l'importanza dell'iniziativa, dei progressi, delle aspettative di riuscita, del controllo percepito e l'adeguatezza temporale degli obiettivi. Infine, il fattore denominato *Social Impact* riflette l'importanza degli aspetti di visibilità agli altri, la desiderabilità sociale e il conflitto tra obiettivi. Nello studio sono stati classificati come pessimisti i partecipanti con livello di ottimismo inferiore ad una deviazione standard sotto la media; al contrario, gli individui con aspettative ottimistiche superiori ad una deviazione standard sopra la media del campione sono stati ritenuti ottimisti. I risultati dimostrano che, rispetto ai pessimisti, le persone con alte aspettative ottimistiche riportano punteggi più elevati nelle dimensioni di *Mastery-Control* e *Identity Fulfillment* e livelli inferiori di *Perceived Strain*. Quindi, le persone con aspettative ottimistiche dichiarano di avere un ruolo significativo nel processo iniziale di pianificazione degli obiettivi, percepiscono un maggiore controllo e più tempo a disposizione per il perseguimento dei loro obiettivi, rispetto ai quali dichiarano più progressi rispetto ai pessimisti. Inoltre, gli ottimisti sono inclini a percepire i propri obiettivi come meno stressanti, meno difficili e meno sfidanti. Infine, le persone con alte aspettative ottimistiche valutano gli obiettivi personali come maggiormente congruenti tra loro e più coerenti con i propri valori e la propria identità.

Rispetto al conflitto e alla congruenza tra obiettivi personali, una ricerca di Segerstrom e Solberg Nes (2006) ha evidenziato, tuttavai, risultati parzialmente differenti da quelli ottenuti da Jackson e colleghi (2002). Come abbiamo già visto nel capitolo precedente, le autrici distinguono tra le forme di conflitto di risorsa e conflitto intrinseco. I risultati di un loro primo studio cross-sezionale mostrano livelli di conflitto di risorsa maggiori per le persone ottimiste. L'ottimismo disposizionale risulta positivamente correlato con il valore attribuito agli obiettivi: gli ottimisti si impegnano maggiormente e ritengono che il raggiungimento dei loro obiettivi causerà livelli più elevati di gioia. Inoltre, controllando per l'impegno e la gioia anticipata, l'effetto dell'ottimismo sui livelli di conflitto di risorsa si riduce solo debolmente. Questo risultato dimostra che gli ottimisti non sembrano tollerare più alti livelli di conflitto solo perché valutano i loro obiettivi come più importanti o desiderabili. A parità di valore,

infatti, pessimisti e ottimisti dichiarano livelli comparabili di conflitto. Parzialmente in linea con questi risultati, un secondo studio longitudinale della durata di un intero semestre evidenzia come l'ottimismo disposizionale sia positivamente associato ai livelli di conflitto sia intrinseco che di risorsa. Gli ottimisti tendono a percepire i loro obiettivi come più impegnativi e con più alte aspettative di riuscita; dichiarano, inoltre una minore infelicità in caso di fallimento. Inoltre, controllando per queste variabili, l'ottimismo disposizionale continua ad influenzare entrambe le tipologie di conflitto. Le autrici, quindi, ipotizzano che gli ottimisti siano caratterizzati da una migliore capacità di bilanciare gli effetti deleteri del conflitto con gli aspetti positivi associati con le aspettative e il valore attribuito agli obiettivi. In effetti, i risultati dello studio dimostrano che l'ottimismo disposizionale influenza positivamente la capacità di bilanciare adeguatamente gli aspetti negativi e gli aspetti positivi relativi ai propri obiettivi. Inoltre, all'aumentare di questa capacità aumentano i progressi percepiti e diminuiscono i sintomi depressivi. Secondo le autrici, quindi, questa capacità può spiegare il perché le persone ottimiste abbiano buoni livelli di benessere nonostante gli elevati conflitti tra i loro obiettivi.

Altri studi hanno analizzato gli effetti dell'ottimismo disposizionale sulla condotta e sulla performance in obiettivi di portata molto eterogenea, da scopi in compiti ben definiti ad obiettivi relativi a contesti specifici.

In ambito sportivo, uno studio di Gaudreau e Blondin (2004) ha indagato l'influenza dell'ottimismo disposizionale sulle strategie di coping, sullo stato emotivo e sull'effettiva performance di 144 giocatori di golf amatoriali. In questo studio, gli autori utilizzano due diverse dimensioni indipendenti di pessimismo e ottimismo disposizionale. I risultati dimostrano come l'ottimismo sia positivamente correlato con l'utilizzo di strategie di coping orientate al compito; l'adozione di queste strategie influenza positivamente l'effettivo raggiungimento degli obiettivi prefissati in ambito sportivo. Al contrario, al crescere del pessimismo aumenta la frequenza con cui vengono adottate forme di coping caratterizzate dal disimpegno comportamentale e dall'evitamento cognitivo, strategie che ostacolano il raggiungimento degli obiettivi prefissati. Infine, le strategie di coping mediano l'effetto delle aspettative ottimistiche sui vissuti emotivi conseguenti alla performance e all'esito delle gare.

Geers, Wellman e Lassiter (2009), prendendo spunto dalle numerose evidenze empiriche riguardanti l'impegno maggiore e il ruolo attivo degli ottimisti nel processo di perseguimento di obiettivi (Carver & Scheier, 2001; Segerstrom, 2007), hanno condotto uno studio per verificare l'ipotesi secondo la quale l'effetto dell'ottimismo sull'impegno profuso sia moderato dall'effettiva importanza attribuita all'obiettivo. Secondo gli autori, infatti, se gli ottimisti avessero effettivamente la tendenza a mostrare un impegno elevato e indiscriminato riguardo a tutti i loro obiettivi, essi andrebbero incontro a effetti deleteri causati dalla limitazione delle risorse di energie e tempo disponibili per perseguire tutti gli obiettivi. A parziale conferma di questa ipotesi, già uno studio precedente di Aspinwall e Richter (1999) aveva dimostrato come le persone ottimiste interrompono più rapidamente lo svolgimento di un compito irrisolvibile rispetto ai pessimisti. A partire da tali risultati, Geers, Wellman e Lassiter (2009) hanno condotto cinque distinti studi in cui hanno indagato l'influenza dell'ottimismo disposizionale sulla performance e sull'impegno in contesti e compiti specifici: esercizio fisico, rendimento accademico e votazione in un esame universitario. Nel complesso i risultati degli studi dimostrano come gli ottimisti ottengono performance migliori e dichiarano livelli più elevati di impegno in presenza di un obiettivo altamente valorizzato. Invece, la condotta e gli sforzi profusi dai pessimisti sembrano essere molto meno influenzate dall'importanza associata agli obiettivi.

In ambito salutogenico, uno studio di Shepperd, Maroto e Pbert (1996) ha dimostrato come le aspettative ottimistiche siano importanti predittori della capacità di adottare un adeguato comportamento per diminuire il rischio di ricaduta di patologie cardiache. A questo studio hanno partecipato 22 pazienti di un programma di riabilitazione cardiaca della durata complessiva di 18 settimane; all'inizio del programma, ai pazienti è stato dato l'obiettivo di perdere circa 10 Kg di peso in modo da diminuire il rischio di una ricaduta. I risultati dello studio dimostrano una positiva influenza della tendenza disposizionale sull'effettiva perdita di peso e sulla capacità aerobica alla fine del programma riabilitativo.

In un ambito analogo, Geers, Wellman, Seligman, Wuyek e Neff (2010) hanno dimostrato come l'ottimismo disposizionale sia responsabile dell'aderenza e dell'impegno profuso in diversi programmi di trattamento sanitario. In particolare, i risultati di un primo studio degli autori dimostrano come gli ottimisti siano più

interessati ad un programma di educazione nutrizionale quando viene manipolata l'importanza di una nutrizione sana ed equilibrata. Al contrario, quando non sono resi salienti gli effetti benefici di un'alimentazione equilibrata, i pessimisti dimostrano maggiore impegno rispetto agli ottimisti. Inoltre, risultati simili vengono evidenziati da un secondo studio in cui viene analizzato l'effetto di moderazione per cui gli ottimisti riportano una maggiore aderenza ad una terapia di gruppo quando percepiscono il trattamento come particolarmente importante. I risultati di questo studio, inoltre, dimostrano che le persone ottimiste valutano più positivamente le varie sedute psicoterapeutiche. Infine, quando gli ottimisti si pongono obiettivi più valorizzati rispetto alla terapia, essi percepiscono in maniera più positiva le sedute e la terapia stessa.

In conclusione, possiamo sostenere che l'ottimismo disposizionale sia una caratteristica individuale particolarmente vantaggiosa quando gli individui devono affrontare difficoltà e sfida connesse con il perseguimento e raggiungimento di obiettivi personali di vario genere. Infatti, mentre i pessimisti sono inclini a forme di disimpegno sia comportamentale che cognitivo, le persone ottimiste sono più propense ad affrontare efficacemente le varie situazioni e a impegnarsi attivamente per il raggiungimento degli esiti desiderati, convinti che, nonostante possibili difficoltà e sfide temporanee, le cose si metteranno per il meglio.

Nonostante ciò, solo poche ricerche hanno analizzato in maniera sistematica le relazioni causali tra ottimismo disposizionale, perseguimento di obiettivi personali e benessere soggettivo.



# 3.STUDIO 1

---

## 3.1.Obiettivi dello studio

Scopo generale del presente studio è quello di indagare le relazioni che intercorrono tra ottimismo disposizionale e perseguimento di importanti obiettivi personali e di individuare i migliori predittori del benessere soggettivo, tra le variabili connesse al perseguimento degli obiettivi. Sono state, inoltre, valutate le proprietà psicometriche degli strumenti impiegati per la misura delle variabili di interesse.

Lo scopo generale del contributo si articola in una serie di obiettivi specifici, e relative ipotesi, di seguito descritte.

Gli obiettivi dello studio sono:

1) Indagare la struttura fattoriale e analizzare l'affidabilità delle scale sviluppate per la valutazione:

- dell'affettività positiva e negativa (*Positive and Negative Affect Schedule*; Watson, Clark e Tellegen, 1988), della soddisfazione di vita (*Satisfaction with Life Scale*; Diener, Emmons, Larsen e Griffin, 1985; Pavot e Diener, 1993), e dell'ottimismo disposizionale (*Revised Life Orientation Test*; Carver, Scheier, Bridges, 1994); [PARTE 1]

- degli obiettivi personali in termini di *impegno, raggiungibilità percepita e progressi percepiti* (*Personal Goal Variables Scale*; Brunstein, 1993); [PARTE 2]

- degli obiettivi personali in termini di *aspettativa e valore* (strumento self-report appositamente ideato per il presente studio), e delle strategie di coping adottate dagli individui per affrontare specifiche difficoltà relative al perseguimento degli obiettivi personali (versione situazionale del *Brief Cope*; Carver, 1997). [PARTE 3]

2) Individuare i migliori predittori dei progressi dichiarati dagli individui in relazione al perseguimento di obiettivi personali a medio-breve termine. In particolare, verranno considerate le influenze che ottimismo disposizionale, valore, aspettativa, impegno, conflitto percepito, strategie di coping, e formulazione di uno specifico piano esercitano

sui progressi percepiti nel perseguimento degli obiettivi personali. Allo stesso tempo, verrà indagata l'influenza dell'ottimismo disposizionale sui livelli di valore, aspettativa, impegno, conflitto percepito, e strategie di coping, e sulla tendenza a formulare specifici piani nel perseguimento di obiettivi personali.

3) Individuare i migliori predittori del benessere soggettivo tra le variabili connesse con il perseguimento di obiettivi personali. In particolare, verrà indagata l'influenza dell'ottimismo disposizionale, del conflitto percepito, del valore e dei progressi percepiti sui livelli di affettività positiva, affettività negativa, e soddisfazione di vita.

4) Indagare le differenze nei livelli di valore, aspettativa, impegno e progressi percepiti ascrivibili alle diverse tipologie di obiettivi formulati dagli individui. Allo stesso modo, verranno esplorate eventuali differenze nei livelli di benessere soggettivo, considerando sia la componente affettiva sia la componente cognitiva, ascrivibili alla formulazione di obiettivi riconducibili a tipologie differenti.

## **3.2. Metodi**

### **3.2.1. Partecipanti**

Ha partecipato alla ricerca un campione costituito da 283 soggetti provenienti da differenti zone del Nord Italia. Il 49.5% del campione è costituito da soggetti di sesso maschile (N= 140), mentre il 50.5% è formato da soggetti di sesso femminile (N=143). Il range di età varia dai 19 ai 32 anni, con un'età media pari a 22.99 anni (d.s.= 2.58). Per quanto riguarda lo stato civile, il 93.5% dei soggetti dichiara di essere celibe o nubile, mentre il 5.8% dichiara di essere coniugato o di vivere con il partner. La maggior parte del campione dichiara di avere conseguito un diploma di scuola superiore (73.2%), il 19.2% dichiara di aver conseguito un diploma di laurea o una laurea, mentre il restante 7.6% dichiara un livello di istruzione medio-basso compreso tra la licenza elementare e la licenza media inferiore.

### **3.2.2. Strumenti e procedura**

I soggetti sono stati contattati nell'ambito di varie ricerche svolte presso la cattedra di Psicologia della Personalità dell'Università degli Studi di Milano-Bicocca. Ai soggetti è

stata somministrata una batteria di questionari self-report; solitamente, la compilazione dei questionari è avvenuta in forma individuale, in contesti scelti dal soggetto, e ci si è avvalsi della collaborazione degli studenti afferenti alla cattedra per la distribuzione e la raccolta delle batterie.

In questo studio vengono considerati i dati relativi alle misure di:

- *Affettività positiva e affettività negativa*, misurate tramite la “*Positive and Negative Affect Schedule (PANAS)*” (Watson, Clark e Tellegen, 1988). La scala è costituita da 20 aggettivi, 10 finalizzati a misurare stati affettivi positivi e 10 stati affettivi negativi. Per ogni aggettivo, i partecipanti dovevano indicare la frequenza con cui avevano sperimentato recentemente ciascuno degli stati affettivi indicati. Esempi di item sono: “*Interessato/a*” e “*Turbato/a*”. Il formato di risposta è a cinque passi: 1=Mai/Quasi mai; 2=Poche volte; 3=Qualche volta; 4=Tante volte; 5=Quasi sempre/Sempre;

- *Soddisfazione di vita*, misurata con la “*Satisfaction with Life Scale*” (Diener, Emmons, Larsen e Griffin, 1985; Pavot e Diener, 1993), che valuta il grado generale di soddisfazione rispetto alle proprie condizioni di vita. La scala è costituita da 5 item con formato di risposta a 7 posizioni: 1=Del tutto in disaccordo; 2=Moderatamente in disaccordo; 3=Leggermente in disaccordo; 4=Né d’accordo né in disaccordo; 5=Leggermente d’accordo; 6=Moderatamente d’accordo; 7=Del tutto d’accordo. Un esempio di item è: “*Da molti punti di vista la mia vita è prossima al mio ideale*”.

- *Ottimismo*, misurato con il “*Revised Life Orientation Test*” (Carver, Scheier, Bridges, 1994), che valuta la tendenza ad aspettarsi occasioni positive ed eventi favorevoli dal futuro. La scala è costituita da 10 item (di cui 4 di controllo), con formato di risposta a 5 posizioni: 1=Sono fortemente in disaccordo; 2=Sono parzialmente in disaccordo; 3=Non sono né d’accordo né in disaccordo; 4=Sono parzialmente d’accordo; 5=Sono fortemente d'accordo. Un esempio di item è: “*Nei momenti di incertezza, di solito mi aspetto il meglio*”.

Inoltre, ad ogni soggetto è stato chiesto di elencare e descrivere gli obiettivi personali che intendeva raggiungere nei sei mesi successivi alla compilazione della batteria. Successivamente, ai partecipanti è stato chiesto di scegliere, tra gli obiettivi precedentemente elencati, i quattro obiettivi da lui/lei ritenuti più importanti e, per

ognuno di essi, di indicare il mese e l'anno in cui avevano inizialmente stabilito quello specifico obiettivo.

Inoltre, ai soggetti è stato chiesto di valutare il livello di *conflitto* esistente tra le sei coppie formate dai quattro obiettivi dichiarati. In particolare, prendendo spunto dalla Striving Instrumentality Matrix di Emmons (1986), ai soggetti è stato chiesto di valutare quanto ritenessero tra loro in conflitto gli obiettivi di ognuna delle sei coppie. Per ogni coppia, i soggetti hanno indicato il livello di conflitto su una scala a cinque passi: 1= Per nulla in conflitto; 2= Poco in conflitto; 3= Abbastanza in conflitto; 4= Molto in conflitto; 5= Del tutto in conflitto.

Successivamente, separatamente per ognuno dei quattro obiettivi selezionati, ai partecipanti è stato chiesto di dichiarare se avessero stabilito un piano per poter raggiungere lo specifico obiettivo, e, facendo riferimento alla loro esperienza recente di rispondere a specifici strumenti self-report per la valutazione di:

- *Impegno, raggiungibilità percepita e progressi percepiti*, misurati tramite una versione ridotta della “*Personal Goal Variables Scale*” di Brunstein (1993). La scala ideata da Brunstein, costituita da 18 item, è stata tradotta in italiano utilizzando la metodologia della back-translation effettuata da due distinti ricercatori bilingui dell'Università degli Studi di Milano-Bicocca. In particolare, data la lunghezza dell'intera batteria somministrata in questo studio, ai soggetti sono stati somministrati solamente gli item della scala di Brunstein formulati positivamente rispetto alla dimensione misurata. In definitiva, la scala somministrata è costituita da 9 item con scala di risposta a 7 passi: 1= Del tutto in disaccordo; 2= Moderatamente in disaccordo; 3= Leggermente in disaccordo; 4= Né d'accordo né in disaccordo; 5= Leggermente d'accordo; 6= Moderatamente d'accordo; 7= Del tutto d'accordo. Le tre dimensioni considerate sono misurate ognuna da tre item. Esempi di item sono: “*Nonostante quello che potrebbe succedere, non rinuncerò a questo obiettivo*”(impegno), “*Nella mia vita quotidiana ho molte opportunità per lavorare a questo obiettivo*” (raggiungibilità percepita), “*Ho fatto molti progressi riguardo a questo obiettivo*” (progressi percepiti).

- *Valore e aspettativa*. Per la valutazione di queste due variabili è stato predisposto uno specifico questionario auto-valutativo, traducendo tramite back-translation gli item della Striving Assessment Scale di Emmons (1986) e della scala utilizzata in uno studio di Segerstrom e Solberg Nes (2006). Queste scale originarie

valutano entrambe diversi aspetti connessi al perseguimento di obiettivi personali come, per esempio, impegno, importanza e difficoltà percepita. Sia la scala di Emmons che quella di Segerstrom e Solberg Nes prevedono che ogni singolo item sia un indicatore di un diverso aspetto del perseguimento di obiettivi personali. Ad esempio, nella scala di Emmons, l'impegno è misurato attraverso il solo item: "Quanto ti stai impegnando per raggiungere questo obiettivo?".

Quindi, per la costruzione di questa nuova scala, sono stati selezionati i sei migliori item per la valutazione delle due variabili considerate (*valore e aspettativa*). Gli item sono stati selezionati basandosi sia sulla definizione teorica di ogni singolo item delle due scale originarie, sia sull'analisi fattoriale esplorativa effettuata da Emmons sulla scala da lui ideata. Sono stati così selezionati sei item; cinque di questi sono stati selezionati dalla Striving Assessment Scale (Emmons, 1986). Per ogni item, i soggetti dovevano indicare la loro risposta su una scala a cinque passi: 1= Per nulla; 2= Poco; 3= Abbastanza; 4= Molto; 5= Del tutto. Esempi di item sono "*Quanto è importante per te questo obiettivo?*" e "*Quanto ritieni probabile il raggiungimento di questo obiettivo?*".

- *Strategie di coping*. Infine, ai soggetti è stato chiesto di elencare e descrivere le principali difficoltà e/o situazioni sfavorevoli affrontate nel recente passato durante il perseguimento di ogni specifico obiettivo personale. Successivamente, ai soggetti è stato chiesto di rispondere ai 28 item che costituiscono il Brief Cope (Carver, 1997). Questo strumento self-report è stato tradotto utilizzando la metodologia della back-translation operata da due ricercatori dell'Università degli Studi di Milano-Bicocca. Ogni item riporta una distinta modalità con cui possono essere affrontati specifiche difficoltà e situazioni sfavorevoli. Per ogni item, ai partecipanti è stato chiesto di riportare la propria risposta su una scala a 4 passi: 1="Non ho fatto assolutamente questo"; 2= Ho fatto questo poche volte"; 4= "ho fatto questo in misura moderata"; 4= Ho fatto spesso così".

### **3.3. Obiettivo 1**

#### **3.3.1.PARTE 1**

Obiettivo principale della prima parte del presente contributo è di confermare le strutture fattoriali proposte per gli strumenti che valutano affettività positiva e negativa, soddisfazione di vita, e ottimismo disposizionale.

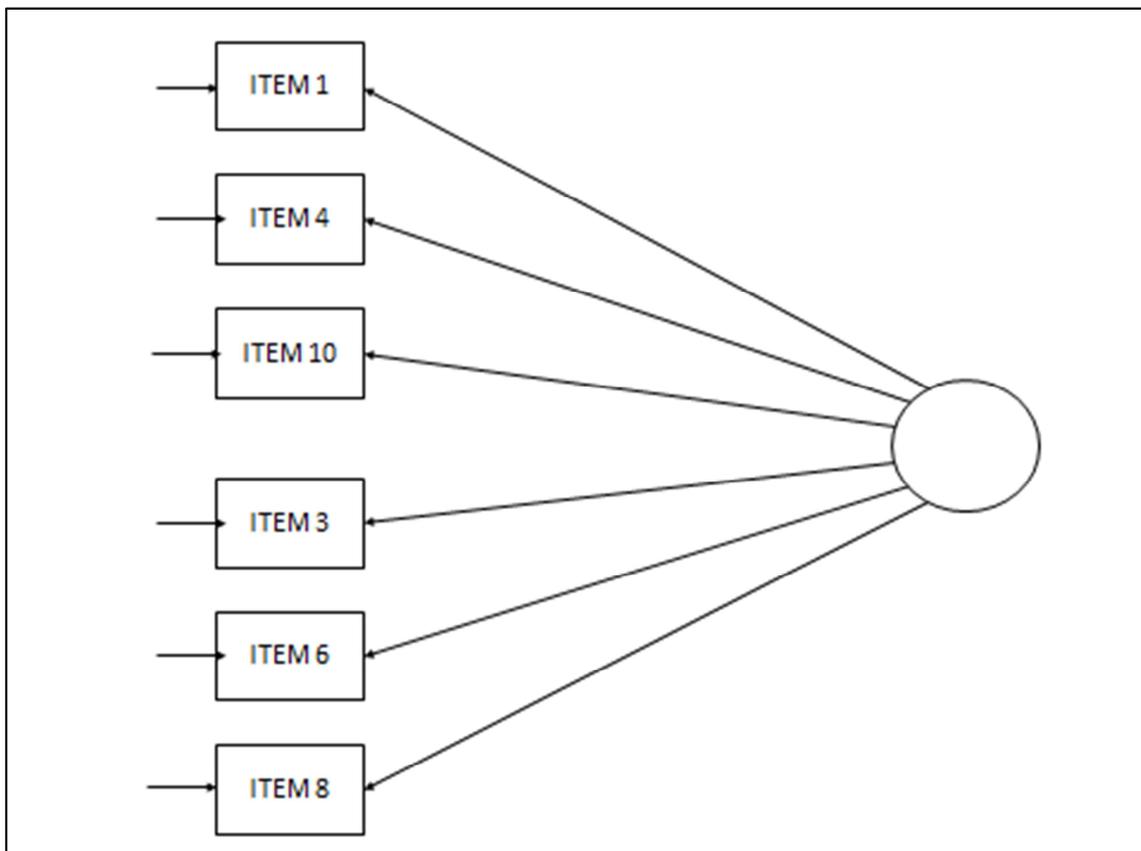
In particolare, per quanto riguarda la PANAS, verranno testati quattro modelli alternativi, così come è stato proposto nello studio effettuato da Tuccitto, Giacobbi e Leite (2010). Il primo modello prevede un'unica dimensione latente sottostante ai 20 item della PANAS (Modello 1). Il secondo modello (Modello 2a) prevede che affettività positiva e negativa siano due dimensioni latenti tra loro indipendenti (Watson, Clark & Tellegen, 1988); nel terzo modello (Modello 2b), invece, le due dimensioni latenti di affettività positiva e negativa sono tra loro correlate. Infatti, l'indipendenza delle due dimensioni di affettività positiva e negativa è particolarmente importante poiché un eventuale supporto della ortogonalità dei due costrutti significherebbe che ogni individuo possa riportare nello stesso periodo vissuti sia di affettività positiva che negativa e, quindi, possa avere alti livelli in entrambe le dimensioni misurate. Inoltre, verranno testati due ulteriori modelli che prevedono covarianze tra gli errori di misurazione dei vari item del PANAS: mentre il quarto modello (Modello 2c) prevede una correlazione tra le due dimensioni latenti, nel quinto modello (Modello 2c) le due dimensioni sono considerate ortogonali.

Invece, per quanto riguarda il *Revised Life Orientation Test*, verrà inizialmente testato il modello unidimensionale teorico, rappresentato in figura 1, proposto da Carver, Scheier e Bridges (1994) e successivamente replicato da Steed (2002). Infatti, Carver e Scheier (1992) hanno originariamente concettualizzato l'ottimismo disposizionale come un costrutto unidimensionale. Quindi, secondo gli autori questo strumento self-report misura le aspettative positive generalizzate lungo un continuum che va da bassi livelli di ottimismo disposizionale a alti livelli di questo costrutto.

A supporto della unidimensionalità dell'ottimismo disposizionale, Carver e colleghi (1994) e Steed (2002) hanno confermato un modello fattoriale ad un solo fattore in cui viene riscontrata una correlazione tra gli errori di misurazione dei tre item formulati positivamente. Vautier, Raufaste e Cariou (2003), hanno criticato la validità di questa struttura fattoriale. Secondo gli autori, infatti, l'esistenza di correlazioni tra gli

errori in un modello unidimensionale metterebbe profondamente in discussione l'unidimensionalità del costrutto stesso. Questo modello, infatti sarebbe formalmente equivalente ad un modello a due fattori ortogonali in cui gli errori tra loro correlati sono sostituiti da una seconda variabile latente che contribuisce solo su un sotto-campione degli item utilizzati. Gli autori, inoltre, ipotizzano che questa variabile latente possa rappresentare una fonte di variabilità sistematica dovuta agli stili di risposta. Infatti, questa variabile latente è in relazione solo con gli item formulati positivamente e per i quali sarebbe massima la tendenza a dare risposte profondamente influenzate dalla desiderabilità sociale.

**Figura 1. Modello fattoriale teorico unidimensionale per il Revised Life Orientation Test**



In aggiunta, alcuni studi che hanno analizzato la struttura fattoriale di questo strumento hanno identificato un modello a due fattori correlati: ottimismo e pessimismo (Creed, Patton & Bartrum, 2002; Lai & Yue, 2000; Sultan & Bureau, 1999). Nonostante

queste evidenze empiriche, come sottolineato da Vautier et al. (2003), anche questa soluzione non sembra essere pienamente soddisfacente per la mancanza di un chiaro e solido background teorico. Infatti, se empiricamente l'ottimismo e il pessimismo non sono esattamente agli opposti, come possono essere spiegati dalla teoria? Recentemente, Carver e Scheier (2001) hanno avanzato l'ipotesi che i tre item positivamente formulati del LOT-R possano riflettere un'aspettativa positiva verso outcomes ed eventi favorevoli nel futuro; invece, i tre item formulati negativamente rifletterebbero un'aspettativa favorevole nell'evitare eventi e outcomes negativi nel futuro. Tuttavia, secondo Vautier et al. (2003) questa spiegazione non sarebbe pienamente soddisfacente poiché non sarebbe in grado di spiegare perché vi sia una elevata variabilità delle correlazioni tra questi due fattori rintracciata in studi differenti. Quindi, per quanto riguarda il LOT-verrà testato anche un modello alternativo a due fattori correlati così come è stato proposto da Creed, Patton e Bartrum (2002), Lai e Yue (2000), e Sultan e Bureau (1999). Il modello fattoriale alternativo è raffigurato in figura 2.

Infine, per quanto riguarda la soddisfazione di vita verrà testato un modello fattoriale ad un unico fattore latente.

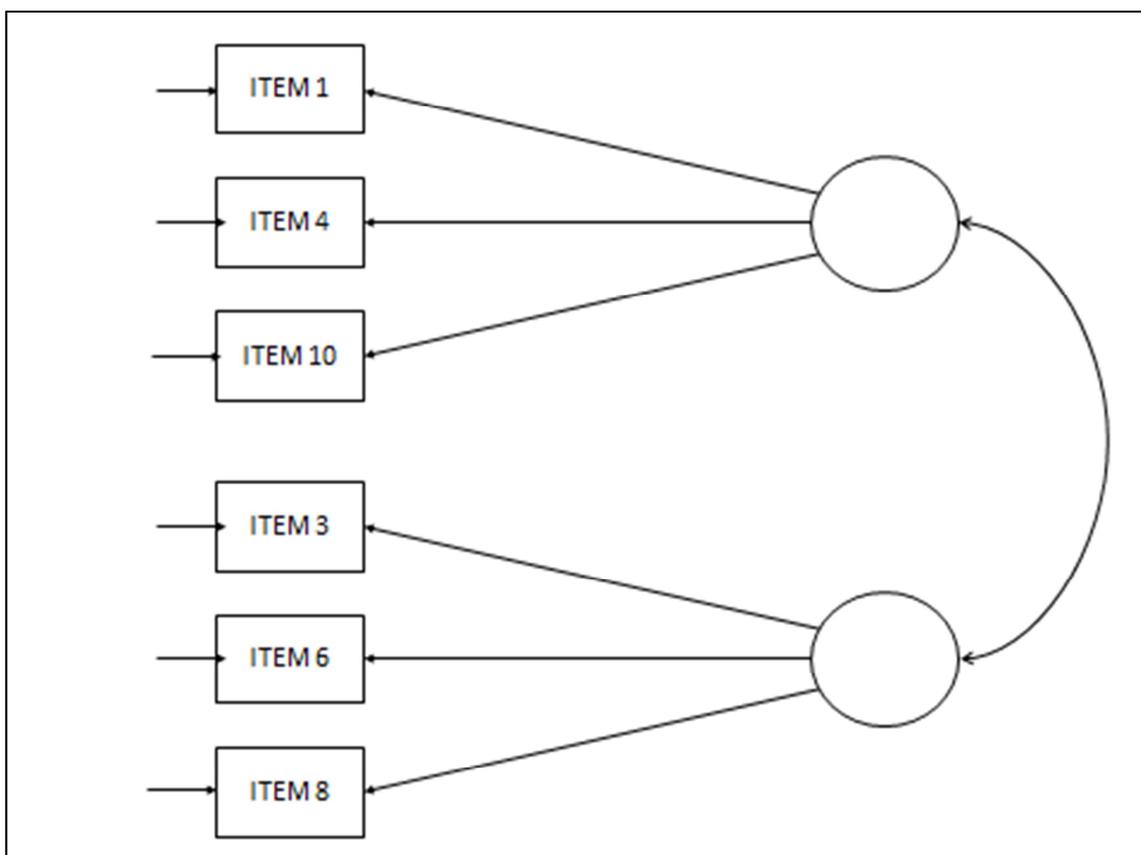
### **3.3.1.1. Analisi dei dati**

Dopo analisi preliminari finalizzate a indagare la distribuzione delle risposte agli item che compongono le diverse scale, queste sono state sottoposte ad analisi fattoriali confermative per valutare la bontà dei modelli teorici proposti per ognuna delle scale considerate.

Le analisi statistiche effettuate in questa fase sono basate sulla metodologia delle equazioni strutturali, nella quale il ricercatore specifica un modello strutturale teorico che include sia variabili latenti che osservate. In particolare, tramite alcuni indici di fit è possibile valutare l'adattamento del modello teorico ai dati empirici. Le analisi fattoriali confermative sono state eseguite utilizzando il programma Mplus 6.11 (Muthén & Muthén, 1998-2010), utilizzando la massima verosomiglianza (Maximum Likelihood; ML) come metodo di stima. Seguendo le indicazioni di Hu e Bentler (1998; 1999), la bontà di adattamento dei modelli considerati è stata valutata attraverso diversi indici di fit: *Chi Quadrato* ( $\chi^2$ ), *Root Mean Square Error of Approximation* (RMSEA), *Standardized Root Mean Square Residual* (SRMR), *Comparative Fit Index* (CFI) e

*Tucker-Lewis Index* (TLI). Nello specifico, un buon adattamento di un modello è indicato da un valore del  $\chi^2$  non significativo; tuttavia, questo indice è profondamente influenzato dalla grandezza campionaria e quando le analisi vengono effettuate su campioni numerosi il valore del  $\chi^2$  risulta significativo anche quando il modello è sostanzialmente corretto. Inoltre, un buon adattamento del modello è segnalato da valori di RMSEA inferiori a .06 e valori di SRMR inferiori a .08. In particolare, come sottolineato da Hu e Bentler (1998), l' SRMR è il più sensibile a segnalare modelli non corretti. Infine, valori di TLI e CFI uguali o superiori a .95 indicano una buon fit del modello in esame. Inoltre, in caso di modelli nested, la differenza tra i loro  $\chi^2$  può essere considerata per esaminare quale dei due modelli abbia un miglior adattamento ai dati.

**Figura 2. Modello teorico fattoriale bidimensionale per il Revised Life Orientation Test**



Due modelli sono considerati nested quando il primo diventa strutturalmente identico al secondo modello fissando o liberando (stimando) uno o più parametri. In particolare, considerando due modelli nested (es. MODELLO A e MODELLO B) la differenza tra i

loro  $\chi^2$  ( $\chi^2_{diff} = \chi^2_{Modello A} - \chi^2_{Modello B}$ ) si distribuisce ancora come un  $\chi^2$  con gradi di libertà pari ai gradi di libertà del Modello A meno i gradi di libertà del Modello B ( $df_{diff} = df_{Modello A} - df_{Modello B}$ ). Se  $\chi^2_{diff}$  è significativa, il modello con più parametri stimati (e quindi meno gradi di libertà) spiega in maniera più adeguata i dati; al contrario, quando questa differenza non è significativa, il modello più parsimonioso (con più gradi di libertà) è da preferire poiché si adatta ai dati in maniera simile a quello meno parsimonioso. Infine, gli indici di modifica, forniti da Mplus 6.11 al termine di ogni ciclo di analisi, sono stati utilizzati per valutare eventuali cambiamenti nella specificazione dei modelli che potessero migliorare l'adattamento dei modelli stessi.

Successivamente, tramite il software per le analisi statistiche PASW 18.0 è stata valutata l'affidabilità delle dimensioni latenti dei vari modelli testati. In particolare, per ogni dimensione, sono stati calcolati alpha di Cronbach e correlazione item-totale.

I risultati verranno discussi separatamente per le quattro scale di affettività positiva e negativa, soddisfazione di vita e ottimismo.

### **3.3.1.2. Risultati**

#### **Affettività positiva e negativa**

Per i 20 item che costituiscono la *Positive and Negative Affect Schedule* sono stati calcolati i valori medi, le deviazioni standard e gli indici di asimmetria e curtosi sul campione totale. Come è possibile osservare nella tabella 1, i soggetti tendono a riportare punteggi al di sopra del punteggio teorico medio, pari a 3, in tutti gli item che misurano affetti positivi; gli indici di asimmetria e curtosi indicano una buona approssimazione della distribuzione degli item alla curva normale.

Dalla tabella 2, possiamo vedere come il Modello 1, il modello ad un solo fattore latente, mostra un adattamento non adeguato ( $\chi^2$  (170, N= 281)= 1032.40, p= .000; RMSEA= .14; SRMR= .13; CFI= .45; TLI= .38). In aggiunta, dalla tabella si può vedere come i due modelli in cui sono stimate le covarianze tra gli errori di misurazione di alcuni item (Modello 2c e Modello 2d) hanno un miglior adattamento ai dati empirici rispetto al Modello 2a e al Modello 2b.

Effettivamente, testando la differenza nei chi-quadrati possiamo affermare che c'è un miglioramento significativo nell'adattamento del Modello 2d rispetto al Modello 2a ( $\chi^2_{diff}$  (25)= 348.46, p= .000), e che il Modello 2c dimostra un miglioramento

significativo nell'adattamento rispetto al Modello 2b ( $\chi^2_{diff}(25) = 348.71, p = .000$ ). Infine, dalla tabella 2 possiamo vedere come i modelli che specificano una correlazione tra i due fattori (Modello 2b e Modello 2c) hanno un miglior adattamento rispetto ai modelli che prevedono una ortogonalità dei due fattori (Modello 2a e Modello 2d). Effettivamente, testando la differenza nei chi-quadrati possiamo affermare che c'è un miglioramento significativo nell'adattamento del Modello 2b rispetto al Modello 2a ( $\chi^2_{diff}(1) = 7.78, p = .005$ ), e che il Modello 2c dimostra un miglioramento significativo nell'adattamento rispetto al Modello 2d ( $\chi^2_{diff}(1) = 8.03, p = .004$ ).

**Tabella 1. Media, deviazione standard, asimmetria e curtosi dei venti item della PANAS**

	Media	Deviazione standard	Asimmetria	Curtosi
1) Interessato/a	3.95	.68	-.62	1.38
2) Angosciato/a	2.82	1.09	.07	-.78
3) Eccitato/a	3.48	.84	-.412	-.09
4) Turbato/a	2.77	.94	.02	-.40
5) Forte	3.32	.89	-.34	-.01
6) Colpevole	2.13	.91	.46	-.30
7) Spaventato/a	2.44	.96	.14	-.81
8) Ostile	2.35	.97	.32	-.43
9) Entusiasta	3.62	.81	-.60	.68
10) Orgoglioso/a	3.50	.94	-.30	-.20
11) Irritabile	3.26	1.01	-.30	-.41
12) Vigile	3.43	1.02	-.34	-.40
13) Vergognoso/a	2.67	1.15	.15	-.74
14) Ispirato/a	3.11	.91	-.14	-.21
15) Nervoso/a	3.26	.95	-.13	-.29
16) Determinato/a	3.73	.91	-.62	.17
17) Attento/a	3.68	.85	-.610	.44
18) Agitato/a	3.08	1.05	-.01	-.62
19) Attivo/a	3.74	.85	-.43	.01
20) Timoroso/a	2.58	1.05	.23	-.62

*Nota:* la scala di risposta varia da 1 (mai/quasi mai) a 5 (quasi sempre/sempre).

**Tabella 2. Indici di fit delle analisi fattoriali confermative sui cinque modelli proposti per la PANAS**

	$\chi^2$ (df)	RMSEA	SRMR	CFI	TLI
<b>Modello 1</b>	1032.40 (170)	.14	.13	.45	.38
<b>Modello 2a</b>	582.96 (170)	.09	.08	.74	.70
<b>Modello 2b</b>	575.18 (169)	.09	.08	.74	.71
<b>Modello 2c</b>	226.47 (144)	.05	.05	.95	.93
<b>Modello 2d</b>	234.50 (145)	.05	.07	.94	.93

Quindi, possiamo concludere che il Modello 2c meglio rappresenti nel presente studio la struttura fattoriale della PANAS.

