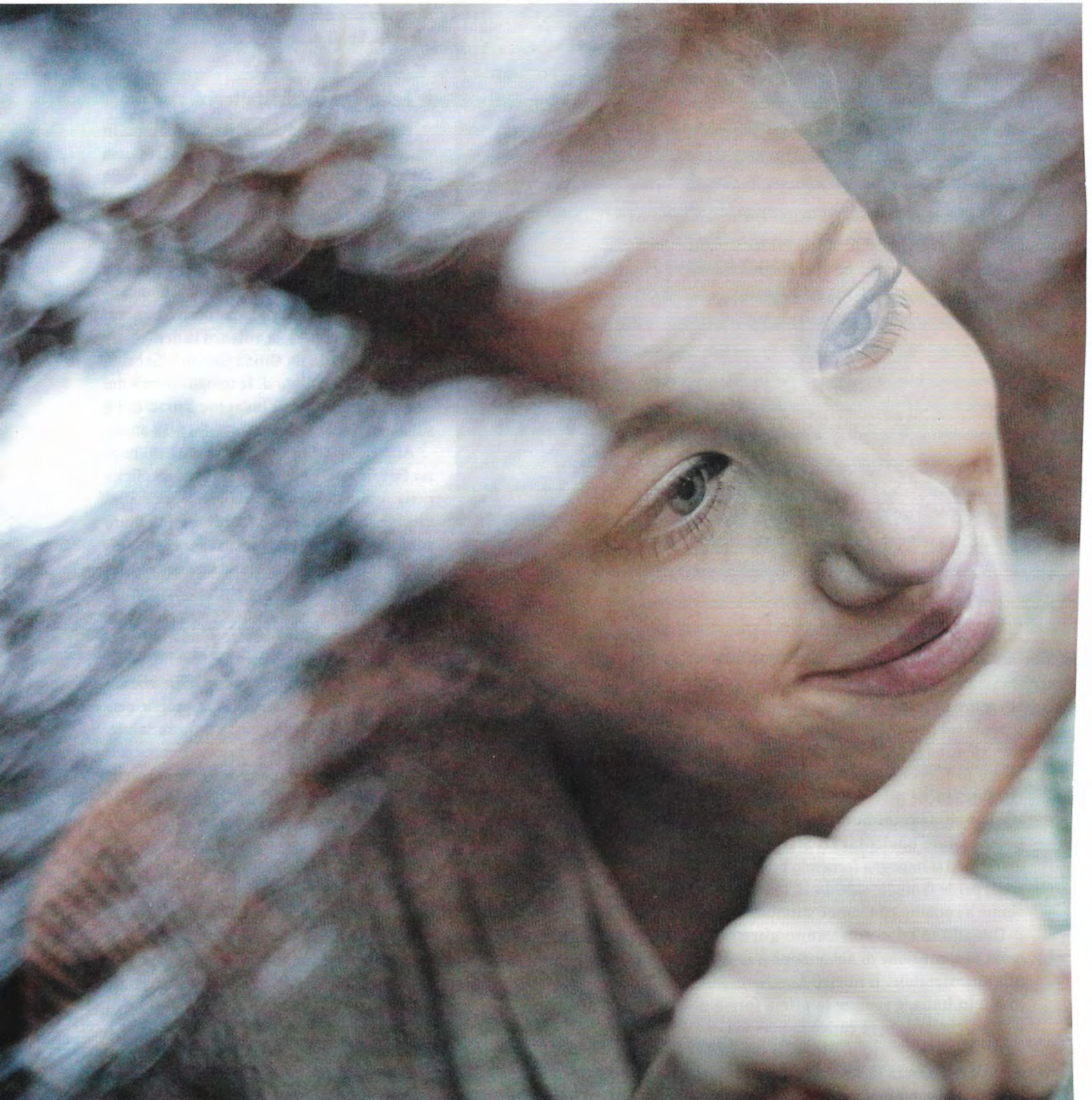


PERSONALITÀ

I vantaggi della



gentilezza



di Daisy Grewal

Le persone affabili e simpatiche godono di molti vantaggi nella vita. E, con qualche piccolo sforzo, possono anche arrivare molto in alto

Quando ero adolescente mia madre mi diceva: «È bello essere persone importanti, ma è più importante essere belle persone». Eppure la saggezza popolare dice anche che «con le buone maniere non si ottiene nulla». Come molti detti, anche quest'ultimo contiene un grano di verità, ma esagerando i rischi e sottovalutando i vantaggi di cui godono le persone gentili.

