



Glossario

*Cari ragazzi,
trovate di seguito un glossario di termini e concetti di Psicologia Sociale
che potrà aiutarvi durante lo studio della disciplina; non vi viene richiesto di impararlo a memoria e
non ne sarà valutato, banalmente, l'apprendimento. Il mio invito è ad utilizzarlo, consultandolo,
a supporto dello studio o come ripasso.*

Buon lavoro

Antonio Nocera

accessibilità Il principio di elaborazione secondo cui l'informazione che è più prontamente disponibile esercita generalmente l'impatto maggiore su pensieri, sentimenti e comportamenti.

acquisizione della padronanza Il principio motivazionale in base al quale gli individui cercano di capire e prevedere gli eventi del mondo sociale al fine di ottenere delle ricompense.

adesione interiore La convergenza di pensieri, sentimenti e comportamenti verso una norma del gruppo intimamente considerata giusta e corretta.

aggressività Il comportamento teso a nuocere a un'altra persona.

altruismo Il comportamento diretto ad aiutare un'altra persona senza alcuna prospettiva di ricompense personali per chi presta aiuto.

assegnazione casuale La procedura mediante cui i partecipanti vengono assegnati ai diversi gruppi sperimentali in modo che ogni partecipante abbia esattamente le stesse probabilità di tutti gli altri di ritrovarsi in un determinato gruppo.

associazione Il legame tra due o più rappresentazioni cognitive.

atteggiamento Una rappresentazione cognitiva che riassume la valutazione, da parte di un individuo, di un oggetto di atteggiamento, sia esso una persona, un gruppo, una cosa, un'azione o un'idea.

attribuzione causale Un giudizio riguardo alla causa di un comportamento o di un evento.

autocategorizzazione Il processo attraverso cui si giunge a considerare se stessi come componenti di un gruppo sociale.

autoconsapevolezza Uno stato di intensificata coscienza di sé durante il quale ci misuriamo con i nostri canoni interiori.

autoespressione La motivazione a scegliere dei comportamenti che riflettono ed esprimono il concetto di sé.

autonitoraggio Una caratteristica della personalità definibile come la misura in cui le persone sono sensibili alle esigenze delle situazioni sociali e plasmano il proprio comportamento in conformità ad esse.

autopresentazione La motivazione a scegliere dei comportamenti volti a creare negli altri l'impressione di sé che si desidera.

autostima La valutazione, positiva o negativa, che un individuo dà di se stesso.

cambiamento sociale La strategia volta a migliorare la complessiva situazione sociale di un gruppo stigmatizzato.

caratteristiche della domanda In un contesto di ricerca, quei se-

gnali inconsapevoli provenienti dai ricercatori che portano i partecipanti a trarre inferenze riguardo a ciò che i ricercatori si aspettano o desiderano e che pertanto distorcono il modo di agire dei partecipanti stessi.

categorizzazione sociale Il processo che porta a identificare singoli individui come membri di un gruppo sociale poiché condividono determinate caratteristiche tipiche di quel gruppo.

complessità del sé Il numero e la diversità degli aspetti del sé che gli individui sviluppano per i diversi ruoli, le diverse attività e i diversi rapporti.

comportamento prosociale Qualsiasi comportamento diretto ad aiutare un'altra persona.

concetto di sé Tutte le conoscenze di un individuo riguardo alle proprie qualità personali.

conflitto La percezione di una incompatibilità di interessi tra due o più parti in causa.

conformismo pubblico Comportamento manifesto coerente con una norma sociale che in realtà non viene intimamente condivisa.

conformità La convergenza dei pensieri, dei sentimenti e del comportamento degli individui verso una norma sociale.

consenso informato Consenso dato volontariamente da un individuo che decida di partecipare a uno studio dopo essere stato informato su quello che la sua partecipazione comporta.

conservatorismo Il principio di elaborazione secondo cui la visione del mondo da parte di individui e gruppi è lenta a cambiare e tende ad autopertuarsi.

costrutti Concetti astratti e generali che vengono usati nelle teorie e che non sono direttamente osservabili.

costruzione della realtà L'assioma in base al quale la visione che ogni persona ha della realtà è una sua costruzione, plasmata sia dai processi cognitivi (i modi in cui opera la mente) sia dai processi sociali (gli input provenienti dagli altri la cui presenza può essere effettiva o solo immaginata).

debriefing I chiarimenti dati ai partecipanti a una ricerca – non appena possibile, una volta terminata la ricerca stessa – sugli scopi, sulle procedure e sul valore scientifico dello studio cui hanno preso parte; tale procedura comporta che si risponda con onestà a qualunque domanda i partecipanti desiderino porre.

dedizione La combinazione di forze che tiene assieme i partner in un rapporto duraturo.