La PANAS misura due dimensioni latenti e correlate ( $r = -.21$ ,  $p = .000$ ) di affettività positiva e negativa; questa scala, tuttavia, è affetta da sistematici errori di misurazione che possono probabilmente riflettere sottostanti categorie affettive. Nella tabella 3 sono riportate le saturazioni fattoriali standardizzate e la correlazione tra le due dimensioni latenti. I coefficienti alpha di Cronbach pari a .78 per l'affettività positiva e pari a .83 per l'affettività negativa indicano una buona affidabilità della scala nella misurazione delle due dimensioni latenti. Le correlazioni item-totale corrette indicano una buona coerenza interna della scala, variando da un minimo di .26 (item 12) ad un massimo di .58 (item 5) per quanto riguarda l'affettività positiva, e da un minimo di .35 (item 69) ad un massimo di .65 (item 2) per quanto riguarda l'affettività negativa.

### **Soddisfazione di vita**

Per i cinque item che costituiscono la *Satisfaction with Life Scale* sono stati calcolati i valori medi, le deviazioni standard e gli indici di asimmetria e curtosi sul campione totale. Come è possibile osservare nella tabella 4, gli indici di asimmetria e curtosi indicano una buona approssimazione della distribuzione degli item alla curva normale.

Il modello testato mostra un ottimo adattamento:  $\chi^2$  (5, N= 281)= 7.39,  $p = .020$ ; RMSEA= .04; SRMR= .02; CFI= 1.00; TLI= .99. Come si può vedere in tabella 5, le saturazioni fattoriali standardizzate sono tutte significative e molto elevate, variando da un minimo di .57 ad un massimo di .83.

Il coefficiente alpha di Cronbach pari a .82 indica una buona affidabilità della scala nella misurazione della dimensione latente, ovvero della soddisfazione di vita. Infine, le correlazioni item-totale corrette variano da un minimo di .53 (Item 5) ad un

massimo di .71 (Item 3), indicando anche in questo caso una buona coerenza interna della scala.

### **Ottimismo disposizionale**

Per i sei item che costituiscono il *Revised Life Orientation Test* sono stati calcolati i valori medi, le deviazioni standard e gli indici di asimmetria e curtosi sul campione totale. Come è possibile osservare nella tabella 6, gli indici di asimmetria e curtosi indicano una buona approssimazione della distribuzione degli item alla curva normale.

Il modello unidimensionale mostra un discreto adattamento ai dati empirici:  $\chi^2(9, N= 281)= 34.92, p= .000$ ; RMSEA= .10; SRMR= .03; CFI= .95; TLI= .93. Tuttavia, come indicato dagli indici di modifica forniti da Mplus, le covarianze tra gli errori di due coppie di item positivi sono state liberate.

**Tabella 3. Soluzione fattoriale per la PANAS (Saturazioni fattoriali standardizzate)**

	<b>Affettività Positiva</b>	<b>Affettività Negativa</b>
1) Interessato/a	.49 ***	
2) Angosciato/a		.81 ***
3) Eccitato/a	.48 ***	
4) Turbato/a		.67 ***
5) Forte	.59 ***	
6) Colpevole		.34 ***
7) Spaventato/a		.56 ***
8) Ostile		.39 ***
9) Entusiasta	.61 ***	
10) Orgoglioso/a	.60 ***	
11) Irritabile		.41 ***
12) Vigile	.20 **	
13) Vergognoso/a		.42 ***
14) Ispirato/a	.37 ***	
15) Nervoso/a		.48 ***
16) Determinato/a	.63 ***	
17) Attento/a	.43 ***	
18) Agitato/a		.67 ***
19) Attivo/a	.66 ***	
20) Timoroso/a		.61 ***

**Correlazione tra i due fattori**

	<b>Affettività Positiva</b>
<b>Affettività Negativa</b>	-.21 **

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

**Tabella 4. Media, deviazione standard, asimmetria e curtosi dei cinque item della Satisfaction with Life Scale**

	<b>Media</b>	<b>Deviazione standard</b>	<b>Asimmetria</b>	<b>Curtosi</b>
<b>1) Da molti punti di vista la mia vita è prossima al mio ideale</b>	4.37	1.40	-.37	-.55
<b>2) Le mie condizioni di vita sono eccellenti</b>	4.58	1.48	-.52	-.55
<b>3) Sono soddisfatto della mia vita</b>	5.13	1.45	-.88	.13
<b>4) Finora ho avuto le cose importanti che desidero nella vita</b>	4.94	1.49	-.68	-.29
<b>5) Se potessi vivere nuovamente la mia vita non cambierei praticamente nulla</b>	3.95	1.86	.13	-1.14

*Nota:* la scala di risposta varia da 1 (Del tutto in disaccordo) a 7 (Del tutto d'accordo).

**Tabella 5. Soluzione fattoriale per la Satisfaction with Life Scale (Saturazioni fattoriali standardizzate)**

	<b>Soddisfazione di vita</b>
<b>1) Da molti punti di vista la mia vita è prossima al mio ideale</b>	.70 ***
<b>2) Le mie condizioni di vita sono eccellenti</b>	.62 ***
<b>3) Sono soddisfatto della mia vita</b>	.83 ***
<b>4) Finora ho avuto le cose importanti che desidero nella vita</b>	.76 ***
<b>5) Se potessi vivere nuovamente la mia vita non cambierei praticamente nulla</b>	.57 ***

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

**Tabella 6. Media, deviazione standard, asimmetria e curtosi dei sei item del Revised Life Orientation Test.**

	<b>Media</b>	<b>Deviazione standard</b>	<b>Asimmetria</b>	<b>Curtosi</b>
<b>1) Nei momenti di incertezza, di solito mi aspetto il meglio</b>	3.12	1.15	-.16	-.90
<b>3) Se è probabile che qualcosa mi vada male, mi andrà male di sicuro</b>	2.63	1.16	.20	-.94
<b>4) Sono sempre ottimista sul mio futuro</b>	3.23	1.18	.13	.94
<b>6) Mi è difficile credere che le cose vadano a mio favore</b>	2.51	1.19	.45	-.73
<b>8) Quasi mai mi aspetto che le cose vadano bene per me</b>	2.62	1.14	.32	-.67
<b>10) In generale, sono convinto che mi capitino più cose buone che cattive</b>	3.38	1.05	-.41	-.43

*Nota:* la scala di risposta varia da 1 (Sono fortemente in disaccordo) a 5 (Sono fortemente d'accordo).

Questa modifica dei parametri stimati causa un significativo miglioramento del modello ( $\chi^2(7, N= 281)= 12.30, p= .09$ ; RMSEA= .05; SRMR= .02; CFI= .99; TLI= .98). Infine, è stata liberata nel modello anche la restante covarianza tra errori degli item positivamente formulati. Questo modello mostra un ottimo adattamento ( $\chi^2(6, N=281)= 9.988, p= .13$ ; RMSEA= .05; SRMR= .02; CFI= .99; TLI= .98). Tuttavia, questo ulteriore cambiamento nella specificazione dei parametri non migliora significativamente l'adattamento globale del modello ( $\chi^2_{diff}(1)= 2.31, p > .05$ ) rispetto al modello precedente con solo due covarianze tra gli errori di due coppie di item positivi. Il modello finale è rappresentato in figura 3. Come si può notare, le saturazioni fattoriali sono tutte significative e molto elevate in valore assoluto, variando da un minimo di .54 ad un massimo di .84. In particolare, i tre item positivi saturano positivamente sulla variabile latente; al contrario, gli item negativi saturano negativamente sulla variabile latente.

Prima di calcolare gli indici di affidabilità per il costrutto misurato, i punteggi degli item formulati negativamente sono stati invertiti. Il coefficiente alpha di Cronbach pari a .84 indica una buona affidabilità della scala nella misurazione della dimensione latente, ovvero dell'ottimismo disposizionale. Infine, le correlazioni item-totale corrette variano da un minimo di .50 (item 8) ad un massimo di .72 (item 6), indicando anche in questo caso una buona coerenza interna della scala.

Successivamente, è stato testato il modello alternativo a due dimensioni latenti tra loro correlate. Questo modello dimostra un discreto adattamento ai dati:  $\chi^2(8, N= 281)= 18.228, p= .019$ ; RMSEA= .07; SRMR= .03; CFI= .98; TLI= .97. Tuttavia, in considerazione degli indici di modifica forniti da Mplus, le covarianze tra gli errori di due item positivi (item 4 e item 10) sono state liberate. Questa modifica dei parametri stimati causa un significativo miglioramento del modello ( $\chi^2(7, N= 281)= 11.21, p= .13$ ; RMSEA= .05; SRMR= .02; CFI= .99; TLI= .99).

Il modello finale a due fattori è rappresentato in figura 4. Come si può notare, tutte le saturazioni fattoriali sono significative e molto elevate. In particolare, i tre item positivi saturano sul primo fattore, ovvero sul costrutto latente di ottimismo; al contrario, gli item negativi saturano sul secondo costrutto latente. Inoltre, tra i due costrutti latenti vi è un'elevata correlazione negativa ( $r= -.83, p= .000$ ).

Figura 3. Modello fattoriale unidimensionale per il Revised Life Orientation Test

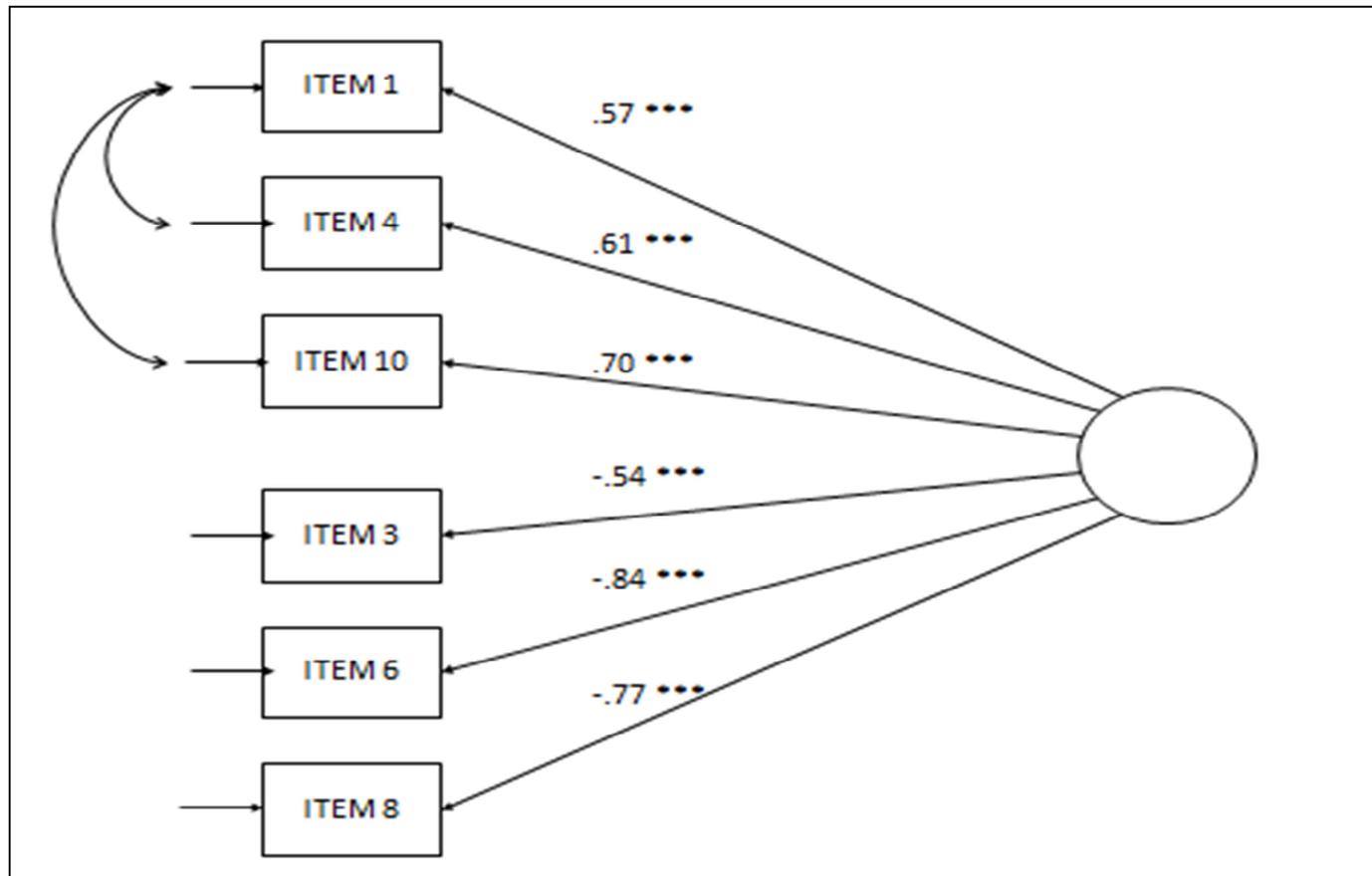
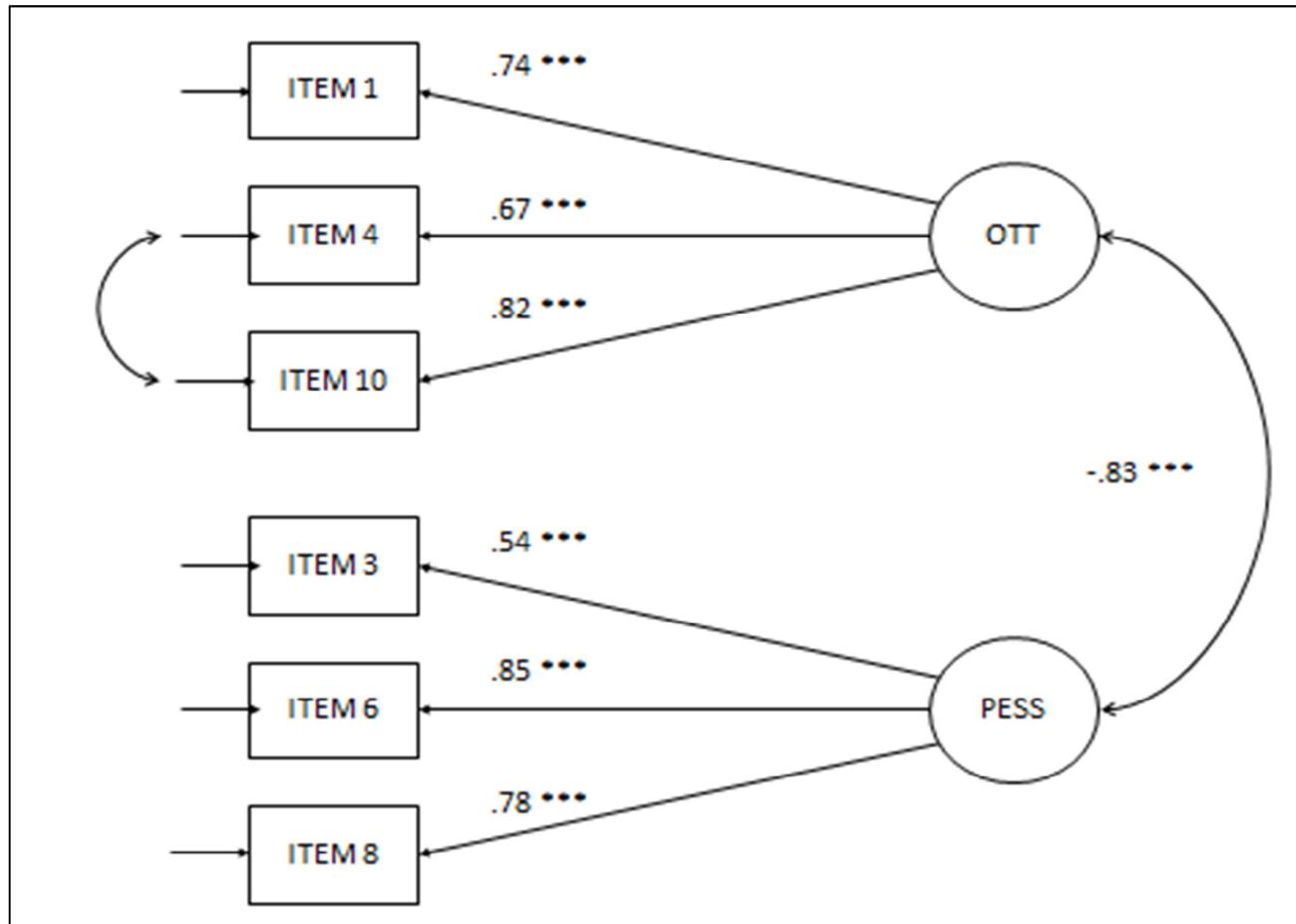


Figura 4. Modello fattoriale a due fattori correlati per il Revised Life Orientation Test



Infine, i coefficienti alpha di Cronbach per le due dimensioni latenti sono pari a .75 per il fattore saturato dagli item positivi e pari a .76 per il secondo fattore. Quindi, entrambe le scale mostrano un'affidabilità accettabile nella misurazione delle due dimensioni latenti. Anche le correlazioni item-totali corrette denotano una buona coerenza interna. Infatti le correlazioni item-totale corrette per gli item che saturano sul primo fattore variano tra .57 e .61; mentre quelle relative agli item che saturano sul secondo fattore vanno da un minimo di .49 ad un massimo di .66.

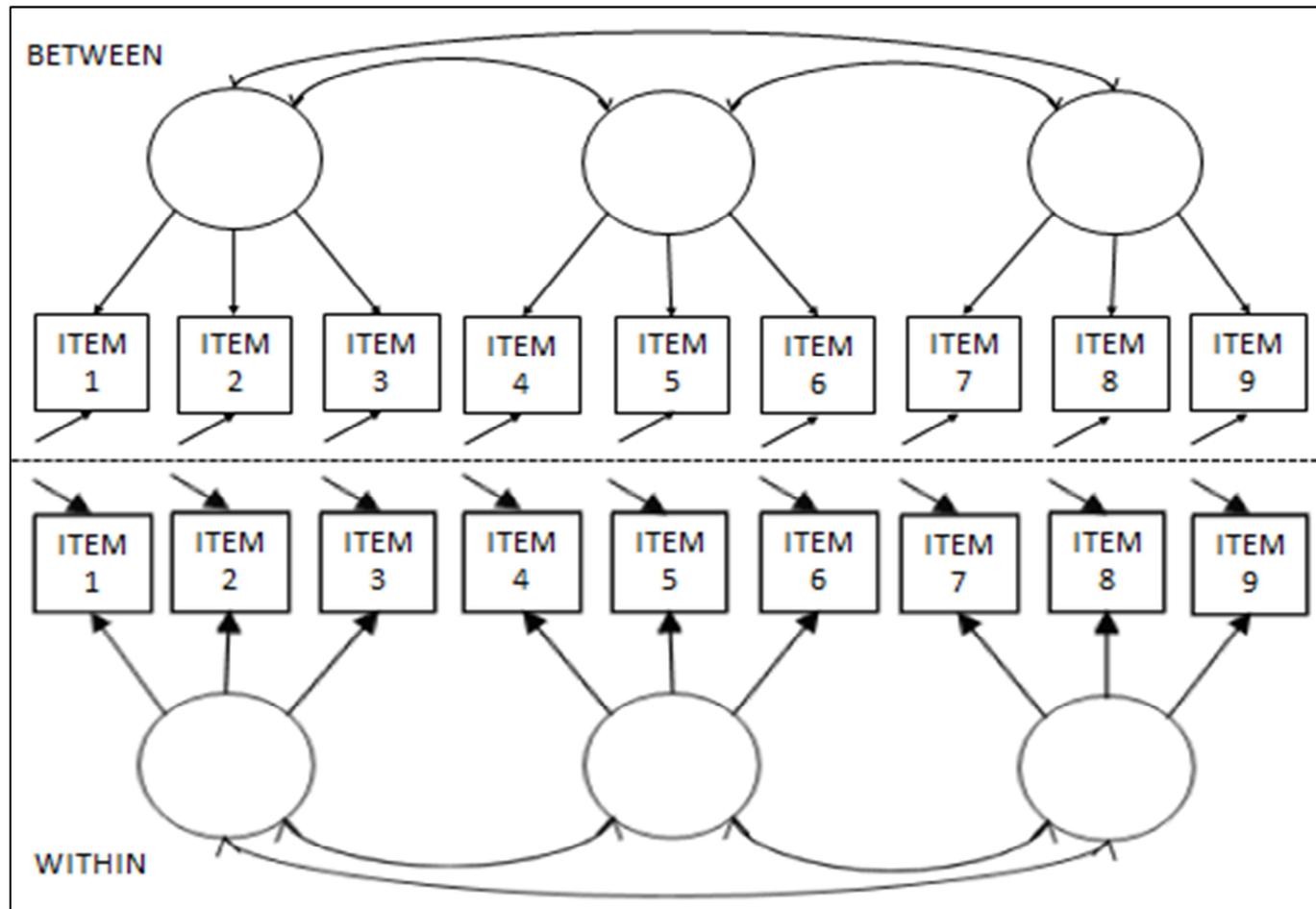
In conclusione, anche se il modello alternativo sembra essere empiricamente altrettanto valido, è possibile affermare che la struttura fattoriale unidimensionale proposta da Carver, Scheier e Bridges (1994) risulta confermata: le aspettative positive generalizzate formano un continuum che va da bassi livelli di ottimismo disposizionale ad alti livelli di questo costrutto.

### **3.3.2.PARTE 2**

Obiettivo principale di questa parte del presente studio è di confermare la struttura fattoriale proposta da Brunstein (1993) per la Personal Goal Variables Scale per la misura di *impegno*, *raggiungibilità percepita* e *progressi percepiti*. In particolare, vista la natura gerarchica dei dati, verrà utilizzata una metodologia di analisi multilivello finalizzata a confermare la struttura proposta sia a livello dei singoli obiettivi (*within-subjects*) sia a livello delle differenze inter-individuali (*between-subjects*). Infatti, come sottolineato tra gli altri da Heck (2001), il non considerare la natura gerarchica di questa tipologia di dati comporterebbe la stima non accurata dei parametri del modello stesso.

Abbiamo quindi ipotizzato che la struttura proposta da Brunstein sia valida sia al livello *between-subjects* che al livello *within-subjects* e che, quindi, *impegno*, *raggiungibilità percepita* e *progressi percepiti* siano dimensioni latenti capaci di spiegare sia le differenze tra i diversi obiettivi perseguiti dallo stesso individuo, sia le differenze tra gli obiettivi perseguiti da soggetti diversi.

Figura 5. Modello fattoriale teorico multilivello per la Personal Goal Variables Scale



### **3.3.2.1. Analisi dei dati**

Dopo analisi preliminari per indagare la distribuzione delle risposte agli item che compongono la scala, è stata effettuata un'analisi confermativa multilivello seguendo le fasi delineate da Muthén (1994). La struttura fattoriale multilivello testata è riportata in figura 5.

Il modello ha una struttura gerarchica poiché ogni soggetto deve rispondere agli item della scala per ognuno dei quattro obiettivi da lui dichiarati. Nello specifico, è stata seguita la procedura delineata da Muthén (1994) per esaminare la struttura fattoriale di scala su dati di tipo gerarchico. Questa procedura prevede quattro distinte fasi. In una prima fase, la struttura fattoriale è stata testata in un modello che non prevede un'organizzazione gerarchica dei dati. In questa fase le analisi sono state effettuate sul campione totale composto dalle valutazioni di tutti gli obiettivi dichiarati dai 283 partecipanti. Come sottolineato da Heck (2001), questa prima analisi è utile per avere indicazioni sull'applicabilità della struttura fattoriale proposta ai dati empirici, anche se i parametri stimati durante questa fase sono parzialmente distorti poiché la struttura gerarchica dei dati non viene considerata. In questa fase, quindi sono stati indagati soprattutto eventuali problemi nella definizione delle variabili latenti e, tramite gli indici di modifica di Mplus, è stata individuata la presenza di eventuali covarianze tra errori di misurazione degli item della scala.

Nella seconda fase, è stato calcolato il coefficiente di correlazione intraclasse per le risposte ai vari item della scala. La correlazione intraclasse, indice della percentuale di varianza totale che è possibile attribuire alla varianza tra i soggetti, è stata analizzata per valutare l'effettiva necessità di effettuare un'analisi multilivello sulla scala considerata. Il coefficiente di correlazione intraclasse può assumere valori che vanno da 0 a 1. Quando la correlazione intraclasse è pari a 0, le valutazioni degli obiettivi effettuate dallo stesso soggetto sono indipendenti. Al contrario, al crescere della correlazione intraclasse cresce la similarità tra le valutazioni effettuate dallo stesso soggetto. Come proposto da Heck (2001), un'analisi multilivello è necessaria solo quando la correlazione intraclasse è superiore .05.

Nella terza fase, la struttura fattoriale è stata testata separatamente sia nel modello within-subjects sia nel modello between-subjects, prima di testare il modello completo a due livelli. Lo scopo di questa fase è stato di testare separatamente la

struttura fattoriale specifica per i due livelli dei dati considerati. I risultati della analisi svolte in questa fase sono stati utilizzati per meglio specificare la struttura fattoriale per entrambi i livelli poiché, nella fase successiva (fase 4) in cui è stato testato il modello strutturale contemporaneamente nei due livelli, non è possibile calcolare i consueti indici di modifica utili per meglio specificare il modello da testare.

Infine, nell'ultima fase, utilizzandole le varie informazioni acquisite nelle fasi precedenti, è stata effettivamente effettuata l'analisi confermativa multilivello.

Le analisi statistiche previste nelle varie fasi delineate da Muthén (1994) sono state tutte effettuate tramite il programma Mplus 6.11 (Muthén & Muthén, 1998-2010), utilizzando la massima verosomiglianza (Maximum Likelihood; ML) come metodo di stima. La bontà di adattamento dei vari modelli è stata valutata seguendo le indicazioni di Hu e Bentler (1998; 1999). In particolare, sono stati considerati gli indici di fit e gli indici di modifica precedentemente descritti (Vedi PARTE 1 di questo studio).

### **3.3.2.2. Risultati**

#### **Fase 1: Analisi fattoriale confermativa sul totale degli obiettivi dichiarati**

In questa fase è stata testato un modello fattoriale a tre dimensioni latenti utilizzando il campione formato dal totale degli obiettivi dichiarati (N= 1132). Questo modello, che non tiene in considerazione la natura gerarchica dei dati analizzati, dimostra un ottimo adattamento ai dati empirici:  $\chi^2(24, N= 1132)= 117.179$ ,  $p= .000$ ; RMSEA= .06; SRMR= .04; CFI= .97; TLI= .96. Tutti gli item hanno saturazioni elevate e significative sulla corrispondente variabile latente. Unica eccezione è rappresentata dall'item 9 che non ha una saturazione significativa sulla corrispondente variabile latente denominata *progressi percepiti*.

#### **Fase 2: Calcolo della correlazione intraclasse per gli item della scala**

In questa fase è stato calcolato il coefficiente di correlazione intraclasse per ognuna delle variabili osservate. Come si può vedere in tabella 7, i coefficienti di correlazione intraclasse variano da un minimo di .06 (item 5) ad un massimo di .24 (item 9), denotando una considerevole similarità tra le valutazioni dei quattro diversi obiettivi operate dallo stesso soggetto. Considerando i coefficienti di correlazione intraclasse

possiamo affermare che sia effettivamente necessario effettuare un'analisi confermativa multilivello che tenga in considerazione la natura gerarchica dei dati.

### **Fase 3: Analisi confermativa separate per il livello within-subjects e il livello between-subjects**

Inizialmente, è stata condotta un'analisi fattoriale confermativa volta a testare la struttura fattoriale al livello within-subjects.

**Tabella 7. Coefficienti di correlazione intraclasse per gli item della scala per la valutazione degli obiettivi**

	<b>Correlazione intraclasse</b>
<b>1) Nonostante quello che potrebbe succedere, non rinuncerò a questo obiettivo</b>	.18
<b>2) Sento l'urgenza di iniziare a lavorare subito al raggiungimento di questo obiettivo</b>	.19
<b>3) Anche se mi richiederà molti sforzi, farò tutto il necessario per raggiungere questo obiettivo</b>	.16
<b>4) Nella mia vita quotidiana ho molte opportunità per lavorare a questo obiettivo</b>	.14
<b>5) Dipende totalmente da me il raggiungimento di questo obiettivo</b>	.06
<b>6) Riguardo a questo obiettivo posso sicuramente contare sull'aiuto delle persone che mi sono vicine</b>	.27
<b>7) Ho fatto molti progressi riguardo a questo obiettivo</b>	.16
<b>8) Ho avuto parecchi successi nel perseguire questo obiettivo</b>	.18
<b>9) Molte eventi che sono successi hanno ostacolato questo obiettivo</b>	.24

Questo modello dimostra un ottimo adattamento ai dati empirici:  $\chi^2(24, N= 849)= 81.945, p= .000$ ; RMSEA= .05; SRMR= .04; CFI= .98; TLI= .97. Analizzando gli indici di modifica forniti da Mplus, possiamo vedere che, stimando la covarianza tra gli errori dell'item 1 e dell'item 3, si avrebbe un miglior adattamento del modello. Il risultante modello dimostra un migliore adattamento ai dati:  $\chi^2(23, N= 849)= 60.108, p= .000$ ;

RMSEA= .04; SRMR= .03; CFI= .99; TLI= .98. Tutti gli item hanno saturazioni elevate in valore assoluto e significative sulla corrispondente variabile latente. Uniche eccezioni sono rappresentate dall'item 6 e dall'item 9 che hanno saturazioni standardizzate significative ma deboli sulle corrispondenti variabili latenti (item 6:  $\lambda = .19$ ,  $p = .000$ ; item 9:  $\lambda = -.10$ ,  $p = .005$ ).

Successivamente, è stata condotta un'analisi fattoriale confermativa volta a testare la struttura fattoriale al livello between-subjects. Questo modello dimostra un adattamento non adeguato ai dati empirici:  $\chi^2(24, N = 282) = 163.76$ ,  $p = .000$ ; RMSEA= .14; SRMR= .04; CFI= .91; TLI= .08. Tuttavia, considerando gli indici di modifica forniti da Mplus, sono state stimate le covarianze di errore di tre coppie formate da: item 3 e item 9, item 3 e item 6, item 2 e item 1. Quest'ultimo modello dimostra un buon adattamento ai dati empirici:  $\chi^2(21, N = 849) = 75.944$ ,  $p = .000$ ; RMSEA= .09; SRMR= .05; CFI= .97; TLI= .94. Tutti gli item hanno saturazioni elevate in valore assoluto e significative sulla corrispondente variabile latente. Unica eccezione è rappresentata dall'item 9 che ha una saturazione standardizzata significativa ma debole sulla corrispondente variabile latente denominata *progressi percepiti* ( $\lambda = .15$ ,  $p = .004$ ). Inoltre, questo item satura positivamente sulla variabile latente, mentre il modello teorico prevede che esso abbia una saturazione negativa su quel fattore.

#### **Fase 4: Analisi confermativa multilivello**

In questa fase i due modelli within-subjects e between-subjects sono stati testati contemporaneamente tramite l'analisi fattoriale confermativa multilivello. Come suggerito dai risultati della fase precedente, nello specificare il modello between-subjects, sono state stimate anche le covarianze tra le tre coppie di errori di misurazione precedentemente citate. Inoltre, nello specificare il modello within-subjects, è stata stimata anche la covarianza tra gli errori dell'item 1 e dell'item 3. Questo modello dimostra un ottimo adattamento ai dati empirici:  $\chi^2(44, N = 1132) = 76.768$ ,  $p = .002$ ; RMSEA= .03; SRMR per il livello within-subjects= .03/ SRMR per il livello between-subjects= .05; CFI= .99; TLI= .98.

Come mostrato in tabella 8, a livello within-subjects, tutti gli item hanno saturazioni elevate in valore assoluto e significative sulla corrispondente variabile latente. Uniche eccezioni sono rappresentate dall'item 6 e dall'item 9. L'item 6, infatti

ha una saturazione standardizzata significativa ma debole sulla corrispondente variabile latente ( $\lambda = .19$ ,  $p = .000$ ); l'item 9, invece, ha una saturazione non significativa sulla corrispondente variabile latente ( $\lambda = -.09$ ,  $p = .062$ ).

In maniera simile, a livello between-subjects, tutti gli item hanno saturazioni elevate in valore assoluto e significative sulla corrispondente variabile latente. Unica eccezione è l'item 9 che ha una saturazione standardizzata non significativa sulla corrispondente variabile latente denominata *progressi percepiti* ( $\lambda = .04$ ,  $p = .799$ ).

**Tabella 8. Soluzione fattoriale per la Personal Goal Variables Scale**

	<b>Impegno</b>	<b>Raggiungibilità percepita</b>	<b>Progressi percepiti</b>
1) Nonostante quello che potrebbe succedere, non rinuncerò a questo obiettivo	<b>.63</b> *** .82 ***		
2) Sento l'urgenza di iniziare a lavorare subito al raggiungimento di questo obiettivo	<b>.81</b> *** .93 ***		
3) Anche se mi richiederà molti sforzi, farò tutto il necessario per raggiungere questo obiettivo	<b>.83</b> *** .92 ***		
4) Nella mia vita quotidiana ho molte opportunità per lavorare a questo obiettivo		<b>.90</b> *** .82 ***	
5) Dipende totalmente da me il raggiungimento di questo obiettivo		<b>.39</b> *** .53 **	
6) Riguardo a questo obiettivo posso sicuramente contare sull'aiuto delle persone che mi sono vicine		<b>.19</b> *** .63 ***	
7) Ho fatto molti progressi riguardo a questo obiettivo			<b>.91</b> *** .94 ***
8) Ho avuto parecchi successi nel perseguire questo obiettivo			<b>.88</b> *** .96 ***
9) Molte eventi che sono successi hanno ostacolato questo obiettivo			<b>-.09</b> n.s. .04 n.s.
<b>Correlazione tra i tre fattori</b>			
	<b>Impegno</b>	<b>Raggiungibilità percepita</b>	
<b>Raggiungibilità percepita</b>	<b>.56</b> *** .62 ***		
<b>Progressi percepiti</b>	<b>.51</b> *** .37 ***	<b>.50</b> *** .76 ***	

*Legenda:* in grassetto le saturazioni fattoriali per il modello within; n.s: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001

### **3.3.3.PARTE 3**

Obiettivo generale di questa specifica fase dello studio è di esplorare la dimensionalità del nuovo questionario self-report per la valutazione degli obiettivi personali in termini di *aspettativa* e valore e della versione situazionale del Brief Cope (Carver, 1997) per la valutazione delle strategie di coping adottate dagli individui per affrontare specifiche difficoltà relative al perseguimento degli obiettivi personali.

In particolare, per quanto riguarda la scala per la valutazione degli obiettivi si ipotizza l'esistenza di due distinte dimensioni latenti che misurano rispettivamente l'aspettativa e il valore associati agli obiettivi personali dichiarati.

Per quanto riguarda la versione situazionale del Brief Cope (Carver, 1997) ci si aspetta di individuare distinte dimensioni di strategie di coping differenziabili sia sull'asse *approach* vs. *avoidance*, sia sull'asse *emotion-focused* vs. *problem-focused*. Quindi, si ipotizza che le specifiche strategie identificate possano essere distinte secondo la distinzione operata da Solberg Nes e Segerstrom (2006) in strategie: focalizzate sulla risoluzione dei problemi, focalizzate sull'evitamento dei problemi, focalizzate sulle emozioni, e focalizzate sull'evitamento delle emozioni.

#### **3.3.3.1. Analisi dei dati**

Due distinte analisi fattoriali esplorative (EFA) sono state effettuate utilizzando il software Mplus 6.11 (Muthén e Muthén, 1998-201).

In entrambi i casi, data la natura gerarchica dei dati e per ovviare all'interdipendenza esistente tra diverse valutazioni operate dagli stessi individui, le analisi fattoriali esplorative sono state condotte utilizzando le sole risposte relative al primo obiettivo dichiarato dai soggetti.

Per il Brief Cope, vista la scala di risposta a soli quattro passi e poiché analisi statistiche preliminari hanno evidenziato una distribuzione asimmetrica delle risposte, l'analisi fattoriale esplorativa è stata effettuata considerando le risposte agli item come variabili categoriali. Quindi, nell'analizzare la struttura fattoriale del Brief Cope è stato utilizzato il metodo di stima WLSMV (*Weighted Least Squares Estimation with Mean and Variance Adjusted*).

Per quanto riguarda la scala per la valutazione degli obiettivi, invece, è stato utilizzato il metodo di stima basato sulla massima verosomiglianza (Maximum Likelihood; ML).

In entrambi i casi, per valutare il numero di fattori da estrarre, è stato adottato il criterio di Kaiser (autovalori maggiori di 1). Inoltre, per valutare l'adattamento dei vari modelli identificati sono stati considerati gli indici di:  $\chi^2$  ( $p > .5$ ),  $\chi^2/df$  ( $< 5.00$  indice di un buon adattamento), RMSEA (buon adattamento:  $< .80$ ; Ottimo adattamento:  $< .06$ ) e SRMR ( $< .08$  per un buon adattamento). Inoltre, utilizzando il criterio proposto da Comrey e Lee (1992), sono state considerate significative le saturazioni principali maggiori di .45 e con saturazioni secondarie inferiori di .25.

Entrambe le analisi fattoriali esplorative sono state seguite da una rotazione effettuata con il metodo Promax.

Successivamente, tramite PASW 18.0 sono state effettuate delle analisi di affidabilità sulle dimensioni identificate.

I risultati verranno discussi separatamente per le due scale considerate.

### **3.3.3.2. Risultati**

#### **Brief Cope**

L'analisi fattoriale esplorativa sui dati categoriali del Brief Cope seguita dalla rotazione Promax ha estratto 9 fattori con autovalori maggiori di uno.

L'item 1 e l'item 19 sono stati eliminati dalle analisi a causa delle loro basse saturazioni su ognuno dei nove fattori identificati ( $\lambda < .45$ ). Inoltre, quattro item (item 2, item 16, item 20 e item 24) sono stati eliminati dal modello poiché hanno saturazioni secondarie elevate ( $\lambda > .25$ ).

Il modello definitivo dimostra un ottimo adattamento ai dati empirici:  $\chi^2(69, N=274)= 102.12, p=.005, \chi^2/df = 1.48, RMSEA = .04, SRMR = .02$ .

La tabella 9 mostra le saturazioni fattoriali, gli alpha di Cronbach e la varianza spiegata da ognuno dei nove fattori identificati. I fattori identificati sono stati denominati: 1) Diniego, 2) Uso di sostanze, 3) Ricerca di supporto sociale, 4) Coping positivo e pianificazione, 5) Senso di colpa 6) Religione, 7) Sfogo emotivo, 8) Riformulazione positiva, 9) Humor.

Le saturazioni fattoriali principali variano da un minimo di .56 ad un massimo di .99; gli alpha di Cronbach, tutti maggiori di .56, denotano un'affidabilità accettabile per tutti e nove i fattori (l'item 6 è stato invertito prima di effettuare le analisi di affidabilità).

**Tabella 9. Saturazioni fattoriali, alpha di Cronbach e varianza spiegata dai nove fattori del Brief Cope**

Item	Fattori								
	$\alpha = .63$ 1	$\alpha = .92$ 2	$\alpha = .91$ 3	$\alpha = .78$ 4	$\alpha = .56$ 5	$\alpha = .88$ 6	$\alpha = .70$ 7	$\alpha = .68$ 8	$\alpha = .71$ 9
3.	.75								
8.	.89								
4.		.98							
11.		.83							
5.			.71						
10.			.96						
15.			.79						
23.			.95						
6.				.56					
7.				-.75					
14.				-.84					
25.				-.86					
13.					.60				
26.					.82				
22.						.99			
27.						.91			
9.							.61		
21.							.76		
12.								.71	
17.								.80	
18.									.80
28.									.85
<b>Varianza spiegata</b>	7.52%	8.93%	14.57%	11.24%	5.10%	8.46%	6.28%	5.90%	6.9%

Sette delle scale teoriche proposte da Carver (1997) formano fattori latenti distinti: diniego, uso di sostanze, senso di colpa, religione, sfogo emotivo, ristrutturazione positiva e humor. Invece, le dimensioni di uso di supporto emotivo e di uso di supporto strumentale saturano entrambe su un unico fattore. Infine, due item della scala teorica di pianificazione saturano entrambi sullo stesso fattore; fattore su cui saturano anche un item della scala teorica di disimpegno comportamentale e un item della scala teorica di coping attivo.

