

1. Che cos'è la cognizione sociale

1.1 Le radici epistemologiche dell'approccio social cognition

La psicologia sociale sin dai suoi albori ha elaborato un approccio cognitivo in base al quale la persona viene considerata come un **individuo attivo in grado di elaborare le informazioni** provenienti dall'ambiente in modo da orientare il proprio comportamento

Quali sono i processi socio-psicologici sottostanti alla comprensione dell'ambiente sociale?

Approccio olistico: la persona acquisisce conoscenza della realtà non per semplice registrazione dei dati attraverso i processi sensoriali, ma percependo immediatamente le connessioni tra i vari elementi dell'oggetto di conoscenza. Ciò permette l'attribuzione di senso all'oggetto percepito

Un esempio fondamentale di questo approccio olistico è rappresentato dalla **teoria del campo di Kurt Lewin (1951)**.

Secondo tale teoria, **il campo psicologico di una persona** dipende dall'interpretazione soggettiva che la persona costruisce rispetto al proprio ambiente sociale, considerando la configurazione dei fattori inerenti la persona stessa e la situazione in cui si trova ad agire

Social cognition: sviluppo di diversi modelli di individuo

Modello di individuo come *ricercatore di coerenza* (Anni '50 - '60)

Lo stato di incoerenza fra credenze o sentimenti è di per sé motivante al ripristino della coerenza tramite cambiamento dell'atteggiamento in questione

Modelli della coerenza cognitiva di Festinger (1957) e Heider (1958)

Modello di individuo come *scienziato ingenuo* (anni '70)

Come uno scienziato, l'individuo, dotato di **capacità logico - razionali**, raccoglie i dati necessari alla conoscenza di un certo oggetto e giunge a conclusioni logiche.

Studi sui processi attribuzionali: l'individuo, motivato a spiegare le cause di un evento sociale per prevedere e controllare la realtà, se libero da pressioni temporali valuta con cura l'evidenza derivante da fattori situazionali e da fattori disposizionali

Esempio: la persona X si è comportata in modo aggressivo perché la situazione induceva questo tipo di comportamento, o perché "è" una persona aggressiva

Modello della covariazione di Kelley (1972)

Modello di individuo come *economizzatore di risorse* (Taylor, 1981)

Nei processi di elaborazione delle informazioni, le persone non tengono in considerazione tutti i fattori in gioco, ma utilizzano “*scorciatoie di pensiero*” (euristiche)

Queste strategie di pensiero permettono loro di risparmiare tempo ed energie cognitive ma portano a *distorsioni ed errori nel ragionamento e nel giudizio sociale*

Gli errori sono dovuti a proprietà del sistema cognitivo; le *motivazioni* non sono prese in considerazione

Modello di individuo come *tattico motivato* (Fiske e Taylor, 1991)

L'individuo possiede molte strategie cognitive a cui fa ricorso in base a **scopi e bisogni salienti in una determinata situazione**: è dunque in grado sia di pensare ed agire rapidamente, sia di soppesare con cura le informazioni che raccoglie nella realtà

La motivazione ha un ruolo fondamentale: tutta l'attività di conoscenza è un processo motivato

Motivazioni epistemologiche = motivazioni che hanno per oggetto la conoscenza stessa

- **Bisogno di cognizione** (Petty e Cacioppo, 1986): bisogno di elaborare con cura il contenuto di messaggi persuasivi
- **Bisogno di chiusura cognitiva** (Kruglanski, 1989): bisogno di ottenere una risposta chiara e non ambigua rispetto ad un oggetto di conoscenza

1.2 A che cosa serve la conoscenza sociale?

Motivazione e cognizione lavorano in interazione per orientare l'attività umana

James (1890): il ragionamento umano è selettivo in funzione dei nostri scopi

Asch (1952): le persone si formano impressioni di personalità coerenti al fine di orientare le proprie relazioni sociali.

Bruner (1957): determinati tratti di personalità vengono attivati dagli scopi posseduti dalla persona.

Fiske (1992): Esiste un legame imprescindibile fra pensiero ed azione. *"Thinking is for doing"* - pensare è per agire

1.3 Fattori cognitivi e fattori sociali nella cognizione sociale

La cognizione sociale ha un carattere interpersonale, intersoggettivo e riflessivo (Higgins, 2000); enfatizza il **livello cognitivo di analisi** in psicologia sociale

Concerne l'influenza reciproca di variabili sociali e cognitive:

- **Cognizione della psicologia sociale:** comprensione dei processi cognitivi che affrontano oggetti di conoscenza di natura sociale

Esempio: studi sull'attribuzione causale

- **Psicologia sociale della cognizione:** comprensione degli effetti dello stare insieme ad altre persone sulla vita mentale

Esempio: studi sul confronto sociale

2. Come facciamo a conoscere la realtà sociale

2.1 L'organizzazione della conoscenza: gli schemi e le categorie sociali

La percezione umana non “riproduce” semplicemente la realtà esterna, ma la “ricostruisce” (Bartlett, 1932; Koffka, 1935) attraverso l'utilizzo di schemi

Schemi = strutture cognitive che rappresentano un oggetto di conoscenza, includendo i suoi attributi e i loro legami. Influenzano la codifica delle informazioni nuove, il ricordo di informazioni già acquisite e le inferenze relative ai dati mancanti

Secondo il modello di individuo come tattico motivato, le persone utilizzano **due tipi di processi di conoscenza**, a seconda degli scopi che perseguono:

- **Processi di conoscenza top-down (o schema-driven)**: si basano sull'esistenza di concetti, conoscenze e teorie presenti in memoria, che permettono di trattare stimoli nuovi facendo riferimento a informazioni già possedute

Accorciano il lavoro cognitivo, ma possono indurre in **errori e distorsioni** dovuti all'influenza di conoscenze già possedute ed abitudini sull'interpretazione delle informazioni

- **Processi bottom-up (o data-driven)**: si basano sui dati della situazione in atto raccolti tramite la percezione

Sono più **accurati**, ma **dispendiosi sul piano temporale** in quanto si centrano su ogni singolo elemento di informazione

Implicazioni dei processi cognitivi di tipo schematico:

- Si basano su una **iniziale categorizzazione degli stimoli sociali** in base ad alcune caratteristiche possedute. Poiché alcune caratteristiche degli oggetti di una categoria non sono chiaramente distinguibili da quelle di esemplari di altre categorie, sono possibili **errori di classificazione**
- **E' difficile individuare criteri necessari e sufficienti** che definiscono l'appartenenza di un oggetto ad una determinata categoria: alcuni esemplari sono più rappresentativi di altri degli attributi tipici della categoria (*prototipi*)
- Le categorie sociali hanno **un'organizzazione gerarchica inclusiva** dei livelli più specifici; il livello di categorizzazione utilizzato dipende dalla situazione e dagli scopi degli individui

2.2 Diversi tipi di schemi sociali

Schemi di persona

Contengono le informazioni utilizzate per descrivere le persone in base a tratti di personalità (simpatico, aggressivo) o altre caratteristiche che le distinguono (studente di psicologia)

Inducono aspettative che influenzano il ricordo di azioni e la comprensione di nuove informazioni (Zadny e Gerard, 1974)

Schemi di sé

Contengono le informazioni relative a se stessi.

