

Corso di Laurea in Scienze del Servizio Sociale
a.a. 2012/2013

PSICOLOGIA SOCIALE E DI COMUNITÀ
Modulo di
PSICOLOGIA SOCIALE E DEI GRUPPI

L'influenza sociale

Alessio Nencini
alessio.nencini@univr.it

Cosa studia l'influenza sociale

- ▶ Il modo in cui le opinioni e i comportamenti di alcuni individui possono essere diretti o influenzati da altri individui (singoli o gruppi)
- ▶ Grande impulso di ricerca a partire dal secondo dopoguerra:
 - La tragedia del nazi-fascismo
 - I grandi movimenti di protesta degli anni 60



Due paradigmi sull'influenza sociale

▶ Paradigma **funzionalista**:

- Stampo nordamericano
- L'influenza sociale è data dal prodotto dei rapporti di forza del mondo sociale: chi è più *forte* influenza gli altri

▶ Paradigma **genetico**:

- ▶ Serge Moscovici e socio-costruttivismo europeo
- ▶ L'influenza sociale è il prodotto delle interazioni tra gli attori sociali coinvolti



La spinta al conformismo: l'*effetto autocinetico*

▶ Muzafer Sherif (1935)

▶ *Procedura*

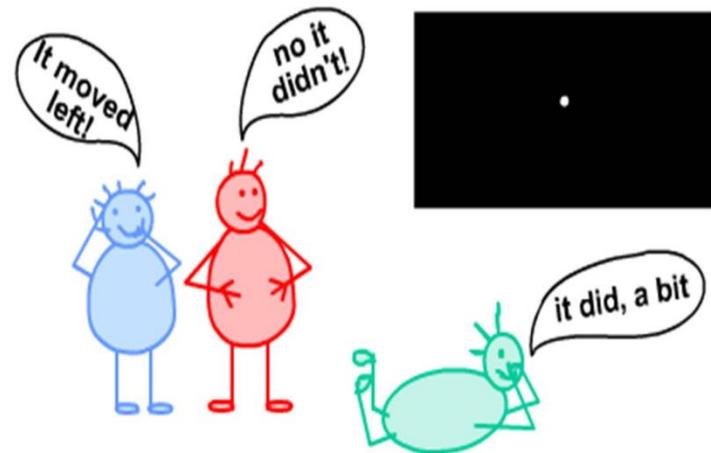
- Valutare l'ampiezza delle oscillazioni di un punto luminoso che in realtà è fermo

▶ *Pre-test*

- Valutazioni da soli → norma individuale

▶ VI: presenza del gruppo durante la valutazione:

- Da soli e poi in gruppo
- In gruppo e poi da soli



L'effetto autocinetico

- ▶ VD: variazioni nelle stime delle oscillazioni
- ▶ *Risultati*
 - Chi iniziava da solo, dopo in gruppo modificava la propria stima in posizione intermedia → norma di gruppo
 - Chi iniziava in gruppo, utilizzava la norma di gruppo anche individualmente
- ▶ *Conclusione*
 - Le norme di gruppo sono più resistenti al cambiamento di quelle individuali
 - Tendenze a posizioni intermedie nel gruppo (*conformismo*) per evitare di percepirsi come *devianti*

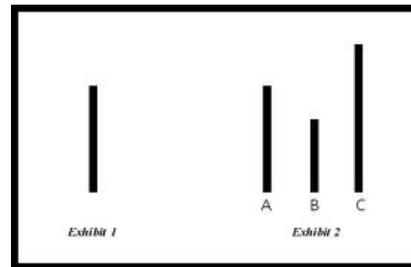


L'influenza della maggioranza

▶ Solomon Asch (1951)

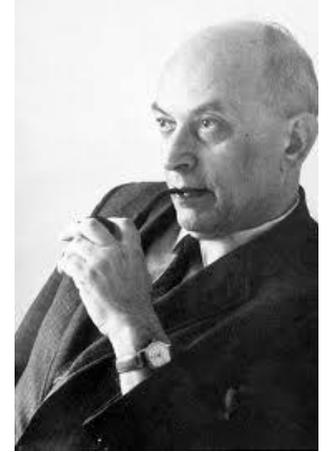
▶ *Procedura*

- Indicare quale delle tre linee fosse uguale a quella campione



▶ *Condizioni sperimentali*

- Gr. controllo: valutazioni da soli
- Gr. sperimentale: valutazioni in gruppi da 8 (7 collaboratori ed il partecipante)



L'influenza della maggioranza

- ▶ VI: presenza delle opinioni del gruppo
- ▶ VD: correttezza delle valutazioni espresse



L'influenza della maggioranza

▶ *Risultati*

- Gr. controllo: quasi sempre corrette (99,3%)
- Gr. sperimentale: 36% delle risposte si uniforma alla maggioranza (risposta errata)

▶ *Conclusioni*

- Le persone tendono ad essere influenzate dalle opinioni della maggioranza



L'obbedienza all'autorità

▶ Stanley Milgram (1963)

▶ *Hp iniziale:*

– I tedeschi sono più portati ad obbedire all'autorità



▶ *Procedura*

– Finto esperimento sui processi di apprendimento e sugli effetti delle punizioni

– Compito: ripetizione di sequenze di parole

– Ogni volta che il “partecipante” (collaboratore) sbaglia una risposta, il partecipante gli somministra una scossa elettrica (finta) crescente da 15 a 450 Volts.