Seguendo la distinzione proposta da Solberg Nes e Segerstrom (2006), possiamo classificare le nove dimensioni identificate come strategie: focalizzate sulla risoluzione del problema (coping positivo e pianificazione); focalizzate sulle emozioni (religione, sfogo emotivo e riformulazione positiva); focalizzate sull'evitamento delle emozioni (diniego e uso di sostanze). Nessuna delle dimensioni identificate può essere classificata come focalizzata sull'evitamento dei problemi. Humor e senso di colpa possono essere considerate strategie focalizzate sulle emozioni, ma non possono essere classificate sull'asse *approach vs. avoidance*. Infine, *ricerca di supporto sociale* può essere considerata una strategia di tipo *approach* focalizzata sia sulle emozioni che sulla risoluzione del problema.

La tabella 10 mostra i coefficienti di correlazione di Pearson tra i nove fattori identificati. Le correlazioni significative variano in valore assoluto da un minimo di .14 ad un massimo di .52.

### **Scala di valutazione degli obiettivi**

L'analisi fattoriale esplorativa sui dati della scala per la valutazione di aspettativa e valore appositamente creata seguita dalla rotazione Promax ha estratto 2 fattori con autovalori maggiori di uno.

Il modello mostra un ottimo adattamento ai dati empirici:  $\chi^2(4, N= 280)= 6.10$ ,  $\chi^2/df = 1.52$ , RMSEA = .04, SRMR = .02.

La tabella 11 mostra le saturazioni fattoriali e gli alpha di Cronbach per ognuno dei due fattori identificati. Le saturazioni fattoriali principali variano da un minimo di .48 ad un massimo di .91; gli alpha di Cronbach, pari a .62 per il primo fattore e pari .80 per il secondo, denotano rispettivamente un'affidabilità accettabile e buona. Prima di

valutare l'affidabilità delle due dimensioni identificate, l'item 5 è stato invertito, in quanto formulato negativamente rispetto alla dimensione misurata.

**Tabella 10. Coefficienti di correlazione di Pearson tra i nove fattori identificati**

	<b>Fattori</b>								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
<b>Fattori</b>	1								
2	.39 ***	1							
3	.22 ***	.19 **	1						
4	-.15 *	-.18 **	.11 n.s.	1					
5	.06 n.s.	.10 n.s.	.14 *	.04 n.s.	1				
6	.16 **	.08 n.s.	.15 *	.00 n.s.	.02 n.s.	1			
7	.35 ***	.29 ***	.52 ***	.04 n.s.	.17 **	.09 n.s.	1		
8	.06 n.s.	.11 n.s.	.22 ***	.10 n.s.	.23 ***	.10 n.s.	.10 n.s.	1	
9	.04 n.s.	.10 n.s.	.04 n.s.	-.07 n.s.	.21 ***	.11 n.s.	.06 n.s.	.19 **	1

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

**Tabella 11. Saturazioni fattoriali e alpha di Cronbach per i due fattori della scala per la valutazione degli obiettivi**

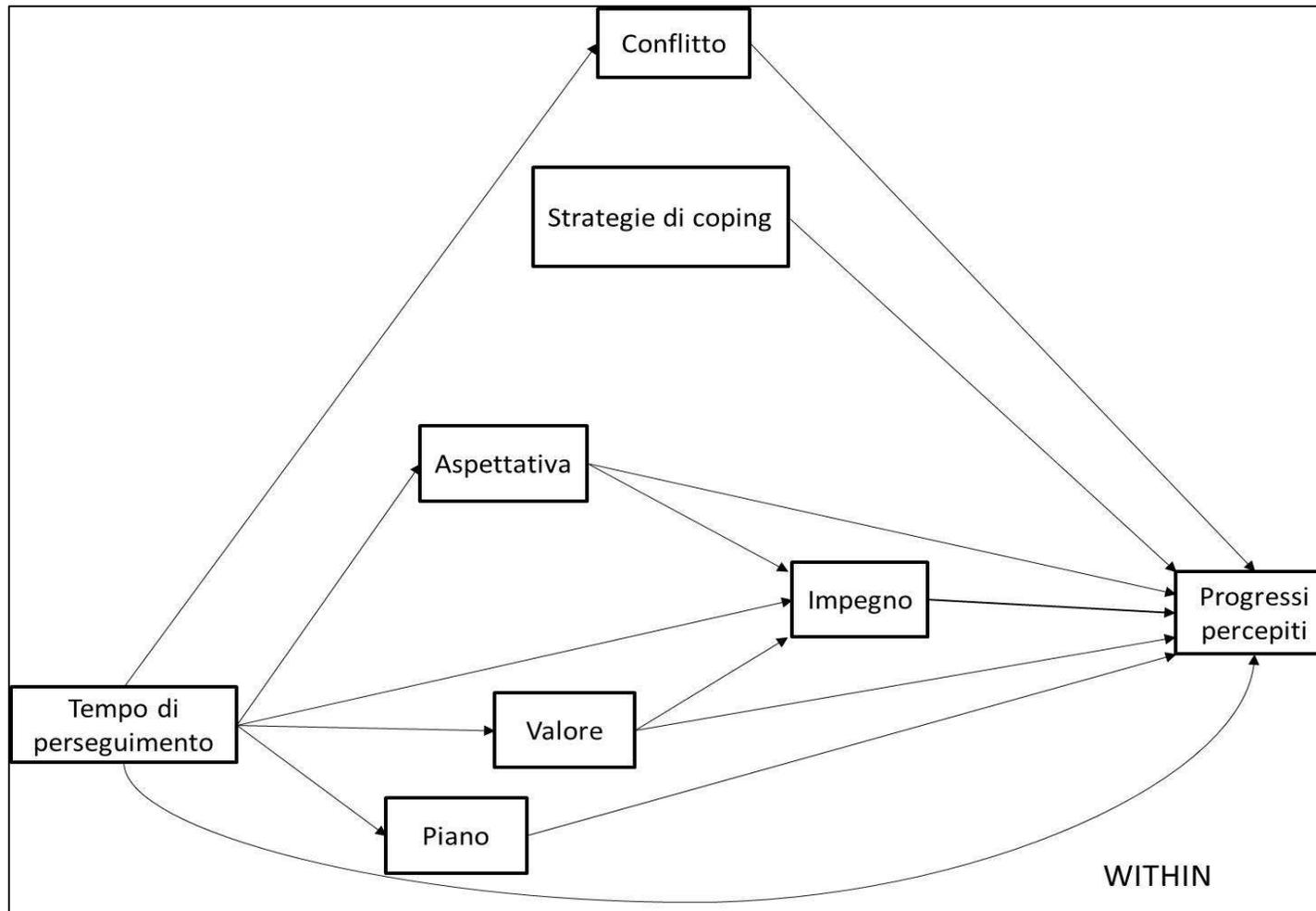
	<b>Fattori</b>	
	$\alpha = .62$	$\alpha = .80$
	<b>1</b>	<b>2</b>
<b>1) Quanto è importante per te questo obiettivo?</b>	.61	
<b>2) Quanto sarai felice se raggiungerai questo obiettivo?</b>	.73	
<b>3) Quanto sarai triste se non raggiungerai questo obiettivo?</b>	.48	
<b>4) Quanto sei fiducioso di riuscire a raggiungere questo obiettivo?</b>		.91
<b>5) Quanto ritieni che sia per te difficile raggiungere questo obiettivo?</b>		-.63
<b>6) Quanto ritieni probabile il raggiungimento di questo obiettivo?</b>		.78

I due fattori identificati sono stati denominati rispettivamente *valore* e *aspettativa*. Il primo fattore spiega il 20% della varianza totale, mentre il secondo spiega il 31%. I due fattori non sono tra loro correlati ( $r = .11$ ,  $p = .067$ ).

### **3.4. Obiettivo 2**

Obiettivo generale del presente studio è di indagare l'influenza dell'ottimismo disposizionale su diversi aspetti connessi con il perseguimento di obiettivi personali a medio-breve termine come aspettativa, valore, impegno, livelli di conflitto, strategie di coping, formulazione di un piano per il raggiungimento dell'obiettivo stesso e progressi percepiti. Allo stesso tempo, verranno individuati i migliori predittori dei livelli di progresso dichiarati dai partecipanti rispetto ai loro obiettivi personali a medio-breve termine. Verranno considerate le influenze di aspettativa, valore, impegno, conflitto percepito, strategie di coping e formulazione di uno specifico piano per il raggiungimento dell'obiettivo. In particolare, vista la natura gerarchica dei dati raccolti, verrà utilizzata una metodologia di analisi multilivello in modo da analizzare le relazioni tra le variabili di interesse sia a livello dei singoli obiettivi (within-subjects) sia a livello delle differenze inter-individuali (between-subjects). Il modello ipotizzato per il livello within-subjects è riportato nella figura 6. Abbiamo ipotizzato che, a livello dei singoli obiettivi, il progresso percepito sia positivamente influenzato: dall'adozione di strategie di coping focalizzate sulla risoluzione del problema, dalla formulazione di un piano per il raggiungimento dell'obiettivo stesso, dall'impegno dichiarato, e dai livelli di aspettativa e valore associati all'obiettivo perseguito. Inoltre, è stato ipotizzato che i livelli di conflitto influenzino negativamente i progressi percepiti in uno specifico obiettivo personale. Infine, è stato ipotizzato che i livelli di impegno nel perseguimento di uno specifico obiettivo personale siano positivamente influenzati dai livelli di aspettativa e valore. Considerando che il tempo da cui i soggetti stanno effettivamente perseguendo ognuno dei loro obiettivi personali può influenzare i livelli di aspettativa, valore, impegno, conflitto, progressi percepiti e formulazione di uno specifico piano, queste variabili saranno controllate per il tempo di perseguimento in mesi.

Figura 6. Modello di path analysis per il livello within-subjects (per semplicità non sono rappresentate le covarianza tra le variabili)



Infine, ipotizzando relazioni tra i vari aspetti del perseguimento di obiettivi, nel modello da testare saranno stimate le covarianze che i livelli di conflitto hanno con le strategie di coping, l'aspettativa, il valore, l'impegno e la formulazione di un piano.

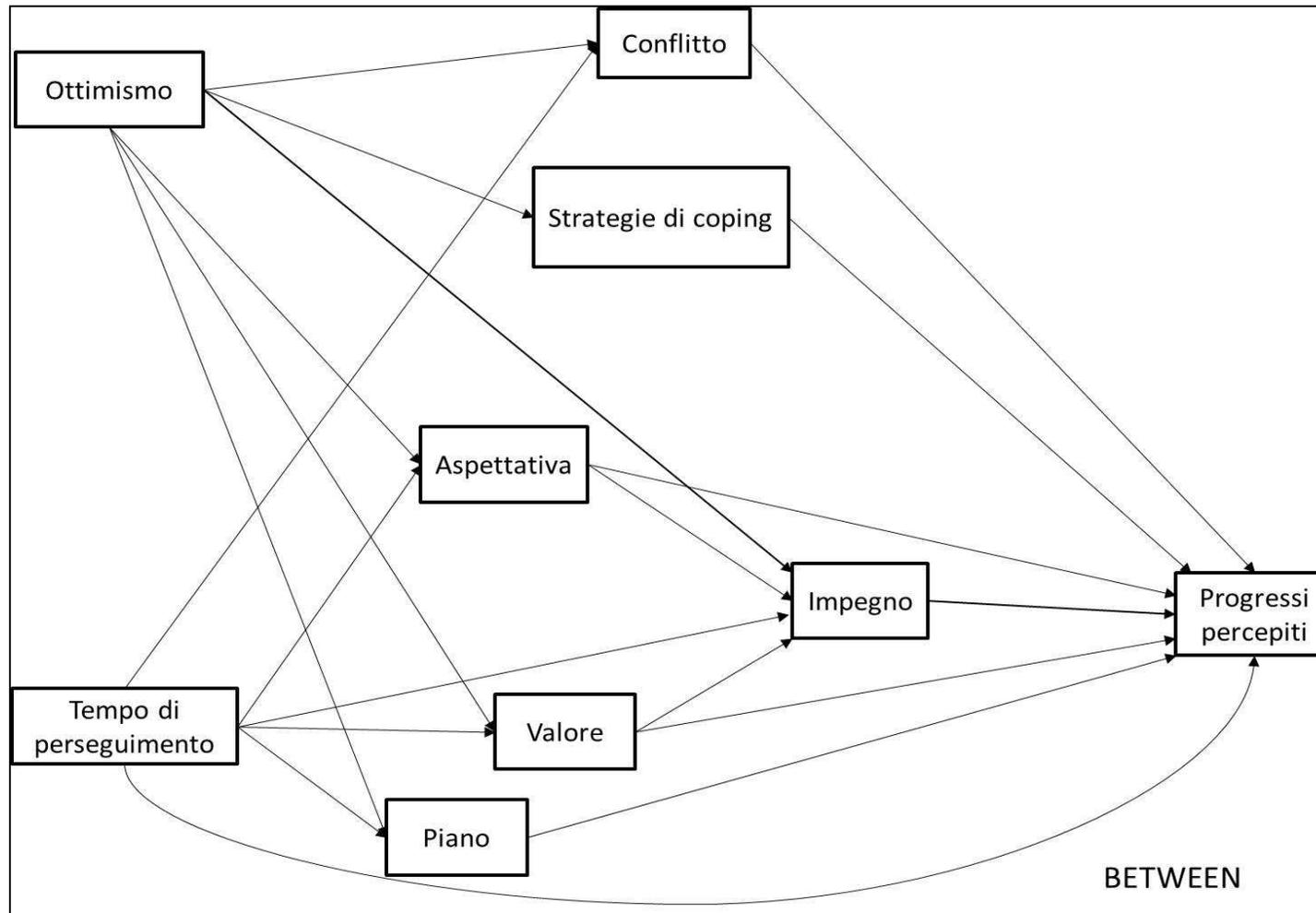
Allo stesso modo saranno stimate le relazioni tra formulazione di un piano e aspettativa, valore, e impegno. Infine, saranno analizzate le relazioni esistenti tra le varie strategie di coping, e tra queste strategie e aspettativa, valore, impegno e formulazione di un piano; in maniera analoga sarà analizzata la relazione tra aspettativa e valore. Per motivi di rappresentazione grafica nella figura 6 sono rappresentate le sole influenze causali ipotizzate e non le restanti relazioni appena citate.

La figura 7 mostra invece il modello ipotizzato per il livello between-subjects; anche in questo caso, per semplicità di rappresentazione non sono indicate le relazioni considerate tra le varie variabili. Come si può vedere, tra le variabili di interesse abbiamo ipotizzato l'esistenza delle stesse influenze precedentemente avanzate per il livello within-subjects. In aggiunta, a livello between-subjects abbiamo ipotizzato che l'ottimismo influenzi positivamente le aspettative di riuscita nei vari obiettivi personali. Inoltre, abbiamo ipotizzato che la disposizione ad aspettarsi dal futuro eventi e situazioni favorevoli e positive possa influenzare i livelli di conflitto tra i vari obiettivi. Infine, per poter testare gli effetti di mediazione tra le variabili indagate, il modello between-subject prevede che l'ottimismo disposizionale influenzi: la tendenza a formulare piani per il raggiungimento degli obiettivi personali, il valore, l'impegno dichiarato e la percezione dei progressi nel perseguimento degli obiettivi dichiarati. Tuttavia, non sono state avanzate ipotesi rispetto a queste ultime relazioni.

### **3.4.1. Analisi dei dati**

Inizialmente sono state effettuate analisi preliminari per indagare la distribuzione delle variabili di interesse, e sono state effettuate appropriate operazioni di identificazione di outliers univariati e di trasformazioni delle variabili che violassero l'assunto di normalità della distribuzione alla base delle successive analisi statistiche. In questa fase preliminare, inoltre, è stato calcolato il coefficiente di correlazione intraclasse per ognuna delle variabili di interesse. Come è già stato detto (vedi Obiettivo 1, PARTE 2), infatti, un'analisi multilivello è necessaria solo quando la correlazione intraclasse è superiore .05 (Heck, 2001).

**Figura 7. Modello di path analysis per il livello between-subjects (per semplicità non sono rappresentate le covarianza tra le variabili)**



Inoltre, dato che la precedente analisi fattoriale esplorativa (vedi Obiettivo 1, PARTE 3) ha identificato ben nove diverse strategie di coping utilizzate per affrontare eventuali difficoltà connesse con il perseguimento di obiettivi personali, in questa fase preliminare sono state identificate eventuali influenze dell'ottimismo sull'adozione di specifiche strategie di coping ed eventuali influenze delle strategie di coping adottate sui progressi percepiti. In questo modo, nelle successive analisi è stato possibile introdurre solo quelle strategie effettivamente influenzate dall'ottimismo disposizionale e che, allo stesso tempo, influenzano i progressi percepiti nel perseguimento degli obiettivi personali. In questo modo è stato possibile eliminare dalle analisi eventuali variabili non rilevanti e testare quindi un successivo modello più parsimonioso. A questo scopo, sono state effettuate delle regressioni multilivello utilizzando il software per le analisi statistiche PASW 18.0. La regressione multilivello tiene in considerazione la natura gerarchica dei dati, modellando in maniera adeguata le covarianze e gli errori di misurazione in modo da ovviare alla non indipendenza delle varie osservazioni all'interno dei singoli soggetti. L'effetto di ogni singolo predittore su uno specifico outcome è espresso da un coefficiente di regressione non standardizzato a cui è associato un *t* test per rilevare la significatività del coefficiente stesso. In una prima fase, sono state condotte nove distinte regressioni multilivello per esplorare l'influenza dell'ottimismo disposizionale sull'adozione di ognuna delle nove strategie di coping precedentemente individuate. In queste regressioni multilivello è stato di volta in volta inserito come unico outcome ciascuna delle nove strategie di coping e, come unico predittore, i livelli di ottimismo disposizionale. Inoltre, un'ulteriore regressione multilivello è stata effettuata per esplorare l'influenza che la messa in atto di specifiche strategie di coping esercita sulla percezione di progressi nel perseguimento degli obiettivi personali dichiarati. In questa regressione, i livelli di progresso percepito in ogni singolo obiettivo sono stati inseriti come outcome e, come predittore, sono state contemporaneamente inserite le nove strategie di coping.

Infine, seguendo le indicazioni di Heck (2001), è stata condotta una path analysis multilivello per analizzare contemporaneamente le influenze ipotizzate tra le variabili di interesse. Prima dell'analisi, le variabili continue misurate a livello dei singoli obiettivi (conflitto, aspettativa, valore, impegno, progressi percepiti, strategie di coping, e tempo di perseguimento) sono state centrate rispetto alla media generale

ovvero grand mean. Questa analisi è stata effettuata tramite il programma Mplus 6.11 (Muthén & Muthén, 1998-2010), utilizzando la massima verosomiglianza (Maximum Likelihood; ML) come metodo di stima. Come indicato da Hu e Bentler (1998; 1999), la bontà di adattamento dei modelli considerati è stata valutata attraverso diversi indici di fit: *Chi Quadrato* ( $\chi^2$ ), *Root Mean Square Error of Approximation* (RMSEA), *Standardized Root Mean Square Residual* (SRMR), *Comparative Fit Index* (CFI) e *Tucker-Lewis Index* (TLI) (vedi Obiettivo 1, PARTE 1). Inoltre, per analizzare eventuali effetti di mediazione tra le variabili considerate, è stata utilizzata la tecnica di analisi statistica denominata *Multilevel Structural Equation Modeling* (MSEM) che permette di testare adeguatamente la mediazione in modelli multilivello (Preacher, Zyphur, Zhang, 2010). Differentemente da altre tipologie di analisi, questa tecnica permette di testare in maniera accurata gli effetti di mediazione quando le variabili dipendenti sono situate sia a livello within-subjects che a livello between-subjects. Nello specifico, la mediazione è stata testata considerando gli intervalli di confidenza degli effetti indiretti. Come indicato da Preacher, Zyphur e Zhang (2010), sono stati considerati significativi gli effetti indiretti i cui intervalli di confidenza al 90% non contenessero lo zero.

### **3.4.2. Risultati**

Per ognuna delle variabili considerate, sono state calcolate media, deviazione standard, indici di asimmetria e curtosi, e coefficiente di correlazione intraclasse. Come è possibile osservare in tabella 12, gli indici di asimmetria e curtosi indicano una buona approssimazione alla curva normale per tutte le variabili considerate. Uniche eccezioni sono rappresentate dal tempo di perseguimento dell'obiettivo (espresso in mesi), e dalle strategie di coping di *diniego*, *uso di sostanze* e *religione*, variabili che evidenziano una forte asimmetria positiva. Conseguentemente, si è provveduto a ricercare eventuali outliers o valori anomali nella distribuzione di queste quattro variabili. Come suggerito da Barbaranelli (2007), sono stati considerati outliers quelle risposte che si discostano di più di tre deviazioni standard dalla media. Conseguentemente, per quanto riguarda il tempo di perseguimento degli obiettivi, sono state escluse dalle successive analisi 18 risposte. Rispetto alle tre strategie di coping le analisi effettuate non hanno invece evidenziato l'esistenza di outliers univariati. Successivamente, queste quattro

dimensioni sono state sottoposte ad una trasformazione in radice quadrata in modo da “normalizzare” le loro distribuzioni (Barbaranelli, 2007).

**Tabella 12. Media, deviazione standard, asimmetria, curtosi e coefficiente di correlazione intra-classe per le variabili di interesse**

	Media (d.s)	Asimmetria	Curtosi	Coefficiente di correlazione intraclasse
Diniego	1.34 (.62)	2.00	3.71	.34
Uso di sostanze	1.19 (.54)	3.30	11.23	.54
Ricerca di supporto sociale	2.44 (.87)	.03	-.92	.46
Coping positivo e pianificazione	3.03 (.62)	-.39	-.28	.24
Senso di colpa	2.52 (.88)	-.05	-.85	.28
Religione	1.34 (.67)	2.21	4.37	.74
Sfogo emotivo	2.21 (.89)	.29	-.81	.47
Riformulazione positiva	2.28 (.78)	.13	-.61	.41
Humor	1.91 (.82)	.68	-.32	.44
Conflitto	5.90 (2.38)	.63	-.09	.55
Aspettativa	3.14 (.73)	.06	-.21	.13
Valore	4.00 (.72)	-.41	-.45	.20
Impegno	5.43 (1.37)	-.91	.25	.19
Progresso percepito	4.08 (1.63)	-.25	-.83	.18
Tempo di perseguimento dell'obiettivo	9.63 (16.31)	4.14	22.74	.25
Piano	-	-	-	.12

A seguito di queste trasformazioni, gli indici di asimmetria e curtosi delle variabili considerate indicano una buona approssimazione alla curva normale.

Dalla tabella 12 possiamo inoltre vedere come il coefficiente di correlazione intraclasse sia maggiore di .05 per tutte le variabili considerate, denotando una considerevole similarità della valutazione di obiettivi differenti all'interno dello stesso soggetto. Possiamo, quindi, affermare che sia effettivamente necessario analizzare le relazioni tra le variabili considerate utilizzando una metodologia di analisi multilivello che tenga in considerazione la natura gerarchica dei dati.

La tabella 13 riporta i risultati delle nove distinte regressioni multilivello effettuate per analizzare separatamente le influenze dell'ottimismo disposizionale sulle nove strategie di coping precedentemente individuate tramite analisi fattoriale esplorativa. Come è possibile osservare, l'ottimismo disposizionale influenza positivamente la frequenza con cui vengono adottate strategie di coping attivo e di pianificazione ( $\beta = .11$ ;  $t(279) = 4.15$ ;  $p < .001$ ), e di riformulazione positiva ( $\beta = .09$ ;  $t(279) = 2.26$ ;  $p < .05$ ). Al contrario, l'ottimismo disposizionale influenza negativamente l'adozione della strategia di coping basata sullo sfogo emotivo ( $\beta = -.11$ ;  $t(279) = -2.39$ ;  $p < .001$ ).

La tabella 14 riporta i risultati della regressione multilivello effettuata per indagare le influenze che l'adozione delle nove strategie di coping esercita sui livelli di progresso percepito nel perseguimento degli obiettivi personali. Come possiamo osservare, il progresso percepito è positivamente influenzato dall'adozione delle strategie di coping positivo e pianificazione ( $\beta = 1.08$ ;  $t(1098) = 14.23$ ;  $p < .001$ ), di riformulazione positiva ( $\beta = .24$ ;  $t(1098) = 3.54$ ;  $p < .001$ ), e di religione ( $\beta = .74$ ;  $t(1098) = 3.57$ ;  $p < .001$ ). Al contrario, il progresso percepito è negativamente influenzato dalla strategia di diniego ( $\beta = -2.34$ ;  $t(1098) = -2.34$ ;  $p < .05$ ). Riassumendo, le strategie di riformulazione positiva e di coping positivo e pianificazione risultano essere le uniche due modalità di coping influenzate dall'ottimismo e che, contemporaneamente, influenzano i progressi percepiti nel perseguimento degli obiettivi personali. Conseguentemente, queste due sole strategie di coping sono state inserite nel successivo modello di path analysis multilivello.

**Tabella 13. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza dell'ottimismo disposizionale sulle nove strategie di coping.**

	Coefficiente di regressione non standardizzato	Errore standard	t(279)=
Diniego	-.01	.01	-1.80 n.s.
Uso di sostanze	-.02	.01	-1.41 n.s.
Ricerca di supporto sociale	-.00	.047	-.08 n.s.
Coping positivo e pianificazione	.11	.03	4.15 ***
Senso di colpa	-.08	.04	-1.85 n.s.
Religione	-.00	.02	-.01 n.s.
Sfogo emotivo	-.11	.05	-2.39 *
Riformulazione positiva	.09	.04	2.26 *
Humor	.05	.04	1.04 n.s.

Legenda: n.s.: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

**Tabella 14. Risultati della regressione multilivello per indagare l'influenza delle strategie di coping sui livelli di progresso percepito.**

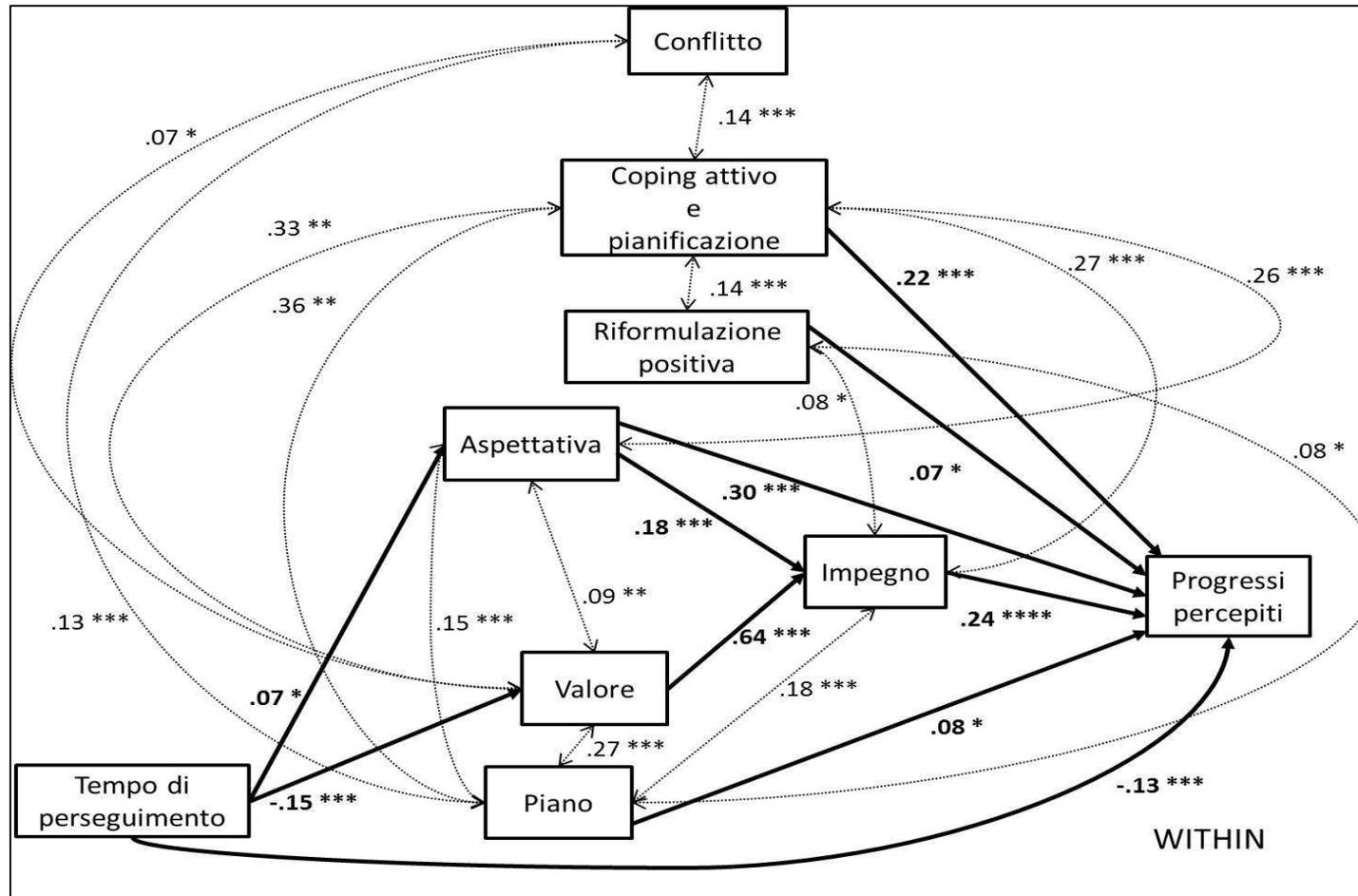
	Coefficiente di regressione non standardizzato	Errore standard	t(1098)=
Diniego	-.52	.22	-2.34 *
Uso di sostanze	.00	.26	.02 n.s.
Ricerca di supporto sociale	.01	.07	.19 n.s.
Coping positivo e pianificazione	1.08	.08	14.23 ***
Senso di colpa	-.10	.05	-1.93 n.s.
Religione	.74	.21	3.57 ***
Sfogo emotivo	.07	.06	1.11 n.s.
Riformulazione positiva	.24	.07	3.54 ***
Humor	-.09	.06	-1.50 n.s.

Legenda: n.s.: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

Per quanto riguarda la path analysis, il modello testato dimostra un ottimo adattamento ai dati empirici ( $\chi^2(5, N= 1132)= 9.06, p= .11$ ; RMSEA= .03; SRMR per il livello within-subjects= .02/ SRMR per il livello between-subjects= .01; CFI= 1.00; TLI= .97).

Per motivi di rappresentazione grafica, la figura 8 riporta i soli parametri significativi per il modello within-subjects. Come si può vedere, a livello within-subjects i progressi percepiti sono positivamente influenzati dai livelli di impegno ( $\beta= .24, p < .001$ ), di aspettativa ( $\beta= .30, p < .001$ ), e dalla formulazione di uno specifico piano per raggiungere l'obiettivo stesso ( $\beta= .08, p < .05$ ). Anche l'adozione di strategie di coping attivo e pianificazione, e di riformulazione influenza positivamente i progressi percepiti (rispettivamente:  $\beta= .22, p < .001$ ;  $\beta= .07, p < .05$ ). I progressi, invece, risultano essere negativamente influenzati dal tempo di perseguimento dell'obiettivo stesso ( $\beta= -.13, p < .001$ ). Inoltre, a livello within-subjects si osservano numerose influenze tra i vari aspetti legati al perseguimento degli obiettivi personali. Nello specifico, l'impegno profuso nel perseguimento di un particolare obiettivo personale è positivamente spiegato dai rispettivi livelli di aspettativa ( $\beta= .18, p < .001$ ) e valore ( $\beta= .64, p < .001$ ). Allo stesso tempo, valore e aspettativa sono entrambe influenzate dal tempo di perseguimento dell'obiettivo (rispettivamente:  $\beta= -.15, p < .001$ ;  $\beta= .07, p < .05$ ). Infine, si evidenziano numerose relazioni significative tra i vari aspetti legati al perseguimento degli obiettivi personali. In particolare, i livelli di conflitto risultano essere associati con i livelli di valore ( $r= .07, p < .05$ ), con la formulazione di uno specifico piano ( $r= .13, p < .001$ ) e l'adozione di una strategia di coping attivo e di pianificazione ( $r= .14, p < .001$ ). Vi è una debole correlazione positiva tra le due strategie di coping analizzate ( $r= .14, p < .001$ ). L'adozione della strategia basata sul coping attivo e la pianificazione, inoltre, risulta essere associata con l'aspettativa ( $r= .26, p < .001$ ), il valore ( $r= .33, p < .01$ ), l'impegno ( $r= .27, p < .001$ ) e la formulazione di un piano ( $r= .36, p < .01$ ). La strategia di riformulazione positiva, invece, è debolmente associata con l'impegno ( $r= .08, p < .05$ ) e la formulazione di un piano ( $r= .08, p < .05$ ). Inoltre, i livelli di aspettativa e valore risultano essere tra loro debolmente correlati ( $r= .09, p < .05$ ). Infine, la formulazione di uno specifico piano per il raggiungimento dell'obiettivo personale correla positivamente con il valore ( $r= .27, p < .001$ ), con l'aspettativa ( $r= .15, p < .001$ ), e con i livello di impegno dichiarati ( $r= .18, p < .001$ ). La tabella 15 riporta le varianze spiegate relative ad ognuna della variabili

Figura 8. Modello di path analysis per il livello within-subjects (sono rappresentati i soli parametri significativi)



Legenda: \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

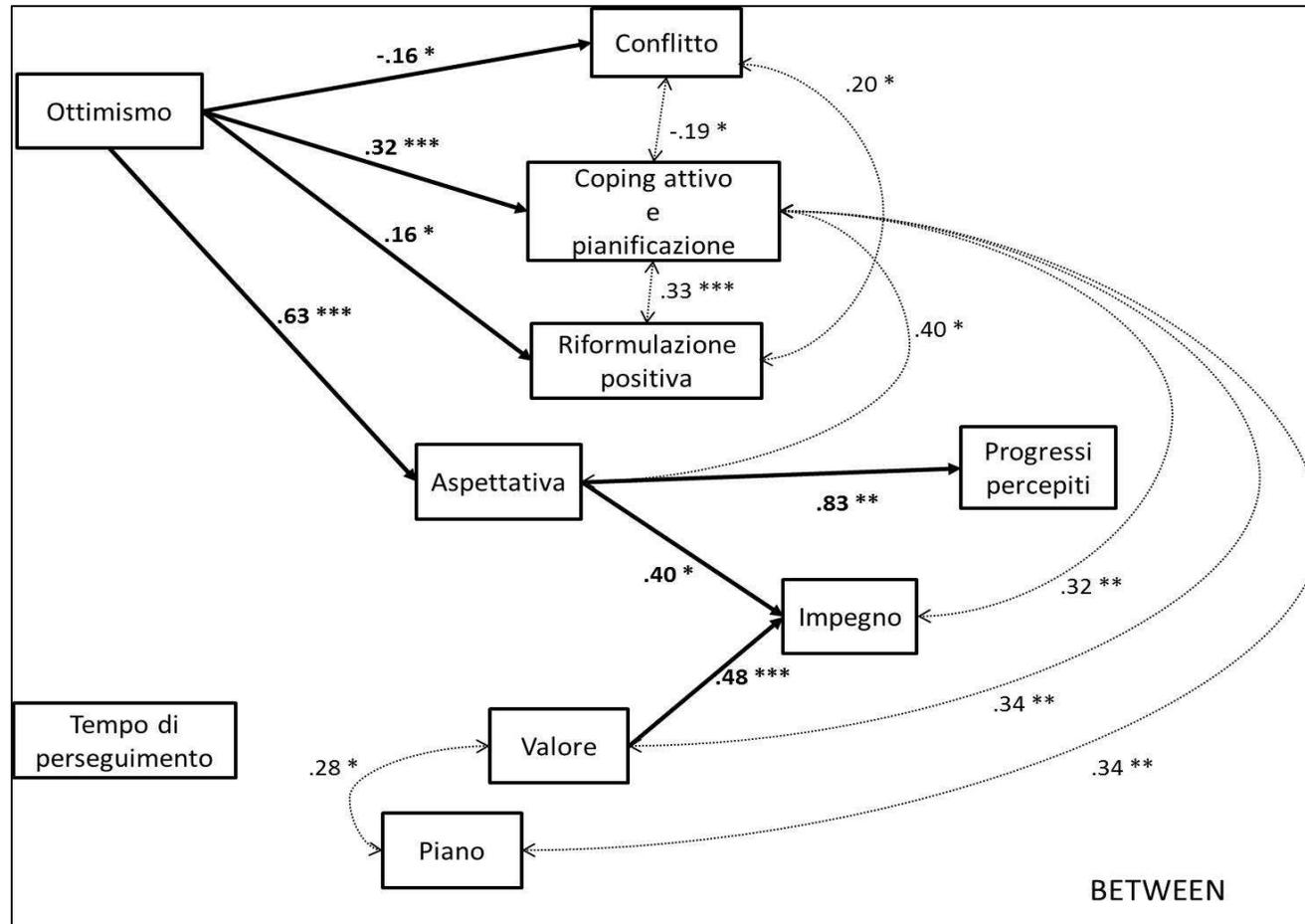
**Tabella 15. Varianze spiegate dal modello di path analysis per i due livelli**

	Varianza spiegata livello between- subjects	Varianza spiegata livello within-subjects
Coping positivo e pianificazione	10.3%	
Riformulazione positiva	2.4%	
Conflitto	2.5%	.0%
Aspettativa	40.0%	.5%
Valore	.6%	2.3%
Impegno	41.0%	47.6%
Progresso percepito	71.7%	34.6%
Piano	.3%	.1%

dipendenti introdotte nel modello di path analysis, separatamente per il livello within-subject e il livello between-subjects. Per quanto riguarda il livello delle differenze intra-individuali, possiamo vedere come il modello spieghi il 34.6% di varianza dei progressi percepiti. Utilizzando la metodologia di Preacher, Zyphur e Zhang (2010) sono stati testati gli effetti di mediazione tra le variabili considerate. Nello specifico, al livello within-subjects, l'influenza del tempo di perseguimento degli obiettivi sull'impegno risulta essere mediato sia dai livelli di valore (effetto indiretto= -.09; C.I. al 90% [-.12; -.05]) sia dai livelli di aspettativa (effetto indiretto= .01; C.I. al 90% [.00; -.02]). Inoltre, il tempo di perseguimento influenza i progressi percepiti attraverso l'effetto di mediazione dell'aspettativa (effetto indiretto= .02; C.I. al 90% [.00; .04]). Infine, l'impegno profuso nel perseguimento di uno specifico obiettivo media l'influenza dell'aspettativa sui progressi percepiti (effetto indiretto= .09; C.I. al 90% [.06; .13]).

