

# TEACHING NOTE

scritto da  
Ballymun Job Centre Co-operative,  
Mick Creedon and Jennifer Hughes

Cos'è etico?

I dilemmi dei professionisti

dell'orientamento

professionale

Competenza: Pratica etica

## CONTENUTO

Definizione	2
Riassunto	2
Obiettivi didattici	3
Gruppo target	3
Approccio didattico	3
Analisi di riferimento	4
Spunti per la discussione	4
Test dell'esperienza	5
Appendice A, Concetti chiave nell'etica	5
Punti rilevanti	6

### Definizione

"Pratica etica: essa concerne la conoscenza di codici di pratica e di criteri etici, la riflessione su come applicare standard ai comportamenti quotidiani, e la coscienza della

legislazione." *Guida alla carriera professionalizzante - Competenze professionali e percorsi di qualificazione in Europa. Cedefop (2009).*

### Riassunto

L'etica è un concetto importante nella fornitura di servizi di orientamento. Spesso nel corso del loro lavoro di orientamento, i professionisti incontrano situazioni che mettono alla prova i loro valori, opinioni e percezioni. La comprensione dell'etica (talvolta definita filosofia morale) è importante nella formazione delle competenze del professionista che si trova a trattare situazioni che danno origine a dubbi sui valori. L'etica è lo studio o la ricerca di valori e di idee su cos'è giusto e cos'è sbagliato, cosa dovrebbe o non

dovrebbe essere fatto. L'etica si interroga sugli assunti che stanno alla base di valori e credenze, i quali a loro volta guidano la pratica. Il fulcro è perché noi crediamo che certe azioni siano cattive e altre siano buone.

La prima parte dello studio di caso è scritta in forma di intervista. Il professionista intervista sia la sua parte ombra (sulla base della terapia junghiana)<sup>1</sup> sia il "Codice Etico" dei professionisti dell'orientamento. La natura dell'etica

<sup>1</sup> Nella psicologia junghiana l'ombra o "aspetto ombra" può riferirsi (1) alla totalità dell'inconscio, ovvero a tutto ciò di cui una persona non è cosciente (2) a un aspetto inconscio della personalità con il quale l'ego cosciente non si riconosce. Poiché si tende a ignorare gli aspetti meno desiderabili della propria personalità, l'ombra è in gran parte negativa. Ci sono tuttavia anche aspetti positivi che possono talvolta rimanere nascosti nella parte ombra (soprattutto in persone con scarsa autostima). (Cfr. C.G., Jung, "Psychology and Religion.", in "Psychology and Religion: West and East", C.W. Vol. 11, 1938, p.131). Secondo Jung l'ombra, in quanto istintiva e irrazionale, tende alla proiezione, trasformando l'inferiorità personale nella percezione di una qualche mancanza nell'altro. Jung scrive inoltre che se queste proiezioni non vengono riconosciute, il fattore di proiezione ha campo libero e può realizzare il proprio obiettivo - se ne ha uno - o creare qualche altra situazione caratteristica del suo potere. (Cfr. C.G. Jung, Phenomenology of the Self, in "The Portable Jung", 1951, p.147).

richiede che l'argomento sia inizialmente presentato in uno scenario più astratto. È questo lo scopo di dare inizio allo studio di caso con una conversazione fra un professionista dell'orientamento, il suo codice etico e la sua parte ombra. La conversazione mette in evidenza le complessità

che possono nascere lavorando con i valori. Nella seconda parte dello studio di caso, viene chiesto ai professionisti di considerare due brevi scenari che possono dare luogo a dubbi di valori e opinioni.

## Obiettivi didattici

Lo scopo di questo studio di caso è:

- › Coinvolgere il professionista dell'orientamento in una discussione su etica, codice etico, sui propri valori, opinioni e pregiudizi.
- › Far comprendere al professionista dell'orientamento che parlare di valori significa riflettere su concetti non specificamente definiti.
- › Far comprendere al professionista dell'orientamento che le sue opinioni riguardo persone e situazioni possono modificare il suo approccio con i clienti.