La descrizione di sé è organizzata intorno ad alcuni tratti centrali; le informazioni relative a questi tratti sono elaborate più velocemente rispetto alle informazioni relative a dimensioni meno importanti o aschematiche (Markus, 1977)

Schemi di ruolo

Organizzano le conoscenze relative ai comportamenti attesi da una persona che occupa una determinata posizione nella struttura sociale.

Esistono **ruoli acquisiti** tramite l'impegno (ad es., medico, professore) e **ruoli ascritti**, come il genere sessuale o la razza

Schemi di eventi

Includono conoscenze relative alle sequenze di azioni appropriate in un determinato contesto, comprese le aspettative sul modo in cui si comporteranno gli altri

Esempio: le persone conoscono il “copione” di comportamento da seguire al ristorante, ed hanno aspettative precise rispetto al comportamento del cameriere ed alle regole da seguire

3. Vantaggi e disfunzioni del ragionamento sociale: le euristiche

Euristiche: strategie o “scorciatoie” di pensiero semplificate che permettono alle persone di giungere rapidamente a giudizi sociali

Il ricorso alle euristiche è più probabile in situazioni in cui le persone devono impegnarsi nell’elaborazione di giudizi complessi in presenza di fattori che diminuiscono l’accuratezza dei processi cognitivi (ad esempio, stanchezza o mancanza di tempo)

3.1 L'euristica della rappresentatività

E' utilizzata per **stimare la probabilità che si verifichi un determinato evento**; in particolare, per decidere se un certo esemplare appartiene a una determinata categoria (Tversky e Kahneman, 1974)

Il criterio utilizzato per decidere è quello della **rilevanza o somiglianza**, mentre viene trascurata la probabilità di base

Esempio: una persona è descritta come mite, timida, ritirata. Qual è la sua professione: bibliotecario, trapezista, bagnino...?

La risposta più probabile sarà bibliotecario, in quanto le caratteristiche di personalità di questa persona rappresentano gli attributi di un bibliotecario

3.2 L'euristica della disponibilità

E' utilizzata per valutare **la frequenza o probabilità di un determinato evento**: si basa sulla facilità e rapidità con cui vengono in mente esempi che fanno riferimento alla categoria del giudizio in questione

La stima di frequenza di un evento può essere influenzata da:

- **Tendenze sistematiche utilizzate nella ricerca di informazioni**
- **Particolare “immaginabilità” di un particolare evento**

Esempio: le persone valutano come cause di morte più frequenti eventi drammatici o accidentali come omicidi o atti terroristici rispetto a malattie cardiocircolatorie (Slovic, Fischhoff e Lichtenstein, 1976)

- **Riferimento al sé**

Esempio: entrambi i coniugi sovrastimano il proprio contributo personale alle attività domestiche, in quanto ricordano con più facilità esempi positivi del proprio comportamento (Ross e Sicoly, 1979)

3.3 L'euristica della simulazione

Costituisce una variante dell'euristica della disponibilità; è utilizzata per **immaginare scenari ipotetici** relativi a come potrebbero evolversi o avrebbero potuto evolversi certi eventi

La simulazione mentale di come certi eventi avrebbero potuto svolgersi nel passato, o **pensiero controfattuale** (“se non fosse successo così...”), ha importanti implicazioni per il giudizio sociale e le reazioni emotive ad eventi drammatici

Studio di Kahneman e Tversky (1982): tendenza a prevedere reazioni emotive più intense delle persone di fronte ad un accadimento negativo quando è possibile immaginare scenari alternativi che avrebbero potuto evitarlo

3.4 Ancoraggio e accomodamento

In situazioni di incertezza, per emettere un giudizio le persone tendono ad “ancorarsi” a una conoscenza nota ed “accomodarlo” sulla base di informazioni pertinenti

I propri tratti, le proprie credenze ed i propri comportamenti rappresentano spesso punti di ancoraggio per il giudizio sociale

Esempio: nella previsione di risultati elettorali, le persone tendono ad esagerare la numerosità dei voti ottenuti dal partito da loro sostenuto (Palmonari, Arcuri e Giroto, 1994)

4. La spiegazione della realtà sociale: l'attribuzione causale

Attribuzione causale: processo che le persone mettono in atto per spiegare gli eventi sociali, al fine di controllarli, prevederli e quindi mettere in atto comportamenti appropriati

4.1 Il contributo di Fritz Heider

Heider (1944; 1958): il compito della “psicologia del senso comune” è comprendere come le persone interpretano gli eventi

Locus o origine della causalità: la causa di un comportamento può risiedere in **fattori interni** o personali (motivazioni, abilità) o in **fattori esterni** o situazionali.

L'individuo utilizza le informazioni a sua disposizione relative ai fattori interni ed esterni per fare inferenze circa le cause di un evento

4.2 La teoria dell'inferenza corrispondente

Modello di Jones e Davis (1965): lo scopo dell'attribuzione di causa è compiere **inferenze corrispondenti**, ossia giungere alla conclusione che il comportamento di una persona riflette disposizioni interne o qualità stabili. Tali inferenze si basano su fattori quali:

- **analisi degli effetti non comuni:** il confronto fra il comportamento scelto e le opzioni possibili è informativo su qualità della persona
- **desiderabilità sociale:** minore la desiderabilità sociale di un comportamento, più questo è attribuito a disposizioni interne
- **libera scelta:** i comportamenti messi in atto liberamente sono più informativi rispetto a comportamenti messi in atto per costrizione
- **aspettative comportamentali legate ai ruoli:** il comportamento è maggiormente informativo se non deriva da norme legate ai ruoli

4.3 Il modello della covariazione di Kelley

Kelley (1972): per giungere a un giudizio causale le persone valutano le informazioni riguardanti la covariazione di tre elementi informativi:

- **distintività:** l'effetto si produce solo quando l'entità è presente?
- **coerenza temporale e nelle modalità:** l'effetto si manifesta tutte le volte in cui l'entità è presente allo stesso modo?
- **consenso:** tutte le persone presenti percepiscono l'effetto come dovuto alla presenza dell'entità?