Per motivi di rappresentazione grafica, la figura 9 riporta i soli parametri significativi per il modello between-subjects. Come si può vedere, a livello delle differenze tra gli individui, i progressi percepiti sono positivamente influenzati solamente dai livelli medi di aspettativa ( $\beta = .83$ ,  $p < .001$ ). Inoltre, l'ottimismo disposizionale influenza positivamente la tendenza ad adottare strategie di riformulazione positiva ( $\beta = .16$ ,  $p < .05$ ) e di coping attivo e di pianificazione ( $\beta = .32$ ,  $p < .001$ ), e i livelli di aspettativa ( $\beta = .63$ ,  $p < .001$ ). Al contrario, i livelli medi di conflitto tra i vari obiettivi formulati sono negativamente influenzati dall'ottimismo ( $\beta = -.16$ ,  $p < .05$ ). Anche a livello between-subjects si osservano numerose influenze tra i vari aspetti legati al perseguimento degli obiettivi personali. In particolare, i livelli medi di progressi nel perseguimento degli obiettivi dichiarati sono positivamente influenzato sia dai livelli medi di valore ( $\beta = .48$ ,  $p < .001$ ) che dai livelli medi di aspettativa ( $\beta = .40$ ,  $p < .05$ ). Inoltre, in maniera simile al livello within-subjects si evidenziano numerose relazioni tra i vari aspetti del perseguimento degli obiettivi personali. Nello specifico, vi sono correlazioni positive tra le due strategie di coping ( $r = .33$ ,  $p < .001$ ). La tendenza ad adottare la strategia di coping attivo e pianificazione è positivamente correlata con la tendenza a formulare un piano per raggiungere i propri obiettivi ( $r = .34$ ,  $p < .01$ ), con i livelli medi di aspettativa ( $r = .40$ ,  $p < .05$ ), di valore ( $r = .34$ ,  $p < .01$ ) e di impegno ( $r = .32$ ,  $p < .01$ ). si evidenzia una correlazione positiva tra i livelli medi di aspettativa e valore ( $r = .28$ ,  $p < .05$ ).

**Figura 9. Modello di path analysis per il livello between-subjects (sono rappresentati i soli parametri significativi)**



Legenda: \*: p < .05; \*\*: p < .01; \*\*\*: p < .001.

Infine, i livelli medi di conflitto correlano negativamente con la tendenza ad adottare una tipologia di coping attivo e di pianificazione ( $r = -.19, p < .05$ ) e positivamente con la tendenza alla riformulazione positiva per affrontare le difficoltà connesse con il perseguimento dei propri obiettivi ( $r = .20, p < .05$ ). Dalla tabella 15 possiamo vedere come, a livello between-subjects, il modello di path analysis spieghi il 71.7% della varianza dei valori medi dei progressi percepiti. Per concludere, utilizzando la metodologia da Preacher, Zyphur e Zhang (2010) sono stati testati gli effetti di mediazione che avvengono tra variabili poste sia a livello between-subjects che a livello within-subjects. I risultati dimostrano come l'ottimismo, attraverso la mediazione dell'aspettativa, influenza positivamente sia l'impegno profuso (effetto indiretto = .17; C.I. al 90% [.02; .32]) sia i progressi percepiti (effetto indiretto = .43; C.I. al 90% [.10; .75]). Al contrario, l'effetto dell'ottimismo disposizionale sui progressi non risulta essere mediato né dalla tendenza ad adottare strategie basate sul coping attivo e la pianificazione (effetto indiretto = .01; C.I. al 90% [-.07; .09]) né dalla tendenza ad adottare strategie di coping di riformulazione positiva (effetto indiretto = .02; C.I. al 90% [-.01; .05]).

### **3.5. Obiettivo 3**

Obiettivo generale del presente studio è di individuare i migliori predittori del benessere soggettivo tra le variabili connesse con il perseguimento di obiettivi personali a medio-breve termine. Nello specifico verranno indagate le influenze dell'ottimismo disposizionale, dei livelli di conflitto tra obiettivi, i livelli di valore e progressi percepiti sui livelli di affettività positiva e negativa, e soddisfazione di vita; rispettivamente componente affettiva e componente cognitiva del benessere soggettivo.

In particolare, è stato ipotizzato che l'affettività positiva e la soddisfazione di vita siano positivamente influenzate dall'ottimismo disposizionale e dai livelli medi sia di progresso percepito che di valore. Inoltre, abbiamo ipotizzato che i livelli di affettività negativa siano negativamente influenzati dall'ottimismo disposizionale e dai progressi percepiti, e positivamente influenzati dai livelli di conflitto. Infine, è stato ipotizzato che il valore attribuito agli obiettivi personali possa moderare l'influenza dei progressi percepiti sull'affettività positiva e negativa e sulla soddisfazione di vita. In particolare, abbiamo ipotizzato che l'influenza dei progressi percepiti su soddisfazione

di vita e affettività positiva e negativa sia maggiore in presenza di alti livelli di valore attribuito ai vari obiettivi personali.

Anche in questo caso, è stata effettuata una path analysis multilivello in modo da tenere in considerazione la natura gerarchica dei dati raccolti. Il modello testato a livello between-subjects si differenzia da quello considerato nel precedente obiettivo (vedi Obiettivo 2) poiché saranno introdotte le tre dimensioni relative al benessere soggettivo (soddisfazione di vita, affettività positiva e affettività negativa) e saranno testate le influenze appena citate. Infine, nel modello considerato, verranno stimate le relazioni tra le dimensioni di affettività positiva, affettività negativa e soddisfazione di vita. Infine, il modello che verrà testato per il livello within-subjects è identico al modello considerato nel precedente obiettivo (vedi Obiettivo 2).

### **3.5.1. Analisi dei dati**

Inizialmente sono state effettuate analisi preliminari per indagare la distribuzione delle variabili di affettività positiva, affettività negativa e soddisfazione di vita.

Infine, seguendo le indicazioni di Heck (2001), è stata condotta una path analysis multilivello per analizzare contemporaneamente le influenze ipotizzate tra le variabili di interesse. In particolare, a livello between-subjects, saranno analizzate le influenze del conflitto, del valore e del progresso percepito sui livelli di affettività positiva, affettività negativa e soddisfazione di vita. Inoltre, verrà testata l'ipotesi di moderazione che prevede che i livelli di valore attribuito ai vari obiettivi possa moderare l'influenza dei progressi percepiti sulle tre dimensioni di benessere soggettivo. Questa analisi è stata effettuata tramite il programma Mplus 6.11 (Muthén & Muthén, 1998-2010), utilizzando la massima verosomiglianza (Maximum Likelihood; ML) come metodo di stima. Per la valutazione del modello sono stati utilizzati i criteri precedentemente citati (vedi Obiettivo 2).

### **3.5.2. Risultati**

Per ognuna delle nuove variabili considerate, sono stati calcolate media, deviazione standard, indici di asimmetria e curtosi. Come è possibile osservare in tabella 16, gli indici di asimmetria e curtosi indicano una buona approssimazione alla curva normale per tutte e tre le dimensioni considerate.

**Tabella 16. Media, deviazione standard, asimmetria e curtosi per le variabili di interesse**

	Media (d.s)	Asimmetria	Curtosi
Soddisfazione di vita	4.58 (1.18)	-.37	-.43
Affettività positiva	3.56 (.50)	-.47	.34
Affettività negativa	2.74 (.63)	-.10	-.34

Per quanto riguarda la path analysis, il modello testato mostra un buon adattamento ai dati empirici ( $\chi^2(42, N= 1132)= 134.66, p= .000$ ; RMSEA= .04; SRMR per il livello within-subjects= .03/ SRMR per il livello between-subjects= .08; CFI= .96; TLI= .87).

Per semplicità, verranno qui discussi i soli risultati relativi alle influenze che ottimismo disposizionale, conflitto, valore e progresso percepito esercitano sui livelli di affettività positiva, affettività negativa e soddisfazione di vita. I restanti parametri testati, infatti, sono identici a quelli già considerati nel precedente modello di path analysis (vedi Obiettivo 2).

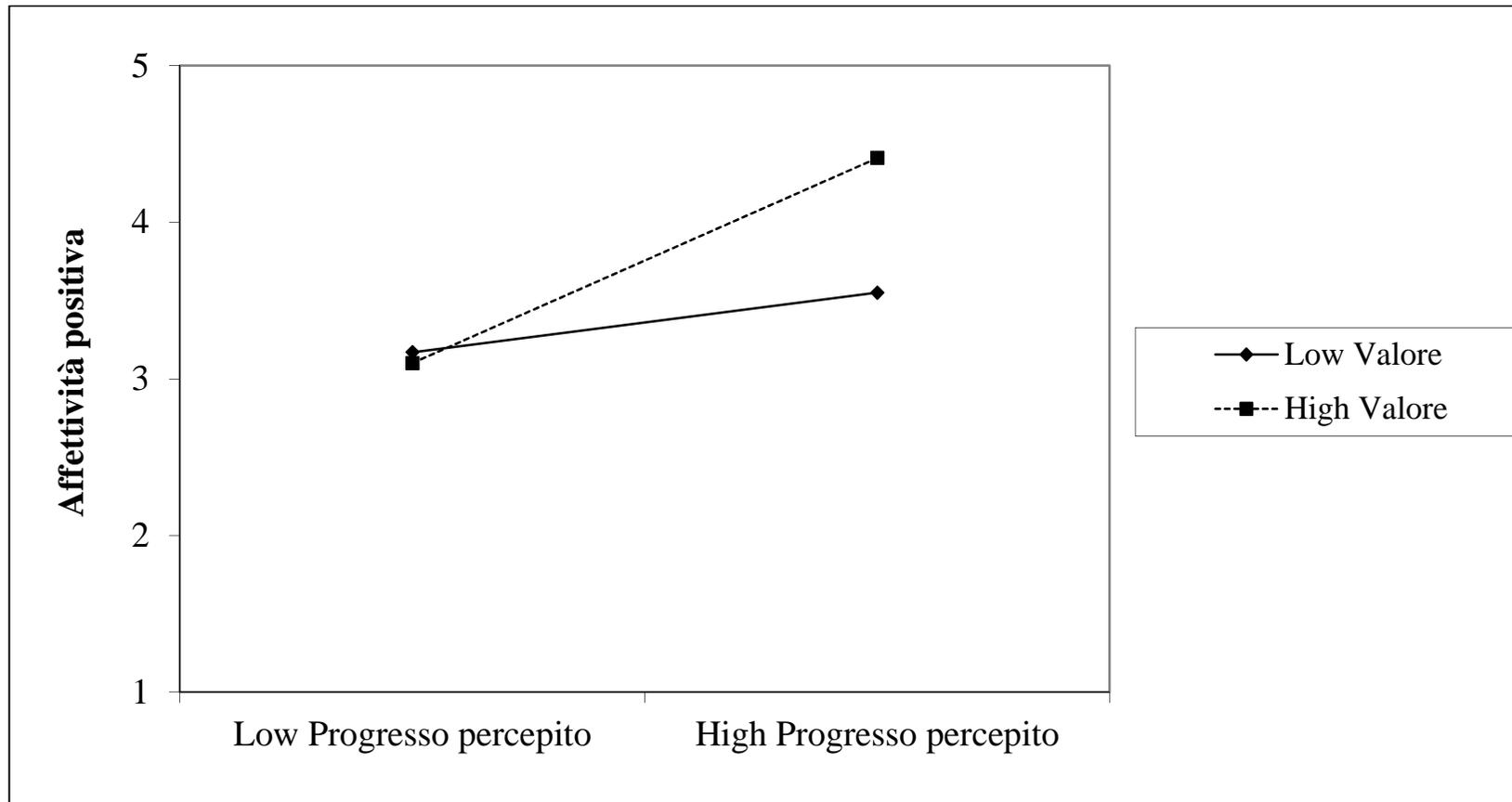
Come si può vedere in tabella 17, i livelli di affettività positiva sono positivamente influenzati dall'ottimismo disposizionale ( $\beta= .34, p < .001$ ), dai livelli medi di valore ( $\beta= .28, p < .001$ ) e dai livelli medi di progressi percepiti ( $\beta= .26, p < .05$ ). Inoltre, l'effetto dei progressi percepiti sui livelli di affettività positiva viene moderato dai livelli di valore ( $\beta= .20, p < .05$ ). In particolare, per esaminare l'andamento di questa interazione, i parametri del modello di path analysis sono stati usati per predire i livelli di affettività positiva per i soggetti con alti o bassi progressi dichiarati (rispettivamente: una deviazione standard sopra la media e una deviazione standard sotto la media) che, allo stesso tempo, dichiarano alti o bassi livelli di valore (rispettivamente: una deviazione standard sopra la media e una deviazione standard sotto la media). Il risultato di questa analisi è riportato in figura 10. Come è possibile osservare, i livelli di affettività positiva aumentano al crescere dei progressi percepiti sia per gli individui con alti livelli di valore sia per le persone con bassi livelli di valore. Tuttavia, gli individui con alti livelli di progressi e contemporaneamente alti livelli di valore dichiarano i livelli più elevati di affettività positiva. I livelli di affettività positiva decrescono significativamente quando gli individui dichiarano pochi progressi in obiettivi altamente valorizzati.

**Tabella 17. Risultati del modello di path analysis multilivello per indagare le influenze di conflitto, valore e progressi percepiti su soddisfazione di vita, affettività positiva e affettività negativa**

	Outcomes		
	Soddisfazione di vita	Affettività positiva	Affettività negativa
Ottimismo disposizionale	$\beta = .15$ n.s.	$\beta = .34$ ***	$\beta = -.29$ ***
Conflitto	$\beta = -.02$ n.s.	$\beta = .05$ n.s.	$\beta = .28$ ***
Progresso percepito	$\beta = .50$ ***	$\beta = .26$ *	$\beta = -.12$ n.s.
Valore	$\beta = .01$ n.s.	$\beta = .28$ ***	$\beta = .34$ ***
Valore X Progresso percepito	$\beta = .05$ n.s.	$\beta = .20$ *	$\beta = -.21$ *

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

**Figura 10. Effetto dei progressi percepiti sui livelli di affettività positiva in funzione dei livelli di valore**



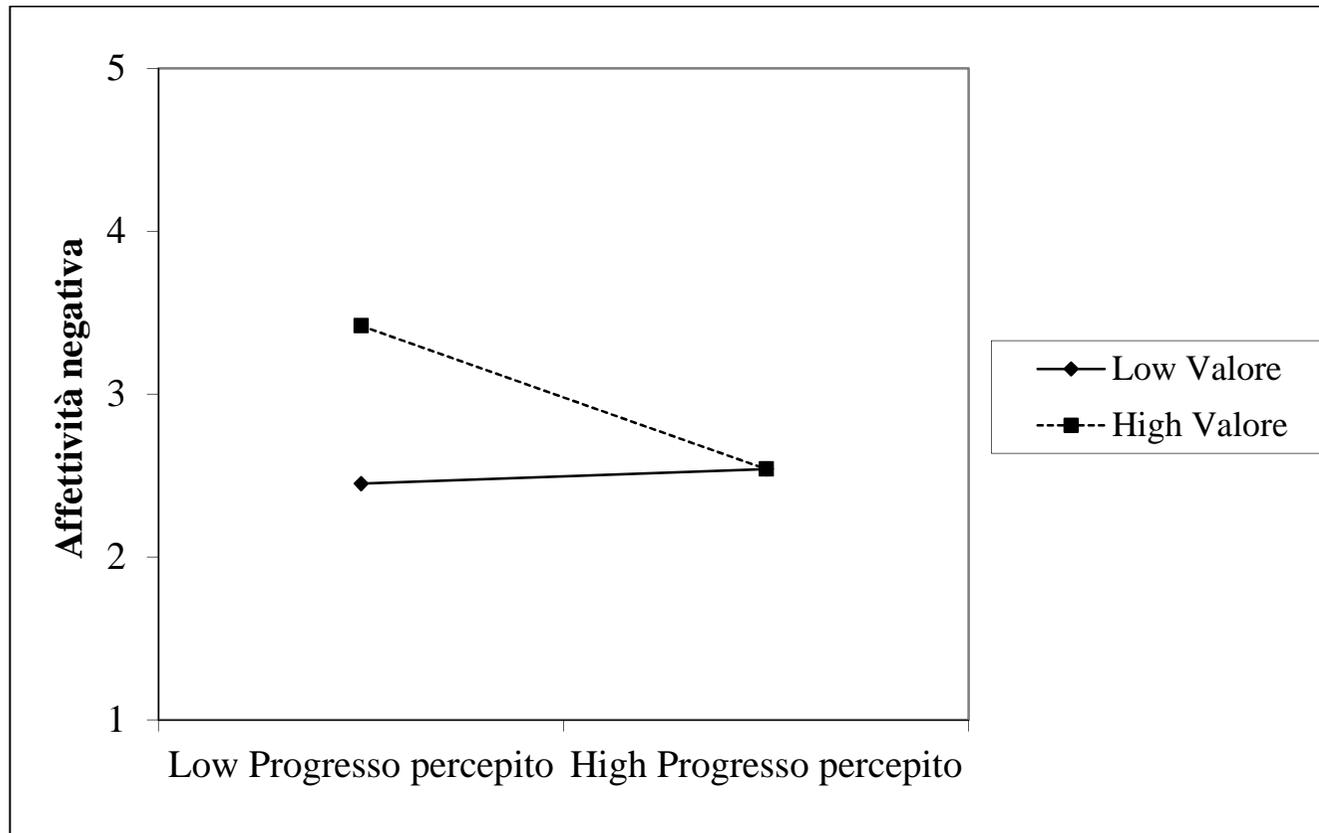
I livelli di affettività negativa, invece, sono positivamente influenzati dai livelli medi di valore ( $\beta = .34$ ,  $p < .001$ ) e di conflitto ( $\beta = .28$ ,  $p < .001$ ). In aggiunta, i livelli di affettività negativa decrescono all'aumentare dei livelli di ottimismo disposizionale ( $\beta = -.29$ ,  $p < .001$ ). Anche in questo caso, l'effetto dei progressi percepiti sui livelli di affettività negativa risulta essere moderato dai livelli di valore ( $\beta = -.21$ ,  $p < .05$ ). In particolare, per esaminare l'andamento di questa interazione, i parametri del modello di path analysis sono stati usati per predire i livelli di affettività negativa per i soggetti con alti o bassi progressi dichiarati (rispettivamente: una deviazione standard sopra la media e una deviazione standard sotto la media) che, allo stesso tempo, dichiarano alti o bassi livelli di valore (rispettivamente: una deviazione standard sopra la media e una deviazione standard sotto la media). Il risultato di questa analisi è riportato in figura 11. Come si può osservare, dichiarano i livelli più elevati di affettività negativa gli individui che riportano bassi livelli di progressi e contemporaneamente alti livelli di valore. I livelli di affettività negativa decrescono quando gli individui dichiarano molti progressi in obiettivi altamente valorizzati.

Per quanto riguarda la soddisfazione di vita, essa risulta essere influenzata solo dai progressi percepiti ( $\beta = .50$ ,  $p < .001$ ).

Nello specifico, il modello spiega il 38.1% della varianza dell'affettività positiva, il 39.8% della varianza dell'affettività negativa e il 35.7% della varianza della soddisfazione di vita.

Infine, per quanto riguarda le relazioni tra le tre dimensioni di benessere soggettivo, si riscontra una correlazione significativa solo tra i livelli di affettività negativa e i livelli di soddisfazione di vita ( $r = -.20$ ,  $p < .05$ ).

**Figura 11. Effetto dei progressi percepiti sui livelli di affettività negativa in funzione dei livelli di valore**



### **3.6.Obiettivo 4**

Obiettivo principale di questa parte del presente studio è quello di esplorare le differenze nei livelli di valore, aspettativa, impegno, progressi percepiti e benessere soggettivo ascrivibili alle diverse tipologie di obiettivi formulati dai partecipanti. In particolare, in linea con i risultati di letteratura, sono stati ipotizzati livelli superiori di benessere soggettivo per gli obiettivi inerenti le relazioni e la ricerca di intimità (Emmons, 2005; Kasser & Ryan, 1996; Monzani, Greco, & Steca, 2011). Non sono state fatte specifiche ipotesi rispetto agli altri obiettivi perché non in letteratura non esistono evidenze empiriche al riguardo.

#### **3.6.1.Analisi dei dati**

Il primo passo delle analisi è stato quello di classificare gli obiettivi indicati dai partecipanti utilizzando le categorie individuate in una precedente ricerca (Monzani, Greco, & Steca, 2011). I 1132 obiettivi formulati dai 283 partecipanti alla ricerca sono stati classificati indipendentemente da due giudici appositamente istruiti. Gli obiettivi sono stati classificati in 11 categorie: “Famiglia”, “Partner”, “Lavoro/Studio”, “Beni materiali”, “Salute”, “Ricerca di equilibrio”, “Attività di svago”, “Automiglioramento”, “Amicizia”, “Relazioni” e “Altro”. Al termine di questa fase, tramite il PASW 19.0, è stata valutata la interrater reliability tramite l'indice *kappa* di Cohen. Successivamente, eventuali incongruenze nelle codifiche effettuate dai due giudici sono state risolte tramite discussione e reciproco accordo. Nella categoria “Famiglia” sono stati inclusi gli obiettivi relativi alle relazioni familiari, che fanno riferimento al rafforzamento dei legami, alla formazione o all'ampliamento del proprio nucleo familiare. Gli obiettivi relativi alla ricerca di un partner e al miglioramento della propria vita di coppia sono stati raggruppati nella categoria “Partner”. “Lavoro/Studio” è il raggruppamento che include obiettivi in ambito sia lavorativo che formativo. Nella categoria “Beni materiali” sono stati inclusi gli obiettivi che esprimono l'importanza dell'acquisizione di risorse materiali e il raggiungimento della sicurezza economica. Gli obiettivi relativi all'attenzione per la propria salute, le proprie condizioni fisiche e il proprio aspetto sono stati classificati nel raggruppamento “Salute”. “Ricerca di equilibrio” include obiettivi inerenti il mantenimento o il raggiungimento di un equilibrio psicologico, emotivo e interiore. L'attenzione ai propri hobby e alla gestione del proprio tempo libero

caratterizza gli obiettivi classificati come “Attività di Svago”. Con “Automiglioramento” ci si riferisce agli obiettivi di acquisizione di nuove conoscenze e al miglioramento delle proprie capacità. Alla categoria “Amicizia” appartengono gli obiettivi che fanno riferimento alla creazione di nuovi legami amicali e al mantenimento delle proprie amicizie. Gli obiettivi che esprimono un’attenzione per le relazioni interpersonali in generale e al benessere degli altri sono stati inclusi nella categoria “Relazioni”. Infine nella categoria “Altro” sono stati inclusi tutti quegli obiettivi particolari o poco ricorrenti che non è stato possibile inserire nelle precedenti categorie.

Successivamente, tramite analisi statistiche descrittive sono state indagate le frequenze delle 11 tipologie di obiettivi all’interno del campione totale composto dai 1132 obiettivi formulati nella presente ricerca.

Inoltre, per analizzare le influenze della formulazione di obiettivi appartenenti a tipologie diverse sui livelli di valore, aspettativa, impegno, progressi percepiti e benessere soggettivo sono state effettuate delle specifiche analisi multilivello tramite la procedura MIXED del software per le analisi statistiche PASW 18.0. Le analisi multilivello tengono in considerazione la natura gerarchica dei dati, modellando in maniera adeguata le covarianze e gli errori di misurazione in modo da ovviare alla non indipendenza delle varie osservazioni all’interno dei singoli soggetti. In particolare, in maniera simile all’analisi della varianza (ANOVA), è possibile stimare l’effetto di un predittore categoriale sui livelli di una variabile dipendente continua tramite il test di Fisher. Infine, tramite confronti multipli a coppie con la correzione di Sidak, sono state testate le differenze tra le medie marginali stimate delle variabili dipendenti ascrivibili alle diverse tipologie di obiettivi. In questo modo, sono state effettuate sette distinte analisi multilivello per esplorare l’influenza delle tipologie di obiettivi sui livelli di valore, aspettativa, impegno, progressi percepiti, soddisfazione di vita, affettività positiva e affettività negativa.

### **3.6.2. Risultati**

Il *kappa* di Cohen denota una buona concordanza tra le codifiche effettuate indipendentemente dai due giudici ( $kappa = .79$ ,  $p < .001$ , C.I. al 95% [.76; .81]).

La tabella 18 riporta alcuni esempi e la distribuzione per ciascuna delle 11 categorie di obiettivi considerate sul totale dei 1132 obiettivi formulati dai partecipanti.

Tra gli obiettivi formulati, quelli maggiormente espressi concernono le attività lavorative e di studio (37.70%), le attività di svago (14.60%) e la salute (9.40%). Al contrario, tra gli obiettivi espressi con minor frequenza troviamo gli obiettivi relativi all'automiglioramento (3.30%), alla creazione di nuovi legami amicali e al mantenimento delle proprie amicizie (3.50%), alle relazioni familiari (3.50%), alle relazioni interpersonali (3.60%) e degli obiettivi poco ricorrenti che sono stati inclusi nella categoria "Altro" (3.70%).

Prima di procedere con le analisi successive, sono stati accorpati gli obiettivi relativi alla vita di coppia, alla vita familiare, all'amicizia e alle relazioni interpersonali in un'ulteriore categoria denominata "Relazioni interpersonali". Inoltre, gli obiettivi di "Automiglioramento" e di "Ricerca di equilibrio" sono stati aggregati in un'unica categoria denominata "Automiglioramento e equilibrio personale".

A causa delle loro basse frequenze, nelle analisi successive non sono state considerate le categorie di obiettivi connessi alla salute, all'acquisizione e raggiungimento di beni materiali, e gli obiettivi appartenenti alla categoria "Altro". Quindi, le analisi sono state effettuate su un campione totale di 878 obiettivi personali così categorizzati: Relazioni interpersonali (15.60%), Automiglioramento e equilibrio personale (17.50%), Studio/Lavoro (48.20%) e Attività di svago (18.70%).

Per quanto riguarda il valore associato ai vari obiettivi personali formulati dai partecipanti, i risultati dell'analisi multilivello evidenzia differenze significative nei livelli di valore dovuti alle diverse tipologie di obiettivi ( $F(3,874) = 14.76, p < .001$ ). In particolare, dalla tabella 19 possiamo osservare come gli obiettivi riguardanti il tempo libero e le attività di svago sono quelli meno valorizzati ( $M = 3.74; d.s. = .05$ ). Altamente valorizzati, al contrario, risultano gli obiettivi riguardanti le relazioni interpersonali ( $M = 4.14, d.s. = .06$ ), le attività formative e lavorative ( $M = 4.14, d.s. = .03$ ), l'automiglioramento e la ricerca di equilibrio ( $M = 3.96, d.s. = .06$ ).

Per quanto riguarda l'aspettativa di riuscita associata ai vari obiettivi personali formulati dai partecipanti, i risultati dell'analisi multilivello evidenziano differenze significative nei livelli di questa variabile dovuti alle diverse tipologie di obiettivi ( $F(3,874) = 5.24, p < .001$ ). In particolare, dalla tabella 20 possiamo osservare come gli obiettivi riguardanti il tempo libero e le attività di svago ( $M = 3.32; d.s. = .06$ ) hanno livelli di aspettativa superiori a quelli degli obiettivi riguardanti l'automiglioramento e l'equilibrio personale

(M= 3.00; d.s.= .06), e le attività formative e di lavoro (M= 3.13; d.s.= .04). In una posizione intermedia si collocano gli obiettivi in ambito relazionale (M= 3.14; d.s.= .06).

**Tabella 18. Esempi e distribuzioni sul totale degli obiettivi relativi alle 11 tipologie di obiettivi.**

<b>Categorie</b>	<b>Esempi</b>	<b>Percentuale</b>
Famiglia	“Migliorare sempre più la relazione con la mia famiglia”, “stare ancora più vicino alla mia famiglia “ , “costruire nella serenità e nell'amore la mia nuova famiglia”	3.50%
Partner	“Fare chiarezza per quanto riguarda la mia vita sentimentale”, “Rafforzare il rapporto con il mio compagno”, “Sistemare la storia con il mio ragazzo”	5.20%
Lavoro/Studio	“Finire gli esami”, “Trovare un lavoro per l’estate”, “Ottenere il rinnovo del contratto”	37.70%
Beni materiali	“Comprare un'auto” , “Cercare di essere economicamente più indipendente possibile “, “Migliorare la mia posizione economica”	8.70%
Salute	“risolvere alcuni problemi di salute”, “risolvere alcuni problemi fisici legati allo stress”, “migliorare il mio stato di salute”	9.40%
Ricerca di equilibrio	“Ritrovare la serenità che qualcosa mi ha tolto”, “Gestire meglio le emozioni”, “Controllare l'emotività, essere meno ansiosa”	6.90%
Attività di svago	“Andare in vacanza”, “Coltivare il mio hobby (scrittura)”, “Visitare Londra”	14.60%
Automiglioramento	“Aumentare le mie conoscenze informatiche”, “Ampliare ad altri campi i miei interessi”, “Imparare nuove cose”	3.30%
Amicizia	“Ampliare la cerchia delle mie amicizie”, “Consolidare l'amicizia con alcuni dei miei compagni d’università”, “Mantenere salde e se possibile rafforzare le amicizie appena recuperate e quelle nuove”	3.50%
Relazioni	“Aiutare e dedicarmi a persone bisognose”, “Proseguire nel fare volontariato sentendomi gratificato”, “Aumentare le relazioni sociali”	3.60%
Altro	“Fare la patente”, “Trovare coinquilini che mi sostituiscano nell'appartamento di Milano”, “Vivere a Milano”	3.70%

**Tabella 19. Valore: medie marginali stimate, deviazioni standard e risultati del confronto post-hoc Sidak per ognuna della quattro tipologie di obiettivi considerati.**

<b>Categorie</b>	<b>Medie marginali stimate (d.s.)</b>
Relazioni interpersonali	4.14 (.06) <sup>a</sup>
Automiglioramento e equilibrio personale	3.96 (.06) <sup>a</sup>
Lavoro/Studio	4.14 (.03) <sup>a</sup>
Attività di svago	3.74 (.05) <sup>b</sup>

*Legenda:* a lettere differenti corrispondono medie statisticamente differenti (  $p < .05$ )

**Tabella 20. Aspettativa: medie marginali stimate, deviazioni standard e risultati del confronto post-hoc Sidak per ognuna della quattro tipologie di obiettivi considerati.**

<b>Categorie</b>	<b>Medie marginali stimate (d.s.)</b>
Relazioni interpersonali	3.14 (.06) <sup>ab</sup>
Automiglioramento e equilibrio personale	3.00 (.06) <sup>b</sup>
Lavoro/Studio	3.13 (.04) <sup>b</sup>
Attività di svago	3.32 (.06) <sup>a</sup>

*Legenda:* a lettere differenti corrispondono medie statisticamente differenti (  $p < .05$  )

Per quanto riguarda l'impegno con cui vengono perseguiti i vari obiettivi personali, i risultati dell'analisi multilivello evidenziano differenze significative nei livelli di questa variabile dovuti alle diverse tipologie di obiettivi ( $F(3,874)= 24.30, p < .001$ ). In particolare, dalla tabella 21 possiamo osservare come gli obiettivi riguardanti le relazioni interpersonali e le attività formative e lavorative siano quelli perseguiti con maggiore impegno (rispettivamente:  $M= 5.61; d.s.=.11; M= 5.76; d.s.= .06$ ). Al contrario, l'impegno dichiarato risulta significativamente inferiore per gli obiettivi riguardanti le attività di svago e tempo libero ( $M= 4.80; d.s.= .10$ ). In una posizione intermedia si collocano gli obiettivi riguardanti la ricerca di equilibrio personale e l'automiglioramento ( $M= 5.19; d.s.= .11$ ).

Rispetto ai progressi percepiti, i risultati non evidenziano differenze significative nei livelli di questa variabile dovuti alle diverse tipologie di obiettivi ( $F(3,874)= 1.68, p > .05$ ).

Per quanto riguarda il benessere soggettivo, non ci sono differenze ascrivibili al perseguimento di obiettivi di diversa tipologia sui livelli di affettività positiva ( $F(3,871)= 1.58, p > .05$ ) e affettività negativa ( $F(3,871)= 1.28, p > .05$ ) né sulla soddisfazione di vita ( $F(3,871)= 1.06, p > .05$ ).

**Tabella 21. Impegno: medie marginali stimate, deviazioni standard e risultati del confronto post-hoc Sidak per ognuna della quattro tipologie di obiettivi considerati.**

<b>Categorie</b>	<b>Medie marginali stimate (d.s.)</b>
Relazioni interpersonali	5.61 (.11) <sup>a</sup>
Automiglioramento e equilibrio personale	5.19 (.11) <sup>b</sup>
Lavoro/Studio	5.76 (.06) <sup>a</sup>
Attività di svago	4.80 (.10) <sup>c</sup>

*Legenda:* a lettere differenti corrispondono medie statisticamente differenti (  $p < .05$  )

### **3.7.Discussioni**

Il presente studio cross-sezionale ha indagato il ruolo e le relazioni che intercorrono tra importanti aspetti connessi con il perseguimento di obiettivi personali e i vissuti di benessere soggettivo in un campione di giovani adulti.

Sono inoltre state indagate le proprietà psicometriche degli strumenti impiegati per la misura delle variabili di interesse.

A tal proposito, i risultati hanno confermato la dimensionalità e l'affidabilità delle scale più frequentemente utilizzate per la valutazione delle componenti affettiva e cognitiva del benessere soggettivo. Nello specifico, per quanto riguarda la Positive and Negative Affect Schedule (Watson, Clark e Tellegen, 1988), l'analisi fattoriale confermativa evidenzia che gli stati affettivi positivi e negativi rappresentano due distinte dimensioni debolmente e negativamente correlate tra loro. Per quanto riguarda la valutazione cognitiva del benessere soggettivo, le evidenze empiriche supportano l'unidimensionalità e la buona affidabilità della Satisfaction with Life Scale (Diener, Emmons, Larsen e Griffin, 1985; Pavot e Diener, 1993).

Inoltre, i risultati delle analisi sulla dimensionalità del questionario self-report per la misurazione dei livelli di ottimismo disposizionale (Revised Life Orientation Test; Carver, Scheier, Bridges, 1994) confermano una struttura fattoriale ad un unico fattore con due polarità distinte di ottimismo e pessimismo disposizionale. Questo risultato, in linea con evidenze empiriche precedenti (Carver, Scheier, & Bridges, 1994; Steed, 2002), è coerente con la definizione concettuale dell'ottimismo disposizionale secondo la quale questa dimensione rappresenti una tendenza generale ad aspettarsi eventi e situazioni positive dal futuro. I risultati, quindi, dimostrano come pessimismo e ottimismo siano due poli opposti della stessa dimensione che va da basse ad alte aspettative ottimistiche.

Per quanto riguarda la valutazione dei diversi aspetti connessi al perseguimento di importanti obiettivi personali, i risultati di un'analisi fattoriale confermativa multilivello hanno replicato la struttura fattoriale della Personal Goal Variables Scale (Brunstein, 1993). Nello specifico, è stato dimostrato come impegno, raggiungibilità percepita e progressi percepiti siano tre importanti caratteristiche utili sia per poter confrontare i vari obiettivi personali sia per analizzare le differenze tra diversi individui nella tendenza ad impegnarsi, a percepire la raggiungibilità e i progressi nei propri

obiettivi. In aggiunta, tramite analisi fattoriale esplorativa sono state identificate due distinte dimensioni di aspettativa e di valore sottostanti agli item della scala appositamente predisposta per il presente studio. Questa specifica scala è stata costruita selezionando i migliori item per la valutazione di aspettativa e valore, considerando sia la Striving Assessement Scale di Emmons (1986) e della scala utilizzata in uno studio di Segerstrom e Solberg Nes (2006). Aspettativa e valore, quindi, risultano due importanti caratteristiche utili per differenziare i diversi obiettivi. È importante sottolineare come, all'interno del paradigma aspettativa X valore (Atkinson, 1964), entrambe queste variabili rivestano un ruolo fondamentale nell'orientare e sostenere la condotta orientata agli obiettivi: le persone effettuano delle valutazioni consapevoli delle loro probabilità di successo o fallimento e, allo stesso tempo, si chiedono quanto siano importanti per loro gli obiettivi prefissati. L'aspettativa, inoltre, è una dimensione centrale della Teoria dell'autoregolazione del comportamento precedentemente descritta (Carver & Scheier, 1998).

Rispetto alle strategie di coping, tramite analisi fattoriale esplorativa sono state identificate nove distinte modalità di coping sottostanti agli item del Brief Cope (Carver, 1997). Le strategie sono state denominate: Diniego, Uso di sostanze, Ricerca di supporto sociale, Coping positivo e pianificazione, Senso di colpa, Religione, Sfogo emotivo, Riformulazione positiva e Humor. Seguendo la distinzione proposta da Solberg Nes and Segerstrom (2006), le nove dimensioni sono state accorpate e classificate come: focalizzate sulla risoluzione del problema (coping positivo e pianificazione); focalizzate sulle emozioni (religione, sfogo emotivo e riformulazione positiva); focalizzate sull'evitamento delle emozioni (diniego e uso di sostanze).

I risultati del modello di path analysis multilivello hanno confermato numerose ipotesi riguardanti le relazioni tra ottimismo disposizionale, aspetti connessi con il perseguimento di obiettivi personali e vissuti di benessere soggettivo.

La tendenza ad aspettarsi eventi favorevoli e positivi dal futuro riveste un ruolo fondamentale nel determinare e orientare la condotta finalizzata al raggiungimento di importanti obiettivi personali. Nello specifico, l'ottimismo disposizionale influenza i livelli di conflitto, la tendenza ad adottare specifiche strategie di coping e le aspettative di riuscita. Per quanto riguarda il conflitto, in questo studio, diversamente da quanto effettuato da Segerstrom e Solberg Nes (2006) i livelli di conflitto tra i vari obiettivi

sono stati valutati dai partecipanti stessi. Infatti, abbiamo ipotizzato che sia la percezione soggettiva del conflitto, non la sua valutazione oggettiva, a determinare gli effetti deleteri su progressi percepiti e benessere soggettivo. I risultati dello studio, coerenti con i risultati evidenziati da Jackson e colleghi (2002), dimostrano come gli ottimisti tendano a percepire i loro obiettivi come più congruenti tra loro. Tuttavia, diversamente da quanto inizialmente ipotizzato, i livelli di conflitto non influenzano i progressi dichiarati dai partecipanti verso i propri obiettivi. È importante sottolineare che nel presente studio ai soggetti è stato chiesto di riportare la percezione dei livelli di conflitto senza diversificare tra conflitto di risorsa e conflitto intrinseco. Ricerche future dovrebbero chiarire se il progresso nei propri obiettivi personali possa essere diversamente influenzato da queste due forme di conflitto.

In aggiunta, le aspettative ottimistiche influenzano positivamente la tendenza ad adottare coping d'approccio sia attivo e di pianificazione sia di riformulazione positiva, strategie focalizzate rispettivamente sul problema e sulle emozioni. Coerentemente con i risultati della meta-analisi effettuata da Solberg Nes e Segerstrom (2006), gli ottimisti, quindi, sono caratterizzati dalla tendenza a perseverare in caso di avversità e ad adottare strategie di coping di tipo attivo. Inoltre, i risultati dimostrano che grazie all'adozione di queste due strategie di coping le persone riescono a progredire verso i loro obiettivi nonostante le difficoltà incontrate.

Coerentemente con la Teoria dell'Autoregolazione del comportamento (Carver & Scheier, 1998), l'ottimismo disposizionale e le aspettative di riuscita si sono dimostrate determinanti importanti sia dell'impegno profuso sia dei progressi percepiti verso i propri obiettivi personali. La tendenza ad aspettarsi eventi e situazioni favorevoli, infatti, influenza positivamente la propensione a dichiarare elevate aspettative di riuscita nei propri obiettivi personali. In aggiunta, l'ottimismo disposizionale, tramite la mediazione delle aspettative, influenza i livelli di progressi percepiti nei propri obiettivi. Infatti, la tendenza a dichiarare elevate aspettative di successo determina la propensione sia a impegnarsi maggiormente sia a ottenere più progressi nei propri obiettivi personali. Le aspettative di riuscita, inoltre, si sono dimostrate capaci di spiegare le differenze nei livelli di impegno e dei progressi percepiti tra differenti obiettivi dello stesso individuo: le persone si impegnano maggiormente e, quindi, fanno più progressi quando hanno elevate aspettative di

riuscita. Questi risultati confermano l'ipotesi di Carver e Scheier (1998) secondo la quale le persone si impegnano effettivamente fin quando ritengono i loro obiettivi raggiungibili e sono convinti che le loro azioni e condotte produrranno l'esito desiderato.