## Gruppo target

Professionisti dell'orientamento

## Approccio didattico

L'approccio didattico richiede ai professionisti sia di riflettere individualmente sullo studio di caso, sia di discuterne all'interno di un contesto di gruppo/classe.

La discussione sarà agevolata dall'uso di domande volte a guidare la riflessione e la discussione.

Sulla base delle informazioni provenienti dallo studio di caso in stile intervista, nella prima parte i professionisti dell'orientamento riflettono a un livello più generale sui propri valori e le proprie opinioni all'interno del contesto lavorativo con i clienti.

I professionisti considereranno poi i brevi studi di caso nella seconda parte. Ai partecipanti verrà chiesto innanzitutto:

- › Di identificare i valori, i problemi e le sfide per gli

individui coinvolti.

- › Di discutere le varie possibilità di affrontare i problemi generati dallo studio di caso.
- › Ai partecipanti verrà chiesto di registrare le loro riflessioni su lavagne a fogli mobili o con altre modalità.
- › Un'altra possibilità è quella di chiedere ai professionisti di recitare la parte dei diversi attori dello studio di caso.
- › I professionisti saranno poi incoraggiati a interrogarsi e a mettersi vicendevolmente alla prova man mano che rispondono allo studio di caso.
- › I punti principali verranno poi sintetizzati al termine della sessione.

## Analisi di riferimento

La prima parte dello studio di caso dà adito a una discussione sui valori (l'applicazione di valori è soggetta a giudizi soggettivi) e sul proprio Codice Etico (che tende a rappresentare un insieme di regole; è una forma di limitazione, ordine e richiesta). La "parte ombra" rappresenta il non-razionale, il lato emotivo. Alimenta le nostre opinioni, ma lo fa in maniera nascosta, come la parte sommersa di un iceberg.

La seconda parte dello studio di caso (i brevi scenari concreti) è importante per la comprensione dei valori e del modo in cui essi si applicano a un contesto più reale. La prospettiva dei valori personali è importante in questi studi di caso. Da questi studi emergono questioni etiche come la responsabilità (e i suoi limiti), i limiti di competenza, conflitti di lealtà (nei confronti del cliente, dell'organizzazione e dei valori personali).

Lo studio di caso può essere in qualche modo esagerato, ma esemplifica situazioni in cui le persone tendono a sviluppare giudizi di valore l'uno sull'altro, talvolta in modo inconsapevole. È umano giudicare sulla base dei propri valori, sia che questo comporti espressioni di comprensione, interesse, preoccupazione o di disapprovazione. All'interno del contesto lavorativo di professionisti dell'orientamento con i clienti è importante che essi siano consapevoli di come la parte ombra possa inconsciamente influenzare le loro opinioni su situazioni e persone.

## Spunti per la discussione

### STUDIO DI CASO: PRIMA PARTE

- › Come valuta e giudica le persone che incontra e con cui ha a che fare?
- › C'è differenza fra etica e codice etico? Quali potenziali differenze vede fra loro?
- › Che cosa associa all'etica e alla parte ombra di una persona?

### STUDIO DI CASO: SECONDA PARTE

- › Se Joe sta agendo al di fuori del suo livello di competenza poiché non è un esperto di salute mentale, ciò compromette i suoi valori?
- › Farebbe bene Joe a collocare Anne nello schema, ricevendo così a sua volta un collocamento? Non dovrebbe poi più trattare lei e i suoi problemi mentali?
- › Joe dovrebbe compromettere i propri valori personali e collocare il cliente nello schema per raggiungere gli obiettivi?

- › È possibile che la legge in vigore richieda comunque di denunciare eventuali frodi; è in grado di dire quali dilemmi etici Mary si trovi ad affrontare nel secondo scenario?
- › Qual è la cosa giusta da fare sia per Joe che per Mary?
- › Tenendo conto dei valori contrastanti, è possibile raggiungere un compromesso?
- › Riesce a identificarsi con Mary o Joe?