Secondo le definizioni degli psicologi, «brave persone» sarebbero quelle che ottengono un punteggio elevato nei test relativi a un tratto della personalità chiamato gradevolezza. Questo aspetto è spesso accompagnato da generosità, attenzione verso gli altri, altruismo e desiderio di armonia sociale. Se rientrate in questa categoria, la vostra aspirazione è mantenere relazioni positive: vi sentite felici quando le persone intorno a voi vivono in armonia e vi preoccupate di mantenere calme le acque. Un modo per misurare il livello di gradevolezza di qualcuno è domandargli se condivide o meno affermazioni come «mi piace dedicare tempo agli altri» e «trovo facile entrare in sintonia con le persone».

Come molti tratti della personalità, la gradevolezza ha lati positivi e negativi. Le ultime ricerche suggeriscono che gli individui più affabili e gentili tendono a stringere relazioni più stabili, a godere di una salute migliore e a ottenere rendimenti più alti a scuola e sul lavoro. Eppure tendono a guadagnare meno dei colleghi più esigenti e a essere scavalcati nella gerarchia professionale. Tuttavia, se scelgono di farlo possono dominare la propria apparente debolezza e a scalare i vertici.

► Più simpatia, meno stress

Secondo numerose ricerche, essere cordiali procura vantaggi professionali e personali. Intanto può aiutare a trovare lavoro. In uno studio del 2011 Michael Tews, docente di management alla Pennsylvania State University, ha esaminato il peso della personalità nella corso di una selezione del personale. Il gruppo di Tews ha «creato» falsi candidati, diversi per intelligenza e personalità, e i ricercatori hanno chiesto ai responsabili della selezione

chi avrebbero scelto per il lavoro. La preferenza ricadeva sui candidati che mostravano alti livelli di gradevolezza, preferiti a individui più intelligenti ma meno gradevoli.

Essere cordiali può anche aiutare a mantenere il posto di lavoro. In uno studio pubblicato nel 2011 Timothy Judge, psicologo della University of Notre Dame, ha scoperto che le persone gradevoli sono meno esposte ai licenziamenti. Nel 2002 lo psicologo Lawrence A. Witt ha invece indagato l'impatto della personalità sulle valutazioni delle prestazioni lavorative, constatando che gli impiegati coscienziosi ricevevano valutazioni migliori, ma solo se avevano una personalità gradevole. Chi lavorava di più ma non riscuoteva simpatia riceveva valutazioni inferiori rispetto ai più operosi e gentili.

La simpatia procura vantaggi anche a livello personale. Gli studi mostrano che chi ha un'indole gradevole vive matrimoni più lunghi e ha un rapporto migliore con i figli,

buone maniere, e gli studi mostrano che i ruoli di potere sono associati a una minore preoccupazione per i sentimenti altrui, forse per la percezione di un'incompatibilità fra attitudine al comando e gentilezza. In un recente esperimento lo studioso di comportamento organizzativo Nir Halevy ha consegnato ai partecipanti dieci gettoni, che potevano essere tenuti per sé (ricevendo 2 dollari), donati al proprio gruppo (guadagnando 1 dollaro per ogni membro del gruppo), oppure versati in un fondo collettivo che comprendeva anche membri di un altro gruppo (ottenendo un profitto di 50 centesimi). Si diventava più ricchi se anche gli altri erano generosi, e più poveri se si era i soli a donare i gettoni.

Alla fine, invitati a esprimere una valutazione sui compagni, i partecipanti mostravano più rispetto per chi si era privato dei gettoni. Ma chi li aveva versati nel fondo collettivo veniva giudicato meno dominante rispetto a chi li aveva regalati al proprio gruppo.

Chi si occupa di selezione del personale predilige i candidati con un punteggio elevato in termini di gradevolezza, anche a scapito dei più intelligenti

nonché una vita in generale più soddisfacente. Anche la salute può trarne beneficio. Nel 2010 alcuni ricercatori del National Institute on Aging hanno rilevato che chi manifestava un basso tasso di gradevolezza aveva più probabilità di ispessimento delle arterie della carotide, e quindi un maggiore rischio di arresto cardiaco. Le persone con un alto livello di gradevolezza, inoltre, si dicevano meno stressate: un chiaro vantaggio nelle relazioni interpersonali e per la salute.

► Non sei abbastanza maleducato?