Parallelamente, i risultati evidenziano l'importanza del valore attribuito agli obiettivi perseguiti. In particolare, il valore è risultato capace di spiegare le differenze sia entro che tra gli individui nei livelli di impegno dichiarato. Nello specifico, individui con la tendenza a stabilire obiettivi altamente valorizzati si dimostrano generalmente più attivi; allo stesso tempo, essi si impegnano di più per il raggiungimento di tali obiettivi.

Come sottolineato da approcci teorici differenti e da numerose evidenze empiriche (Brunstein, 1993; Emmons, 1986, 2003; Frisch, 1998; Oishi, Diener, Suh e Lucas, 1999) il perseguire importanti obiettivi personali promuove la sperimentazione di vissuti soggettivi di benessere. I risultati dello studio dimostrano che gli stati affettivi positivi risultano favorevolmente influenzati, oltre che dall'ottimismo disposizionale, dai progressi e dal valore associati agli obiettivi. Coerentemente con quanto postulato da Carver e Scheier (1998) e con le evidenze empiriche di numerose ricerche (Emmons, 1986; Klinger, 1977), i risultati dimostrano come le persone siano più felici quando percepiscono un progresso soddisfacente verso ciò che desiderano. In aggiunta, gli individui che perseguono obiettivi altamente valorizzati dichiarano più elevati livelli di affetti positivi. Coerentemente con i risultati dello studio longitudinale di Brunstein (1993), l'effetto dei progressi sui vissuti affettivi positivi è moderato dall'importanza associata ai vari obiettivi: infatti, dichiarano più elevati livelli di affettività positiva le persone che percepiscono molti progressi in obiettivi altamente valorizzati.

Un analogo effetto di moderazione è stato riscontrato rispetto all'affettività negativa. Contrariamente a quanto si poteva ipotizzare considerando la teoria di Carver e Scheier (1998), le persone non dichiarano più alti livelli di affettività negativa quando fanno pochi progressi verso i loro obiettivi. Nonostante ciò, quando le persone percepiscono pochi progressi in obiettivi molto rilevanti riportano un innalzamento dei livelli di affettività negativa. In aggiunta, diversamente da quanto ci si attendeva, le persone che tendono a perseguire obiettivi altamente valorizzati riportano livelli di affetti negativi superiori rispetto a chi si pone obiettivi meno importanti. Possiamo ipotizzare che la tendenza a valorizzare indiscriminatamente i propri obiettivi personali

possa avere effetti dannosi sul benessere soggettivo poiché le persone hanno risorse limitate di tempo e di energia per perseguire i loro obiettivi. Inoltre, lo studio conferma le relazioni identificate da precedenti ricerche tra il conflitto tra obiettivi percepito dagli individui e i loro livelli di affettività negativa (Emmons, 1986; Emmons & King, 1988; Oishi, Diener, Suh e Lucas, 1999).

Anche per quanto riguarda la componente cognitiva del benessere soggettivo, i risultati dello studio mostrano un effetto benefico dei progressi percepiti nei propri obiettivi personali, confermandone la centralità in quanto promotori del benessere della persona.

In relazione all'effetto esercitato della tipologia degli obiettivi perseguiti sui livelli di benessere, precedenti studi avevano mostrato livelli superiori di benessere soggettivo ascrivibili al perseguimento di obiettivi inerenti le relazioni e la ricerca di intimità (Emmons, 2005; Kasser & Ryan, 1996; Monzani, Greco, & Steca, 2011). Il presente studio non evidenzia invece differenze significative nei livelli di affettività positiva, affettività negativa e soddisfazione di vita riconducibili alle diverse tipologie di obiettivi individuate. Diversamente dalle ricerche precedenti, in cui veniva analizzata l'influenza di obiettivi di vita a lungo termine sul benessere soggettivo, in questo studio sono stati considerati obiettivi personali di medio-breve termine; è possibile dunque che i vissuti soggettivi di benessere siano influenzati da progetti e piani personali generali e strutturalmente sovraordinati agli obiettivi personali da noi misurati.

Tuttavia, sono state riscontrate differenze significative ascrivibili alle diverse tipologie di obiettivi nei livelli di valore loro attribuiti, nelle aspettative di riuscita e nell'impegno ad essi associato. In particolare, gli individui tendono a valorizzare maggiormente gli obiettivi riguardanti le relazioni interpersonali, le attività formative e di studio e l'automiglioramento e ricerca di equilibrio. Come abbiamo visto precedentemente, il valore associato ai vari obiettivi è un importante determinante del benessere soggettivo. Possiamo quindi ipotizzare che non sia tanto la particolare tipologia di obiettivi che si perseguono a influenzare i vissuti di benessere, ma che le differenze nei livelli di benessere siano almeno in parte dovute alle differenze nel valore associato alle diverse tipologie.

Inoltre, gli obiettivi inerenti le attività formative e lavorative e la ricerca di un equilibrio personale sono associati a livelli di aspettative inferiori a quelli degli obiettivi

connessi alle attività di svago. È quindi probabile che gli obiettivi di studio e di lavoro siano percepiti come più difficili da raggiungere e, quindi, che le persone abbiano generalmente aspettative di riuscita più basse in questa tipologia di obiettivi. Nonostante ciò, le persone dichiarano livelli di impegno maggiore per cercare di raggiungere i loro obiettivi in ambito lavorativo e formativo, probabilmente quale conseguenza degli elevati livelli di valore associati a questa tipologia di obiettivi. Inoltre, un livello elevato di impegno si evidenzia anche per gli obiettivi in ambito relazionale, un'ulteriore tipologia di obiettivi altamente valorizzata dai partecipanti alla ricerca.

In conclusione, i risultati del presente studio dimostrano come l'ottimismo disposizionale sia un'importante caratteristica individuale capace di influenzare il benessere soggettivo e diversi aspetti rilevanti connessi con il perseguimento di importanti obiettivi personali di medio e breve termine. Gli ottimisti, infatti, percepiscono minori livelli di conflitto tra i propri stati desiderati e, quando incontrano difficoltà connesse con i loro obiettivi, adottano più frequentemente strategie di coping funzionali e d'approccio. Inoltre, le persone con alte aspettative generalizzate dimostrano di impegnarsi più attivamente e di progredire maggiormente verso quello che si sono prefissate di raggiungere. Infine, date le importanti influenze dell'ottimismo sulla gestione del conflitto e sui progressi percepiti, gli ottimisti sperimentano più frequentemente vissuti di benessere soggettivo.

Nonostante i numerosi punti di forza e gli interessanti risultati ottenuti, lo studio presenta dei limiti. Il limite principale è probabilmente l'aver ipotizzato l'esistenza di relazioni causa-effetto tra variabili misurate tutte nello stesso momento, senza considerare la loro dislocazione nel tempo. Nel modello testato è stata infatti verificata l'influenza delle aspettative sui progressi percepiti, valutati contemporaneamente; compatibilmente con il funzionamento del sistema di meta-monitoraggio (Carver & Scheier, 1998), è possibile che la valutazione delle aspettative sia in parte influenzata dai progressi percepiti relativi al passato: quando le persone percepiscono più progressi, valutano infatti come più probabile il raggiungimento dei loro obiettivi nel futuro. Un successivo studio longitudinale, presentato nel prossimo capitolo, è stato effettuato proprio allo scopo di testare questa ulteriore ipotesi e, più in generale di analizzare le influenze nel tempo tra le variabili di interesse.





## 4.STUDIO 2

---

### 4.1.Obiettivi dello studio

Scopo generale del presente studio è quello di indagare longitudinalmente i legami e le relazioni causali che intercorrono tra ottimismo disposizionale, perseguimento di importanti obiettivi personali e benessere soggettivo. Tale scopo si articola in una serie di obiettivi specifici, e relative ipotesi, di seguito descritte.

Gli obiettivi del presente dello sono:

- 1) Valutare l'affidabilità, sia in termini di coerenza interna che di stabilità temporale, delle scale utilizzate per la misurazione di affettività positiva e negativa (*Positive and Negative Affect Schedule*; Watson, Clark e Tellegen, 1988); soddisfazione di vita (*Satisfaction with Life Scale*; Diener, Emmons, Larsen e Griffin, 1985; Pavot e Diener, 1993); ottimismo disposizionale (*Revised Life Orientation Test*; Carver, Scheier, Bridges, 1994); obiettivi personali in termini di *impegno, raggiungibilità percepita e progressi percepiti* (*Personal Goal Variables Scale*; Brunstein, 1993); obiettivi personali in termini di *aspettativa e valore* (strumento self-report appositamente ideato per il presente studio); strategie di coping adottate dagli individui per affrontare specifiche difficoltà relative al perseguimento degli obiettivi personali (versione situazionale del *Brief Cope*; Carver, 1997).
- 2) Identificare i predittori dei progressi dichiarati dagli individui in relazione al perseguimento di obiettivi personali a breve termine. In particolare, verranno analizzate le influenze nel tempo che ottimismo disposizionale, valore, aspettativa, impegno, conflitto e facilitazione, strategie di coping, formulazione ed efficacia di uno specifico piano esercitano sui progressi percepiti nel perseguimento degli obiettivi personali. Inoltre, verrà indagata l'influenza dell'ottimismo disposizionale su valore, aspettativa, impegno, conflitto, facilitazione, strategie di coping, tendenza a formulare specifici piani ed efficacia del piano stesso nel perseguimento degli obiettivi.
- 3) Identificare i predittori del benessere soggettivo degli individui, considerando sia la componente affettiva che quella cognitiva. In particolare, verranno analizzate le influenze che ottimismo disposizionale, valore, conflitto e progressi percepiti esercitano sui livelli di affettività positiva, affettività negativa e soddisfazione di vita.

4) Individuare eventuali differenze nei livelli di benessere soggettivo, valore, aspettativa, impegno e progressi percepiti ascrivibili alle diverse tipologie di obiettivi perseguiti.

## **4.2. Metodi**

### **4.2.1. Partecipanti**

Ha partecipato alla ricerca un campione costituito da 143 soggetti provenienti da differenti zone del Nord Italia. Il 42.0% del campione è costituito da partecipanti di sesso maschile (N= 60), mentre il 58.0% è formato da soggetti di sesso femminile (N=82). Il range di età varia da 19 a 35 anni, con un'età media pari a 23.77 anni (d.s.= 2.89). Per quanto riguarda lo stato civile, il 94.4% dei partecipanti dichiara di essere celibe o nubile, mentre il 5.6% dichiara di essere coniugato o di vivere con il partner. La maggior parte del campione dichiara di avere conseguito un diploma di scuola superiore (62.2%), il 35.7% dichiara di aver conseguito un diploma di laurea o una laurea, mentre il restante 2.1% dichiara di avere la licenza media inferiore.

### **4.2.2. Strumenti e procedura**

La ricerca ha previsto un disegno longitudinale in cui le variabili di interesse sono state misurate in cinque rilevazioni successive, a di distanza di circa 30 giorni una dall'altra. Nello specifico, la prima rilevazione (t0) è stata seguita da quattro follow-up (f1-f4). In ogni rilevazione, ai partecipanti è stata somministrata una specifica batteria di questionari self-report per la valutazione delle variabili di interesse. La compilazione dei questionari è avvenuta online; ad ogni rilevazione, i partecipanti sono stati contattati tramite indirizzo di posta elettronica e invitati a compilare la batteria di questionari entro i tempi stabiliti. Ogni partecipante, quindi, poteva accedere tramite identificativo e password personali ad un sito online appositamente creato per la somministrazione online della batteria di questionari self-report. Le risposte di ogni partecipante, quindi, venivano salvate direttamente nel database al termine di ogni singola rilevazione. Le batterie somministrate differivano leggermente da una rilevazione all'altra. La tabella 1 riporta le variabili valutate in ognuna delle cinque rilevazioni previste.

**Tabella 1. Variabili valutate nelle cinque rilevazioni del presente studio**

<b>T0</b>	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>Ottimismo disposizionale</b>				<b>Ottimismo disposizionale</b>
<b>Affettività positiva</b>				
<b>Affettività negativa</b>				
<b>Soddisfazione di vita</b>				
<b>Formulazione piano</b>				
	<b>Efficacia del piano</b>	<b>Efficacia del piano</b>	<b>Efficacia del piano</b>	<b>Efficacia del piano</b>
<b>Aspettativa e valore</b>				
<b>Impegno</b>	<b>Impegno</b>	<b>Impegno</b>	<b>Impegno</b>	<b>Impegno</b>
	<b>Progressi percepiti</b>	<b>Progressi percepiti</b>	<b>Progressi percepiti</b>	<b>Progressi percepiti</b>
<b>Conflitto e facilitazione</b>				
	<b>Strategie di coping</b>	<b>Strategie di coping</b>	<b>Strategie di coping</b>	<b>Strategie di coping</b>

In particolare, solamente nella prima (t0) e ultima rilevazione, è stato somministrato il “*Revised Life Orientation Test*” (Carver, Scheier, Bridges, 1994) che valuta l’ottimismo disposizionale, ovvero la tendenza ad aspettarsi occasioni positive ed eventi favorevoli dal futuro. La scala è costituita da 10 item (di cui 4 di controllo), con formato di risposta a 5 posizioni: 1=Sono fortemente in disaccordo; 2=Sono parzialmente in disaccordo; 3=Non sono né d’accordo né in disaccordo; 4=Sono parzialmente d’accordo; 5=Sono fortemente d’accordo. Un esempio di item è: “*Nei momenti di incertezza, di solito mi aspetto il meglio*”.

Inoltre, in tutte e cinque le rilevazioni, sono state invece valutate:

- *Affettività positiva e affettività negativa*, misurate tramite la “*Positive and Negative Affect Schedule (PANAS)*” (Watson, Clark e Tellegen, 1988). La scala è costituita da 20 aggettivi, 10 finalizzati a misurare stati affettivi positivi e 10 stati affettivi negativi. Per ogni aggettivo, i partecipanti dovevano indicare la frequenza con cui avevano sperimentato recentemente ciascuno degli stati affettivi indicati. Esempi di item sono: “*Interessato/a*” e “*Turbato/a*”. Il formato di risposta è a cinque passi: 1=Mai/Quasi mai; 2=Poche volte; 3=Qualche volta; 4=Tante volte; 5=Quasi sempre/Sempre;

- *Soddisfazione di vita*, misurata con la “*Satisfaction with Life Scale*” (Diener, Emmons, Larsen e Griffin, 1985; Pavot e Diener, 1993), che valuta il grado generale di soddisfazione rispetto alle proprie condizioni di vita. La scala è costituita da 5 item con formato di risposta a 7 posizioni: 1=Del tutto in disaccordo; 2=Moderatamente in disaccordo; 3=Leggermente in disaccordo; 4=Né d’accordo né in disaccordo; 5=Leggermente d’accordo; 6=Moderatamente d’accordo; 7=Del tutto d’accordo. Un esempio di item è: “*Da molti punti di vista la mia vita è prossima al mio ideale*”.

Per quanto riguarda gli obiettivi personali, solo nella prima rilevazione (t0) ad ogni soggetto è stato chiesto di elencare e descrivere gli obiettivi personali che intendeva raggiungere nei quattro mesi successivi. Successivamente, ai partecipanti è stato chiesto di scegliere, tra gli obiettivi precedentemente elencati, i due ritenuti più importanti e, per ognuno di essi, di indicare il mese e l’anno in cui avevano inizialmente stabilito quello specifico obiettivo. Sempre solo a t0, per ognuno dei due obiettivi dichiarati, ai partecipanti è stato chiesto se avessero formulato un piano per raggiungere quello specifico obiettivo e, in caso affermativo, di descrivere dettagliatamente il

suddetto piano. Nelle successive rilevazioni ai partecipanti venivano ripresentati i due obiettivi da loro dichiarati e l'eventuale piano per entrambi gli obiettivi.

A partire dalla seconda rilevazione (f1), ai partecipanti è stato chiesto di indicare se avessero o meno raggiunto ognuno dei due obiettivi stabiliti a t0. Nei follow-up (f1-f4), solo per gli obiettivi non raggiunti nelle precedenti rilevazioni, ai partecipanti è stato chiesto di rispondere a specifici strumenti per valutare:

- il piano stabilito in termini di *efficacia*. In particolare, separatamente per i due obiettivi dichiarati, ai soli partecipanti che nella prima rilevazione (t0) avessero dichiarato di aver stabilito un piano per raggiungere l'obiettivo, è stato chiesto di rispondere alla seguente domanda: "*Quanto ritieni efficace questo piano per poter effettivamente raggiungere l'obiettivo?*". I partecipanti dovevano indicare la loro risposta su una scala a 5 passi: 1= Per nulla; 2= Poco; 3= Abbastanza; 4= Molto; 5= Del tutto.

- le *strategie di coping situazionali*. Ai partecipanti è stato chiesto di dichiarare se avessero incontrato o meno difficoltà e/o situazioni sfavorevoli nel mese precedente durante il perseguimento di ognuno dei due obiettivi personali. Solo in caso affermativo, ai partecipanti è stato chiesto di descrivere dettagliatamente queste difficoltà e di rispondere alla versione del Brief Cope predisposta nello studio 1. Ognuno dei 28 item riporta una distinta modalità con cui possono essere affrontate difficoltà e situazioni sfavorevoli. Per ogni item, ai partecipanti è stato chiesto di riportare la propria risposta su una scala a 4 passi: 1="Non ho fatto assolutamente questo"; 2= Ho fatto questo poche volte"; 4= "Ho fatto questo in misura moderata"; 4= Ho fatto spesso così".

Inoltre, in ogni rilevazione (t0, f1-f4) ai partecipanti è stato chiesto di valutare sia il livello di *conflitto* sia il livello di *facilitazione* esistente tra la coppia di obiettivi dichiarati, solo nel caso in cui entrambi gli obiettivi non fossero già stati raggiunti nelle precedenti rilevazioni. In particolare, prendendo spunto dalla Striving Instrumentality Matrix di Emmons (1986), ai partecipanti è stato chiesto di valutare quanto ritenessero tra loro in conflitto i due obiettivi dichiarati; in particolare, i partecipanti dovevano indicare quanto ritenessero che il primo obiettivo potesse ostacolare il contemporaneo perseguimento del secondo obiettivo, e viceversa, su una scala a cinque passi: 1= Per nulla; 2= Poco; 3= Abbastanza; 4= Molto; 5= Del tutto. Allo stesso modo, ai

partecipanti è stato chiesto di valutare quanto ritenessero che il primo obiettivo potesse facilitare il contemporaneo perseguimento del secondo obiettivo e viceversa; anche in questo caso, i soggetti dovevano indicare la loro valutazione su una scala a cinque passi: 1= Per nulla; 2= Poco; 3= Abbastanza; 4= Molto; 5= Del tutto.

In ogni rilevazione (t0, f1-f4), separatamente per ognuno dei due obiettivi e per i soli obiettivi non già raggiunti nelle precedenti rilevazioni, ai partecipanti è stato chiesto di rispondere a specifici strumenti self-report per la valutazione di:

- *Impegno, raggiungibilità percepita e progressi percepiti*, misurati tramite una versione ridotta della “*Personal Goal Variables Scale*” di Brunstein (1993). La scala somministrata è costituita da 9 item con scala di risposta a 7 passi: 1= Del tutto in disaccordo; 2= Moderatamente in disaccordo; 3= Leggermente in disaccordo; 4= Né d’accordo né in disaccordo; 5= Leggermente d’accordo; 6= Moderatamente d’accordo; 7= Del tutto d’accordo. Le tre dimensioni considerate sono misurate ognuna da tre item. Esempi di item sono: “*Nonostante quello che potrebbe succedere, non rinuncerò a questo obiettivo*”(impegno), “*Nella mia vita quotidiana ho molte opportunità per lavorare a questo obiettivo*” (raggiungibilità percepita), “*Ho fatto molti progressi riguardo a questo obiettivo*” (progressi percepiti). La dimensione di *progressi percepiti* è stata valutata solo a partire dalla seconda rilevazione (f1). Nel caso in cui in una specifica rilevazione i partecipanti avessero dichiarato di aver raggiunto uno dei due obiettivi, sono stati valutati solamente i *progressi percepiti* e non le dimensioni di *impegno* e *raggiungibilità percepita* per quello specifico obiettivo.

- *Valore e aspettativa*. Per la valutazione di queste due variabili è stato utilizzato il questionario auto-valutativo predisposto nello studio precedente. Il questionario è costituito da sei item. Per ogni item, i partecipanti dovevano indicare la loro risposta su una scala a cinque passi: 1= Per nulla; 2= Poco; 3= Abbastanza; 4= Molto; 5= Del tutto. Esempi di item sono: “*Quanto è importante per te questo obiettivo?*” e “*Quanto ritieni probabile il raggiungimento di questo obiettivo?*”. Nel caso in cui in una rilevazione i partecipanti avessero dichiarato di aver raggiunto uno dei due obiettivi, non venivano valutate queste due dimensioni per l’obiettivo raggiunto.

### **4.3.Obiettivo 1**

Primo obiettivo del presente contributo è quello di valutare la coerenza interna e la stabilità temporale delle scale utilizzate.

Per quanto riguarda la stabilità temporale, in particolare, abbiamo ipotizzato un'alta stabilità temporale della dimensione di ottimismo disposizionale nell'arco dei quattro mesi in cui è stata effettuata la ricerca. Al contrario, abbiamo ipotizzato stabilità moderate delle dimensioni di benessere psicologico (misurata solo a t0 e a f4), e delle componenti affettive e cognitive del benessere soggettivo nell'arco dei 30 giorni che separano una rilevazione dall'altra. Infine, sono state ipotizzate deboli o moderate stabilità temporali per i vari aspetti connessi al perseguimento degli obiettivi, quali aspettativa, valore, impegno, raggiungibilità, progressi percepiti, soddisfazione per i progressi, e strategie di coping.

#### **4.3.1.Analisi dei dati**

In fase preliminare sono state effettuate delle analisi dei dati finalizzate ad identificare casi che presentassero un basso tasso di risposta nei follow-up previsti, in modo tale da poterli rimuovere dalle analisi successive.

Successivamente, tramite il software per le analisi statistiche PASW 18.0 è stata valutata la coerenza interna e la stabilità temporale delle varie scale appena descritte. In particolare, per ogni dimensione sono stati calcolati l'alpha di Cronbach nelle varie rilevazioni, mentre la stabilità temporale è stata valutata tramite coefficiente di correlazione di Pearson.

I risultati verranno discussi separatamente per le diverse scale considerate.

#### **4.3.2.Risultati**

##### **4.3.2.1.Analisi preliminari**

In tabella 2 sono riportate le frequenze di risposta in ognuno dei quattro follow-up previsti dallo studio. È possibile osservare come le percentuali di risposte siano mediamente elevate, variando da un minimo del 74.80% per il secondo follow-up ad un massimo del 87.40% per il primo follow-up. Nello specifico, 91 partecipanti (63.60%) hanno risposto a tutti i follow-up previsti; 17 partecipanti (11.90%) hanno risposto solo a tre follow-up; 11 partecipanti (7.70%) hanno risposto a due dei quattro follow-up

previsti; 11 partecipanti (7.70%) hanno risposto ad un unico follow-up; infine, 13 (9.10%) partecipanti non hanno risposto a nessuno dei follow-up previsti.

**Tabella 2. Frequenza di risposta per ognuno dei quattro follow-up**

	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>Risposta</b>	87.40%	74.80%	75.50%	75.5%

L'analisi di correlazione tramite coefficiente di Spearman evidenzia come non vi sia un'associazione significativa tra la frequenza di mancate risposte ai vari follow-up e l'ottimismo disposizionale ( $\rho = .05$ ,  $p = .536$ ).

Dalle successive analisi sono stati eliminati i casi con mancata risposta in più di due follow-up. In questo modo, sono stati eliminati 24 partecipanti, di cui 13 donne e 11 uomini. Il campione definitivo su cui sono state effettuate le successive analisi è composto da 119 partecipanti (58.80% donne; 41.20% uomini).

#### **4.3.2.2. Affidabilità e stabilità temporale**

##### **Affettività positiva e negativa**

La tabella 3 mostra gli alpha di Cronbach e le correlazioni medie item-totale delle dimensioni di affettività positiva e affettività negativa separatamente per ognuna delle cinque rilevazioni. Come possiamo osservare, i coefficienti alpha di Cronbach per la dimensione di affettività positiva variano da un minimo di .84 ad un massimo di .88, indicando una buona affidabilità. Anche le correlazioni medie item-totale denotano una buona affidabilità. Allo stesso modo, le correlazioni medie item-totale e gli alpha di Cronbach indicano una buona affidabilità della dimensione di affettività negativa, i cui alpha variano da un minimo di .86 ad un massimo di .92. Per quanto riguarda la stabilità temporale, dalla tabella 4 possiamo vedere come vi siano correlazioni moderate e significative tra i livelli di affettività positiva nelle varie rilevazioni. In particolare, vi è una correlazione pari a .58 per le valutazioni dell'affettività positiva effettuate a distanza di quattro mesi. Allo stesso modo, possiamo vedere come vi siano correlazioni moderate e significative tra i livelli di affettività negativa nelle varie rilevazioni del presente studio longitudinale. Nello specifico, vi è una correlazione pari a .66 per le valutazioni dell'affettività negativa a distanza di quattro mesi.

**Tabella 3. Alpha di Cronbach e correlazione media item-totale per affettività positiva e affettività negativa nelle cinque rilevazioni**

	<b>T0</b>	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>Affettività positiva</b>	.84 r= .53	.88 r= .60	.87 r= .59	.83 r= .53	.87 r= .59
<b>Affettività negativa</b>	.86 r= .57	.86 r= .57	.89 r= .64	.88 r= .60	.92 r= .69

**Tabella 4. Correlazioni tra le cinque valutazioni di affettività positiva e affettività negativa**

		<b>T0</b>	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>Affettività positiva</b>	<b>T0</b>	-				
	<b>F1</b>	.57 ***	-			
	<b>F2</b>	.62 ***	.73 ***			
	<b>F3</b>	.57 ***	.68 ***	.77 ***	-	
	<b>F4</b>	.58 ***	.62 ***	.73 ***	.79 ***	-
<b>Affettività negativa</b>	<b>T0</b>	-				
	<b>F1</b>	.73 ***	-			
	<b>F2</b>	.80 ***	.82 ***	-		
	<b>F3</b>	.64 ***	.74 ***	.82 ***	-	
	<b>F4</b>	.66 ***	.71 ***	.74 ***	.83 ***	-

Legenda: n.s: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

**Tabella 5. Alpha di Cronbach e correlazione media item-totale per la soddisfazione di vita nelle cinque rilevazioni**

	<b>T0</b>	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>Soddisfazione di vita</b>	.87 r= .70	.88 r= .76	.91 r= .78	.93 r= .83	.92 r= .80

### **Soddisfazione di vita**

La tabella 5 mostra gli alpha di Cronbach e le correlazioni medie item-totale della soddisfazione di vita per ognuna delle cinque rilevazioni. Come possiamo osservare, i coefficienti alpha di Cronbach variano da un minimo di .87 ad un massimo di .93, indicando un'eccellente coerenza interna. Allo stesso modo, le correlazioni medie item-totale, variando da un minimo di .70 ad un massimo di .83, denotano una buona coerenza interna. Per quanto riguarda la stabilità temporale, dalla tabella 6 possiamo vedere come vi siano correlazioni moderate e significative tra i livelli di soddisfazione di vita nelle varie rilevazioni. In particolare, vi è una correlazione pari a .76 per le valutazioni effettuate a distanza di quattro mesi.

### **Ottimismo disposizionale**

Dalla tabella 7, possiamo vedere come gli alpha di Cronbach e le correlazioni medie item-totale per l'ottimismo disposizionale indichino un'eccellente coerenza interna sia nella prima che nell'ultima rilevazione. Inoltre, per quanto riguarda la stabilità temporale, possiamo vedere come vi sia una forte e significativa correlazione tra i livelli di ottimismo disposizionale valutato a distanza di quattro mesi.

### **Impegno, raggiungibilità percepita e progressi percepiti**

La tabella 8 mostra gli alpha di Cronbach e le correlazioni medie item-totale per ognuna delle dimensioni di impegno, raggiungibilità percepita e progressi percepiti con cui sono stati valutati i due obiettivi personali in ognuna delle cinque rilevazioni previste. Come possiamo osservare, i coefficienti alpha di Cronbach e le correlazioni medie item-totale indicano una buona affidabilità delle dimensioni di impegno e progressi percepiti. Per quanto riguarda la raggiungibilità percepita, si evidenzino affidabilità deboli o non accettabili in tutte e cinque le rilevazioni previste. Per quanto riguarda la stabilità temporale, dalla tabella 9 possiamo vedere come vi siano correlazioni moderate e significative tra i punteggi delle tre dimensioni considerate.

### **Aspettativa e valore**

La tabella 10 mostra gli alpha di Cronbach e le correlazioni medie item-totale per le dimensioni di valore e aspettativa con cui sono stati valutati i due obiettivi personali in

ognuna della cinque rilevazioni previste. Come possiamo osservare, i coefficienti alpha di Cronbach e le correlazioni medie item-totale indicano una buona affidabilità di entrambe le dimensioni.

**Tabella 6. Correlazioni tra le cinque valutazioni della soddisfazione di vita**

	<b>T0</b>	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>T0</b>	-				
<b>F1</b>	.83 ***	-			
<b>F2</b>	.80 ***	.86 ***	-		
<b>F3</b>	.81 ***	.80 ***	.86 ***	-	
<b>F4</b>	.76 ***	.80 ***	.85 ***	.83 ***	-

Legenda: n.s.: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001

**Tabella 7. Alpha di Cronbach, correlazioni medie item-totale e correlazioni t0-f4 per l'ottimismo disposizionale**

	<b>Alpha di Cronbach</b>		<b>Correlazioni t0-f4</b>
	<b>T0</b>	<b>F4</b>	
<b>Ottimismo disposizionale</b>	.85 r= .64	.82 r= .59	.77 ***

Legenda: n.s.: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001

**Tabella 8. Alpha di Cronbach e correlazioni medie item-totale per impegno, raggiungibilità percepita e progressi percepiti nelle cinque rilevazioni**

	<b>T0</b>	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>Impegno</b>	.72 r= .53	.89 r= .79	.92 r= .84	.93 r= .85	.94 r= .88
<b>Raggiungibilità percepita</b>	.47 r= .30	.46 r= .30	.56 r= .37	.69 r= .50	.70 r= .52
<b>Progressi percepiti</b>	-	.89 r= .80	.93 r= .87	.93 r= .87	.93 r= .87

**Tabella 9. Correlazioni tra le cinque valutazioni di impegno, raggiungibilità percepita e progressi percepiti**

		<b>T0</b>	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>Impegno</b>	<b>T0</b>	-				
	<b>F1</b>	.50 ***	-			
	<b>F2</b>	.57 ***	.82 ***	-		
	<b>F3</b>	.52 ***	.70 ***	.83 ***	-	
	<b>F4</b>	.46 ***	.63 ***	.83 ***	.83 ***	-
<b>Raggiungibilità percepita</b>	<b>T0</b>	-				
	<b>F1</b>	.71 ***	-			
	<b>F2</b>	.59 ***	.73 ***	-		
	<b>F3</b>	.57 ***	.72 ***	.85 ***	-	
	<b>F4</b>	.48 ***	.69 ***	.77 ***	.66 ***	-
<b>Progressi percepiti</b>	<b>F1</b>	-	-			
	<b>F2</b>	-	.61 ***	-		
	<b>F3</b>	-	.47 ***	.55 ***	-	
	<b>F4</b>	-	.47 ***	.47 ***	.66 ***	-

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*: p < .05; \*\*: p < .01; \*\*\*: p < .001.

**Tabella 10. Alpha di Cronbach e correlazioni medie item-totale per valore e aspettativa nelle cinque rilevazioni**

	<b>T0</b>	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>Valore</b>	.56 r= .40	.78 r= .64	.82 r= .68	.80 r= .66	.87 r= .75
<b>Aspettativa</b>	.71 r= .54	.75 r= .59	.79 r= .64	.73 r= .57	.63 r= .45

Gli alpha di Cronbach variano da un minimo di .56 ad un massimo di .87 per quanto riguarda il valore, e vanno da un minimo di .63 ad un massimo di .79 per l'aspettativa. Rispetto alla stabilità temporale, dalla tabella 11 possiamo vedere come vi siano correlazioni moderate e significative tra i punteggi delle due dimensioni valutate nelle cinque rilevazioni del presente studio longitudinale. In particolare, la correlazione più debole si registra per la valutazione dell'aspettativa effettuata a distanza di quattro mesi ( $r = .30, p < .001$ ).

### **Strategie di coping**

La tabella 12 mostra gli alpha di Cronbach e le correlazioni medie item-totale per le nove strategie di coping considerate separatamente per ognuna delle quattro rilevazioni in cui sono state misurate. Come possiamo osservare, i coefficienti alpha di Cronbach e le correlazioni medie item-totale indicano una buona coerenza delle varie dimensioni in tutte e quattro le rilevazioni. Uniche eccezioni sono rappresentate dalle dimensioni di senso di colpa e humor per le quali si evidenziano indici di affidabilità non accettabili nella maggior parte delle rilevazioni previste. Rispetto alla stabilità temporale, le tabelle dalla 13 alla 21 mostrano le correlazioni tra i punteggi nelle rilevazioni previste separatamente per ognuna delle nove strategie di coping. Si evidenziano correlazioni deboli o moderate tra i punteggi delle varie strategie di coping valutate nei quattro follow-up. A distanza di tre mesi, tempo che intercorre tra il primo e ultimo follow-up, le strategie meno stabili risultano essere quelle di riformulazione positiva ( $r = .24, p < .001$ ), humor ( $r = .28, p < .001$ ) e diniego ( $r = .32, p < .001$ ). Al contrario, la strategia di coping religioso risulta essere la più stabile nei tre mesi che separano il primo e ultimo follow-up ( $r = .74, p < .001$ ).

**Tabella 11. Correlazioni tra le cinque valutazioni del valore e dell'aspettativa**

		<b>T0</b>	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>Valore</b>	<b>T0</b>	-				
	<b>F1</b>	.60 ***	-			
	<b>F2</b>	.62 ***	.73 ***	-		
	<b>F3</b>	.60 ***	.68 ***	.81 ***	-	
	<b>F4</b>	.47 ***	.60 ***	.91 ***	.84 ***	-
<b>Aspettativa</b>	<b>T0</b>	-				
	<b>F1</b>	.52 ***	-			
	<b>F2</b>	.48 ***	.73 ***	-		
	<b>F3</b>	.42 ***	.75 ***	.69 ***	-	
	<b>F4</b>	.30 ***	.54 ***	.40 ***	.48 ***	-

Legenda: n.s: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

**Tabella 12. Alpha di Cronbach e correlazioni medie item-totale per le strategie di coping nelle varie rilevazioni**

	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>Diniego</b>	.74 r= .60	.71 r= .57	.74 r= .62	.82 r= .74
<b>Uso di sostanze</b>	.90 r= .81	.93 r= .88	.94 r= .88	.92 r= .87
<b>Ricerca di supporto sociale</b>	.88 r= .74	.91 r= .79	.89 r= .75	.90 r= .78
<b>Coping attivo e pianificazione</b>	.71 r= .51	.77 r= .58	.78 r= .59	.77 r= .60
<b>Senso di colpa</b>	.43 r= .27	.54 r= .37	.41 r= .26	.60 r= .43
<b>Religione</b>	.82 r= .70	.81 r= .69	.76 r= .61	.84 r= .72
<b>Sfogo emotivo</b>	.80 r= .67	.80 r= .66	.87 r= .77	.80 r= .67
<b>Riformulazione positiva</b>	.71 r= .56	.77 r= .62	.74 r= .59	.80 r= .67
<b>Humor</b>	.48 r= .32	.72 r= .56	.57 r= .41	.59 r= .43

**Tabella 13. Correlazioni tra le quattro valutazioni della strategia di diniego**

	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>F1</b>	-			
<b>F2</b>	.46 ***	-		
<b>F3</b>	.52 ***	.68 ***	-	
<b>F4</b>	.32 ***	.68 ***	.59 ***	-

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

**Tabella 14. Correlazioni tra le quattro valutazioni della strategia di uso di sostanze**

	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>F1</b>	-			
<b>F2</b>	.83 ***	-		
<b>F3</b>	.73 ***	.77 ***	-	
<b>F4</b>	.42 ***	.50 ***	.72 ***	-

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

**Tabella 15. Correlazioni tra le quattro valutazioni della strategia di ricerca di supporto sociale**

	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>F1</b>	-			
<b>F2</b>	.55 ***	-		
<b>F3</b>	.70 ***	.70 ***	-	
<b>F4</b>	.44 ***	.50 ***	.62 ***	-

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

**Tabella 16. Correlazioni tra le quattro valutazioni della strategia di coping attivo e pianificazione**

	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>F1</b>	-			
<b>F2</b>	.44 ***	-		
<b>F3</b>	.49 ***	.61 ***	-	
<b>F4</b>	.46 ***	.65 ***	.51 ***	-

*Legenda:* n.s: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

**Tabella 17. Correlazioni tra le quattro valutazioni della strategia di senso di colpa**

	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>F1</b>	-			
<b>F2</b>	.48 ***	-		
<b>F3</b>	.39 ***	.41 ***	-	
<b>F4</b>	.39 ***	.57 ***	.33 ***	-

*Legenda:* n.s: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

**Tabella 18. Correlazioni tra le quattro valutazioni della strategia di religione**

	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>F1</b>	-			
<b>F2</b>	.75 ***	-		
<b>F3</b>	.86 ***	.78 ***	-	
<b>F4</b>	.74 ***	.76 ***	.83 ***	-

*Legenda:* n.s: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

**Tabella 19. Correlazioni tra le quattro valutazioni della strategia di sfogo emotivo**

	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>F1</b>	-			
<b>F2</b>	.69 ***	-		
<b>F3</b>	.52 ***	.58 ***	-	
<b>F4</b>	.51 ***	.61 ***	.61 ***	-

*Legenda:* n.s: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

**Tabella 20. Correlazioni tra le quattro valutazioni della strategia di riformulazione positiva**

	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>F1</b>	-			
<b>F2</b>	.58 ***	-		
<b>F3</b>	.41 ***	.59 ***	-	
<b>F4</b>	.24 ***	.60 ***	.66 ***	-

*Legenda:* n.s: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

**Tabella 21. Correlazioni tra le quattro valutazioni della strategia di humor**

	<b>F1</b>	<b>F2</b>	<b>F3</b>	<b>F4</b>
<b>F1</b>	-			
<b>F2</b>	.56 ***	-		
<b>F3</b>	.24 ***	.47 ***	-	
<b>F4</b>	.28 ***	.63 ***	.43 ***	-

*Legenda:* n.s: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

#### **4.4.Obiettivo 2**

Obiettivo generale del presente studio è di indagare l'influenza dell'ottimismo disposizionale su diversi aspetti connessi con il perseguimento di obiettivi personali a breve termine come aspettativa, valore, impegno, progressi percepiti, livelli di conflitto e facilitazione tra obiettivi, strategie di coping, formulazione ed efficacia di uno specifico piano per il raggiungimento dell'obiettivo. In particolare, abbiamo ipotizzato che l'ottimismo disposizionale influenzi positivamente l'aspettativa e negativamente i livelli di conflitto tra obiettivi. Inoltre, verranno indagate le influenze dei progressi percepiti, delle aspettative e del valore sui livelli di impegno dichiarato. Coerentemente coi risultati dello studio precedente (vedi Studio 1, Obiettivo 2), è stato ipotizzato che i livelli di impegno nel perseguimento di uno specifico obiettivo personale siano positivamente influenzati dai livelli sia di aspettativa che di valore. Abbiamo ipotizzato che i progressi dichiarati influenzino le successive valutazioni in termini di aspettativa, valore e impegno. Inoltre, verrà indagato l'effetto di moderazione del valore sull'influenza della aspettative di riuscita sui livelli di impegno dichiarato; in particolare, è stato ipotizzato che l'influenza dell'aspettativa sull'impegno dichiarato sia maggiore in presenza di obiettivi altamente valorizzati.