Il risultato di tale processo è **un'attribuzione causale disposizionale** se l'effetto presenta alta distintività, alta coerenza e alto consenso

I tre fattori **non hanno uguale valore predittivo:** le informazioni riguardanti la coerenza nel tempo sono le più importanti

Esempio: perché non capisco la lezione del docente X?

- **distintività:** il fatto di non capire la lezione è legato al docente X? O si verifica anche con altri docenti?
- **coerenza temporale e nelle modalità:** il fatto di non capire la lezione del docente X è limitato a questa mattina? O è sempre così?
- **consenso:** anche gli altri studenti non capiscono la lezione del docente X?

In presenza di **alta distintività**, **alta coerenza** ed **alto consenso**, l'attribuzione causale risulta tutta a carico dell'entità in questione, ossia del docente X

4.4 Tendenze sistematiche nei processi di attribuzione

Self serving bias: tendenza ad attribuire i propri successi a cause interne e gli insuccessi a cause esterne

Due spiegazioni possibili:

- **spiegazione cognitiva:** in genere le persone hanno più esperienze di successi che di insuccessi, e fanno ricorso a questa conoscenza personale nella formulazione di giudizi di causalità rispetto ai propri risultati
- **spiegazione motivazionale:** indipendentemente dalle esperienze reali di successi ed insuccessi, le persone sono motivate a valorizzarsi e a considerare se stesse positivamente

4.5 L'errore fondamentale di attribuzione

Tendenza a sovrastimare il peso di fattori disposizionali e sottostimare il peso di fattori situazionali nelle spiegazioni causali (Heider, 1958; Ross, 1977; Jones e Harris, 1967).

Interpretazioni:

- **Gilbert (1989)**: esistono due fasi nel processo attribuzionale. Inizialmente l'individuo compie una attribuzione disposizionale automatica; se il contrasto fra evidenza e attribuzione è troppo grande, aggiusta il giudizio in base alle influenze situazionali
- **Heider (1958)**: le cause vengono attribuite a fattori salienti dal punto di vista percettivo; l'attore è percepito come figura saliente, la situazione o sfondo rimane in ombra.

4.5 La discrepanza attore-osservatore

Tendenza ad attribuire le cause del proprio comportamento a fattori situazionali, e le cause del comportamento altrui a fattori disposizionali

Interpretazioni:

- l'attore dispone di **conoscenze accurate** sul modo in cui si è comportato in passato: questo scoraggia attribuzioni disposizionali verso se stesso
- **distorsione percettiva**: la situazione è il fattore più saliente per l'attore, mentre per l'osservatore il fattore più saliente e quindi più informativo è la persona

1. Gli atteggiamenti

Che cosa sono gli atteggiamenti?

Thomas e Znaniecky (1918) i primi autore a parlare di atteggiamenti:

- **Atteggiamenti** = processi di conoscenza sociale che determinano l'azione (es. la fame porta alla ricerca di cibo)
- **Valori sociali** = ogni oggetto che ha significato in connessione con determinate azioni dell'individuo (es. una moneta)

Aspetti positivi

- Definizione innovativa per l'epoca

Critiche:

- Definizione aspecifica
- Atteggiamenti considerati solo come processi individuali

Verso gli anni '20-'30 si ipotizza una relazione causale tra atteggiamenti e comportamenti: gli atteggiamenti come antecedenti dei comportamenti:

- Costruzione di molte scale di misura degli atteggiamenti

Critiche:

- Definizioni di atteggiamenti spesso non concordanti: oltre 500 definizioni operative di “atteggiamento”

Allport (1935):

- **Atteggiamenti:** stato mentale neurologico di prontezza, organizzata attraverso l'esperienza, che esercita un'influenza direttiva o dinamica sulla risposta dell'individuo nei confronti di ogni oggetto o situazione con cui entra in contatto

Aspetti innovativi:

- Atteggiamento come stato non direttamente osservabile, ma inferibile sulla base della risposta: variabile interveniente fra stimolo e risposta

Critiche:

- Definizione generica
- L'aspetto valutativo passa in secondo piano

Rosemberg e Hovland (1960): **modello tripartito**

Gli atteggiamenti sono un costrutto psicologico costituito da 3 componenti:

- **Componente cognitiva:** informazioni e credenze verso un oggetto
- **Componente affettiva:** reazione emotiva verso l'oggetto
- **Componente comportamentale:** azioni di avvicinamento o allontanamento dall'oggetto

Critiche:

- La ricerca ha studiato soprattutto la componente valutativa

Social cognition (Fazio, 1986):

- **Atteggiamento** = struttura cognitiva costituita dall'associazione in memoria tra la rappresentazione dell'oggetto e la sua valutazione
- Questa definizione non è in contrapposizione con il modello tripartito

Atteggiamento = struttura cognitiva caratterizzata da:

- **Disponibilità:** associazione tra oggetto e valutazione immagazzinata nella memoria a lungo termine
- **Accessibilità:** tempo e sforzo richiesti per il recupero mnestico di tale struttura

L'atteggiamento ha la funzione di:

- Organizzare e favorire la codifica delle informazioni in entrata

Aspetti innovativi:

- Introduce il concetto di “**forza dell'associazione tra oggetto e valutazione**” misurato attraverso il tempo di latenza (tempo che occorre all'individuo per formulare la valutazione dal momento in cui appare lo stimolo)

Esempio:

- Quando il legame è forte: attivazione automatica della struttura cognitiva
- Quando il legame è debole: elaborazione consapevole per recuperare tale struttura
- Quando il legame è molto debole: incapacità di recuperare l'associazione e formulazione della valutazione nel momento stesso (formulazione online)

Come si formano gli atteggiamenti? Tre modalità:

- Esperienza diretta
- Osservazione della esperienza altrui
- Comunicazione

- **Esperienza diretta**
 - Porta a una forte associazione in memoria tra la rappresentazione dell'oggetto e la sua valutazione
 - Il ripetersi dell'esposizione rende l'associazione automatica (memory based)
 - Atteggiamento più resistente al cambiamento
- **Osservazione dell'esperienza altrui**
 - L'associazione tra la rappresentazione dell'oggetto e la sua valutazione è meno forte
 - Atteggiamento meno resistente al cambiamento
- **Comunicazione**
 - Associazione tra rappresentazione e oggetto molto debole, difficile recupero dalla memoria (atteggiamento formulato online)
 - Atteggiamento molto meno resistente al cambiamento