## Test dell'esperienza

Città di Tampere, Servizi per l'Impiego, Maggio 2013:

Lo studio di caso è stato interessante e i brevi scenari hanno dato adito a una buona conversazione. Lo scopo principale del workshop era quello di coinvolgere i professionisti dell'orientamento in una discussione sull'etica, sui loro valori e opinioni, così come sui loro pregiudizi. L'obiettivo è stato raggiunto con successo. Il workshop di

prova è stato breve e intensivo, la durata è stata buona (3 ore) e i metodi didattici hanno funzionato bene. Sebbene l'argomento sia parte del lavoro quotidiano di ogni professionista dell'orientamento, i professionisti hanno ammesso di non pensarci frequentemente in modo cosciente. Un professionista ha ammesso di essersi reso conto nel corso della giornata di quanto valori, opinioni e pregiudizi ci influenzino nella realtà!

## Appendice A, Concetti chiave nell'etica

### INTRODUZIONE

Questa è una nota di riferimento allo studio di caso e ha lo scopo di fornire una breve panoramica sull'etica. Lo scopo è quello di permettere al tutor di comprendere i concetti chiave che ci aiutano nella comprensione dell'etica. L'obiettivo di questa nota di riferimento è quello di permettere al tutor di concentrare la discussione dello studio di caso sugli aspetti etici del caso stesso.

### LIBERTÀ ED ETICA

Nessuno è del tutto libero. Tutti agiscono nell'ambito di determinati limiti fisici, emotivi, sociali, legali o politici. Tali limiti lasciano comunque spazio alla libertà della "volontà". Agiamo in base ai valori e ai principi che abbiamo. Le leggi possono limitare la nostra effettiva libertà di azione. Il libero arbitrio può essere limitato dall'accettazione inconscia dei valori della nostra società. Ogni scelta personale avviene pertanto nell'ambito di un insieme di condizioni personali e sociali. Talvolta la discussione etica può essere astratta e generale, ma la sua applicazione alla vita deve essere concreta e specifica.

### COSA SONO I VALORI?

I valori riflettono le convinzioni che una particolare condotta o scopo sono preferibili a condotte o scopi alternativi. Così certi comportamenti sono da prediligere rispetto ad altri. I valori non si occupano tanto di ciò che è, quanto di ciò che dovrebbe essere. Essi esprimono gli obiettivi e le posizioni morali ideali. Noi sviluppiamo i nostri valori attraverso il contatto con i valori esistenti intorno a noi. Interio-

rizziamo i nostri valori in modo sia conscio che inconscio. Ciò avviene per mezzo del contatto con gli altri, attraverso le famiglie, il sistema educativo, la Chiesa, i media, il luogo di lavoro, la comunità nella quale viviamo, ecc. I valori sono usati come standard per influenzare i valori stessi, le opinioni e le azioni degli altri, ad esempio di bambini, gruppi di lavoro o colleghi. Giudichiamo le azioni/comportamenti degli altri in rapporto ai valori nei quali crediamo.

### ESEMPI DI VALORI

**Strumentali:** Onestà, coraggio, correttezza, fiducia, ecc. I valori strumentali sono principi centrali che guidano il nostro comportamento, il modo in cui giudichiamo gli altri e noi stessi e quello in cui gli altri giudicano noi.

**Valori terminali:** I valori terminali riguardano gli obiettivi. Ad esempio la convinzione che tutti debbano essere trattati allo stesso modo, la fiducia nella fine della guerra o nella fine della disoccupazione, la fiducia nella nostra famiglia. Essi sono principi guida della nostra vita.

### L'ETICA

L'etica riguarda l'insieme di regole, principi od opinioni che guidano o reclamano l'autorità di guidare le azioni di un determinato gruppo. Il termine etica è usato anche per descrivere l'ambito di studio della discussione su come "dovremmo" agire. L'etica normativa è la discussione sul modo in cui "dovremmo" agire, fare, comportarci, il trattamento che riserviamo agli altri o prendere parte a

dibattiti su argomenti come la distribuzione della ricchezza, l'omicidio, il trattamento dei bambini, il vegetarianismo, l'ambiente, ecc. significa prendere parte a discussioni etiche normative. Ma cosa intendiamo con il termine normativo? Normativo o "norma" si riferisce a quei valori, regole, standard o principi che dovrebbero guidare le nostre decisioni su cosa "dovremmo" fare. In etica vi sono due domande principali da considerare; che tipo di cose sono da considerarsi buone in definitiva? Come decidiamo quali azioni sono giuste? L'etica riguarda gli standard di comportamento che ci dicono in che modo gli esseri umani dovrebbero agire in molte delle situazioni in cui vengono a trovarsi come amici, genitori, figli, cittadini, persone d'affari, insegnanti, professionisti e così via.