L'obbedienza all'autorità

▶ *Risultati*

- Circa 2/3 dei partecipanti arrivano a somministrare scosse potenzialmente mortali



L'obbedienza all'autorità

- ▶ Elementi che intervengono nel processo di sottomissione all'autorità:
 - Distanza fisica dalla “vittima”
 - Percezione della *legittimità* dell'autorità
- ▶ *Conclusioni*
 - L'obbedienza all'autorità si fonda sul concetto di stato *eteronomico* → percezione di dipendere dalle decisioni dell'autorità in un sistema gerarchico
 - Attenzione rivolta all'autorità e non alla vittima
 - Ridefinizione giustificante della situazione (dissonanza cognitiva?)

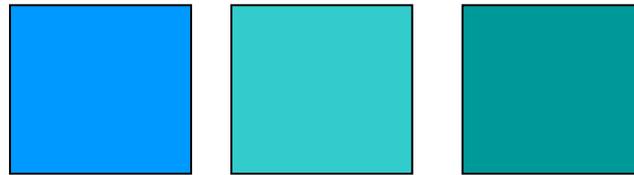


L'influenza della minoranza: *Il paradigma blu-verde*

- ▶ Serge Moscovici
- ▶ Moscovici, Lage, Naffrechoux (1969)
- ▶ *Procedura*



- Valutare il colore di diapositive tra il blu ed il verde



- ▶ *Condizioni sperimentali*
 - Gr. controllo: 6 partecipanti “ingenui”
 - Gr. sperimentale: 4 partecipanti “ingenui” e 2 collaboratori
-

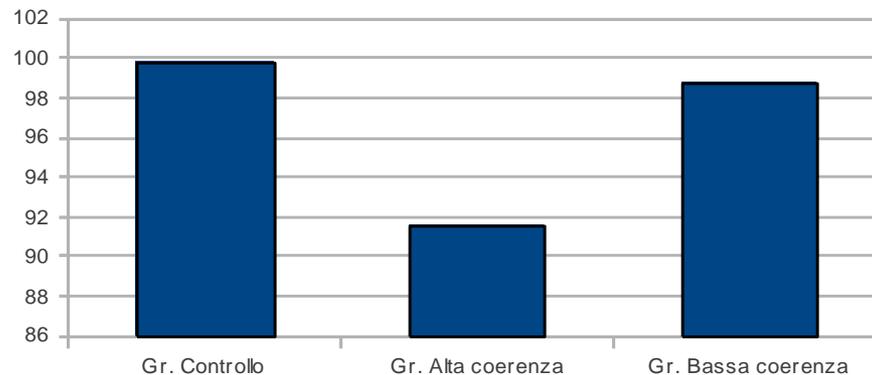


L'influenza della minoranza: *Il paradigma blu-verde*

▶ VI:

- Alta coerenza
- Bassa coerenza

▶ *Risultati*



▶ *Conclusioni*

- I processi di influenza dipendono dallo *stile di comportamento* di chi intende esercitare l'influenza
-



I due processi del modello genetico

- ▶ Focus sui processi interattivi e relazionali (*status*)
- ▶ Maggioranza: difesa delle norme vigenti e dello status quo
- ▶ Minoranza: opinioni contrarie alle idee dominanti
- ▶ **Condiscendenza:**
 - Confronto sociale con la maggioranza, adattamento alle opinioni dominanti senza un'elaborazione approfondita delle argomentazioni
- ▶ **Conversione:**
 - Esame approfondito delle proposte differenti che richiedono un'alta elaborazione cognitiva
 - E' essenziale la persistenza della minoranza nel sostenere le proprie opinioni
 - Richiede tempi più lunghi ma porta a cambiamenti più profondi



Pubblico vs. Privato: *L'after-effect* cromatico

▶ Moscovici e Personnaz (1980)

▶ *Procedura*

- Valutazione del colore di diapositive di tonalità ambigua blu-verde in gruppo (minoranza attiva)
- Valutazione del colore *after-effect* da soli

▶ VI

- Valutazione della minoranza attiva in pubblico

▶ VD

- Valutazione della sincerità della prima valutazione attraverso l'*after-effect*
-



Pubblico vs. Privato: *L'after-effect* cromatico

▶ *Risultati*

- Molti di coloro che avevano aderito pubblicamente alla maggioranza, nella valutazione *after-effect* rivelano di aver accettato l'interpretazione della minoranza

▶ *Conclusione*

- Influenza maggioritaria e minoritaria costituiscono due processi differenti: la *conversione* produce gli effetti più consistenti di cambiamento sociale.



L'influenza sociale come processo unitario

▶ Latané e Wolf (1981)

– Impatto sociale come prodotto di:

1. **Forza:** potere o status di chi esercita l'influenza
2. **Immediatezza:** vicinanza tra fonte e bersaglio, sia spaziale che temporale
3. **Numero:** dimensioni del gruppo che esercita l'influenza

▶ L'efficacia dell'influenza dipende anche dalla numerosità del gruppo bersaglio