1.1 Come si misurano gli atteggiamenti?

Atteggiamenti:

- Costrutti non osservabili
- Inferibili da alcuni indicatori (risposte manifeste e comportamenti)

1) Le scale permettono di misurare:

- La natura e l'intensità delle opinioni
- La frequenza dei comportamenti

Prime scale Thurstone e Chave (1929) e Guttman (1941)

La costruzione di queste scale prevedeva la presenza di giudici:

- Per valutare gli item da includere o meno nella scala
- Per il calcolo scalare di ogni item

Critiche: lungo e dispendioso lavoro di preparazione

Scala Likert (Likert, 1932):

- è costituita da item (affermazioni favorevoli o sfavorevoli) che coprono gli aspetti rilevanti nell'area semantica dell'oggetto studiato
- i soggetti devono indicare su una scala di risposta il grado di accordo o disaccordo con le affermazioni

Esempio: La mia famiglia dovrebbe eliminare la carne dalla dieta

Totale disaccordo 1 2 3 4 5 6 7 Pieno accordo

- Consente di effettuare operazioni statistiche come l'aggregazione delle risposte sullo stesso oggetto, il calcolo della media

Differenziale semantico (Osgood, Suci e Tanenbaum, 1957):

- insieme di coppie di aggettivi bipolari separati (in genere) da sette spazi che rappresentano una gradazione da uno all'altro
- oggetto di atteggiamento posto all'inizio del questionario

Esempio: Come giudica il conformismo?

Buono	—	—	—	—	—	—	Cattivo
Bello	—	—	—	—	—	—	Brutto

- Gli autori hanno rilevato che le coppie di aggettivi si raggruppano sistematicamente in tre fattori:
 - Valutazione
 - Potenza
 - Attività

Critiche alla validità delle scale: le risposte sono sotto il controllo dei soggetti. Problema legato alla desiderabilità sociale

2) Misure meno dirette di misurazione:

- Risposta elettrogalvanica (capacità della pelle di condurre elettricità)
- Attività dei muscoli del viso

Vantaggi:

- Risposte non influenzate dalla desiderabilità sociale

Critiche:

- Metodologie troppo intrusive

3) Tempo di latenza nella espressione della risposta:

- Utilizzo di un software che permette di calcolare il tempo tra l'apparizione dello stimolo sullo schermo del computer e la pressione esercitata dal soggetto su appositi tasti per la risposta

1.2 Prevedere il comportamento a partire dall'atteggiamento

Prima ricerca sugli atteggiamenti: La Piere (1934)

Viaggio in America in compagnia di una coppia di cinesi. In quegli anni esisteva un diffuso pregiudizio verso i cinesi; nonostante ciò:

- Casi rari di discriminazione da parte di albergatori e ristoratori

Sei mesi più tardi La Piere mandò un questionario agli stessi albergatori e ristoratori:

- Ottenne risposte molto negative nei confronti dei cinesi

Non è sempre possibile prevedere i comportamenti dagli atteggiamenti

- Alcuni autori arrivarono a proporre l'abbandono dello studio degli atteggiamenti
- Altri autori hanno cercato di rilevare le lacune metodologiche nelle ricerche sul rapporto tra atteggiamenti e comportamenti

Teoria dell'Azione Ragionata (Fishbein e Ajzen, 1975)**Critiche:**

- Il comportamento sembra sotto il completo controllo dell'individuo ma non è così per i:
 - Comportamenti che derivano dall'abitudine (es. mangiare carne)
 - Comportamenti che sono frutto di dipendenza (es. fumare)
 - Comportamenti che derivano da stati emotivi (es. piangere)

Ajzen (1988) ha riformulato la teoria introducendo come fattore causale insieme agli atteggiamenti verso il comportamento e alla pressione sociale:

- La percezione del controllo sul comportamento

Critiche:

Secondo Fazio:

- Il modello di Fishbein e Ajzen si applica solo quando l'associazione tra oggetto e valutazione è debole o non disponibile
- Perché quando l'associazione tra oggetto e valutazione è forte l'atteggiamento si attiva automaticamente e guida il comportamento

1.3 Il cambiamento degli atteggiamenti

Il cambiamento di atteggiamenti può avvenire attraverso:

➤ **Mera esposizione**

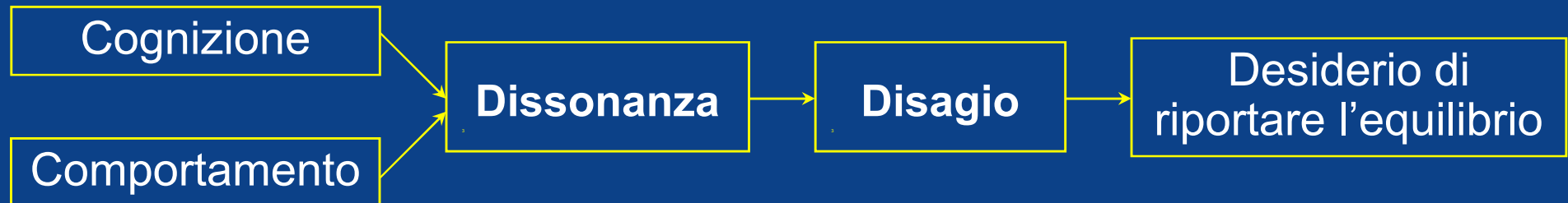
- processo individuale legato all'esperienza diretta
- l'esposizione ripetuta ad uno stimolo porta a modificare l'atteggiamento relativo

Esperimento di Zajonc (1969) aumentando la frequenza di esposizione ad uno stimolo nuovo (parole turche o ideogrammi) aumenta il grado di piacevolezza di tale oggetto

➤ **Dissonanza cognitiva (Festinger, 1957)**

- Processo di natura motivazionale
- Deriva dal bisogno di mantenere coerenza tra le proprie cognizioni (credenze e valori) e/o comportamenti

Esempio: - credo che mettere il casco sia utile
- a volte non indosso il casco



Strategie per ristabilire l'equilibrio:

- Modificazione dell'elemento dissonante meno resistente al cambiamento

Esempio: il cambiamento del comportamento

- il soggetto modifica il comportamento e utilizza sempre il casco

- Cambiamento della credenza relativa all'utilità del casco attraverso la percezione selettiva delle informazioni