## MOTIVO DELL'AZIONE ETICA

Il motivo principale di un'azione etica è influenzato dal senso del giusto. Una persona agisce in modo etico perché è giusto. Altri motivi potrebbero essere gentilezza, pietà o coraggio.

## È UTILE RICONOSCERE COSA NON È L'ETICA

- › **L'etica non è la stessa cosa dei sentimenti.** I sentimenti ci forniscono informazioni importanti per le nostre scelte etiche. Alcune persone hanno abitudini molto evolute che li fanno soffrire quando fanno qualcosa di sbagliato, ma molte persone si sentono bene anche nel caso in cui stiano facendo qualcosa di sbagliato. E spesso le nostre sensazioni ci diranno che, se è difficile, fare la cosa giusta è sgradevole.
- › **L'etica non è religione.** Molte persone non sono religiose, l'etica invece vale per tutti. È vero che la maggior parte delle religioni promuove alti principi etici, ma a volte esse non trattano tutti i tipi di problemi che ci troviamo ad affrontare, altre volte la religione è usata per giustificare azioni immorali.
- › **L'etica non è il rispetto della legge.** È vero che un buon sistema legislativo prevede molti standard etici, ma la legge può deviare dall'etica. La legge può diventare eticamente corrotta. La legge può talvolta dipendere solo dal potere ed essere pensata per servire gli interessi di gruppi ristretti. La legge può avere difficoltà nello studio e applicazione di standard in alcune importanti aree, e può essere lenta nell'occuparsi di problematiche nuove.
- › **L'etica non è il rispetto di norme culturalmente accettate.** Alcune culture sono abbastanza etiche, ma altre divengono corrotte o cieche di fronte a determinate questioni etiche. Ad esempio "Quando a Roma vai, fa' come vedrai" non rappresenta uno standard etico soddisfacente.
- › **L'etica non è scienza.** La scienza sociale e naturale può fornire dati importanti per aiutarci a fare scelte etiche migliori. Ma la sola scienza non ci dice che cosa dovremmo fare. La scienza può spiegarci il modo di essere degli umani. Ma è l'etica a fornirci i motivi per cui gli umani dovrebbero agire in un certo modo. Inoltre il fatto che qualcosa sia scientificamente o tecnologicamente possibile non implica che sia etico.

## Punti rilevanti

- › I dilemmi etici tendono a essere complessi ed è talvolta difficile raggiungere un accordo sull'eticità di una data azione.
- › La difficoltà di trovare un esempio che si adatti alla pura teoria.
- › È possibile che motivo e azione non coincidano. Se un'azione è considerata etica, il motivo può non esserlo (Può essere mosso da mero interesse personale).

# CHI HA REALIZZATO GUIDE!

Guide! è stato realizzato dal gruppo  
MetropolisNet e dal suo Network.  
Siamo organizzazioni che lavorano per  
promuovere l'inclusione sociale, il lavoro e lo  
sviluppo urbano delle aree metropolitane

MetropolisNet EEIG

[www.metropolisnet.eu](http://www.metropolisnet.eu)

GUIDE! Contatti in Italia

CIOFS/FP

Via di San Saba, 14  
Roma 00153

Telefono: 0039-06-5729911

Fax: 0039-06-45210030

Direttore

Angela Elicio

[aelicio@ciofs-fp.org](mailto:aelicio@ciofs-fp.org)

Persona di contatto

Federica Ruggiero

[fruggiero@ciofs-fp.org](mailto:fruggiero@ciofs-fp.org)

*Il presente progetto è finanziato con il sostegno della Commissione europea. L'autore è il solo responsabile di questa pubblicazione e la Commissione declina ogni responsabilità sull'uso che potrà essere fatto delle informazioni in essa contenute.*