- differenze attore-osservatore nelle attribuzioni** La tendenza ad attribuire i propri comportamenti a cause legate alla situazione e quelli degli altri a tratti della loro personalità.
- dilemma sociale** Una forma di interdipendenza in cui le azioni più gratificanti per ciascun individuo produrranno, se scelte da tutti gli individui un esito negativo per l'intero gruppo.
- discriminazione** Qualunque comportamento positivo o negativo diretto verso un gruppo sociale e i suoi componenti.
- dissonanza cognitiva** Uno stato spiacevole causato dalla consapevolezza dell'incoerenza esistente tra convinzioni, atteggiamenti o azioni tra loro discrepanti.
- distorsione da sopravvalutazione del sé** Qualunque tendenza a raccogliere o a interpretare le informazioni concernenti il sé in un modo che produce valutazioni eccessivamente positive.
- distorsione della risposta causata dalla desiderabilità sociale** La tendenza delle persone ad agire in modi che gli altri troveranno accettabili e degni di approvazione.
- effetto di consenso illusorio** La tendenza a sopravvalutare la concordanza altrui rispetto alle proprie opinioni e caratteristiche e rispetto ai propri comportamenti.
- effetto di mera esposizione** La tendenza a preferire quegli oggetti ai quali si è stati esposti più frequentemente.
- effetto di omogeneità del gruppo esterno** La tendenza a considerare il gruppo esterno come relativamente più omogeneo e meno diversificato del gruppo interno.
- egoismo** Il comportamento motivato dal desiderio di ottenere ricompense personali.
- elaborazione** Il processo di formazione di reazioni favorevoli o sfavorevoli al contenuto di un messaggio.
- elaborazione sistematica** Prendere in considerazione in maniera completa e approfondita un'ampia gamma di informazioni rilevanti ai fini della formulazione di un giudizio.
- elaborazione superficiale** Affidarsi a informazioni accessibili per trarne inferenze o giudizi, con un impegno di elaborazione minimo.
- errore di corrispondenza** La tendenza a inferire le caratteristiche personali di un attore sulla base dei comportamenti osservati anche quando l'inferenza è ingiustificata perché esistono altre possibili cause del comportamento.
- euristica della persuasione** L'associazione tra indizi superficiali e valutazioni positive o negative che consente alle persone di valutare un oggetto velocemente e senza molta riflessione.
- facilitazione sociale** L'effetto prodotto dalla presenza di altre persone in virtù del quale le risposte altamente accessibili diventano più probabili e le risposte meno accessibili diventano meno probabili.
- gruppo di riferimento** Quegli individui che si ritiene possano fornire informazioni adeguate per la formulazione di un giudizio perché condividono gli attribuiti rilevanti a tale scopo.
- gruppo faccia a faccia** Due o più individui che interagiscono influenzandosi reciprocamente.
- gruppo sociale** Due o più persone che condividono una qualche caratteristica che sia socialmente significativa per loro stesse o per gli altri.
- identità sociale** Quegli aspetti del concetto di sé derivanti dalla conoscenza che un individuo ha delle proprie appartenenze di gruppo e dei sentimenti che queste suscitano in lui.
- inerzia sociale** La tendenza a impegnarsi meno in un compito quando il contributo individuale viene inglobato nella prestazione complessiva del gruppo rispetto a quando lo stesso compito viene eseguito dall'individuo da solo.
- inferenza corrispondente** Il processo che porta a caratterizzare qualcuno come dotato di un tratto della personalità che corrisponde al suo comportamento osservabile.
- interdipendenza** Una situazione in cui i pensieri, le emozioni e i comportamenti di una persona influenzano quelli di un'altra.
- interdipendenza nel compito** Il rapporto che si viene a creare tra i componenti di un gruppo quando si affidano gli uni agli altri per assicurarsi i vantaggi materiali che derivano dall'esecuzione del compito di gruppo.
- interdipendenza sociale** Il rapporto che si viene a creare tra i componenti di gruppo quando si affidano gli uni agli altri per ottenere ricompense sociali ed emozionali, senso di affiliazione e una identità sociale positiva.
- intimità** Un legame emozionale positivo che include comprensione e sostegno.
- ipotesi del contatto** La teoria secondo cui certi tipi di contatto diretto tra individui appartenenti a gruppi ostili sono in grado di ridurre il pregiudizio.
- leadership** Il processo in cui a uno o a più componenti del gruppo viene permesso di influenzarne e motivarne altri per aiutarli a conseguire gli obiettivi di gruppo.
- minaccia da stereotipo** Il timore di confermare gli stereotipi negativi che gli altri hanno sul nostro gruppo.
- mobilità sociale** La strategia di fuga individuale, fisica o psicologica, da un gruppo stigmatizzato.
- negoziiazione** Il processo mediante il quale le parti in conflitto comunicano e si influenzano reciprocamente per raggiungere un accordo.
- norma dell'impegno sociale** La convinzione diffusa secondo cui gli individui devono tenere fede agli accordi presi e agli impegni assunti.
- norma dell'obbedienza all'autorità** La convinzione diffusa secondo cui gli individui sono tenuti a obbedire a chi è dotato di autorità legittima.
- norma della reciprocità sociale** La convinzione diffusa secondo cui siamo tenuti a restituire agli altri i beni e i servizi offertici e le concessioni fatteci.
- norme sociali** Modi di pensare, sentire o comportarsi ampiamente accettati su cui gli individui appartenenti a un gruppo concordano connotandoli come giusti e appropriati.
- obiettivi superordinati** Obiettivi che i gruppi condividono e che possono conseguire solo lavorando assieme.
- pensiero di gruppo** Processo decisionale di gruppo compromesso dalla forte motivazione a raggiungere un consenso, indipendentemente da come quel consenso venga ottenuto.
- persuasione** Il processo che mediante atti di comunicazione