Esempio: il cambiamento di atteggiamento

- il soggetto ricorda le informazioni che criticano l'utilità del casco

Esperimento di Festinger e Carlsmith (1959) “**20 \$ per una menzogna**”

- I soggetti partecipavano a un esperimento molto noioso
- In seguito dovevano riferire ad altri soggetti che il compito era molto interessante
- I soggetti venivano pagati: o **20 dollari** o **1 dollaro** (var. indipendente)
- I soggetti dovevano valutare il compito attraverso un questionario (var. dipendente)

Risultati

I soggetti che hanno ricevuto 20 dollari:

- Menzogna (crea dissonanza) giustificata dalla ricompensa.
- Il compito è sempre considerato noioso

I soggetti che hanno ricevuto 1 dollaro:

- Denaro non sufficiente per giustificare la menzogna (dissonanza).
- Riduzione della dissonanza valutando più positivamente il compito

I soggetti devono sentirsi liberi: altrimenti attribuzione causale esterna

➤ **Comunicazione persuasiva**

Scuola di Yale (1942): studio sulle campagne persuasive utilizzate per ottenere il consenso dei cittadini alla partecipazione degli USA alla guerra

- analizza le caratteristiche della fonte, del messaggio e del ricevente
- ricerche dai risultati frammentari
- non elabora una teoria generale in grado di spiegare e di fare previsioni sui cambiamenti di atteggiamenti in seguito ad una comunicazione persuasiva

Anni '80 elaborazione di due modelli a due percorsi: il cambiamento di atteggiamenti come esito di due processi di diversa natura

I) Modello della probabilità di elaborazione (Petty e Cacioppo, 1981)

II) Modello euristico-sistematico (Chaiken 1980; Eagly e Chaiken 1984)

I) Modello della probabilità di elaborazione:

Due processi di elaborazione dei messaggi:

a) Percorso centrale:

- elaborazione attenta delle argomentazioni e delle informazioni
- richiede risorse cognitive:
 - focalizzazione dell'attenzione
 - comprensione delle argomentazioni
 - confronto e integrazione fra informazioni e credenze possedute

b) Percorso periferico:

- basato su elementi che non hanno a che fare con le argomentazioni ma sul modo in cui vengono presentate e su elementi del contesto (attrattività della fonte, musica, colori vivaci)

Esperimento di Petty, Cacioppo e Goldman (1981)

Studenti ascoltano una comunicazione sulla necessità di istituire un esame generale prima della fine del corso.

Tre condizioni sperimentali (manipolazione di tre variabili indipendenti)

1. Rilevanza personale della comunicazione (alta motivazione vs. bassa motivazione)
2. Qualità delle argomentazioni a sostegno dell'utilità dell'esame (forte vs. debole)
3. Livello di expertise della fonte (alto vs. basso)

Risultati:

- **Condizione di alta rilevanza personale (alta motivazione):** il processo di persuasione è favorito da argomentazioni fortemente convincenti (elemento centrale)
- **Condizione di bassa rilevanza personale (bassa motivazione):** il processo di persuasione è influenzato dal livello di expertise della fonte (elemento periferico)

Quali condizioni favoriscono il primo o il secondo percorso?

- **Motivazione** = rilevanza del messaggio per il ricevente
- **Abilità cognitiva** =
 - capacità stabili (intelligenza, competenze necessarie)
 - condizioni contingenti (livello di allerta, carico cognitivo)

Soggetto motivato e capace di elaborare le informazioni:

atteggiamento finale come esito del processo centrale.

Soggetto non motivato e/o non in grado di elaborare le informazioni:

atteggiamento finale come esito del processo periferico

Il cambiamento di atteggiamento che deriva dal processo centrale: è più persistente nel tempo, più predittivo del comportamento e più resistente alla contropersuasione rispetto a quello del processo periferico

II) Il modello euristico-sistematico

Due processi di elaborazione che non si escludono a vicenda:

a) processo sistematico:

- elaborazione approfondita del messaggio (come processo centrale)

b) processo euristico:

- applicazione di euristiche utilizzate come modalità per arrivare a un giudizio.

Il processo sistematico e il processo euristico sono influenzati da:

- Motivazione
- Abilità cognitiva

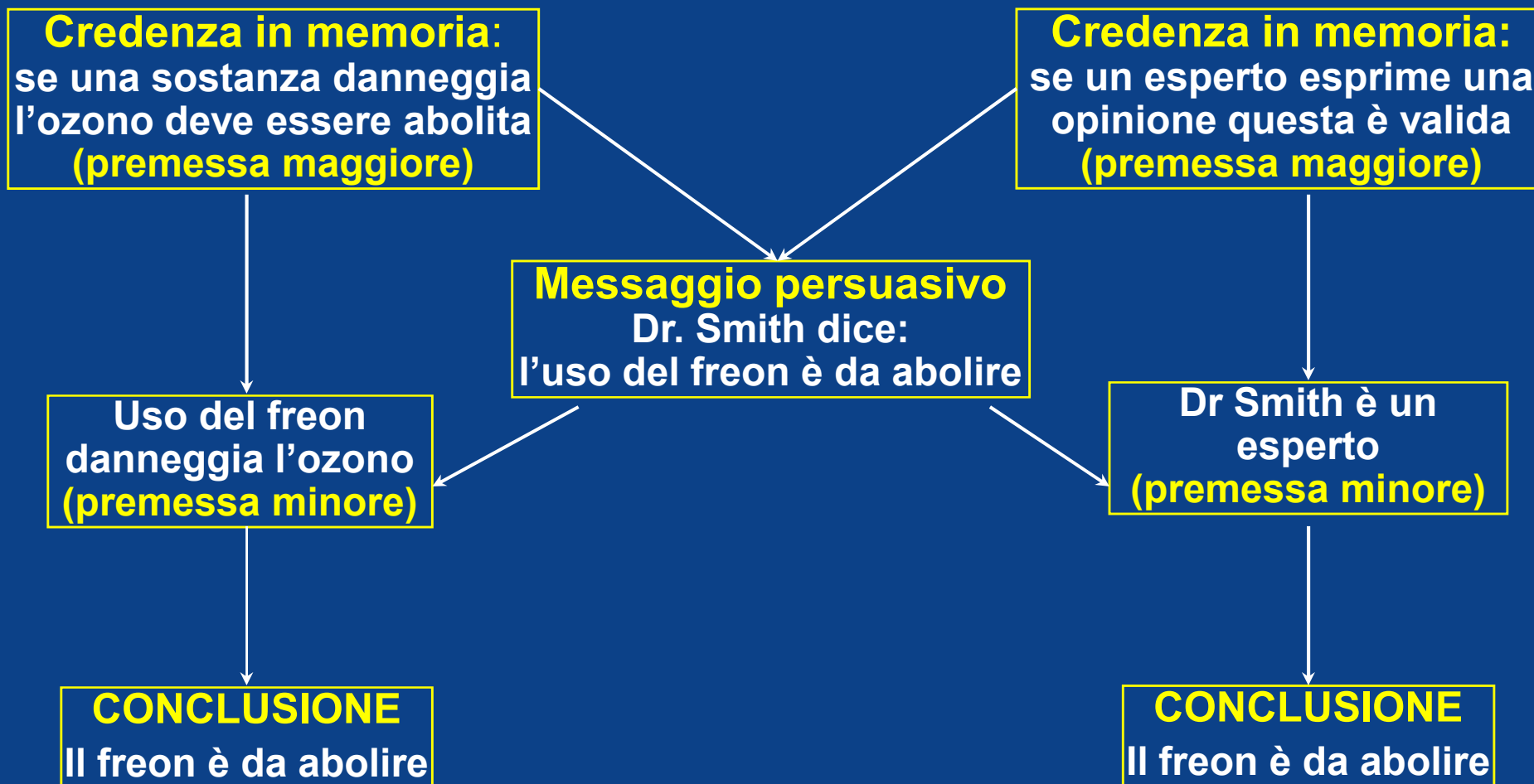
Fine anni 90': elaborazione di un modello unimodale
(Kruglansky et al.)