Successivamente, verranno individuati i migliori predittori dei livelli di progresso dichiarato dai partecipanti nel tempo rispetto ai loro obiettivi personali a breve termine. In questo caso, verranno considerate le influenze di aspettativa, valore, impegno, conflitto e facilitazione percepita, strategie di coping, formulazione ed efficacia di uno specifico piano per il raggiungimento dell'obiettivo. Abbiamo ipotizzato che il progresso percepito sia positivamente influenzato: dall'adozione di strategie di coping focalizzate sulla risoluzione del problema, dalla formulazione ed efficacia di un piano per il raggiungimento dell'obiettivo stesso, dai livelli di facilitazione tra obiettivi, e dai livelli precedenti di aspettativa, valore e impegno. Inoltre, facendo riferimento ai risultati dello studio precedente, è stato ipotizzato che i livelli di conflitto non influenzino i progressi percepiti in uno specifico obiettivo personale.

In particolare, vista la natura gerarchica dei dati raccolti, verrà utilizzata una metodologia di analisi multilivello.

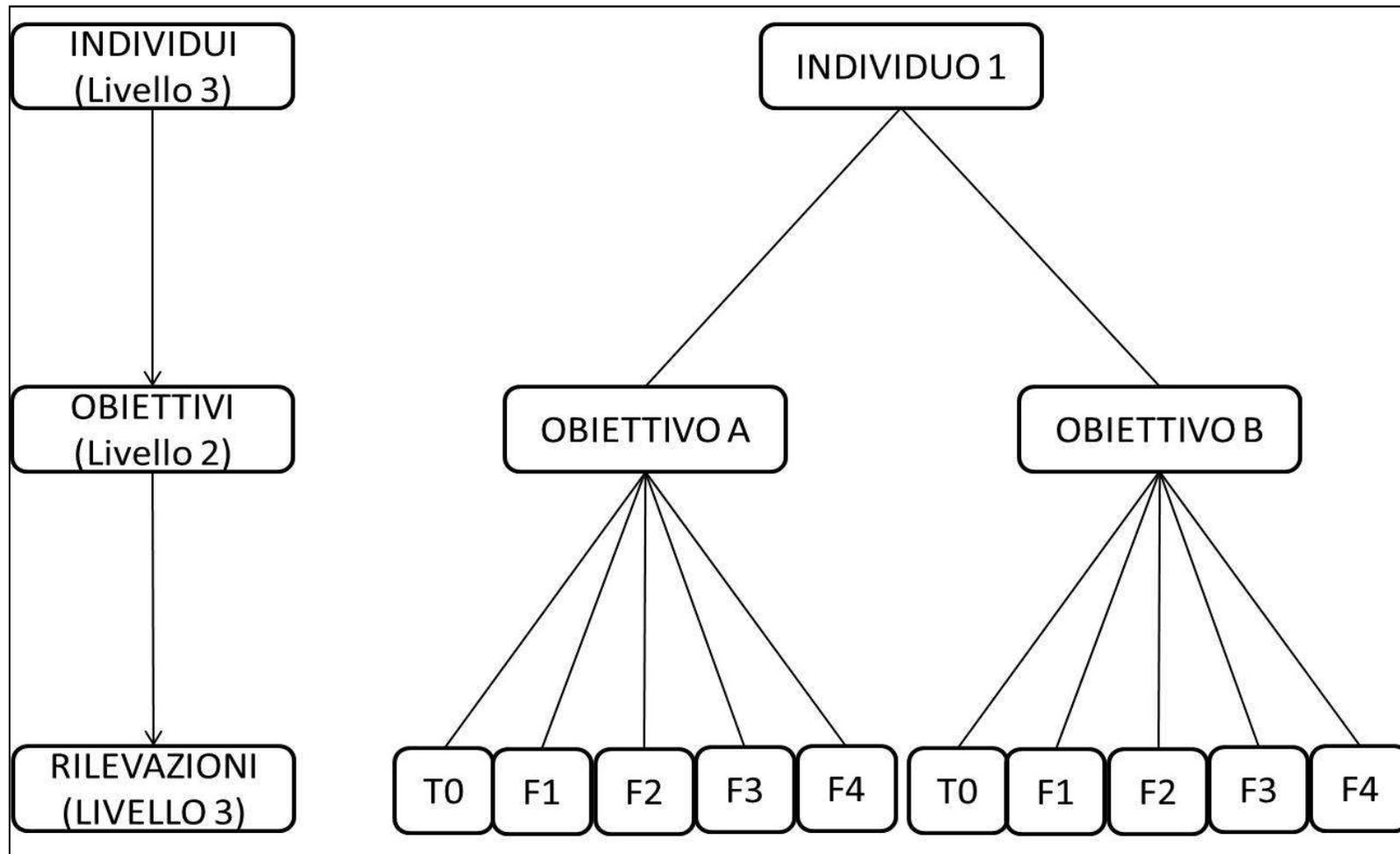
#### **4.4.1. Analisi dei dati**

Inizialmente sono state effettuate analisi preliminari per indagare la distribuzione delle variabili di interesse, e sono state effettuate appropriate operazioni di trasformazioni delle variabili che violassero l'assunto di normalità della distribuzione alla base delle successive analisi statistiche. Inoltre, tramite analisi descrittive, sono state analizzate la frequenza della formulazione di uno specifico piano per il raggiungimento degli obiettivi personali e la frequenza con cui i partecipanti hanno dichiarato di aver incontrato difficoltà ed impedimenti nel perseguimento degli obiettivi.

Data la bassa numerosità dei soggetti, in questo studio, diversamente dal precedente, non è stato possibile effettuare una path analysis multilivello. Per analizzare le influenze ipotizzate sono state condotte delle distinte regressioni multilivello utilizzando la procedura MIXED del software per le analisi statistiche PASW 18.0. Nella regressione multilivello l'effetto di ogni singolo predittore su uno specifico outcome è espresso da un coefficiente di regressione non standardizzato a cui è associato un t test per rilevare la significatività del coefficiente stesso. Le varie regressioni multilivello sono state effettuate adottando la metodologia di analisi multilivello delineata da Peugh e Enders (2005) per l'analisi dei dati longitudinali. Come suggerito dagli autori, prima delle analisi i vari predittori valutati su scala continua sono stati centrati rispetto alla media generale o grand mean. In questo modo, il coefficiente di regressione esprime l'influenza di un particolare predittore sulla variabile dipendente quando tutti gli altri predittori sono fissati alla grand mean. Tutte le regressioni multilivello sono state effettuate utilizzando il metodo di stima basato sulla Funzione di Verosomiglianza Ristretta (REML). La regressione multilivello tiene in considerazione la natura gerarchica dei dati, modellando in maniera adeguata le covarianze e gli errori di misurazione in modo da ovviare alla non indipendenza delle varie osservazioni all'interno dei singoli soggetti. Nello specifico, i dati di questa ricerca sono strutturati in tre livelli differenti. Il livello superiore riguarda le differenze tra gli individui. Il livello sotto determinato concerne le differenze tra i due obiettivi. Il livello inferiore, invece, concerne le differenze tra le diverse valutazioni dello stesso obiettivo effettuate nelle varie rilevazioni. La figura 1 mostra la struttura gerarchica dei dati considerati. Come si può osservare, quindi, le varie rilevazioni sono "annidate"

all'interno dei due obiettivi formulati da ogni partecipante; a loro volta gli obiettivi personali sono "annidati" all'interno dei vari individui.

Figura 1. Rappresentazione schematica della struttura gerarchica dei dati analizzati



Per ovviare all'interdipendenza dei dati, tutte le regressioni multilivello effettuate includono un'intercetta random sia a livello 3 (individui) che a livello 2 (obiettivi). Inoltre, in ogni regressione è stata specificata una matrice di covarianza autoregressiva di primo ordine (AR1) per ovviare all'interdipendenza delle varie valutazioni dello stesso obiettivo fornite dallo stesso soggetto nel corso del tempo. Come suggerito da Snijders e Bosker (1994), eventuali intercette random non significative sono state rimosse dalle analisi prima di analizzare e interpretare i coefficienti di regressione di ogni singolo predittore.

#### **4.4.2. Risultati**

##### **4.4.2.1. Analisi preliminari**

Per ognuna delle variabili considerate nella ricerca sono stati calcolati i valori medi, le deviazioni standard e gli indici di asimmetria e curtosi sul campione totale. Come è possibile osservare dalla tabella 22, gli indici di asimmetria e curtosi indicano una buona approssimazione della distribuzione delle variabili considerate item alla curva normale. Uniche eccezioni sono rappresentate dalle strategie di coping di *diniego*, *uso di sostanze* e *religione*, dimensioni che evidenziano una forte asimmetria. Come suggerito da Barbaranelli (2007), queste tre dimensioni sono state sottoposte ad una trasformazione in radice quadrata in modo da "normalizzare" le loro distribuzioni. A seguito di queste trasformazioni, gli indici di asimmetria e curtosi delle dimensioni considerate indicano una buona approssimazione alla curva normale.

Le analisi descrittive evidenziano come, considerando il totale di 238 obiettivi formulati dai partecipanti, solo nel 55.90% dei casi gli individui hanno dichiarato nella prima rilevazione di aver stabilito un piano funzionale al perseguimento dell'obiettivo stesso. Rispetto alle difficoltà e/o situazioni sfavorevoli, considerando il totale delle rilevazioni valide, solo nel 42.04% dei casi gli individui hanno dichiarato di aver incontrato impedimenti nel perseguimento dei loro obiettivi personali.

**Tabella 22. Media, deviazione standard, asimmetria e curtosi delle variabili analizzate**

	<b>Media</b>	<b>Deviazione standard</b>	<b>Asimmetria</b>	<b>Curtosi</b>
<b>Ottimismo disposizionale</b>	3.33	.80	-.34	-.12
<b>Efficacia del piano</b>	3.34	1.37	-.49	-.95
<b>Conflitto</b>	2.17	.96	.38	-.71
<b>Facilitazione</b>	2.36	1.04	.44	-.37
<b>Aspettativa</b>	3.09	.71	-.25	.36
<b>Valore</b>	4.14	.68	-.94	1.63
<b>Impegno</b>	5.41	1.45	-1.04	.54
<b>Progressi percepiti</b>	4.42	1.72	-.45	-.70
<b>Diniego</b>	1.35	0.63	2.12	4.35
<b>Uso di sostanze</b>	1.23	0.58	2.73	7.10
<b>Ricerca di supporto sociale</b>	2.30	0.83	.15	-.66
<b>Coping positivo e pianificazione</b>	2.97	0.65	-.43	-.11
<b>Senso di colpa</b>	2.45	0.73	-.12	-.45
<b>Religione</b>	1.34	0.63	2.29	5.35
<b>Sfogo emotivo</b>	2.00	0.86	.49	-.65
<b>Riformulazione positiva</b>	2.37	0.80	-.14	-.78
<b>Humor</b>	1.88	0.71	.68	.26

#### 4.4.2.2. Analisi multilivello

##### Aspettativa

La tabella 23 riporta i risultati della regressione multilivello effettuata per analizzare l'influenza dell'ottimismo disposizionale e dei progressi percepiti sui livelli di aspettativa.

**Tabella 23. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui livelli di aspettativa**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	t(df)=
Ottimismo disposizionale	.14 (.06)	t(117)= 2.31 *
Progressi percepiti	.17 (.02)	t(435)= 8.66 ***
Tempo	-.002 (.00)	t(132)= -4.05 ***

*Legenda:* n.s: non significativo; \*: p < .05; \*\*: p < .01; \*\*\*: p < .001.

Data la natura longitudinale dei dati considerati, è stata indagata anche l'influenza del tempo sui livelli della variabile considerata. L'aspettativa, infatti, diminuisce significativamente col passare del tempo ( $\beta = -.002$ ;  $t(132) = -4.05$ ;  $p < .001$ ). Inoltre, come è possibile osservare, la variabile considerata è positivamente influenzata sia dai livelli di ottimismo disposizionale ( $\beta = .14$ ;  $t(117) = 2.31$ ;  $p < .05$ ) che dai progressi dichiarati ( $\beta = .18$ ;  $t(435) = 8.66$ ;  $p < .001$ ).

##### Valore

La tabella 24 riporta i risultati della regressione multilivello effettuata per analizzare l'influenza dell'ottimismo disposizionale e dei progressi percepiti sui livelli di valore. Anche in questo caso, è stata indagata anche l'influenza del tempo sui livelli della variabile considerata. I livelli di valore diminuiscono significativamente col passare del tempo ( $\beta = -.002$ ;  $t(98) = -4.05$ ;  $p < .001$ ). Inoltre, la variabile considerata è positivamente influenzata dai progressi percepiti ( $\beta = .08$ ;  $t(426) = 3.96$ ;  $p < .001$ ). Non si evidenzia un'influenza significativa dell'ottimismo disposizionale sul valore associato ai vari obiettivi ( $\beta = .03$ ;  $t(116) = .39$ ;  $p > .05$ ).

**Tabella 24. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui livelli di valore**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	t(df)=
Ottimismo disposizionale	.03 (.07)	t(116)= .39 n.s.
Progressi percepiti	.08 (.02)	t(426)= 3.96 ***
Tempo	-.002 (.00)	t(98)= -4.05 ***

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*: p < .05; \*\*: p < .01; \*\*\*: p < .001.

### **Impegno**

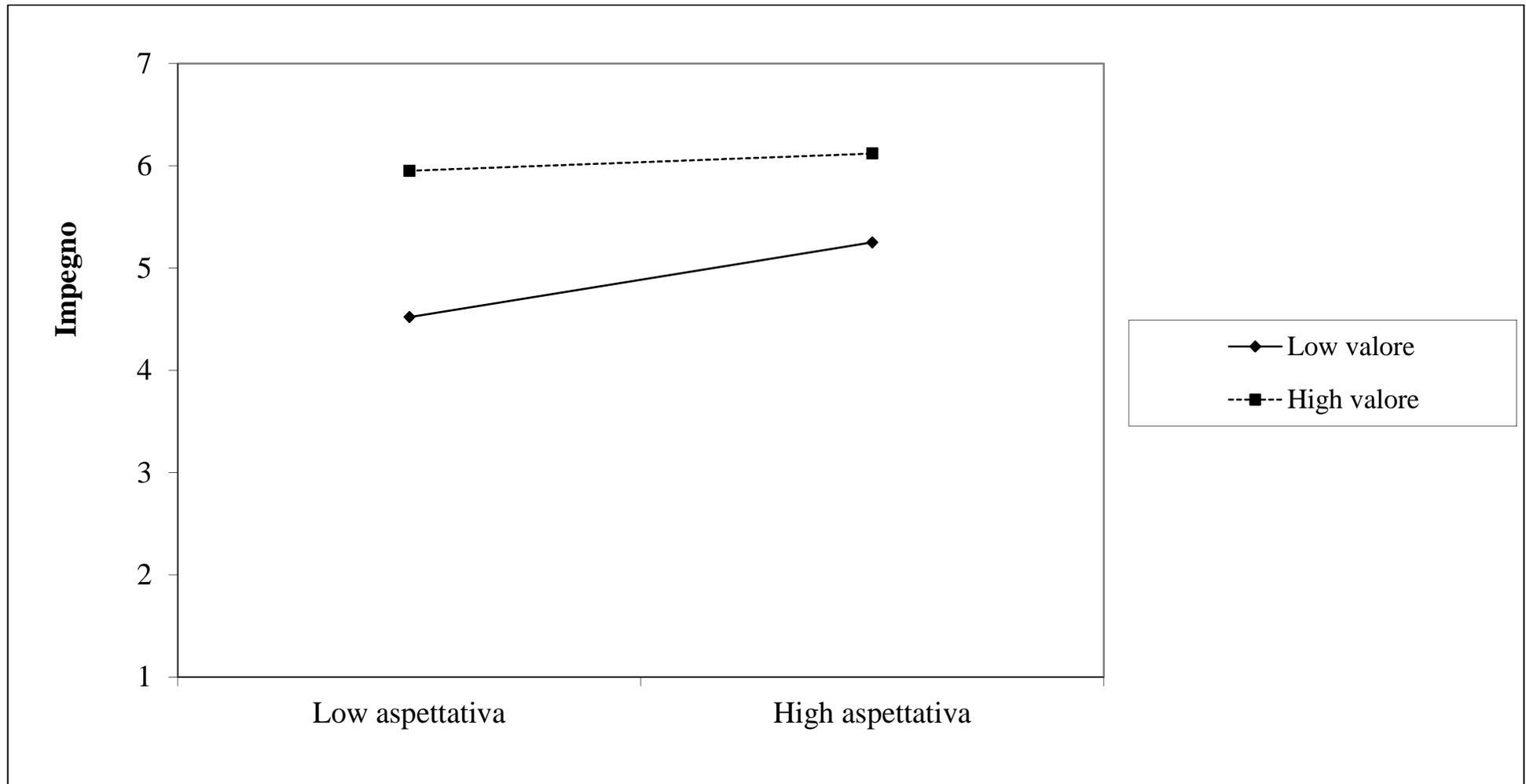
La tabella 25 riporta i risultati della regressione multilivello effettuata per analizzare l'influenza dell'ottimismo disposizionale, dei progressi percepiti, dell'aspettativa e del valore sull'impegno dichiarato nel perseguimento degli obiettivi personali. In questo caso, non vi è un'influenza significativa del tempo sui livelli di impegno ( $\beta = -.001$ ;  $t(130) = -1.56$ ;  $p > .05$ ). Non si evidenzia un'influenza significativa dell'ottimismo disposizionale sulla variabile considerata ( $\beta = .13$ ;  $t(106) = 1.47$ ;  $p > .05$ ). Al contrario, la variabile considerata è positivamente influenzata dai progressi dichiarati ( $\beta = .22$ ;  $t(433) = 6.63$ ;  $p < .001$ ), dall'aspettativa ( $\beta = .32$ ;  $t(441) = 4.31$ ;  $p < .001$ ) e dal valore ( $\beta = .83$ ;  $t(400) = 10.47$ ;  $p < .001$ ). Infine, si evidenzia un'interazione significativa tra aspettativa e valore ( $\beta = -.29$ ;  $t(410) = -3.98$ ;  $p < .001$ ). In particolare, per esaminare l'andamento di questa interazione, i parametri della regressione multilivello sono stati utilizzati per predire i livelli di impegno per i soggetti con alte o basse aspettative (rispettivamente: una deviazione standard sopra la media e una deviazione standard sotto la media) che, allo stesso tempo, dichiarano alti o bassi livelli di valore (rispettivamente: una deviazione standard sopra la media e una deviazione standard sotto la media). Il risultato di questa analisi è riportato in figura 2. Come è possibile osservare, i livelli di impegno sono più elevati in presenza di obiettivi altamente valorizzati. Inoltre, l'impegno aumenta al crescere dell'aspettativa sia per gli individui con alti livelli di valore sia per le persone con bassi livelli di valore. Gli individui con bassi livelli di aspettativa e contemporaneamente bassi livelli di valore dichiarano i livelli più bassi di impegno. L'impegno in obiettivi scarsamente valorizzati, tuttavia, aumenta significativamente in presenza di alte aspettative di riuscita.

**Tabella 25. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui livelli di impegno**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	t(df)=
Ottimismo disposizionale	.13 (.07)	t(106)= 1.47 n.s.
Progressi percepiti	.22 (.03)	t(433)= 6.63 ***
Aspettativa	.32 (.07)	t(441)= 4.31 ***
Valore	.83 (.08)	t(400)= 10.47 ***
Valore x Aspettativa	-.29 (.07)	t(410)= -3.98 ***
Tempo	-.001 (.00)	t(130)= -1.56 n.s.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*: p < .05; \*\*: p < .01; \*\*\*: p < .001.

**Figura 2. Effetto dell'aspettativa sui livelli di impegno in funzione dei livelli di valore**



### Conflitto e facilitazione tra obiettivi

La tabella 26 riporta i risultati della regressione multilivello effettuata per analizzare l'influenza dell'ottimismo disposizionale sui livelli di conflitto. Possiamo osservare come vi non vi sia un'influenza significativa del trascorrere del tempo sui livelli di conflitto ( $\beta = -.000$ ;  $t(194) = -1.44$ ;  $p > .05$ ). Allo stesso modo, la variabile considerata non risulta essere influenzata dai livelli di ottimismo disposizionale ( $\beta = -.02$ ;  $t(234) = -.27$ ;  $p > .05$ ).

**Tabella 26. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui livelli di conflitto**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	$t(df)=$
Ottimismo disposizionale	-.02 (.07)	$t(234) = -.27$ n.s.
Tempo	-.000 (.00)	$t(194) = -1.44$ n.s.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

La tabella 27 riporta i risultati della regressione multilivello effettuata per analizzare l'influenza dell'ottimismo disposizionale sui livelli di facilitazione tra i due obiettivi personali. Possiamo osservare come vi sia un'influenza significativa del trascorrere del tempo sui livelli di facilitazione ( $\beta = -.001$ ;  $t(218) = -2.25$ ;  $p < .05$ ). Allo stesso modo, la variabile considerata risulta essere negativamente influenzata dai livelli di ottimismo disposizionale ( $\beta = -.14$ ;  $t(238) = -2.02$ ;  $p < .05$ ).

**Tabella 27. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui livelli di facilitazione**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	$t(df)=$
Ottimismo disposizionale	-.14 (.07)	$t(238) = -2.02$ *
Tempo	-.001 (.00)	$t(218) = -2.25$ *.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

## Strategie di coping

Come è stato illustrato nella precedente fase di analisi preliminari, considerando il totale delle rilevazioni valide, solo nel 42.04% dei casi gli individui hanno dichiarato di aver incontrato impedimenti connessi al perseguimento dei loro obiettivi personali. Da ciò consegue che solo in 259 su un totale di 616 rilevazioni valide abbiamo una valutazione delle strategie di coping utilizzate per affrontare difficoltà e/o impedimenti. In particolare, 30 partecipanti (25.20%) non hanno mai dichiarato difficoltà e/o impedimenti connessi con il perseguimento dei loro due obiettivi. Inoltre, 75 partecipanti (63.00%) hanno dichiarato di aver incontrato difficoltà nel perseguimento dei loro due obiettivi personali in massimo 4 rilevazioni. La tabella 28 riporta i risultati delle nove distinte regressioni multilivelli effettuate per analizzare l'influenza dell'ottimismo disposizionale sull'utilizzo di ognuna delle nove specifiche strategie di coping. Le varie regressioni sono state controllate per il tempo in giorni che separa una rilevazione dall'altra. L'ottimismo disposizionale influenza negativamente la messa in atto delle strategie di diniego ( $\beta = -.06$ ;  $t(86) = -2.16$ ;  $p < .05$ ), senso di colpa ( $\beta = -.21$ ;  $t(88) = -2.38$ ;  $p < .01$ ) e sfogo emotivo ( $\beta = -.33$ ;  $t(85) = -2.96$ ;  $p < .01$ ). Al contrario, la strategia di coping positivo e pianificazione è positivamente influenzata dall'ottimismo disposizionale ( $\beta = .16$ ;  $t(86) = 2.06$ ;  $p < .01$ ). Non si evidenziano influenze significative dell'ottimismo disposizionale sulle restanti strategie di coping.

**Tabella 28. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza dell'ottimismo disposizionale e del tempo sulle nove strategie di coping**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	$t(df) =$
Diniego	-.06 (.03)	$t(86) = -2.16 *$
Uso di sostanze	-.03 (.02)	$t(86) = -1.48$ n.s.
Ricerca di supporto sociale	-.04 (.11)	$t(84) = -.40$ n.s.
Coping positivo e pianificazione	.16 (.08)	$t(86) = 2.06 *$
Senso di colpa	-.21 (.09)	$t(88) = -2.38 *$
Religione	-.01 (.03)	$t(88) = -.33$ n.s.
Sfogo emotivo	-.33 (.11)	$t(85) = -2.96 **$
Riformulazione positiva	.12 (.11)	$t(80) = .117$ n.s.
Humor	.05 (.09)	$t(85) = .57$ n.s.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

### **Formulazione ed efficacia del piano**

Per analizzare l'influenza dell'ottimismo disposizionale sulla tendenza a formulare un piano per il perseguimento degli obiettivi personali è stata effettuata una regressione logistica binaria multilivello utilizzando la procedura GENLIMMIXED con funzione LOGIT del software SPSS 19.0. I risultati dimostrano come non vi sia un'influenza dell'ottimismo disposizionale sulla tendenza a formulare un piano per raggiungere i propri obiettivi personali ( $\beta = .06$ ; odds ratio= 1.82;  $p > .05$ ).

Come è stato illustrato nella precedente fase di analisi preliminare, considerando il totale di 238 obiettivi formulati dai partecipanti, solo nel 55.90% dei casi gli individui hanno dichiarato nella prima rilevazione di aver stabilito un piano funzionale al perseguimento dell'obiettivo stesso. In particolare, 27 partecipanti (22.70%) non hanno formulato un piano per nessuno dei due loro obiettivi; 51 partecipanti (42.90%) hanno formulato un piano rispetto ad un solo obiettivo; i restanti 41 partecipanti (34.50%) hanno formulato un piano per entrambi gli obiettivi perseguiti.

Tramite regressione multilivello è stata analizzata l'influenza dell'ottimismo disposizionale e del trascorrere del tempo sull'efficacia del piano per gli obiettivi per i quali è stato formulato uno specifico piano. In questo caso, vi è un'influenza significativa del tempo sui livelli di efficacia del piano ( $\beta = .002$ ;  $t(198) = 6.22$ ;  $p < .05$ ). Inoltre, la variabile considerata è positivamente influenzata dai livelli di ottimismo disposizionale ( $\beta = .26$ ;  $t(118) = 2.33$ ;  $p < .05$ ).

### **Progressi percepiti**

La tabella 29 riporta i risultati della regressione multilivello effettuata per analizzare l'influenza dell'ottimismo disposizionale, della formulazione del piano, del conflitto, della facilitazione, dell'aspettativa, del valore, dell'impegno e del tempo sui progressi percepiti. In questo caso è stata effettuata un'analisi time-lagged in cui il progresso percepito al tempo  $n$  è influenzato dai livelli di aspettativa, valore, impegno, conflitto e facilitazione a tempo  $n-1$ . Come si può osservare, i progressi dichiarati aumentano con il trascorrere del tempo ( $\beta = .01$ ;  $t(206) = 4.24$ ;  $p < .001$ ). In particolare, la variabile considerata è positivamente influenzata dall'ottimismo disposizionale ( $\beta = .41$ ;  $t(106) = 3.31$ ;  $p < .01$ ), dall'aspettativa ( $\beta = .32$ ;  $t(462) = 2.85$ ;  $p < .01$ ), dall'impegno ( $\beta = .17$ ;  $t(520) = 2.65$ ;  $p < .01$ ) e dai livelli di conflitto ( $\beta = .19$ ;  $t(311) = 2.40$ ;  $p < .05$ ). Non si

evidenziano influenze significative delle restanti variabili considerata sui progressi percepiti.

**Tabella 29. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui progressi percepiti**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	t(df)=
Ottimismo disposizionale	.41 (.12)	t(106)= 3.31 **
Formulazione del piano	-.28 (.16)	t(160)= -1.65 n.s.
Aspettativa (tempo n-1)	.32 (.11)	t(462)= 2.85 **
Valore (tempo n-1)	.19 (.13)	t(509)= 1.43 n.s.
Impegno (tempo n-1)	.17 (.07)	t(520)= 2.65 **
Conflitto (tempo n-1)	.19 (.08)	t(311) = 2.40 *
Facilitazione (tempo n-1)	-.03 (.07)	t(336)= -.36 n.s.
Tempo	.01 (.00)	t(206)= 4.24 ***

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

Inoltre, per i soli obiettivi per i quali i soggetti hanno dichiarato di aver stabilito un piano, è stata effettuata una regressione multilivello per analizzare l'influenza dell'efficacia del piano, oltre che dei predittori appena considerati, sui progressi percepiti. Ricordiamo che solo nel 55.90% del totale di 238 obiettivi i soggetti hanno dichiarato uno specifico piano. Anche in questo caso è stata effettuata un'analisi time-lagged in cui il progresso percepito al tempo  $n$  è influenzato dall'efficacia del piano, dai livelli di aspettativa, valore, impegno, conflitto e facilitazione a tempo  $n-1$ . La tabella 30 riporta i risultati di questa regressione. Come si può osservare, l'efficacia del piano non influenza i progressi percepiti ( $\beta = .17$ ;  $t(174) = 1.30$ ;  $p > .05$ ). In particolare, i progressi percepiti sono positivamente influenzati solamente dall'impegno ( $\beta = .49$ ;  $t(143) = 4.65$ ;  $p < .001$ ). Non si evidenziano influenze significative delle restanti variabili considerate sui progressi percepiti.

Infine, considerando le sole rilevazioni in cui i soggetti hanno dichiarato difficoltà ed impedimenti, è stata effettuata una regressione multilivello per analizzare l'influenza delle nove strategie di coping sui progressi percepiti. Al proposito, ricordiamo che solo in 259 su un totale di 616 rilevazioni valide abbiamo una valutazione delle strategie di coping utilizzate per affrontare difficoltà e/o impedimenti.

In particolare, anche in questo caso è stata effettuata un'analisi time-lagged in cui il progresso percepito al tempo  $n$  è influenzato dai livelli di aspettativa, valore, impegno e dall'adozione delle strategie di coping al tempo  $n-1$ . La tabella 31 riporta i risultati di questa regressione.

**Tabella 30. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui progressi percepiti per i soli obiettivi in cui è stato formulato un piano**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	$t(df)=$
Ottimismo disposizionale	.33 (.18)	$t(84)= 1.85$ n.s.
Efficacia del piano (tempo n-1)	.17 (.13)	$t(174)= 1.30$ n.s.
Aspettativa (tempo n-1)	.14 (.17)	$t(171)= .79$ n.s.
Valore (tempo n-1)	-.16 (.22)	$t(156)= -.74$ n.s.
Impegno (tempo n-1)	.49 (.10)	$t(143)= 4.65$ ***
Conflitto (tempo n-1)	.23 (.12)	$t(125) = 1.81$ n.s.
Facilitazione (tempo n-1)	-.08 (.10)	$t(101)= -.72$ n.s.
Tempo	.00 (.00)	$t(166)= -.10$ n.s.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

Come si può osservare, il conflitto influenza positivamente i progressi percepiti ( $\beta = .27$ ;  $t(153) = 2.08$ ;  $p < .05$ ). Per quanto riguarda le strategie di coping, possiamo osservare come i progressi siano influenzati positivamente dall'adozione di una strategia di coping attivo e pianificazione ( $\beta = .90$ ;  $t(176) = 4.79$ ;  $p < .001$ ) e negativamente dalla strategia di diniego ( $\beta = -1.59$ ;  $t(179) = 3.24$ ;  $p < .01$ ). Non si evidenziano influenze significative delle restanti strategie di coping sui progressi percepiti.

**Tabella 31. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui progressi percepiti per le sole rilevazioni in cui sono state dichiarate difficoltà**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	t(df)=
Ottimismo disposizionale	-.16 (.21)	t(86)= -.75 n.s.
Formulazione del piano	.01 (.27)	t(102)= .06 n.s.
Aspettativa (tempo n-1)	.20 (.19)	t(179)= 1.06 n.s.
Valore (tempo n-1)	-.01 (.21)	t(176)= -.06 n.s.
Impegno (tempo n-1)	.13 (.10)	t(182)= 1.25 n.s.
Conflitto (tempo n-1)	.27 (.13)	t(153) = 2.08 *
Facilitazione (tempo n-1)	-.01 (.11)	t(154)= -.10 n.s.
Tempo	.004 (.00)	t(180)= 1.40 n.s.
<b>Diniego</b>	-1.59 (.49)	t(179)= -3.24 **.
<b>Uso di sostanze</b>	.70 (.71)	t(173)= .99 n.s.
<b>Ricerca di supporto sociale</b>	-.02 (.16)	t(170)= -.15 n.s.
<b>Coping attivo e pianificazione</b>	.90 (.19)	t(176)= 4.79 ***
<b>Senso di colpa</b>	-.07 (.15)	t(176)= -.47 n.s.
<b>Religione</b>	.45 (.54)	t(170) = .82 n.s.
<b>Sfogo emotivo</b>	-.12 (.16)	t(181)= -.76 n.s.
<b>Riformulazione positiva</b>	.10 (.16)	t(182)= .65 n.s.
<b>Humor</b>	.04 (.16)	t(171)= .26 n.s.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

#### 4.5.Obiettivo 3

Obiettivo generale del presente studio è di indagare l'influenza dell'ottimismo disposizionale, del valore, del conflitto e dei progressi percepiti nel raggiungimento di obiettivi personali sul benessere soggettivo. Coerentemente con i risultati dello studio precedente (vedi studio 1, obiettivo 3) abbiamo ipotizzato che la soddisfazione di vita sia positivamente influenzata dai progressi percepiti negli obiettivi personali. Per quanto riguarda la componente affettiva del benessere soggettivo, è stato ipotizzato che i livelli di affettività positiva siano promossi da alti livelli di ottimismo disposizionale, di valore attribuito agli obiettivi e dai progressi percepiti nel loro perseguimento. Inoltre, è stato ipotizzato che l'effetto dei progressi sull'affettività positiva sia moderato dal valore associato agli obiettivi personali. Infine, abbiamo ipotizzato che i livelli di affettività negativa siano negativamente influenzati dall'ottimismo disposizionale e positivamente influenzati dai livelli di conflitto. Inoltre, è stato ipotizzata una relativa stabilità a

distanza di un mese delle influenze di valore, conflitto e progressi percepiti sui livelli di benessere soggettivo. In particolare, vista la natura gerarchica dei dati raccolti, verrà utilizzata una metodologia di analisi multilivello.

#### **4.5.1. Analisi dei dati**

Per analizzare le influenze ipotizzate sono state condotte delle regressioni multilivello utilizzando la procedura MIXED del software per le analisi statistiche PASW 18.0. Le varie regressioni multilivello sono state effettuate utilizzando la metodologia proposta da Peugh e Enders (2005) per l'analisi dei dati longitudinali (vedi Obiettivo 2 di questo studio). Prima delle analisi i vari predittori valutati su scala continua sono stati centrati rispetto alla media generale o grand mean. Tutte le regressioni multilivello sono state effettuate utilizzando il metodo di stima basato sulla Funzione di Verosomiglianza Ristretta (REML). Inoltre, per valutare la stabilità delle influenze ipotizzate sono state effettuate delle analisi time-lagged in cui le componenti del benessere soggettivo al tempo  $n$  sono influenzate dai livelli di progressi, conflitto e valore al tempo tempo  $n-1$ .

I risultati saranno discussi separatamente per soddisfazione di vita, affettività positiva e affettività negativa.

#### **4.5.2. Risultati**

##### **Soddisfazione di vita**

La tabella 32 riporta i risultati della regressione multilivello effettuata per analizzare l'influenza dell'ottimismo disposizionale, dei progressi percepiti, del valore e del conflitto sui livelli di soddisfazione di vita. Data la natura longitudinale dei dati considerati, è stata indagata anche l'influenza del tempo (espresso in giorni) sui livelli della variabile considerata. Tuttavia, la soddisfazione di vita non risulta essere influenzata dal tempo ( $\beta = .002$ ;  $t(107) = 1.75$ ;  $p > .05$ ), mentre la variabile considerata è positivamente influenzata sia dai livelli di ottimismo disposizionale ( $\beta = .89$ ;  $t(182) = 9.04$ ;  $p < .001$ ) sia dai progressi riportati ( $\beta = .11$ ;  $t(334) = 3.27$ ;  $p < .01$ ). Inoltre, per verificare la stabilità delle influenze ipotizzate, è stata effettuata un'analisi time-lagged in cui la soddisfazione di vita al tempo  $n$  è influenzato dai livelli di progressi, di conflitto e di valore al tempo tempo  $n-1$ .

**Tabella 32. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui livelli di soddisfazione di vita**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	t(df)=
Ottimismo disposizionale	.89 (.08)	t(182)= 9.04 ***
Valore	.10 (.09)	t(328)= 1.12 n.s.
Conflitto	-.01 (.06)	t(358) = -.20 n.s.
Progressi percepiti	.11 (.03)	t(334)= 3.27**
Valore x Progressi percepiti	.03 (.04)	t(299)= .85 n.s.
Tempo	.002 (.00)	t(107)= 1.75 n.s.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

Come si può osservare in tabella 33, la variabile considerata è positivamente influenzata dall'ottimismo disposizionale ( $\beta = .82$ ;  $t(227) = 9.47$ ;  $p < .001$ ), dai progressi percepiti ( $\beta = .09$ ;  $t(468) = 3.63$ ;  $p < .001$ ) e dal valore dichiarati un mese prima ( $\beta = .19$ ;  $t(473) = 2.72$ ;  $p < .01$ ).

**Tabella 33. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui livelli di soddisfazione di vita (time-lagged)**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	t(df)=
Ottimismo disposizionale	.82 (.09)	t(227)= 9.47 ***
Valore (tempo n-1)	.19 (.07)	t(473)= 2.72 *
Conflitto (tempo n-1)	-.00 (.04)	t(510) = -.08 n.s.
Progressi percepiti (tempo n-1)	.09 (.02)	t(468)= 3.63 ***
Valore x Progressi percepiti	.05 (.03)	t(402)= 1.74 n.s.
Tempo	.002 (.03)	t(165)= 2.75 n.s.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*: p <.05; \*\*: p <.01; \*\*\*: p <.001.

### **Affettività positiva**

La tabella 34 riporta i risultati della regressione multilivello effettuata per analizzare l'influenza dell'ottimismo disposizionale, dei progressi percepiti, del valore e del conflitto sui livelli di affettività positiva. Come è possibile osservare, la variabile considerata è positivamente influenzata dai livelli di ottimismo disposizionale ( $\beta = .28$ ;  $t(186) = 5.88$ ;  $p < .001$ ), dai progressi dichiarati ( $\beta = .06$ ;  $t(345) = 3.45$ ;  $p < .01$ ) e dal

valore ( $\beta = .12$ ;  $t(339) = 2.75$ ;  $p < .01$ ). Anche in questo caso è stata effettuata un'analisi time-lagged in cui l'affettività positiva al tempo  $n$  è influenzato dai livelli di progressi, dai livelli di conflitto e valore al tempo  $n-1$ . Come si può osservare in tabella 35, la variabile considerata è positivamente influenzata dall'ottimismo disposizionale ( $\beta = .32$ ;  $t(224) = 8.18$ ;  $p < .001$ ) e dai progressi riportati un mese prima ( $\beta = .05$ ;  $t(500) = 3.97$ ;  $p < .001$ ).

