

Corso di Laurea in Scienze del Servizio Sociale
a.a. 2014/2015

Psicologia Sociale e di Comunità

Modulo di **PSICOLOGIA SOCIALE E DEI GRUPPI**

Alessio Nencini
alessio.nencini@univr.it

L'influenza sociale

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

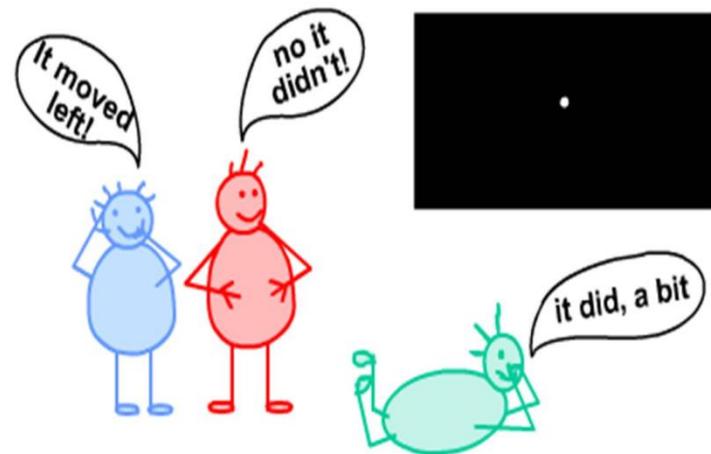
- Valutare l'ampiezza delle oscillazioni di un punto luminoso che in realtà è fermo

► 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

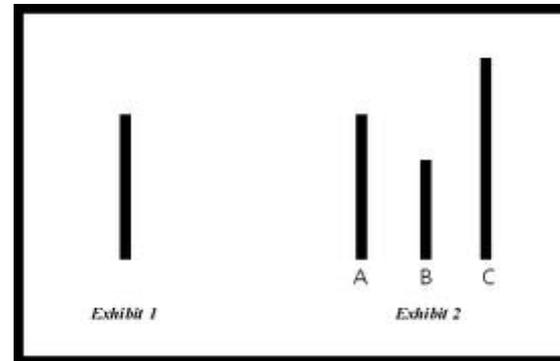
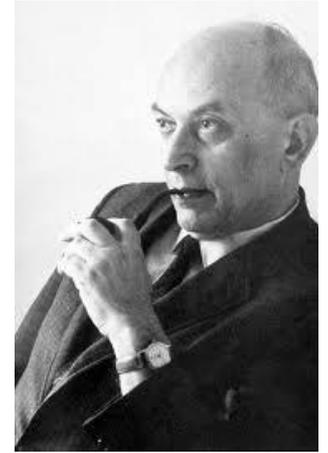


L'effetto autocinetico

- 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

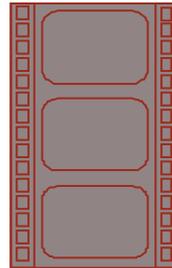
L'obbedienza all'autorità



- 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*



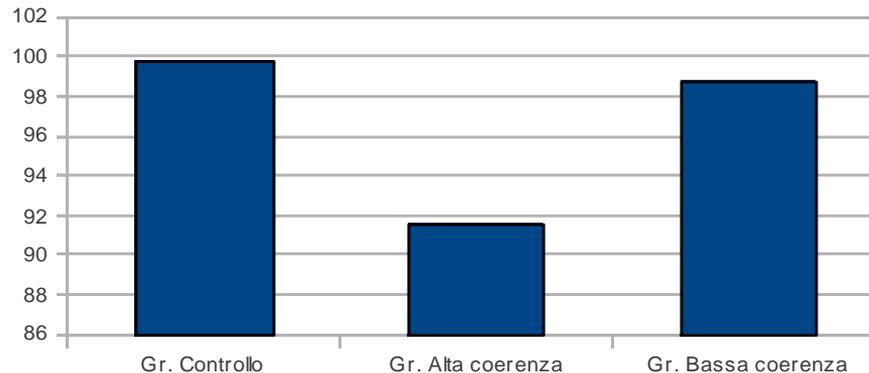
- Serge Moscovici
- Moscovici, Lage, Naffrechoux (1969)
- *Procedura*
 - Valutare il colore di diapositive tra il blu ed il verde



- *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.