- La natura del processo di elaborazione è unica
- Le differenze nelle ricerche sono dovute ad artefatti metodologici
- Il cambiamento di atteggiamento consiste nella:
 - Verifica ipotesi
 - Generazione di inferenze da informazioni rilevanti
- Cambiamento attraverso un ragionamento di tipo sillogistico
(se.....allora.....)

Differenze nell'estensione della elaborazione che dipende da:

- **Abilità cognitiva:**
 - Software = disponibilità e accessibilità in memoria di informazioni
 - Hardware = allerta e energia cognitiva
- **Motivazione:** influenza la probabilità di dare avvio, di continuare e orienta la direzione dell'elaborazione

Rappresentazione del Modello unimodale della persuasione



2. La formazione delle impressioni

Solomon Asch (1946): modello configurazionale nella formazione delle impressioni

Le persone sono concepite come unità psicologiche e le diverse informazioni sono ricondotte ad un nucleo interpretativo unificante

Esperimento: I soggetti leggevano una lista di aggettivi relativi ad un individuo. Veniva chiesto loro di valutare questo ipotetico individuo

Intelligente, abile, lavoratore, **freddo**, risoluto, pratico, prudente =
persona calcolatrice, arrivista

Intelligente, abile, lavoratore, **caldo**, risoluto, pratico, prudente =
persona affabile, generosa

Effetto primacy:

- I primi tratti della lista sono più influenti perché sono quelli che attivano e formano la configurazione globale dell'impressione
- Quando una lista inizia con tratti positivi, i tratti negativi sono interpretati meno negativamente.
- Questo non avviene se gli stessi tratti negativi vengono presentati all'inizio

Processo di elaborazione top down:

Anderson (1965) Modello algebrico: Le impressioni si formano dalla media ponderata delle informazioni su una persona

Effetto primacy: effetto dovuto al calo di attenzione

Processo di elaborazione bottom up: sforzo maggiore di elaborazione rispetto a quello previsto da Asch

Fine anni 80': i due processi possono essere agli estremi di un continuum (Fiske e Neuberg, 1990)

Processo basato su
informazioni di
appartenenza categoriale
(top down)

Processo basato su
informazioni
individuali
(bottom up)

Ruolo della motivazione nel processo di elaborazione

Esempio: Impressione verso uno sconosciuto

- Inizialmente sono utilizzate informazioni categoriali (sesso, età..):
impressione quasi automatica, poco sforzo e attenzione.
Elaborazione di tipo Top Down: dall'unità agli elementi
- Se la persona diviene rilevante per il raggiungimento di uno scopo:
elaborazione più profonda e maggiore sforzo. **Elaborazione di tipo Bottom up:** attenzione alle informazioni individuali

3. La formazione della reputazione

Impressioni degli altri come elementi di scambio comunicativo

Tre modalità per conoscere gli altri:

- Osservazione diretta del comportamento
- Ascoltare ciò che gli altri dicono di loro stessi
- Avere informazioni da terzi = **formazione della reputazione**

Che cosa è la reputazione?

“Giudizio formulato da una comunità su un individuo in particolare che generalmente, ma non necessariamente, appartiene alla comunità stessa” (Emler, 1994)

- Forma di conoscenza sociale mediata dall'esperienza altrui
- Prende il via dalla formazione delle impressioni e si costruisce nella comunicazione

Perché un individuo abbia una reputazione è necessario che:

- Faccia parte di una comunità come membro stabile
- I membri scambino, nelle conversazioni, informazioni sui comportamenti e sulle qualità altrui
- I membri siano inseriti in una rete che colleghi chi non si conosce per via diretta

A che cosa serve la reputazione?

- **Assicura gli scambi comunicativi:** coordina gli sforzi degli individui
- **Controllo sociale:** limita l'accesso alle interazioni a persone potenzialmente dannose
- **Promuove autocontrollo:** l'individuo ha interesse ad avere una reputazione positiva per avere accesso agli scambi comunicativi

Di conseguenza: l'individuo agisce attivamente e consapevolmente nella costruzione della propria reputazione

Critiche alla teoria della società di massa secondo cui nelle società moderne:

- La comunicazione è un evento raro
- I rapporti sono legati ai ruoli e alle categorie di appartenenza

Per Emler e Reicher (1995):

- I contatti informali sono importanti nelle società moderne
- Gli individui si scambiano informazioni su di sé e sui conoscenti
- Una volta stabilizzatasi la reputazione diventa difficilmente modificabile

4. Percepire le persone e i gruppi

I processi che sono alla base della percezione degli individui e della percezione dei gruppi sono gli stessi?

Hamilton e Sherman hanno mostrato che le persone percepiscono un certo livello di unità (**entitativity**) anche nel caso dei gruppi sociali

Che cos'è l' entitativity?