**Tabella 34. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui livelli di affettività positiva**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	$t(df) =$
Ottimismo disposizionale	.28 (.05)	$t(186) = 5.88$ ***
Valore	.12 (.04)	$t(339) = 2.75$ **
Conflitto	.02 (.02)	$t(357) = .64$ n.s.
Progressi percepiti	.06 (.02)	$t(345) = 3.35$ **
Valore x Progressi percepiti	.01 (.00)	$t(315) = .35$ n.s.
Tempo	.000 (.00)	$t(132) = .17$ n.s.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

**Tabella 35. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui livelli di affettività positiva (time-lagged)**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	$t(df) =$
Ottimismo disposizionale	.32 (.04)	$t(224) = 8.18$ ***
Valore (tempo $n-1$ )	-.02 (.04)	$t(510) = -.67$ n.s.
Conflitto (tempo $n-1$ )	-.02 (.02)	$t(526) = -1.06$ n.s.
Progressi percepiti (tempo $n-1$ )	.05 (.01)	$t(500) = 3.97$ ***
Valore x Progressi percepiti	.02 (.02)	$t(438) = 1.12$ n.s.
Tempo	-.000 (.00)	$t(205) = -1.44$ n.s.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

### **Affettività negativa**

La tabella 36 riporta i risultati della regressione multilivello effettuata per analizzare l'influenza dell'ottimismo disposizionale, dei progressi percepiti, del valore e del conflitto sui livelli di affettività negativa. Come è possibile osservare, la variabile

considerata è influenzata solamente dai livelli di ottimismo disposizionale ( $\beta = -.32$ ;  $t(186) = -5.60$ ;  $p < .001$ ). Successivamente è stata effettuata un'analisi time-lagged in cui l'affettività negativa al tempo  $n$  è influenzato dai livelli di progressi, di conflitto e valore al tempo tempo  $n-1$ . Come si può osservare in tabella 37, la variabile considerata è negativamente influenzata dall'ottimismo disposizionale ( $\beta = -.34$ ;  $t(235) = -6.94$ ;  $p < .001$ ).

**Tabella 36. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui livelli di affettività negativa**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	$t(df)=$
Ottimismo disposizionale	-.32 (.06)	$t(186) = -5.60$ ***
Valore	-.06 (.05)	$t(327) = -1.22$ n.s.
Conflitto	.02 (.02)	$t(357) = .64$ n.s.
Progressi percepiti	-.01 (.02)	$t(314) = -.35$ n.s.
Valore x Progressi percepiti	-.04 (.02)	$t(286) = -1.94$ n.s.
Tempo	-.000 (.00)	$t(86) = -1.53$ n.s.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

**Tabella 37. Risultati delle regressioni multilivello per indagare l'influenza delle variabili considerate sui livelli di affettività negativa (time-lagged)**

	Coefficiente di regressione non standardizzato (errore standard)	$t(df)=$
Ottimismo disposizionale	-.34 (.05)	$t(235) = -6.94$ ***
Valore (tempo $n-1$ )	-.05 (.04)	$t(476) = -1.30$ n.s.
Conflitto (tempo $n-1$ )	.01 (.03)	$t(514) = .48$ n.s.
Progressi percepiti (tempo $n-1$ )	-.02 (.01)	$t(488) = -1.43$ n.s.
Valore x Progressi percepiti	-.01 (.02)	$t(428) = -.45$ n.s.
Tempo	-.000 (.00)	$t(169) = -1.25$ n.s.

*Legenda:* n.s.: non significativo; \*:  $p < .05$ ; \*\*:  $p < .01$ ; \*\*\*:  $p < .001$ .

#### **4.6.Obiettivo 4**

Obiettivo principale di questa parte della ricerca studio è di esplorare le differenze nei livelli di benessere soggettivo, valore, aspettativa, impegno e progressi percepiti ascrivibili alle diverse tipologie di obiettivi perseguiti dai partecipanti. In particolare, in linea con i risultati dello studio precedente (vedo Studio1, Obiettivo 4), è stato ipotizzato che gli obiettivi riguardanti la gestione del proprio tempo libero siano quelli meno valorizzati e con più elevate aspettative di riuscita. Inoltre, abbiamo ipotizzato gli obiettivi relativi alla vita relazionale, formativa e lavorativa siano quelli nei quali gli individui si impegnano maggiormente. Inoltre, in linea con i risultati dello studio precedente, non sono state ipotizzate differenze nei livelli di soddisfazione di vita, affettività positiva e affettività negativa ascrivibili alle diverse tipologie di obiettivi perseguiti.

##### **4.6.1.Analisi dei dati**

Il primo passo delle analisi è stato quello di classificare gli obiettivi indicati dai partecipanti utilizzando le categorie individuate in una precedente ricerca (Monzani, Greco, & Steca, 2011) e utilizzate nello studio precedente. Sono stati classificati tutti i 662 obiettivi formulati durante la prima rilevazione dai partecipanti alla ricerca. Questi obiettivi sono stati classificati indipendentemente da due giudici appositamente istruiti. Gli obiettivi sono stati classificati in 11 categorie: “Famiglia”, “Partner”, “Lavoro/Studio”, “Beni materiali”, “Salute”, “Ricerca di equilibrio”, “Attività di svago”, “Automiglioramento”, “Amicizia”, “Relazioni” e “Altro”. Al termine di questa fase, tramite il PASW 19.0, è stata valutata la interrater reliability tramite l’indice *kappa* di Cohen. Successivamente, eventuali incongruenze nelle codifiche effettuate dai due giudici sono state risolte tramite discussione e reciproco accordo. Nella categoria “Famiglia” sono stati inclusi gli obiettivi relativi alle relazioni familiari, che fanno riferimento al rafforzamento dei legami, alla formazione o all’ampliamento del proprio nucleo familiare. Gli obiettivi relativi alla ricerca di un partner e al miglioramento della propria vita di coppia sono stati raggruppati nella categoria “Partner”. “Lavoro/Studio” è il raggruppamento che include obiettivi in ambito sia lavorativo che formativo. Nella categoria “Beni materiali” sono stati inclusi gli obiettivi che esprimono l’importanza dell’acquisizione di risorse materiali e il raggiungimento della sicurezza economica. Gli

obiettivi relativi all'attenzione per la propria salute, le proprie condizioni fisiche e il proprio aspetto sono stati classificati nel raggruppamento "Salute". "Ricerca di equilibrio" include obiettivi inerenti il mantenimento o il raggiungimento di un equilibrio psicologico, emotivo e interiore. L'attenzione ai propri hobby e alla gestione del proprio tempo libero caratterizza gli obiettivi classificati come "Attività di Svago". Con "Automiglioramento" ci si riferisce agli obiettivi di acquisizione di nuove conoscenze e al miglioramento delle proprie capacità. Alla categoria "Amicizia" appartengono gli obiettivi che fanno riferimento alla creazione di nuovi legami amicali e al mantenimento delle proprie amicizie. Gli obiettivi che esprimono un'attenzione per le relazioni interpersonali in generale e al benessere degli altri sono stati inclusi nella categoria "Relazioni". Infine nella categoria "Altro" sono stati inclusi tutti quegli obiettivi particolari o poco ricorrenti che non è stato possibile inserire nelle precedenti categorie.

Successivamente, tramite analisi statistiche descrittive sono state indagate le frequenze delle 11 tipologie di obiettivi all'interno del campione totale composto dai 662 obiettivi formulati nella presente ricerca.

Inoltre, per analizzare le influenze del perseguimento di obiettivi appartenenti a tipologie diverse sui livelli di valore, aspettativa, impegno e progressi percepiti sono state effettuate delle specifiche analisi multilivello tramite l'apposita procedura MIXED del software per le analisi statistiche PASW 18.0. Le analisi multilivello tengono in considerazione la natura gerarchica dei dati, modellando in maniera adeguata le covarianze e gli errori di misurazione in modo da ovviare alla non indipendenza delle varie osservazioni all'interno dei singoli soggetti. In particolare, in maniera simile all'analisi della varianza (ANOVA), è possibile stimare l'effetto di un predittore categoriale sui livelli di una variabile dipendente continua tramite il test di Fisher. Infine, tramite confronto multipli a coppie con la correzione di Sidak, sono state testate le differenze tra le medie marginali stimate delle variabili dipendenti ascrivibili alle diverse tipologie di obiettivi. In questo modo, sono state effettuate quattro distinte analisi multilivello per esplorare l'influenza delle tipologie di obiettivi sui livelli di valore, aspettativa, impegno e progressi percepiti.

#### 4.6.2. Risultati

Il *kappa* di Cohen denota un'ottima concordanza tra le codifiche effettuate indipendentemente dai due giudici ( $kappa = .92, p < .001$ ).

La tabella 38 riporta alcuni esempi, le distribuzioni per ciascuna delle 11 categorie di obiettivi considerate sia sul totale dei 632 obiettivi formulati durante la prima rilevazione e sia sul totale dei 238 obiettivi scelti dai partecipanti e effettivamente valutati nelle rilevazioni successive. Per quanto riguarda il totale di obiettivi formulati a T0, quelli maggiormente espressi concernono le attività lavorative e di studio (29.80%), le attività di svago (18.10%) e la salute (9.40%). Al contrario, tra gli obiettivi espressi con minor frequenza troviamo gli obiettivi relativi alla ricerca di equilibrio (2.00%) e relativi alle relazioni interpersonali (3.50%). Per quanto riguarda gli obiettivi ritenuti più importanti dai partecipanti e, quindi, valutati nelle successive rilevazioni della ricerca, gli obiettivi più ricorrenti sono quelli relativi alle attività lavorative e di studio (48.70%); gli altri obiettivi sono ugualmente poco rappresentati.

Prima di procedere con le analisi successive, sono stati accorpati gli obiettivi relativi alla vita di coppia, alla vita familiare, all'amicizia e alle relazioni interpersonali in un'ulteriore categoria denominata "Relazioni interpersonali". Inoltre, gli obiettivi di "Automiglioramento" e di "Ricerca di equilibrio" sono stati aggregati in un'unica categoria denominata "Automiglioramento e equilibrio personale".

In particolare, considerando solamente i due obiettivi ritenuti più importanti e per i quali, quindi, abbiamo le valutazioni nel tempo in termini di aspettativa, valore, impegno e progressi, si evidenzia la seguente distribuzione: 17.90% "Relazioni interpersonali"; 48.70% "Lavoro/Studio"; 5.50% "Beni materiali"; 8.40% "Salute"; 9.20% "Automiglioramento e equilibrio personale"; 7.60% "Attività di svago" e 2.90% "Altro". Dato che quasi la metà degli obiettivi formulati concerne le attività di lavoro e studio e che le altre tipologie risultano equamente distribuite, diversamente dallo studio precedente, le analisi sono state effettuate considerando tutte le sette tipologie di obiettivi.

Per quanto riguarda il progresso dichiarato nei vari obiettivi personali perseguiti dai partecipanti, i risultati dell'analisi multilivello non evidenziano differenze significative nei livelli della variabile considerata dovuti alle sette diverse tipologie di obiettivi ( $F(6,182) = 1.37, p > .05$ ).

Per quanto riguarda il valore, invece, i risultati evidenziano differenze significative nei livelli di questa variabile dovuti alle sette diverse tipologie di obiettivi ( $F(6,199)= 3.83, p < .01$ ).

**Tabella 38. Esempi e distribuzioni delle 11 tipologie di obiettivi considerate sul totale degli obiettivi dichiarati e sul totale di obiettivi valutati nel corso della ricerca**

<b>Categorie</b>	<b>Esempi</b>	<b>% obiettivi dichiarati</b>	<b>% obiettivi valutati</b>
Famiglia	“Famiglia”, “Trovare una persona con cui condividere la vita e con cui formare una famiglia”, “Vedere più spesso i miei nonni”	6.20%	5.90%
Partner	“Relazione stabile”, “far durare la mia attuale relazione con il mio ragazzo”, “Consolidare rapporto con la mia ragazza”	5.90%	6.70%
Lavoro/Studio	“Laurearmi a marzo”, “Voglio passare tutti gli esami previsti per questa sessione”, “Trovare lavoro”	29.80%	48.70%
Beni materiali	“Tranquillità economica”, “Rendermi indipendente dal punto di vista economico”, “Comprare la macchina”	4.20%	5.50%
Salute	“andare da un dietologo”, “Perdere peso”, “Raggiungere un grado di salute ottimale”	9.40%	8.40%
Ricerca di equilibrio	“Riprendere fiducia in me stesso”, “Stare meglio con me stessa”, “Stabilità emotiva”	2.00%	5.0%
Attività di svago	“Organizzare viaggio a New York”, “Riprendere lo sport”, “Fare una bella vacanza”	18.10%	7.6%
Automiglioramento	“Migliorare l'inglese”, “Raggiungere un buon livello di capacità tecniche in programmi di graphic computer”, “Migliorare la mia cultura”	6.00%	4.20%
Amicizia	“Dedicare più tempo ad alcuni rapporti di amicizia trascurati”, “Mantenere i rapporti con i miei amici”, “Dedicare più e miglior tempo ad alcune amicizie”	5.70%	2.90%
Relazioni	“Incontrare nuove persone”, “Il benessere delle persone a me più care”, “Trovare un'attività di volontariato da svolgere”	3.50%	2.10%
Altro	“Iniziare a ricercare una casa dove andare ad abitare da solo”, “Nuovo progetto”, “Finire di sistemare l'arredamento della casa”	9.20%	2.90%

In particolare, dalla tabella 39 possiamo osservare come gli obiettivi riguardanti la salute ( $M= 3.83$ ;  $d.s.= .12$ ) e le relazioni interpersonali ( $M= 3.97$ ;  $d.s.= .09$ ) siano meno valorizzati rispetto a quelli riguardanti le attività di studi e lavoro ( $M=4 .27$ ;  $d.s.= .05$ ).

**Tabella 39. Valore: medie marginali stimate, deviazioni standard e risultati del confronto post-hoc Sidak per ognuna delle 7 tipologie di obiettivi considerate**

Categorie	Medie marginali stimate (d.s.)
Relazioni interpersonali	3.97 (.09) a
Lavoro/Studio	4.27 (.05) b
Beni materiali	4.26 (.15) ab
Salute	3.83 (.12) a
Automiglioramento e equilibrio personale	4.02 (.12) ab
Attività di svago	4.15 (.13) ab
Altro	4.08 (.20) ab

*Legenda:* a lettere differenti corrispondono medie statisticamente differenti ( $p < .05$ )

Per quanto riguarda l'aspettativa, non si evidenziano differenze significative nei livelli di questa variabile dovuti alle diverse tipologie di obiettivi ( $F(6,208)= 1.95$ ,  $p > .05$ ). Invece, rispetto all'impegno, i risultati evidenziano differenze significative nei livelli di questa variabile dovuti alle sette diverse tipologie di obiettivi ( $F(6,186)= 2.63$ ,  $p < .001$ ). Dalla tabella 40, infatti, possiamo vedere come gli obiettivi inerenti le attività formative e lavorative ( $M= 5.86$ ;  $d.s.= .11$ ) siano caratterizzati da livelli d'impegno più elevati rispetto agli obiettivi riguardanti le relazioni interpersonali ( $M= 5.00$ ;  $d.s.= .18$ ), la salute ( $M= 4.99$ ;  $d.s.= .24$ ) e l'automiglioramento ed equilibrio personale ( $M= 4.80$ ;  $d.s.= .24$ ).

Infine, rispetto al benessere soggettivo, non si evidenziano differenze dovute alle sette tipologie di obiettivi sui livelli di soddisfazione di vita ( $F(6,230)= 1.50$ ,  $p > .05$ ), di affettività positiva ( $F(6,228)= .50$ ,  $p > .05$ ) e affettività negativa ( $F(6,228)= .38$ ,  $p > .05$ ).

**Tabella 40. Impegno: medie marginali stimate, deviazioni standard e risultati del confronto post-hoc Sidak per ognuna delle 7 tipologie di obiettivi considerate**

<b>Categorie</b>	<b>Medie marginali stimate (d.s.)</b>
Relazioni interpersonali	5.00 (.18) a
Lavoro/Studio	5.86 (.11) b
Beni materiali	5.63 (.30) ab
Salute	4.99 (.24) a
Automiglioramento e equilibrio personale	4.80 (.24) a
Attività di svago	5.05 (.27) ab
Altro	5.33 (.41) ab

*Legenda:* a lettere differenti corrispondono medie statisticamente differenti ( $p < .05$ )

#### **4.7.Discussioni**

Il presente studio ha indagato longitudinalmente il ruolo e le relazioni che intercorrono tra importanti aspetti connessi con il perseguimento di obiettivi personali e i vissuti di benessere soggettivo in un campione di giovani adulti. Rispetto allo studio precedente, l'adozione di un disegno longitudinale ha permesso di indagare nel tempo le relazioni causali tra le variabili considerate.

Inoltre, grazie alle diverse valutazioni delle variabili considerate, è stato possibile valutare la loro stabilità. L'ottimismo disposizionale, coerentemente con la sua definizione concettuale e i risultati riportati da Carver ed al. (1994) si dimostra una dimensione di differenza individuale altamente stabile a distanza di circa 4 mesi. Si evidenziano alte stabilità test-retest anche per le componenti affettive e cognitive del benessere soggettivo. Questi risultati sono in linea con le numerose evidenze empiriche che hanno evidenziato una buona stabilità temporale delle misure di benessere soggettivo (Costa, McCrae, & Zonderman, 1987; Heady & Wearing, 1989; Horley & Lavery, 1991; Lepper, 1998; Magnus & Diener, 1991). Coerentemente con quanto ipotizzato, si evidenziano moderate stabilità temporali anche per i diversi aspetti connessi con il perseguimento di obiettivi. Questi risultati sono comparabili con quanto riportato da Brunstein (1993) che aveva evidenziato una buona stabilità temporale di impegno, progressi percepiti e raggiungibilità percepita a distanza di 10 settimane. Nel presente studio, in particolare, si evidenzia come, a distanza di 4 mesi, l'aspettativa sia la dimensione meno stabile, mentre impegno e valore siano gli aspetti più stabili.

L'esame delle relazioni tra le variabili considerate nel tempo ha messo in evidenza risultati interessanti, in larga misura sovrapposti a quelli ottenuti nello studio precedente.

La Teoria dell'autoregolazione del comportamento (Carver & Scheier, 1998) postula che il confronto effettuato dal sistema di meta-monitoraggio tra tasso di progressi stabilito e l'effettivo avanzamento abbia un effetto sia sui livelli di affettività che sulle aspettative di riuscita. Quando le persone percepiscono di progredire in maniera soddisfacente verso i propri obiettivi sono portate a valutare come più probabile il raggiungimento dello stato desiderato: in sintesi, più progressi causano più alte aspettative. Coerentemente con questa ipotesi, i risultati delle regressioni multilivello mostrano come le persone che dichiarano maggiormente progressi recenti tendono a

dichiarare aspettative più elevate; inoltre, le aspettative di riuscita in specifici obiettivi sono positivamente influenzate dalle aspettative positive generalizzate.

Per quanto riguarda le determinanti del valore associato ai vari obiettivi, coerentemente con il precedente studio, non si rilevano influenze significative delle aspettative ottimistiche sulla tendenza a valorizzare i propri scopi; inoltre, questa dimensione risulta essere positivamente influenzata dai recenti progressi dichiarati dagli individui. Possiamo, quindi, evidenziare una tendenza negli individui a valorizzare maggiormente quegli obiettivi in cui si percepisce una performance migliore.

In maniera simile a quanto effettuato nello studio precedente, sono stati identificati i migliori predittori dell'impegno e dei comportamenti attivi e orientati all'obiettivo; il modello di regressione multilivello replica sostanzialmente i risultati ottenuti precedentemente. Infatti, le persone si impegnano maggiormente quando hanno alte aspettative di riuscita, valutano come particolarmente rilevanti i loro obiettivi e hanno recentemente percepito livelli soddisfacenti di progresso. In particolare, la relazione causale tra probabilità percepite di successo e impegno risulta coerente sia con la Teoria dell'Autoregolazione del comportamento (Carver & Scheier, 1998) sia con il paradigma aspettativa X valore (Atkinson, 1964), modelli teorici che sostengono che le aspettative positive siano determinanti cruciali della condotta attiva e direttamente finalizzata al raggiungimento di stati futuri desiderati. In linea con questi presupposti, i risultati mostrano che, quando le persone percepiscono una bassa probabilità di successo, sono portate a interrompere la condotta e ad abbandonare il perseguimento dei loro obiettivi. Inoltre, si evidenzia un'influenza del valore associato ai vari obiettivi, un'importante caratteristica capace di sostenere la perseveranza e l'impegno profuso nel tempo. L'importanza attribuita all'obiettivo svolge anche un effetto di moderazione sulla relazione causale tra aspettativa e impegno: le persone si impegnano maggiormente quando percepiscono che i loro obiettivi più importanti sono effettivamente alla loro portata. Infine, la recente sperimentazione di progressi sembra avere un ruolo di incentivo a impegnarsi ancora di più nel perseguimento dei propri obiettivi.

Diversamente da quanto ottenuto nello studio precedente, in cui era stato valutato solo il livello di conflitto percepito, in questo studio sono state misurate anche le percezioni soggettive della facilitazione tra i due obiettivi personali dichiarati. I

risultati del presente studio evidenziano risultati apparentemente incongruenti con quelli precedentemente ottenuti. In questo caso, infatti, l'ottimismo disposizionale non influenza la percezione di eventuali incompatibilità tra i due obiettivi personali; inoltre, al crescere delle aspettative ottimistiche diminuisce la percezione di un eventuale effetto di facilitazione tra i due progetti perseguiti. Studi futuri dovrebbero analizzare ulteriormente questo aspetto. In particolare, si potrebbero effettuare ricerche in cui vengono indagate le differenze tra ottimisti e pessimisti nei livelli di conflitto e facilitazione, considerando sia la percezione riportata dai soggetti, che, come effettuato da Segerstrom e Solberg Nes (2006) per il solo conflitto, una valutazione di questi due aspetti eseguita da giudici esterni.

Rispetto al ruolo dell'ottimismo, coerentemente con i risultati della meta-analisi effettuata da Solberg Nes e Segerstrom (2006) e con i risultati dello studio precedente, esso esercita importanti influenze sull'adozione di specifiche strategie di coping funzionali al superamento di difficoltà connesse al raggiungimento degli obiettivi. Nello specifico, le persone ottimiste tendono a fronteggiare tali difficoltà adottando più frequentemente la strategia di coping attivo e pianificazione; al contrario, le persone meno ottimiste tendono ad adottare modalità di fronteggiamento quali lo sfogo emotivo, il diniego e il senso di colpa. Tuttavia, è importante sottolineare come questi risultati siano relativi solo ad un ridotto sotto-campione di partecipanti; infatti, solo in pochi casi i soggetti hanno dichiarato rilevanti difficoltà connesse ai propri obiettivi e, conseguentemente, solo in pochi casi abbiamo potuto analizzare le strategie di coping utilizzate. Le aspettative ottimistiche non influenzano la tendenza a formulare specifici piani per perseguire i propri obiettivi personali; tali piani, inoltre, sono stati formulati solo in un numero ristretto di casi. Analizzando le sole risposte relative agli obiettivi per i quali è stato formulato un piano, l'ottimismo disposizionale si dimostra un importante determinante dell'efficacia del piano stesso.

Rispetto alle influenze sui progressi percepiti, l'adozione di un disegno longitudinale ha permesso di indagare le influenze a distanza di un mese dei livelli di aspettativa, valore, impegno, conflitto e facilitazione sui progressi percepiti.

Differentemente dallo studio precedente, in questo studio l'ottimismo disposizionale influenza direttamente i progressi dichiarati dalle persone rispetto ai loro obiettivi personali; tuttavia, coerentemente con i risultati precedenti, l'avanzamento

percepito è positivamente determinato dai livelli di aspettativa e dall'impegno dichiarato. Diversamente da quanto ipotizzato, il livello di conflitto influenza positivamente i progressi; ricerche future saranno necessarie per meglio comprendere questo risultato. Possiamo ipotizzare che, nonostante una percezione di elevato conflitto, le persone possano progredire in maniera più che soddisfacente nei loro obiettivi grazie ad efficaci modalità di gestione del conflitto stesso, caratteristica a volte positivamente associata all'importanza attribuita agli obiettivi.

Come sottolineato da approcci teorici differenti e da numerose evidenze empiriche (Brunstein, 1993; Emmons, 1986, 2003; Frisch, 1998; Oishi, Diener, Suh e Lucas, 1999) il perseguire importanti obiettivi personali promuove la sperimentazione di elevati di benessere soggettivo.

In questo studio, in maniera analoga a quella dello studio precedente, sono state analizzate le relazioni causali tra ottimismo disposizionale, valore, progressi percepiti, conflitto e benessere soggettivo. In aggiunta, l'adozione di un disegno longitudinale, ha permesso di indagare la stabilità a distanza di un mese delle influenze di questi tre aspetti del perseguimento di obiettivi sui livelli di benessere.

Per quanto riguarda la componente affettiva, anche in questo studio, gli stati affettivi risultano favorevolmente influenzati, oltre che dall'ottimismo disposizionale, dai progressi e dal valore associato agli obiettivi perseguiti. Inoltre, I risultati evidenziano come i progressi percepiti influenzino positivamente i vissuti affettivi positivi anche a distanza di un mese. Entrambi questi risultati sottolineano come, coerentemente con il funzionamento del sistema di meta-monitoraggio (Carver & Scheier, 1998), le persone sperimentino stati affettivi positivi quando percepiscono un progresso soddisfacente verso ciò che desiderano.

Differentemente dallo studio precedente, i livelli di affettività negativa risultano negativamente influenzati solo dai livelli di ottimismo disposizionale. In particolare, i modelli di regressione multilivello non evidenziano una relazione causale tra conflitto e affettività negativa. È importante sottolineare come i due studi si differenzino sia rispetto alla numerosità degli obiettivi considerati sia rispetto alla prossimità temporale degli obiettivi stessi. Nel primo studio, infatti, ai partecipanti è chiesto di considerare e valutare quattro dei loro obiettivi che intendevano raggiungere nei sei mesi successivi. In questa ricerca, invece, i soggetti hanno valutato solo due obiettivi che intendevano

raggiungere durante i successivi quattro mesi. Di conseguenza, questi obiettivi hanno una prossimità temporale minore. Inoltre, il conflitto considerato in questo secondo studio è relativo a solo due dei possibili obiettivi contemporaneamente perseguiti dai partecipanti; è possibile che l'effetto deleterio del conflitto sull'affettività risulti evidente quando le persone percepiscono incongruenze e incompatibilità tra un numero maggiore degli obiettivi che perseguono.

Per quanto riguarda la componente cognitiva del benessere soggettivo, si evidenziano effetti analoghi a quelli rilevati dal precedente studio: la soddisfazione di vita è promossa dall'ottimismo disposizionale e dai progressi percepiti nel raggiungimento dei propri obiettivi; inoltre, i progressi continuano ad influenzare la soddisfazione di vita anche a distanza di un mese, confermando la centralità di questa variabile rispetto al benessere della persona.

In relazione al ruolo giocato dalla tipologia degli obiettivi perseguiti, ricordiamo che lo studio precedente non aveva replicato le evidenze empiriche rispetto ai livelli superiore di benessere soggettivo ascrivibili al perseguimento di obiettivi personali inerenti le relazioni e la ricerca di intimità (Emmons, 2005; Kasser & Ryan, 1996; Monzani, Greco, & Steca, 2011). Anche questo secondo studio longitudinale non evidenzia differenze significative nei livelli di affettività positiva, affettività negativa e soddisfazione di vita riconducibili alle diverse tipologie di obiettivi perseguiti. È possibile che non siano le tipologie di obiettivi perseguiti, ma i livelli di valore associati alle determinate categorie di obiettivi ad influenzare i vissuti di benessere soggettivo. Oppure, possiamo ipotizzare che i vissuti di benessere soggettivo siano determinati dal perseguimento di specifiche tipologie di personal strivings o scopi di vita più ampi, dimensioni sovraordinate e più generali rispetto agli obiettivi da noi considerati. Studi futuri dovrebbero esplorare questa possibilità, pur nella difficoltà di distinguere sul piano soggettivo obiettivi specifici e striving generali.

Infine, sono state analizzate le differenze in valore, aspettativa, impegno e progressi riconducibili alle diverse tipologie di obiettivi perseguiti. A tal proposito i risultati evidenziano come gli obiettivi inerenti il proprio stato di salute e le relazioni interpersonali siano meno valorizzati rispetto a quelli inerenti le attività formative e lavorative. Inoltre, coerentemente con i risultati del contributo precedente, gli obiettivi

inerenti lo studio e il lavoro sono percepiti come più impegnativi rispetto a quelli relativi alle relazioni interpersonali, la salute e la ricerca d'equilibrio personale.

In conclusione, lo studio dimostra che le persone che sperimentano successi personali e percepiscono elevati progressi rispetto agli obiettivi che si sono prefissati riportano più frequentemente vissuti di benessere soggettivo. Inoltre, l'ottimismo disposizionale si dimostra un'importante caratteristica individuale capace di promuovere il perseguimento e i progressi verso i propri obiettivi. Gli ottimisti, infatti, si impegnano più attivamente, hanno più alte aspettative, affrontano in maniera più efficace le difficoltà incontrate nel perseguire ciò che desiderano e, conseguentemente, fanno più progressi nei loro obiettivi rispetto ai pessimisti.

## 5.CONCLUSIONI GENERALI

---

Numerosi contributi hanno sottolineato come l'ottimismo disposizionale, definito come un'aspettativa generale e una tendenza ad aspettarsi che il futuro sarà ricco di eventi favorevoli, occasioni positive ed esiti di successo (Scheier & Carver, 1985; Scheier, Carver, & Bridges, 1994), rappresenti un'importante risorsa individuale quando le persone devono affrontare avversità e situazioni particolarmente svantaggiose (Affleck, Tennen, & Apter, 2002; Carver et al., 1994; Curbow, et al, 1993; Fitzgerald, et al., 1993; Litt, et al., 1992; Scheier et al, 1989). Le tendenze ottimistiche, quindi, rivestono un ruolo centrale nel dirigere e orientare la condotta individuale in diversi ambiti di vita poiché esse rappresentano un importante incentivo ad iniziare e sostenere adeguate forme di comportamento orientate al raggiungimento degli obiettivi prefissati, inducendo a pensare che, nonostante le difficoltà, le cose "si metteranno per il meglio".

Inoltre, numerose evidenze empiriche hanno sottolineato come le persone ottimiste riportino un miglior adattamento psicosociale anche a fronte di rilevanti avversità in diversi contesti e ambiti di vita (Andersson, 1996b; Chang, 1998; Kostka & Jachimowicz; Lai et al., 2005; Segerstrom, Castañeda, & Spencer, 2003). Al tal riguardo, alcuni autori hanno sostenuto che questo sia dovuto all'adozione da parte degli ottimisti di strategie di coping più efficaci e più adattive (Solberg Nes & Segerstrom, 2006). Tuttavia, solo poche ricerche hanno analizzato il ruolo di questa importante caratteristica individuale nel processo che va dalla formulazione al perseguimento di importanti obiettivi personali (Jackson et al, 1992; Segerstrom & Solberg Nes, 2006).

Altre ricerche hanno sottolineato come gli obiettivi di vita o i personal strivings che le persone intendono raggiungere abbiano un importante ruolo nel determinare i loro livelli di benessere soggettivo. Al riguardo, alcuni studi hanno evidenziato come importanti aspetti del perseguimento degli obiettivi di vita come i progressi percepiti, il valore e il conflitto abbiano un'influenza determinate sulla valutazione della soddisfazione di vita e sui vissuti di affettività positiva e negativa (Brunstein, 1993; Emmons, 1986; Segerstrom & Solber Nes, 2006).

Gli studi riportati in questo elaborato costituiscono un contributo finalizzato ad indagare il ruolo dell'ottimismo disposizionale nel perseguimento di obiettivi personali

a medio e breve termine e ad analizzare le conseguenti influenze sul benessere soggettivo.

In linea con alcune evidenze di letteratura i due studi dimostrano una profonda influenza dell'ottimismo disposizionale sull'impegno attivo e sulla condotta finalizzata al raggiungimento degli obiettivi prefissati. Le aspettative ottimistiche, infatti, influenzano le aspettative di riuscita e l'impegno profuso, dimensioni capaci di promuovere, assieme al valore associato ai vari obiettivi, i progressi dichiarati dagli individui verso ciò che intendono raggiungere. L'ottimismo disposizionale, inoltre, promuove, sia direttamente sia indirettamente, tramite la mediazione dei livelli di progressi percepiti, i livelli di benessere soggettivo sperimentati dalle persone. In particolare, le persone ottimiste dichiarano più progressi nei loro obiettivi e, conseguentemente, riportano livelli più elevati di soddisfazione di vita e affettività positiva. Al riguardo, i risultati dello studio longitudinale dimostrano che gli effetti benefici del percepire elevati progressi siano piuttosto stabili nel tempo. Infatti, i progressi nei propri obiettivi continuano ad influenzare la soddisfazione di vita e l'affettività positiva anche a distanza di un mese. Inoltre, entrambi gli studi dimostrano come il valore associato ai nostri obiettivi sia una determinante rilevante dei vissuti di benessere.

I due studi si differenziano dalle precedenti ricerche rintracciabili in letteratura per l'indagine contemporanea e sistematica delle relazioni causali che intercorrono tra ottimismo disposizionale, diversi aspetti del perseguimento di obiettivi e il benessere soggettivo. I contributi precedenti, infatti, avevano considerato le influenze dell'ottimismo disposizionale solo su singole variabili connesse con il perseguire obiettivi di diversa portata e prossimità temporale, che variano da scopi in compiti specifici a obiettivi di vita e personal striving. L'aver considerato contemporaneamente diversi aspetti connessi al raggiungimento di obiettivi personali ha permesso di valutare in maniera più approfondita e completa le relazioni causali tra i costrutti indagati, eliminando almeno in parte gli effetti spuri dovuti a eventuali variabili non indagate. Inoltre, nel secondo studio, grazie all'adozione di un disegno longitudinale, è stato possibile indagare le relazioni causali tra le variabili considerate nel loro dispiegarsi nel corso del tempo.

In maniera analoga a quanto effettuato da Emmons (1986) e Brunstein (1993), nel presente contributo è stato dimostrato il ruolo del perseguire importanti obiettivi personali sui vissuti di benessere. Mentre nelle ricerche di Emmons e Brunstein venivano considerati obiettivi e progetti personali di lungo termine, nei nostri studi sono stati considerati obiettivi di medio e breve termine. I risultati dimostrano che anche gli obiettivi di prossimità temporale più ristretta, quelli che le persone vogliono raggiungere nel corso di pochi mesi, sono capaci di promuovere il benessere degli individui.

In relazione alla validità degli strumenti di valutazione, contributi precedenti hanno generalmente valutato tramite un singolo item ognuno dei diversi aspetti connessi al perseguimento di obiettivi. Come già sottolineato da Segerstrom e Solberg Nes (2006), ciò può causare seri problemi di affidabilità delle dimensioni considerate e, conseguentemente, può rappresentare un limite all'effettiva validità dei risultati. Alla luce di queste considerazioni, nel presente contributo sono stati impiegati strumenti costituiti da più item per la misurazione di aspettativa, impegno, valore e progressi percepiti; tutti hanno dimostrato una buona affidabilità, garanzia di una migliore validità dei risultati ottenuti.

Nonostante i numerosi punti di forza, gli studi presentano anche dei limiti. In primo luogo, non sono state considerate alcune variabili come la perseveranza e la scrupolosità, sottodimensioni del tratto di personalità della coscienziosità, capaci di orientare e sostenere il comportamento di successo degli individui in numerosi contesti e ambiti di vita. Inoltre, la presente ricerca non ha indagato, se non parzialmente, alcuni importanti aspetti connessi al perseguimento degli obiettivi. In particolare, nel futuro si potrebbero svolgere studi finalizzati ad indagare le differenze tra ottimisti e pessimisti nella formulazione dei propri obiettivi in termini di astrazione vs. concretezza, nella tendenza a stabilire programmi, piani e sotto-obiettivi funzionali al raggiungimento dei propri obiettivi, e nella tendenza a perseverare oppure abbandonare obiettivi non più raggiungibili.

In secondo luogo, l'utilizzo dei questionari limita parzialmente la validità dei risultati ottenuti. Infatti, soprattutto nel caso della misurazione dei progressi è stata valutata la sola percezione soggettiva variabile dei partecipanti. Possiamo ipotizzare che l'ottimismo disposizionale, capace di produrre positive distorsioni cognitive della realtà

oggettiva, possa influenzare anche la percezione dei reali progressi nei propri obiettivi. Studi futuri potrebbero indagare ulteriormente le relazioni tra ottimismo, obiettivi e benessere soggettivo considerando obiettivi e scopi in compiti specifici in cui è più facile avere una valutazione oggettiva dei progressi. Ad esempio, si potrebbero effettuare studi in ambito accademico in cui è possibile ottenere misure oggettive della performance, come rendimento medio e votazioni agli esami. In questo modo sarebbe possibile individuare eventuali differenze tra pessimisti e ottimisti nella discrepanza tra valutazione oggettiva e percezione soggettiva dei progressi. Allo stesso tempo si potrebbe valutare se queste due diverse valutazioni abbiano ruoli differenti nel determinare i vissuti di benessere soggettivo.

Un ulteriore limite della ricerca, dovuto al limitato arco temporale considerato, è il non avere considerato le possibili influenze del perseguimento e del raggiungimento di obiettivi personali sull'ottimismo disposizionale. Infatti, possiamo ipotizzare che la sperimentazione di numerosi eventi di successo nel perseguimento dei propri obiettivi personali possa almeno in parte influenzare la tendenza delle persone ad aspettarsi situazioni favorevoli dal futuro. Adottando un disegno longitudinale più ampio, future ricerche potrebbero analizzare l'influenza del perseguimento di importanti obiettivi di vita o personal strivings (Emmons, 2003) sui livelli di ottimismo disposizionale e, allo stesso tempo, di benessere soggettivo.

Nonostante i limiti, i risultati dei due studi si dimostrano interessanti e danno alcune importanti indicazioni su come favorire il raggiungimento di obiettivi personali. In particolare, alla luce dell'importante ruolo dell'ottimismo disposizionale nel promuovere l'aspettativa, l'impegno profuso e i progressi percepiti nel perseguimento degli obiettivi, si potrebbero ideare programmi di intervento finalizzati al potenziamento di un atteggiamento ottimistico, in modo tale da favorire un più efficace perseguimento degli obiettivi personali anche in caso di avversità e situazioni sfidanti. Inoltre, gli studi confermano l'importanza del valore attribuito ai propri obiettivi sia nell'influenzare la messa in atto di efficaci condotte orientate agli obiettivi che nel determinare i vissuti di benessere soggettivo. Si potrebbero, quindi, ideare specifici programmi di potenziamento delle capacità di riflessione sulla valenza degli obiettivi perseguiti e, conseguentemente, favorire la selezione di comportamenti e attività funzionali al perseguimento e al raggiungimento di obiettivi importanti altamente valorizzati.

# RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

---

Abramson, L. Y., Dykman, B. M., & Needles, D. J. (1991). Attributional style and theory: Let no one tear them asunder. *Psychological Inquiry*, 2(1), 11-13.

Abramson, L. Y., Seligman, M. E. P., & Teasdale, J. D. (1978). Learned helplessness in humans: Critique and reformulation. *Journal of Abnormal Psychology*, 87, 49-74.

Affleck, G., Tennen, H., & Apter, A. (2001). Optimism, pessimism, and daily life with chronic illness. In E. C. Chang, & E. C. Chang (Eds.), *Optimism & pessimism: Implications for theory, research, and practice*. (pp. 147-168). Washington, DC, US: American Psychological Association.

Affleck, G., Tennen, H., Urrows, S., Higgins, P., Abeles, M., Hall, C., et al. (1998). Fibromyalgia and women's pursuit of personal goals: A daily process analysis. *Health Psychology*, 17(1), 40-47.

Affleck, G., Urrows, S., Tennen, H., & Higgins, P. (1992). Daily coping with pain from rheumatoid arthritis: Patterns and correlates. *Pain*, 51(2), 221-229.

Alexander, F. (1950). *Psychosomatic medicine*. New Vbrk: Norton.