Nonostante questi vantaggi, il classico bravo ragazzo può rimetterci sotto altri aspetti. Le sue eccellenti prestazioni lavorative, per esempio, non si traducono sempre in guadagni più alti. Hudge ha verificato che le persone con un elevato tasso di gradevolezza tendono ad avere stipendi inferiori. Non che la maleducazione faccia guadagnare di più, ma chi ha un'indole affabile attribuisce forse più importanza alle relazioni che al denaro e quindi esita a chiedere un aumento nel timore di creare attriti. O forse, semplicemente, si ritiene soddisfatto di quanto guadagna.

È anche possibile che chi ha un cuore tenero guadagni meno perché arriva meno in alto. Di solito i potenti non sono noti per le loro

In un altro giro del gioco i partecipanti venivano invitati a scegliere un capo. Chi aveva versato il denaro nel fondo collettivo è stato giudicato meno adatto rispetto a chi aveva donato solo al proprio gruppo: benché fossero rispettate, le persone generose venivano percepite come meno inclini al comando.

Ma lo stereotipo secondo cui i buoni avrebbero un carattere debole è infondato. Le brave persone non sono necessariamente meno assertive o competitive degli altri. In uno studio del 1997 lo psicologo William G. Graziano ha invitato alcuni gruppi, di tre studenti ciascuno, a erigere torri di mattoni in 15 secondi. Nella prima versione dell'esperimento vinceva il gruppo che costruiva la torre più alta, nella seconda veniva premiato il giocatore che aveva piazzato più mattoni nella torre. Alla fine gli studenti sono stati invitati a valutarsi a vicenda. Nel gioco che richiedeva cooperazione, chi aveva totalizzato punteggi elevati in un precedente test di gradevolezza veniva giudicato più generoso e utile al gruppo. Nel caso in cui si trattava invece di pensare ognuno per sé, i buoni furono giudicati altrettanto competitivi degli altri.

Le classiche brave persone non sono neppure particolarmente inclini a lasciarsi scalciare dagli altri. Non è dimostrato che di-

L'AUTORE

DAISY GREWAL è ricercatrice alla Stanford University School of Medicine e ha conseguito il Ph.D in psicologia sociale alla Yale University.

fettino dell'autostima necessaria a difendere i propri diritti; ma siccome nella nostra cultura è particolarmente apprezzata l'assertività, può essere che debbano darsi molto da fare per convincere gli altri che hanno le caratteristiche per essere bravi leader.

► **Cambio di potere**

Oltre che con le parole, le persone gradevoli possono aumentare le loro possibilità professionali badando al linguaggio corporeo. Le posture che assumiamo possono influenzare il modo in cui ci vedono gli altri e quello in cui vediamo noi stessi. Nel 2010 Dana Carney ha invitato alcuni volontari a trascorrere qualche minuto in una posizione che trasmetteva una sensazione di potere: con la schiena inclinata all'indietro e i piedi sulla scrivania, oppure con il busto proteso in avanti e le mani appoggiate al tavolo.

Assumere queste posture non faceva solo sentire i partecipanti più forti, ma innalzava i loro livelli di testosterone – un ormone associato con un comportamento competitivo e una più alta assunzione di rischio – sia negli uomini sia nelle donne. Dunque le persone amichevoli, quando devono esercitare autorità sugli altri, dovrebbero prestare maggiore attenzione alla postura.

Per essere un po' più accattivanti, una possibilità è esercitare una forma di meditazione detta *loving-kindness*, gentilezza amorevole. Questa pratica consiste nel ripetere mentalmente auguri di salute e serenità rivolti a se stessi e agli altri; durante il processo si coltivano sentimenti di empatia che favoriscono una natura gradevole. In uno studio del 2008 alcuni ricercatori dell'Università del Wisconsin hanno sottoposto a scansione il cervello di meditatori novizi ed esperti. Tutti, esposti al suono di voci umane sofferenti mentre praticavano la gentilezza amorevole, hanno manifestato un incremento di attività nell'insula, un'area coinvolta nell'autoconsapevolezza e nell'esperienza emotiva. I meditatori esperti esprimevano però reazioni più intense, indicando che la compassione e l'empatia sono sentimenti che possono essere appresi.

I vantaggi di una personalità gradevole dipendono da che cosa si intende per «successo». Se significa ottenere, nella vita, le cose più adatte a procurare una felicità a lungo termine – una buona salute, relazioni stabili e il piacere di fare ciò che si fa ogni giorno – le belle persone si trovano nettamente in vantaggio. Forse mia madre aveva ragione. ■