Percezione che un aggregato abbia natura di entità fornita da una sorta di confine (Campel, 1958).

I fattori che fanno variare la percezione di entitativity :

- Somiglianza o prossimità fra gli elementi dell'insieme
- Organizzazione reciproca
- Interdipendenza
- Aspettative di comportamenti congruenti

Gruppi ad alta entitativity (membri di un club esclusivo):

come nella formazione delle impressioni individuali le informazioni sono integrate in una rappresentazione ben organizzata:

- Danno luogo a inferenze immediate e spontanee sulle caratteristiche dei membri
- Danno luogo a maggiori aspettative di coerenza
- Danno luogo a spiegazioni di tipo causale per comportamenti congruenti con le aspettative

Gruppi a bassa entitativity (clienti di un negozio):

Come nella formazione delle impressioni basate sulle categorie le informazioni sono rievocate dalla memoria (memory based) e le eventuali incongruenze fra le informazioni non creano problemi di ricomposizione

Conclusioni:

A parità di aspettative circa l'unitarietà degli individui o dei gruppi i processi per la formazione delle impressioni sono gli stessi

1. Il contributo della psicologia sociale europea

Uno dei contributi più significativi della psicologia sociale europea è costituito dalla teoria delle rappresentazioni sociali (Moscovici, 1961; 1962)

Moscovici impostò la sua elaborazione teorica sulla nozione di “rappresentazioni collettive” impiegato da Durkheim in un saggio 1898

2. Da Durkheim a Moscovici

Per **Durkheim**

- le rappresentazioni collettive sono l'oggetto principale della sociologia e riguardano quelle forme intellettuali che comprendono la religione, la morale, il diritto, la scienza, ecc.
- le rappresentazione collettive devono essere distinte dalle rappresentazioni individuali che sono oggetto della psicologia

Moscovici, pur ispirato da Durkheim, preferisce parlare di rappresentazioni sociali

Il concetto di **rappresentazioni sociali** si differenzia da quello di **rappresentazioni collettive** sotto due aspetti: specificità e flessibilità

Specificità della nozione di rappresentazione sociale

Durkheim: rappresentazioni collettive sono un insieme molto vasto di prodotti della mente che un'unica disciplina non è in grado di interpretare

Moscovici: rappresentazioni sociali riguardano un modo specifico di esprimere le conoscenze in una società o nei gruppi che la compongono. Conoscenza condivisa spesso sotto forma di teoria del senso comune

Le rappresentazioni sociali per Moscovici possono:

- essere condivise dai membri di un gruppo ampio e fortemente strutturato, anche se non elaborate dal gruppo stesso
- essere il prodotto di idee o conoscenze di sottogruppi, in contatto più o meno stretto, in un dato contesto sociale
- non essere condivise dall'intera società ma soltanto da alcuni gruppi più o meno ampi e essere elaborate negli incontri e nei conflitti determinati dalle relazioni tra i gruppi diversi

Stabilità e flessibilità delle rappresentazioni sociali

Secondo **Durkheim**: le rappresentazioni collettive sono forze stabilizzatrici della realtà sociale, entità statiche e assai poco mutabili (es. un'ideologia che persiste anche se dimostrata infondata)

Secondo **Moscovici**: le rappresentazioni sociali danno corpo alle idee incarnandole in esperienze ed interazioni nel presente

Collegano il sapere e le conoscenze alla vita concreta

In questa prospettiva sono relativamente dinamiche, mobili, circolanti e possono formarsi con facilità

Che cosa sono le rappresentazioni sociali?

L'elaborazione che un gruppo o una comunità fa di un oggetto sociale (o di un gruppo) in modo da permettere ai propri membri di comportarsi e di comunicare in modo comprensibile

Non sono “opinioni su...” o “atteggiamenti verso...” ma “teorie” o “branche di conoscenza vere e proprie” utili per organizzare la realtà

Le rappresentazioni sociali **ricostruiscono**, **non costruiscono** da zero la realtà perché:

- partono da un fenomeno rilevante, da una struttura materiale o intellettuale e non da un dato bruto
- ripetono e riordinano ciò che è stato formulato e ordinato da qualcun altro in altra sede

3. Processi generatori delle rappresentazioni sociali

Quali sono i processi che trasformano un elemento socialmente rilevante in rappresentazioni sociali ?

Esempio: come la conoscenza della psicoanalisi si è diffusa nella popolazione francese negli anni '50

Metodologia di studio:

- Inchiesta per gruppi socialmente significativi di persone
- Questionari
- Analisi del contenuto della stampa

I processi alla base delle rappresentazioni sociali sono:

- Ancoraggio
- Oggettivazione

Lo scopo di questi processi è di ridurre la paura o lo stupore che un oggetto o fenomeno nuovo produce

➤ **Ancoraggio:**

- Permette di classificare, denominare e spiegare qualcosa che non è familiare mettendolo in rapporto con le categorie sociali già possedute dall'attore sociale

Esempio: rappresentazione sociale della psicoanalisi

- Rapporto paziente e terapeuta inteso come forma laica di confessione che permette di individuare categorie di persone (con o senza complessi) ed eventi (traumatici e non traumatici).

3

Palmonari-Cavazza-Rubini, *Psicologia sociale* **LE RAPPRESENTAZIONI SOCIALI**

➤ Oggettivazione:

- Dà consistenza materiale alle idee e dà corpo a degli schemi concettuali traducendo in immagini i concetti astratti

Esempio: oggettivazione della teoria psicoanalitica

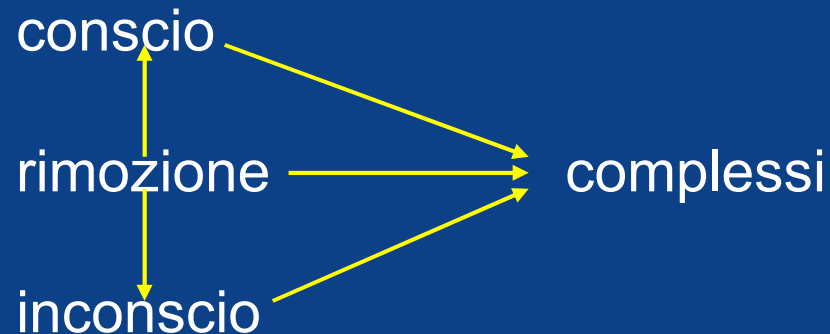
- Ritenzione selettiva di alcune informazioni sulla psicoanalisi e decontestualizzazione di esse, riorganizzazione di tali informazioni in uno schema figurativo: concreto, accessibile e coerente