Allport, F. H. (1937). Teleonomic description in the study of personality. *Character & Personality; A Quarterly for Psychodiagnostic & Allied Studies*, 5, 202-214.

Andersson, G. (1996). The benefits of optimism: A meta-analytic review of the life orientation test. *Personality and Individual Differences*, 21(5), 719-725.

Andrews, F. M., & Robinson, J. P. (1991). Measures of subjective well-being. In J., Robinson, P., Shaver, & L. Wrightsman (Eds.), *Measures of Personality and Social Psychology Attitudes*, volume I. New York: Academic Press.

Andrews, F.M., & Withey, S.B. (1976). *Social indicators of well-being: America's perception of life quality*. New York: Plenum Press.

Anolli, L. (2005). *L'ottimismo*. Bologna: Il Mulino.

Anolli, L., & Realdon, O. (2007). Ottimismo e competenza emotiva. In A. Delle Fave (Ed.), *La condivisione del benessere. Il contributo della Psicologia Positiva* (pp. 8-29). Milano: Franco Angeli.

Antonelli, E. (2007). Il benessere soggettivo nella prospettiva psicosociale: Una rassegna. *Giornale Italiano Di Psicologia*, 34(1), 57-113.

Argyle, M. (1999). Causes and correlates of happiness. In D., Kahneman, E., Diener, & N., Schwarz (Eds.), *Well-being: the foundations of hedonic psychology* (pp. 353-371). New York: Russell Sage.

Armor, D. A., & Taylor, S. E. (1998). Situated optimism: Specific outcome expectancies and self-regulation. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (vol. 30, pp. 309-379). San Diego: Academic Press.

Aspinwall, L. G., & Richter, L. (1999). Optimism and self-mastery predict more rapid disengagement from unsolvable tasks in the presence of alternatives. *Motivation and Emotion*, 23(3), 221-245.

Aspinwall, L. G., & Taylor, S. E. (1992). Modeling cognitive adaptation: A longitudinal investigation of the impact of individual differences and coping on college adjustment and performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 989-1003.

Atkinson, J. W. (1964). *An introduction to motivation*. Oxford, England: Van Nostrand.

Austin, J. T., & Vancouver, J. B. (1996). Goal constructs in psychology: Structure, process, and content. *Psychological Bulletin*, 120(3), 338-375.

Bandura, A., & National Inst. of Mental Health. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ, US: Prentice-Hall, Inc.

Barbaranelli, C. (2007). *Analisi dei dati. Un'introduzione per le scienze psicologiche e sociali*. Milano: LED.

Beach, L. R. (1985). Action: Decision-implementation strategies and tactics. In M. Frese & J. Sabini (eds.), *Goals directed behavior: The concept of action in psychology* (pp. 123-131). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Boldero, J., & Francis, J. (2002). Goals, standards, and the self: Reference values serving different functions. *Personality and Social Psychology Review*, 6(3), 232-241.

Bolger, N. (1990). Coping as a personality process: A prospective study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(3), 525-537.

- Bradburn, N. M. (1969). *The structure of psychological well-being*. Chicago: Aldine.
- Brunstein, J. C. (1993). Personal goals and subjective well-being: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65*(5), 1061-1070.
- Bryant, F. B., & Marquez, J. T. (1986). Educational status and the structure of subjective well-being in men and women. *Social Psychology Quarterly*, *49*, 653-673.
- Buchanan, G. M., & Seligman, M. E. P. (Eds.). (1995). *Explanatory style*. Hillsdale, NJ, England: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Cantor, N. (1994). Life task problem-solving: Situational affordances and personal needs. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *20*, 235-243.
- Cantor, N., Acker, M., & Cook-Flannagan, C. (1992). Conflict and preoccupation in the intimacy life task. *Journal of Personality and Social Psychology*, *63*(4), 644-655.
- Caprara, G. V., & Cervone, D. (2000). *Personality: Determinants, dynamics, and potentials*. New York, NY, US: Cambridge University Press.
- Caprara, G. V., & Gennaro, A. (1999). *Psicologia della personalità*. Bologna: Il Mulino.
- Carver, C. S. (1997). You want to measure coping but your protocol's too long: Consider the brief COPE. *International Journal of Behavioral Medicine*, *4*, 92-100.
- Carver, C. S., & Connor-Smith, J. (2010). Personality and coping. *Annual Review of Psychology*, *61*, 679-704.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1981). *Attention and self-regulation: A control-theory approach to human behavior*. Vienna & New York: Springer Verlag.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1986). Self and the control of behavior. In L. M. Hartman, K. R. Blankstein, L. M. Hartman & K. R. Blankstein (Eds.), *Perception of self in emotional disorder and psychotherapy*. (pp. 5-35). New York, NY, US: Plenum Press.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1990). Origins and functions of positive and negative affect: A control-process view. *Psychological Review*, *97*(1), 19-35.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1990). In Higgins E. T., Sorrentino R. M. (Eds.), *Principles of self-regulation: Action and emotion*. New York, NY, US: Guilford Press.

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1994). Situational coping and coping dispositions in a stressful transaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66(1), 184-195.

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1998). *On the self-regulation of behavior*. New York, NY, US: Cambridge University Press.

Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2001). Optimism, pessimism, and self-regulation. In E. C. Chang, & E. C. Chang (Eds.), *Optimism & pessimism: Implications for theory, research, and practice*. (pp. 31-51). Washington, DC, US: American Psychological Association.

Carver, C. S., & Scheier, M. F., (2002). Optimism. In C. R. Snyder, & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp.231-243). Oxford: Oxford University press.

Carver, C. S., Blaney, P. H., & Scheier, M. F. (1979). Reassertion and giving up: The interactive role of self-directed attention and outcome expectancy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(10), 1859-1870.

Carver, C. S., Peterson, L. M., Follansbee, D. J., & Scheier, M. F. (1983). Effects of self-directed attention on performance and persistence among persons high and low in test anxiety. *Cognitive Therapy and Research*, 7(4), 333-353.

Carver, C. S., Pozo, C., Harris, S. D., Noriega, V., Scheier, M. F., Robinson, D. S., Ketcham, A. S., Moffat, F. L., & Clark, K. C. (1993). How coping mediates the effect of optimism on distress: A study of women with early stage breast cancer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 375-390.

Carver, C. S., Scheier, M. F., & Weintraub, J. K. (1989). Assessing coping strategies: A theoretically based approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 267-283.

Chang, E. C. (1998). Does dispositional optimism moderate the relation between perceived stress and psychological well-being?: A preliminary investigation. *Personality and Individual Differences*, 25(2), 233-240.

Charles, S. T., Reynolds, C. A., & Gatz, M. (2001). Age-related differences and change in positive and negative affect over 23 years. *Journal of Personality and Social Psychology*, 80, 136-151.

Cicognani, E. (1999). Metodi di analisi e di valutazione del benessere. In B. Zani, & E. Cicognani (Eds.). *Le vie del benessere. Eventi di vita e strategie di coping*. Roma: Carrocci, pp. 53-88.

Cloninger, C. R. (1987). A systematic method for clinical description and classification of personality variants: A proposal. *Archives of General Psychiatry*, 44(6), 573-588.

Compas, B. E., Connor-Smith, J. K., Saltzman, H., Thomsen, & A. H., Wadsworth, M. E. (2001). Coping with stress during childhood and adolescence: Problems, progress, and potential in theory and research. *Psychological Bulletin*, 127, 87-127.

Conway, V. J., & Terry, D. J. (1992). Appraised controllability as a moderator of the effectiveness of different coping strategies: A test of the goodness-of-fit hypothesis. *Australian Journal of Psychology*, 44, 1-7.

Costa, P. T., McCrae, R. R., & Zonderman, A. B. (1987). Environmental and dispositional influences on well-being: Longitudinal follow-up of an American national sample. *British Journal of Psychology*, 78, 299-306.

Cozzarelli, C. (1993). Personality and self-efficacy as predictors of coping with abortion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(6), 1224-1236.

Creed, P. A., Patton, W., & Bartrum, D. (2002). Multidimensional properties of the LOT-R: Effects of optimism and pessimism on career and well-being related variables in adolescents. *Journal of Career Assessment*, 10, 42-61.

Curbow, B., Somerfield, M. R., Baker, F., & Wingard, J. R. (1993). Personal changes, dispositional optimism, and psychological adjustment to bone marrow transplantation. *Journal of Behavioral Medicine*, 16(5), 423-443.

Custers, R., & Aarts, H. (2005). Positive affect as implicit motivator: On the nonconscious operation of behavioral goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(2), 129-142.

DeAngelis, D. L., Post, W. M., & Travis, C. C. (1986). Affective neuroscience: The emergence of a discipline. *Current Opinion in Neurobiology*, 5, 217-224.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227-268.

Deckers, L. (2001). *Motivation: biological, psychological, and environmental*. Boston: Allyn & Bacon.

Diener, E. & Diener, C. (1996). Most people are happy. *Psychological Science*, 7, 181-185.

Diener, E. (1984). Subjective well-being. In E. Diener (Ed.), *The science of well-being: The collected works of Ed Diener* (pp. 11-58). Social Indicators Research Series, vol. 37. Dordrecht and New York: Springer.

Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95, 542-575.

Diener, E. (1994). Assessing subjective well-being: Progress and opportunities. *Social Indicators Research*, 31, 103-157.

Diener, E. (2000). Subjective well-being: the science of happiness, and a proposal for a national index. *American Psychologist*, 55, 34-43.

Diener, E., & Oishi, S. (2000). Money and happiness: Income and subjective well-being across nations. In E., Diener, & E.M., Suh (Eds.), *Subjective Well-being across Cultures*. Cambridge, MA: MIT Press.

Diener, E., & Suh, E. M. (1998). Subjective well-being and age: An international analysis. In K.W., Schaie, & M.P., Lawton (Eds.), *Annual Review of gerontology and Geriatrics*, volume 17, New York: Springer.

Diener, E., Emmons, R. A., Larsen, R. J., & Griffin, S. (1985). The Satisfaction With Life Scale. *Journal of Personality Assessment*, 49, 71-75.

Diener, E., Gohm, C. L., Suh, E. M., & Oishi, S. (2000). Similarity of the relations between marital status and subjective well-being across cultures. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 31, 419-436.

Diener, E., Sandvick, E., Pavot, W., Gallaghen, D. (1991). Response artifacts in the measurement of subjective well-being. *Social Indicators Research*, 24 (1), 35-56.

Diener, E., Sandvik, E., & Pavot, W. (1991). Happiness is the frequency, not the intensity of positive versus negative affect. In F., Strack, M., Argyle, & N., Schwarz (Eds.), *Subjective well-being. An interdisciplinary perspective*. Oxford: Pergamon.

Diener, E., Suh, E. M., Lucas, R. E., & Smith, H. (1999). Subjective well-being: Three decades of progress. *Psychological Bulletin*, 125, 276-303.

Elliot, A. J., & Fryer, J. W. (2008). *The goal construct in psychology*. New York, NY, US: Guilford Press.

Elliot, A. J., & Niesta, D. (2009). Goals in the context of the hierarchical model of approach-Avoidance motivation. In G. B. Moskowitz, H. Grant, G. B. Moskowitz & H. Grant (Eds.), *The psychology of goals*. (pp. 56-76). New York, NY, US: Guilford Press.

Elliott, E. S., & Dweck, C. S. (1988). Goals: An approach to motivation and achievement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54(1), 5-12.

Emmons, R. A. (1986). Personal strivings: An approach to personality and subjective well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(5), 1058-1068.

Emmons, R. A. (2003). Personal goals, life meaning, and virtue: Wellsprings of a positive life. In C.L.M. Keyes (Ed.), *Flourishing: The positive person and the good life* (pp. 105-128). Washington, DC: American Psychological Association.

Emmons, R. A. (2005). Striving for the sacred: Personal goals, life meaning, and religion. *Journal of Social Issues*, 61(4), 731-745.

Emmons, R. A., & King, L. A. (1988). Conflict among personal strivings: Immediate and long-term implications for psychological and physical well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1040–1048.

Emmons, R. A., Cheung, C., & Tehrani, K. (1998). Assessing spirituality through personal goals: Implications for research on religion and subjective well-being. *Social Indicators Research. Special Issue: Validity Theory and the Methods used in Validation: Perspectives from Social and Behavioral Sciences*, 45(1-3), 391-422.

Epstein, S. (1982a). Conflict and stress. In L. Goldberger & S. Breznitz (Eds.), *Handbook of stress* (pp. 49-68). New York: Free Press.

Epstein, S. (1982b). The unconscious, the preconscious, and the selfconcept. In J. Suls & A. Greenwald (Eds.), *Psychological perspectives on the self*(Vol 2, pp. 219-247). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Erber, R. (1991). Affective and semantic priming: Effects of mood on category accessibility and inference. *Journal of Experimental Social Psychology*, 27(5), 480-498.

Fitzgerald, T. E., Tennen, H., Affleck, G., & Pransky, G. S. (1993). The relative importance of dispositional optimism and control appraisals in quality of life after coronary artery bypass surgery. *Journal of Behavioral Medicine*, 16(1), 25-43.

Folkman, S. e Stein, N. (1996). A goal-process approach to analyzing narrative memories for AIDS-related stressful events, in N., Stein, P., Ornstein, B., Tversky, e C.,

Brainerd (Eds.), *Memory for everyday and emotional events* (pp. 113-136). Hillsdale, NY: Erlbaum.

Folkman, S., & Lazarus, R. S. (1985). If it changes it must be process: Study of emotion and coping during three stages of a college examination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 150-170.

Folkman, S., & Moskowitz, J. T. (2004). Coping: pitfalls and promise. *Annual Review of Psychology*, 55, 745-74.

Ford, D. H. (1987). Humans as self-constructing living systems: A developmental perspective on behavior and personality. Hillsdale, NJ, England: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

Ford, M. E. (1992). *Motivating humans: Goals, emotions, and personal agency beliefs*. Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications, Inc.

Forgas, J. P., & Moylan, S. (1987). After the movies: Transient mood and social judgments. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13(4), 467-477.

Forsythe, S., & Compas, B. F. (1987). Interaction of cognitive appraisals of stressful events and coping: Testing the goodness-of-fit hypothesis. *Cognitive Therapy and Research*, 11, 473-485.

Fournier, M., de Ridder, D., & Bensing, J. (2002). How optimism contributes to the adaptation of chronic illness: A prospective study into the enduring effects of optimism on adaptation moderated by the controllability of chronic illness. *Personality and Individual Differences*, 33, 1163-1183.

Fowles, D. C. (1980). The three arousal model: Implications of Gray's two-factor learning theory for heart rate, electrodermal activity, and psychopathy. *Psychophysiology*, 17(2), 87-104.

Frankl, V. E. (1963). *Man's search for meaning: An introduction to logotherapy*. Oxford, England: Washington Square Press.

Fridlund, A. J., Newman, J. B., & Gibson, E. L. (1984). Putting emotion in behavioral medicine: Discrete-emotion psychophysiology and its relevance for research and therapy. In C. Van Dyke, L. Temoshok, & L. S. Zegans (Eds.), *Emotions in health and illness: Applications to clinical practice* (pp. 117-134). New Mtrk: Grune & Stratum.

Friedman, L. C., Nelson, D. V., Baer, P. E., Lane, M., Smith, F. E., & Dworkin, R. J. (1992). The relationship of dispositional optimism, daily life stress, and domestic environment to coping methods used by cancer patients. *Journal of Behavioral Medicine, 15*(2), 127-141.

Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. New York, NY, US: Cambridge University Press.

Frisch, M.B. (1998). Quality of life therapy and assessment in health care. *Clinical Psychology: Science and Practice, 5*, 19-40.

Gaudreau, P., & Blondin, J. (2004). Differential associations of dispositional optimism and pessimism with coping, goal attainment, and emotional adjustment during sport competition. *International Journal of Stress Management, 11*(3), 245-269.

Geers, A. L., Wellman, J. A., & Lassiter, G. D. (2009). Dispositional optimism and engagement: The moderating influence of goal prioritization. *Journal of Personality and Social Psychology, 96*(4), 913-932.

Geers, A. L., Wellman, J. A., Seligman, L. D., Wuyek, L. A., & Neff, L. A. (2010). Dispositional optimism, goals, and engagement in health treatment programs. *Journal of Behavioral Medicine, 33*(2), 123-134.

Gillham, J. E., Shatté, A. J., Reivich, K. J., & Seligman, M. E. P. (2001). Optimism, pessimism, and explanatory style. In E. C. Chang, & E. C. Chang (Eds.), *Optimism & pessimism: Implications for theory, research, and practice*. (pp. 53-75). Washington, DC, US: American Psychological Association.

Gollwitzer, P. M. (1990). In Higgins E. T., Sorrentino R. M. (Eds.), *Action phases and mind-sets*. New York, NY, US: Guilford Press.

Gollwitzer, P. M., & Oettingen, G. (2011). Planning promotes goal striving. In K. D. Vohs & R. F. Baumeister (Eds.), *Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications*. New York: Guilford.

Gray, J. A. (1981). A critique to Eysenck's theory of personality. In H.J. Eysenck (Ed.), *A model for personality* (pp. 246-276). Berlin: Springer-Verlag.

Gray, J. A. (1987). Perspective on anxiety and impulsivity: A commentary. *Journal of Research in Personality, 21*(Dec 87), 493-509.

Gray, J. A. (1990). Brain systems that mediate both emotion and cognition. *Cognition and Emotion*. Special Issue: Development of Relationships between Emotion and Cognition, 4(3), 269-288.

Grove, J. R., & Heard, N. P. (1997). Optimism and sport confidence as correlates of slump-related coping among athletes. *Sport Psychologist*, 11, 400-410.

Headey, B., & Wearing, A. (1989). Personality, life events, and subjective well-being: Toward a dynamic equilibrium model. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 731-739.

Headey, B., & Wearing, A. (1992). *Understanding happiness*. Melbourne: Longman Cheshire.

Heck, R. H. (2001). Multilevel modeling with SEM. In G. A. Marcoulides, R. E. Schumacker, G. A. Marcoulides & R. E. Schumacker (Eds.), *New developments and techniques in structural equation modeling*. (pp. 89-127). Mahwah, NJ, US: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.

Heckhausen, H., & Kuhl, J. (1985). From wishes to action: The dead ends and short cuts on the long way to action. In M. Frese & J. Sabini (eds.), *Goals directed behavior: The concept of action in psychology* (pp. 134-159). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Hjelle, L., Belongia, C., & Nesser, J. (1996). Psychometric properties of the life orientation test and attributional style questionnaire. *Psychological Reports*, 78(2), 507-515.

Hobfoll, S. E. (1989). Conservation of resources: a new attempt at conceptualizing stress. *American Psychologist*, 44, 513-24.

Hobfoll, S. E. (1998). *Stress, Culture, and Community*. New York: Plenum

Horley, J., & Lavery, J. J. (1991). The stability and sensitivity of subjective well-being measures. *Social Indicators Research*, 24, 113-122.

Hsee, C. K., & Abelson, R. P. (1991). "Velocity relation: Satisfaction as a function of the first derivative of outcome over time": Correction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(6), 951-951.

Hu, L., & Bentler, P. M. (1998). Fit indices in covariance structure modeling: Sensitivity to underparameterized model misspecification. *Psychological Methods*, 3(4), 424-453.

Hu, L., & Bentler, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6(1), 1-55.

Izard, C. E. (1977). *Human emotions*. New York: Plenum.

Jackson, T., Weiss, K. E., Lundquist, J. J., & Soderlind, A. (2002). Perceptions of goal-directed activities of optimists and pessimists: A personal projects analysis. *Journal of Psychology: Interdisciplinary and Applied*, 136(5), 521-532.

Jerusalem, M. (1993). Personal resources, environmental constraints, and adaptational processes: The predictive power of a theoretical stress model. *Personality and Individual Differences*, 14, 15-24.

Johnson, E. J., & Tversky, A. (1983). Affect, generalization, and the perception of risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(1), 20-31.

Kamen, L. P., & Seligman, M. E. P. (1989). Explanatory style and health. In M. Johnston, T. Marteau, M. Johnston & T. Marteau (Eds.), *Applications in health psychology*. (pp. 73-84). Piscataway, NJ, US: Transaction Publishers.

Kasser, T., & Ryan, R.M. (1996). Further examining the American Dream: Differential correlates of intrinsic and extrinsic goals. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 280-287.

Klinger, E. (1975). Consequences of commitment to and disengagement from incentives. *Psychological Review*, 82, 1-25.

Klinger, E. (1977). *Meaning and void: Inner experience and the incentives in people's lives*. Minneapolis: University of Minnesota.

Koestner, R., Lekes, N., Powers, T. A., & Chicoine, E. (2002). Attaining personal goals: Self-concordance plus implementation intentions equals success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(1), 231-244.

Kostka, T., & Jachimowicz, V. (2010). Relationship of quality of life to dispositional optimism, health locus of control and self-efficacy in older subjects living in different environments. *Quality of Life Research: An International Journal of Quality of Life Aspects of Treatment, Care & Rehabilitation*, 19(3), 351-361.

Kozma, A.S., Stone, S., & Stones, M.J. (2000). Stability in components and predictors of subjective well-being (SWB): Implications for SWB structure. In E.,

Diener & D.R., Rahtz (Eds.), *Advances in Quality of Life Theory and Research*, volume 1. London: Kluwer Academic Publishers.

Kruglanski, A. W. (1996). Goals as knowledge structures. In P. M. Gollwitzer, J. A. Bargh, P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), *The psychology of action: Linking cognition and motivation to behavior*. (pp. 599-618). New York, NY, US: Guilford Press.

Kukla, A. (1972). Foundations of an attributional theory of performance. *Psychological Review*, 79(6), 454-470.

Lai, J. C. L. (2009). Dispositional optimism buffers the impact of daily hassles on mental health in Chinese adolescents. *Personality and Individual Differences*, 47(4), 247-249.

Lai, J. C. L., & Yue, X. (2000). Measuring optimism in Hong Kong and mainland Chinese with the revised Life Orientation Test. *Personality and Individual Differences*, 28, 781-796.

Lai, J. C. L., Evans, P., Ng, S. H., Chong, A. M. L., Siu, O. T., Chan, C. L. W., Ho, S. Y. M., Ho, R. T. H., Chan, P., & Chan, C. C. (2005). Optimism, positive affectivity, and salivary cortisol. *British Journal of Health Psychology*, 10, 467-484.

Larsen, R. J., Diener, E., & Emmons, R. A. (1985). An evaluation of subjective well-being measures. *Social Indicators Research*, 17, 1-17.

Lawrence, J. W., Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1997). *Velocity and affect in immediate personal experience*. Unpublished manuscript.

Lazarus, R. S. (1966). *Psychological Stress and the Coping Process*. New York: McGraw-Hill.

Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and adaptation*. New York, NY, US: Oxford University Press.

Lazarus, R. S. (1999). *Stress and Emotion: A New Synthesis*. New York: Springer.

Lazarus, R. S., & Folkman S. (1984). *Stress, Appraisal, and Coping*. New York: Springer.

Lecky, P. (1945). *Self-consistency: A theory of personality*. New York: Island Press.

- Lepper, H. S. (1998). Use of other-reports to validate subjective well-being measures. *Social Indicators Research*, 44, 367-379.
- Lewis, M. (1990). The development of intentionality and the role of consciousness. *Psychological Inquiry*, 1(3), 231-247.
- Litt, M. D., Tennen, H., Affleck, G., & Klock, S. (1992). Coping and cognitive factors in adaptation to in vitro fertilization failure. *Journal of Behavioral Medicine*, 15(2), 171-187.
- Little, B. R. (1983). Personal projects: A rationale and method for investigation. *Environment and Behavior*, 15(3), 273-309.
- Little, B. R. (1999). In Pervin L. A., John O. P. (Eds.), *Personality and motivation: Personal action and the conative evolution*. New York, NY, US: Guilford Press.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (1990). *A theory of goal setting & task performance*. Englewood Cliffs, NJ, US: Prentice-Hall, Inc.
- Locke, E. A., & Latham, G. P. (1994). Goal setting theory. In H. F. O'Neil Jr., M. Drillings, H. F. O'Neil & M. Drillings (Eds.), *Motivation: Theory and research* (pp. 13-29). Hillsdale, NJ, England: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.
- Lucas, R. E., & Gohm, C. (2000). Factors influencing the relation between extraversion and pleasant affect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 1039-1056.
- MacLeod, C., & Campbell, L. (1992). Memory accessibility and probability judgments: An experimental evaluation of the availability heuristic. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(6), 890-902.
- Maehr, M. L. (1989). Thoughts about motivation. In C. Ames & R. Ames (eds.), *Research on motivation in education: Goals and cognitions* (pp. 299-315). San Diego: Academic Press.
- Magnus, K., & Diener, E. (1991). *A longitudinal analysis of personality, life events, and subjective well-being*. Paper presented at the 63<sup>rd</sup> Annual Meeting of the Midwestern Psychological Association, Chicago.
- Markus, H., & Nurius, P. (1986). Possible selves. *American Psychologist*, 41, 954-969.

Martin, L. L., Tesser, A., & McIntosh, W. D. (1993). In Wegner D. M., Pennebaker J. W. (Eds.), *Wanting but not having: The effects of unattained goals on thoughts and feelings*. Englewood Cliffs, NJ, US: Prentice-Hall, Inc.

Maruyama, M. (1963). The second cybernetics: Deviation-amplification by mutual causal loop. *American Scientist*, 51, 164-179.

Mayer, J. D., Gaschke, Y. N., Braverman, D. L., & Evans, T. W. (1992). Mood-congruent judgment is a general effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(1), 119-132.

Miller, G. A., Galanter, E., & Pribram, K. H. (1960). *Plans and the structure of behavior*. New York, NY, US: Henry Holt and Co.

Miller, L. C., & Read, S. J. (1987). Why am I telling you this? Self-disclosure in a goal-based model of personality. In V.J. Derlega & J. Berg (eds.), *Self-disclosure: Theory, research, and therapy* (pp. 35-58). New York: Plenum.

Monzani, D., Greco, A., & Steca, P. (2011). Obiettivi e soddisfazione di vita. *Rassegna di psicologia*, 2, 9-24.

Mroczek, D. K., & Kolarz, C.M. (1998). The effect of age on positive and negative affect: A developmental perspective on happiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 1333-1349.

Muthén, L. K., & Muthén, B. O. (1998-2010). *Mplus User's Guide*. Sixth Edition. Los Angeles, CA: Muthén & Muthén

Muthén, B. O. (1994). Multilevel covariance structure analysis. *Sociological Methods & Research*, 22(3), 376-398.

Myers, D. G. (1999). Close relationships and quality of life. In D., Kahneman, E., Diener, & N., Schwarz (Eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 374-391). New York: Russell Sage Foundation.

Myers, D. G. (2000). The fund, friends, and faith of happy people. *American Psychologist*, 55, 56-67.

Solberg Nes, L., Segerstrom, S. C., & Sephton, S. E. (2005). Engagement and arousal: Optimism's effects during a brief stressor. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(1), 111-120.

Nolen-Hoeksema, S., & Rusting, C. L. (1999). Gender differences in well-being, in D., Kahneman, E., Diener, e N., Schwarz (Eds.), *Well-being: the foundations of hedonic psychology* (pp. 330-348). New York: Russell Sage.

Oettingen, G., & Hagenah, M. (2005). In Elliot A. J., Dweck C. S. (Eds.), *Fantasies and the self-regulation of competence*. New York, NY, US: Guilford Publications.

Oishi, S., Diener, E., Suh, E. M., e Lucas, R. E. (1999). Values as a moderator in subjective well-being. *Journal of Personality*, *67*, 157-184.

Okun, M. A., Olding, R. W., & Cohn, C. M.(1990). A meta-analysis of subjective well-being interventions among elders. *Psychological Bulletin*, *108*, 257-266.

Ortony, A., Clore, G. L., & Collins, A. (1988). *The cognitive structure of emotions*. New York, NY, US: Cambridge University Press.

Palys, T. S., & Little, B. R. (1983). Perceived life satisfaction and the organization of personal project systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, *44*(6), 1221-1230.

Park, C. L., Moore, P. J., Turner, R. A., & Adler, N. P. (1997). The roles of constructive thinking and optimism in psychological and behavioral adjustment during pregnancy. *Journal of Personality and Social Psychology*, *73*, 584-592.

Pavot, W., & Diener, E. (1993). Review of the Satisfaction With Life Scale. *Psychological Assessment*, *5*, 164-172.

Pelletier, K. R. (1977). *Holistic medicine: From stress to optimum health*. New York: Delacorte Press.

Pervin, L. A. (. (Ed.). (1989). *Goal concepts in personality and social psychology*. Hillsdale, NJ, England: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

Pervin, L. A. (1982). The stasis and flow of behavior: Toward a theory of goals. *Nebraska Symposium on Motivation*, 1-53.

Pervin, L. A. (1983). The stasis and flow of behavior: Toward a theory of goals. In *Nebraska Symposium on Motivation*, 38, 1-53. Lincoln: University of Nebraska Press.

Peterson, C. (1991). The meaning and measurement of explanatory style. *Psychological Inquiry*, *2*, 1-10.

Peterson, C. (2000). The future of optimism. *American Psychologist*, *55*, 44-55.

Peterson, C., & Seligman, M. E. (1984). Causal explanations as a risk factor for depression: Theory and evidence. *Psychological Review*, *91*(3), 347-374. doi:10.1037/0033-295X.91.3.347

Peugh, J. L., & Enders, C. K. (2005). Using the SPSS mixed procedure to fit cross-sectional and longitudinal multilevel models. *Educational and Psychological Measurement*, *65*(5), 717-741.

Pinquart, M. (1998). *Self-concept in old age*. Weinheim, Germany: Beltz.

Pinquart, M., & Sorensen, S. (2000). Influences of socioeconomic status, social network, and competence on subjective well-being in later life: A meta-analysis. *Psychology and Aging*, *15*, 187-224.

Pintrich, P. & Schunk, D. (1996). *Motivation in education: Theory, research, and applications*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Pittman, T. S., & Pittman, N. L. (1980). Deprivation of control and the attribution process. *Journal of Personality and Social Psychology*, *39*(3), 377-389. doi:10.1037/0022-3514.39.3.377

Powers, W. T. (1973a). *Behavior: The control of perception*. Oxford, England: Aldine.

Powers, W. T. (1973b). Feedback: Beyond behaviorism. *Science*, *179*(4071), 351-356.

Preacher, K. J., Zyphur, M. J., & Zhang, Z. (2010). A general multilevel SEM framework for assessing multilevel mediation. *Psychological Methods*, *15*(3), 209-233.

Reeve, J. (1992). *Understanding motivation and emotion*. Orlando, FL: Harcourt Brace Jovanovich College.

Riediger, M., & Freund, A. M. (2004). Interference and facilitation among personal goals: Differential associations with subjective well-being and persistent goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *30*(12), 1511-1523.

Rogers, C. (1961). *On becoming a person*. Boston: Houghton Mifflin.

Roseman, I. J. (1984). Cognitive determinants of emotion: A structural theory. *Review of Personality & Social Psychology*, *5*, 11-36.

Salovey, P., & Birnbaum, D. (1989). Influence of mood on health-relevant cognitions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*(3), 539-551.

Sanderson, C. A., & Cantor, N. (1999). A life task perspective on personality coherence: Stability versus change in tasks, goals, strategies, and outcomes. In D. Cervone, Y. Shoda, D. Cervone & Y. Shoda (Eds.), *The coherence of personality: Social-cognitive bases of consistency, variability, and organization* (pp. 372-392). New York, NY, US: Guilford Press.

Sandvik, E., Diener, E., & Seidlitz, L. (1993). The assessment of well-being. A comparison of self-report and not self-report strategies. *Journal of Personality*, *61*, 317-342.

Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1983). Self-directed attention and the comparison of self with standards. *Journal of Experimental Social Psychology*, *19*(3), 205-222.

Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1985). Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, *4*(3), 219-247.

Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1985). Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, *4*, 219-247.

Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1987). Dispositional optimism and physical well-being: The influence of generalized outcome expectancies on health. *Journal of Personality. Special Issue: Personality and Physical Health*, *55*(2), 169-210.

Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1992). Effects of optimism on psychological and physical well-being: Theoretical overview and empirical update. *Cognitive Therapy and Research. Special Issue: Cognitive Perspectives in Health Psychology*, *16*(2), 201-228.

Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1993). On the power of positive thinking: The benefits of being optimistic. *Current Directions in Psychological Science*, *2*(1), 26-30.

Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1993). On the power of positive thinking: The benefits of being optimistic. *Current Directions in Psychological Science*, *2*(1), 26-30.

Scheier, M. F., Carver, C. S., & Bridges, M. W. (1994). Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): A reevaluation of the life orientation test. *Journal of Personality and Social Psychology*, *67*(6), 1063-1078.

Scheier, M. F., Matthews, K. A., Owens, J. F., Magovern, G. J., Lefebvre, R. C., Abbott, R. A., & Carver, C. S. (1989). Dispositional optimism and recovery from coronary artery bypass surgery: The beneficial effects on physical and psychological well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57*, 1024-1040.

Scherer, K.R., & Ekman, P. (Eds.) (1984). *Approaches to emotion*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Schmale, A. H. (1972). Giving up as a final common pathways to changes in health. *Advances in Psychosomatic Medicine*, *28*, 714-21.

Schwarz, N., & Strack, F. (1999). Reports of subjective well-being: Judgmental processes and their methodological implications. In D., Kahneman, E., Diener, & N., Schwarz (Eds.), *Well-being: The foundations of hedonic psychology* (pp. 61-84). New York: Russell Sage.

Segerstrom, S. C. (2007). Optimism and resources: Effects on each other and on health over 10 years. *Journal of Research in Personality*, *41*(4), 772-786.

Segerstrom, S. C., & Solberg Nes, S. (2006). When goals conflict but people prosper: The case of dispositional optimism. *Journal of Research in Personality*, *40*(5), 675-693.

Segerstrom, S. C., Castañeda, J. O., & Spencer, T. E. (2003). Optimism effects on cellular immunity: Testing the affective and persistence models. *Personality and Individual Differences*, *35*, 1615–1624.

Seligman, M. E. P. (2002) Positive psychology, positive prevention, and positive therapy. In C.R. Snyder, S.J. Lopez (eds.). *Handbook of positive psychology*. New York: Oxford University Press, pp.3-9.

Seligman, M. E. P. (1991). *Learned optimism*. New York: Knopf.

Seligman, M. E. P. (1998). Positive social science. *APA Monitor*, *29*, 2-5.

Seligman, M. E. P. (2003). Foreword: The past and future of positive psychology. In L.M., Keyes & J., Haidt (Eds), *Flourishing: a positive psychology and the life well-lived* (pp. XI-XX). Whashington DC: American Psychological Association.

Seligman, M. E. P., & Csikszentmihaly, M. (2000). Positive psychology. An introduction. *American Psychologist*, *55* (1), 5-14.

Shepperd, J. A., Maroto, J. J., & Pbert, L. A. (1996). Dispositional optimism as a predictor of health changes among cardiac patients. *Journal of Research in Personality, 30*(4), 517-534.

Shmotkin, D. (1990). Subjective well-being as a function of age and gender: A multivariate look for differentiated trends. *Social Indicators Research, 23*, 201-230.

Siegel, B. D. (1986). *Love, medicine, and miracles: Lesson learned about self-healing from a surgeon's experience with patients*. New York: Harper & Row.

Simonton, O. C., Matthew-Simonton, S., & Creighton, J. L. (1978). *Getting well again*. New York: Bantam Books.

Smith, T. W., Pope, M. K., Rhodewalt, F., & Poulton, J. L. (1989). Optimism, neuroticism, coping, and symptom reports: An alternative interpretation of the Life Orientation Test. *Journal of Personality and Social Psychology, 56*, 640-648.

Snijders, T. A. B., & Bosker, R. J. (1994). Modeled variance in two-level models. *Sociological Methods and Research, 22*(3), 342-363.

Snyder, C. R. (1994). *The psychology of hope: You can get there from here*. New York, NY, US: Free Press.

Snyder, C. R. (2000). Genesis: The birth and growth of hope. In C. R. Snyder, & C. R. Snyder (Eds.), *Handbook of hope: Theory, measures, and applications*. (pp. 25-38). San Diego, CA, US: Academic Press.

Snyder, C. R., Harris, C., Anderson, J. R., Holleran, S. A., Irving, L. M., Sigmon, S. T., et al., (1991). The will and the ways: Development and validation of an individual-differences measure of hope. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*(4), 570-585.

Snyder, C. R., Irving, L. M., & Anderson, J. R. (1991). In Snyder C. R., Forsyth D. R. (Eds.), *Hope and health*. Elmsford, NY, US: Pergamon Press.

Snyder, C. R., Sympson, S. C., Michael, S. T., & Cheavens, J. (2001). Optimism and hope constructs: Variants on a positive expectancy theme. In E. C. Chang, & E. C. Chang (Eds.), *Optimism & pessimism: Implications for theory, research, and practice*. (pp. 101-125). Washington, DC, US: American Psychological Association.

Sobergg Nes, L., & Segerstrom, S. C. (2006). Dispositional optimism and coping: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review, 10*(3), 235-251.

Stanton, A. L., & Snider, P. R. (1993). Coping with a breast cancer diagnosis: A prospective study. *Health Psychology, 12*, 16-23.

Steed, L. G. (2002). A psychometric comparison of four measures of hope and optimism. *Educational and Psychological Measurement, 62*, 466–482.

Sultan, S., & Bureau, B. (1999). Which optimism in health psychology? *European Review of Applied Psychology, 49*, 43–51.

Thomas, J. L., Britt, T. W., Odle-Dusseau, H., & Bliese, P. D. (2011). Dispositional optimism buffers combat veterans from the negative effects of warzone stress on mental health symptoms and work impairment. *Journal of Clinical Psychology, 67*(9), 866-880.

Tiger, L. (1979). *Optimism: The biology of hope*. New York: Simon & Schuster.

Tomakowsky, J., Lumley, M.A., Markowitz, N., & Frank, C. (2001). Optimistic explanatory style and dispositional optimism in HIV-infected men. *Journal of Psychosomatic Research, 51*, 577–587.

Tuccitto, D. E., Giacobbi, P. R., & Leite, W. L. (2010). The internal structure of positive and negative affect: A confirmatory factor analysis of the PANAS. *Educational and Psychological Measurement, 70*(1), 125-141.

Vitaliano, P. P., DeWolfe, D. J., Maiuro, R. D., Russo, J., & Katon, W. (1990). Appraised changeability of a stressor as a modifier of the relationship between coping and depression: A test of the hypothesis of fit. *Journal of Personality and Social Psychology, 59*, 582-592.

Wallenius, M. (1999). Personal projects in everyday places: Perceived supportiveness of the environment and psychological well-being. *Journal of Environmental Psychology, 19*(2), 131-143.

Wallenius, M. (2000). Personal project level of abstraction and project conflict: Relations to psychological well-being. *European Journal of Personality, 14*(2), 171-184.

Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS Scales. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 1063-1070.

Watson, D., Clark, L.A., e Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS Scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1063-1070.

Weinstein, N. D. & Klein, W. M. (1996). Unrealistic Optimism: Present and Future. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 15, (1), 1-8.

Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 806-820.

Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin*, 90(2), 245-271.

Wilson, W. (1967). Correlates of avowed happiness. *Psychological Bulletin*, 67, 294-306.

Wong, P. T., & Weiner, B. (1981). When people ask "why" questions, and the heuristics of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(4), 650-663.

Wood, J. V. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin*, 106(2), 231-248.

Wood, J. V., Taylor, S. E., & Lichtman, R. R. (1985). Social comparison in adjustment to breast cancer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49(5), 1169-1183.

Wortman, C. B., & Brehm, J. W. (1975). Response to uncontrollable outcomes: An integration to reactance theory and the learned helplessness model. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, (vol. 8, pp. 277-336). New York: Academic Press.