porta alla formazione, al rafforzamento o alla modificazione degli atteggiamenti.

pervasività dell'influenza sociale L'assioma in base al quale gli altri influenzano praticamente tutti i nostri pensieri, sentimenti e comportamenti, anche quando non sono fisicamente presenti.

polarizzazione di gruppo Il processo mediante il quale l'iniziale posizione intermedia di un gruppo diventa più estrema in seguito all'interazione del gruppo stesso.

pregiudizio Una valutazione positiva o negativa di un gruppo sociale e dei suoi componenti.

pregiudizio simbolico Odio per i gruppi esterni che si afferma in concomitanza con l'esaltazione dei simboli del gruppo interno, in risposta a quella che viene percepita come una minaccia.

priming (innescamento) L'attivazione di una rappresentazione cognitiva per accrescerne l'accessibilità e di conseguenza la probabilità che venga usata.

processi cognitivi I modi in cui i ricordi, le percezioni, i pensieri, le emozioni e le motivazioni influenzano la nostra comprensione del mondo e guidano le nostre azioni.

processi sociali I modi in cui gli input provenienti dalle persone e dai gruppi che ci circondano influenzano i nostri pensieri e sentimenti e le nostre azioni.

profezia che si autoavvera Il processo mediante il quale le aspettative che una persona nutre nei confronti di un'altra diventano realtà in quanto sollecitano comportamenti in grado di confermarle.

psicologia sociale Lo studio scientifico degli effetti dei processi sociali e cognitivi sul modo in cui gli individui percepiscono gli altri, li influenzano e si pongono in relazione con loro.

rapporto affettivo profondo Un rapporto caratterizzato da una forte e frequente interdipendenza in molte sfere dell'esistenza.

rapporto di comunanza Un rapporto in cui un partner ricompensa l'altro per una sincera sollecitudine nei suoi confronti e per dimostrare il proprio affetto.

rapporto di scambio Un rapporto in cui le persone offrono ricompense allo scopo di ottenere a loro volta dei vantaggi.

rappresentazione cognitiva Un corpo di conoscenze che un individuo accumula nella memoria.

reattanza La motivazione a proteggere o a ripristinare la propria libertà d'azione qualora sembri minacciata.

replica Nuovo studio condotto nel tentativo di suffragare i rapporti causali previsti da una teoria e riscontrati in una ricerca precedente.

ricerca dell'affiliazione Il principio motivazionale in base al quale si cerca sostegno, simpatia e accettazione da parte delle persone e dei gruppi che ci interessano e che sono oggetto della nostra stima.

ricerca non sperimentale Un protocollo di ricerca in cui vengono misurate sia le variabili indipendenti che quelle dipendenti.

ricerca sperimentale Un protocollo di ricerca in cui i ricercatori assegnano a caso i partecipanti ai diversi gruppi e manipolano una o più variabili indipendenti.

salianza La capacità di un indizio di attrarre l'attenzione all'interno del suo contesto.

situazione intergruppi minima Una situazione sperimentale in

cui i partecipanti vengono classificati, in base a elementi arbitrari ed effimeri, in gruppi che non hanno alle spalle né storia, né conflitti di interesse, né stereotipi.

sostegno sociale Le risorse emozionali e materiali che altre persone mettono a disposizione di un individuo in difficoltà.

sottotipo Un gruppo sociale più ristretto e specifico, come le casalinghe o le femministe, incluso all'interno di un vasto gruppo sociale, come le donne.

stereotipo Una rappresentazione cognitiva o una impressione di un gruppo sociale formata associando a quel gruppo particolari caratteristiche ed emozioni.

stili di attaccamento I fondamentali orientamenti verso l'altro che, all'interno di un rapporto affettivo profondo, si possono esprimere in un attaccamento sicuro, sfuggente o ansioso.

strategie di reazione Gli sforzi compiuti per ridurre le conseguenze negative di eventi minacciosi per il sé.

superficialità o profondità Il principio di elaborazione secondo cui normalmente si dedica un'attenzione superficiale alle informazioni, mentre a volte si è motivati a valutarle più in profondità.

tecnica del piede nella porta Una tecnica utilizzata per assicurare l'adesione a una richiesta di vasta portata chiedendo dapprima alle persone di soddisfare una richiesta meno impegnativa.

tecnica del tiro mancino Una tecnica in cui la persona che intende esercitare un'influenza si assicura l'adesione a una richiesta ma poi aumenta il costo che comporta onorare l'impegno.

tecnica della porta in faccia Una tecnica in cui la persona che intende influenzarne un'altra avanza una richiesta iniziale così gravosa da renderne inevitabile il rifiuto, e poi fa seguire a questa una richiesta più modesta che appare come una concessione, rendendo così più probabile che l'altra persona faccia a sua volta una concessione.

teoria del conflitto realistico La teoria secondo cui l'ostilità tra gruppi nasce dalla competizione per risorse materiali ambite ma scarse.

teoria del confronto sociale La teoria secondo cui le persone apprendono e valutano le proprie qualità personali confrontandosi ad altri.

teoria dell'autopercezione La teoria secondo cui, in presenza di indizi interni deboli o ambigui, le inferenze sulle proprie caratteristiche personali vengono tratte dai propri comportamenti.

teoria dell'identità sociale La teoria secondo cui la motivazione degli individui a derivare una autostima positiva dalle appartenenze di gruppo è una delle forze che inducono maggiormente alla distorsione a favore del gruppo interno.

teoria della deprivazione relativa La teoria secondo cui sentimenti di scontentezza sorgono dalla convinzione che altri individui e altri gruppi si trovino in condizioni migliori rispetto alle proprie o a quelle del proprio gruppo.

teoria della discrepanza del sé La teoria secondo cui le persone valutano se stesse sulla base di canoni interiori «ideali» o «imperativi», il che dà luogo a specifiche conseguenze emozionali.

teoria della pianificazione del comportamento La teoria secondo cui gli atteggiamenti, le norme sociali e il controllo che si pensa di esercitare si combinano per influenzare il comportamento.

teoria scientifica Una formulazione che soddisfa tre requisiti: concerne i costrutti; descrive relazioni causali; ed è di portata generale, benché l'estensione di tale portata differisca nelle diverse teorie.

validità del costrutto La misura in cui le variabili indipendenti e dipendenti usate nella ricerca corrispondono ai costrutti teorici indagati.

validità esterna La misura in cui i risultati della ricerca si possono generalizzare a persone, tempi e contesti diversi e appropriati.

validità interna In uno studio di ricerca, la misura in cui si può concludere che le modificazioni nella variabile indipendente

abbiano effettivamente causato le modificazioni nella variabile dipendente.

valorizzazione di «me e il mio» Il principio motivazionale in base al quale si desidera vedere in una luce positiva tanto se stessi quanto le persone e i gruppi a sé connessi.

valutazione cognitiva L'interpretazione soggettiva di un evento o di una situazione rilevante per il sé; tale interpretazione guida le risposte emozionali e il comportamento dell'individuo che la formula.

variabile dipendente Una misurazione concreta di un costrutto che si ritiene influenzato da altri costrutti.

variabile indipendente Una manipolazione o misurazione concreta di un costrutto che si ritiene influenzi altri costrutti.