Naturalizzazione: le immagini da elementi del pensiero divengono elementi della realtà, categorie sociali sicure che ordinano eventi concreti (es. inconsci inquieti, complessi aggressivi)

3

Palmonari-Cavazza-Rubini, *Psicologia sociale* **LE RAPPRESENTAZIONI SOCIALI**

Esempio: Schema o Nucleo figurativo della teoria psicoanalitica



Due elementi discordanti nella rappresentazione sociale della psicoanalisi:

1. Esclusione del concetto di libido come principio esplicativo della psicoanalisi in quanto elemento che crea controversie e scandalo
2. Utilizzazione della libido come simbolo o emblema della psicoanalisi

Hewstone (1983) mostra che l'oggettivazione può esprimersi attraverso processi di:

- **Personificazione:** associazione di idee scientifiche e teorie con una personalità di spicco che diviene simbolo dell'oggetto sociale
Esempio: Freud per la Psicoanalisi, Leonardo per il Rinascimento
- **Figurazione:** metafore e immagini sostituiscono nozioni complesse
Esempio: problemi di surplus agricoli della CEE espressi in “fiumi di vino” o “montagne di frutta, pomodori” e non in termini economici

4. A che cosa servono le rappresentazioni sociali

Moscovici: 3 ipotesi sulle funzioni delle rappresentazioni sociali

Ipotesi dell'interesse:

- Un individuo o un gruppo costruiscono immagini nel tentativo di conciliare obiettivi contrapposti tra due gruppi sociali o tra l'individuo e la società
- Tali immagini sono distorsioni della realtà obiettiva con lo scopo di favorire una delle posizioni in campo, in genere quella che ha più potere

Ipotesi dell'equilibrio:

- Le rappresentazioni sociali sono mezzi per risolvere tensioni psichiche o emotive dovute a insuccesso o a non integrazione sociale
- Compensazioni immaginarie con lo scopo di ricostruire l'equilibrio interno nell'individuo o nel gruppo

Ipotesi del controllo:

- Rappresentazioni sociali come filtri usati dai gruppi nei confronti di informazioni provenienti dall'esterno per controllare la lealtà dei propri membri
- Hanno la funzione di manipolare il processo di pensiero e la struttura della realtà per controllare i comportamento dei propri membri

Lo stesso Moscovici segnala i limiti di queste tre definizioni in quanto:

- Sono ipotesi troppo generali
- Rischiano di non essere falsificabili
- Presentano una concezione meccanicistica del controllo sociale

Secondo Moscovici le principali funzioni delle rappresentazioni sociali sono:

- Di rendere familiare ciò che è estraneo e distante dalla esperienza dei membri di un gruppo
- Di permettere una continuità tra vecchio e nuovo, provocando modificazioni di valori e sentimenti

5. Rappresentazioni sociali e sistemi di comunicazione

Le rappresentazioni sociali si modificano quando sono presentate in modo diverso da diversi sistemi di comunicazione

Moscovici studiò come 3 settori di stampa francese presentavano alla fine degli anni '50 la psicoanalisi:

- Stampa a grande diffusione (indipendente)
- Stampa cattolica
- Stampa militante comunista

Moscovici rilevò che l'organizzazione cognitiva dei messaggi è diversa per ognuna delle modalità di comunicazione

Rilevò, inoltre, l'esistenza di differenze significative nel modo di trattare la psicoanalisi nei diversi settori della stampa

a) Diffusione: metodo di comunicazione della stampa indipendente

- Scopo: creare un sapere comune senza preoccuparsi della sua unitarietà, puntando piuttosto ad adattarsi alle esigenze del pubblico
- Informazioni debolmente organizzate e a volte contraddittorie
- Giornalisti trasmettono l'informazione come ricevuta dagli specialisti
- Difficilmente, con questo tipo di informazioni i lettori si pongono in modo coerente verso la psicoanalisi

b) Propagazione: metodo di comunicazione della stampa cattolica

- Scopo: fornire elementi che portino gli individui ad assumere una posizione interessata e anche critica verso la psicoanalisi
- Psicoanalisi supera il positivismo materialista e anti-religioso: adattamento del sapere psicoanalitico ai principi religiosi

c) Propaganda: metodo di comunicazione della stampa comunista

- Scopo: produrre nei lettori una presa di posizione negativa e di netto contrasto nei confronti della psicoanalisi
- Psicoanalisi come ideologia mistificatrice importata dagli Stati Uniti
- Urss paese della pace vs. gli Stati Uniti paese della guerra: Psicologia riflessologica russa (scienza) vs. psicologia americana (pseudoscienza o scienza borghese)

Secondo Moscovici le rappresentazioni possono essere espresse sotto forma di:

- **opinione** = asserzione valutativa su un oggetto sociale che ha caratteri di instabilità, plasticità e specificità. Non ha rapporti diretti e immediati con i comportamenti
(per esempio attraverso la diffusione)
- **atteggiamento** = orientamento positivo o negativo verso l'oggetto sociale si rivela attraverso comportamento globale
(per esempio attraverso la propagazione)
- **stereotipi** = risposta stabile e priva di ambiguità nel rifiutare un oggetto sociale
(per esempio attraverso la propaganda)

Moscovici (1974) nota come pensiero adulto e pensiero infantile siano spesso somiglianti (es. presenza di informazioni frammentarie, ridondanze lessicali e sintattiche, ecc.)

- Sembra che nel pensiero quotidiano operino associati due sistemi cognitivi:
 - Uno che procede ad associazioni, inclusioni, inferenze, discriminazioni e deduzioni: **sistema operatorio**
 - L'altro che controlla, verifica, seleziona sulla base di regole logiche o no: una sorta di **meta-sistema** che rielabora la materia prodotta dal primo

- Il metasistema è costituito da regolazioni sociali che controllano, verificano e dirigono le operazioni cognitive
- I principi organizzativi del metasistema variano a seconda dei diversi sistemi in cui il pensiero adulto si attiva

Secondo Moscovici:

- Lo studio delle rappresentazioni sociali riguarda l'analisi delle regolazioni effettuate dal metasistema sociale sul sistema cognitivo
- Questo implica che sia specificato il rapporto tra il soggetto e il sistema dei rapporti sociali in cui è inserito (es. capo, dipendente, esecutore)
- Il controllo sociale sul cognitivo si evidenzia studiando come le rappresentazioni sociali sono espresse in diversi sistemi di comunicazione

6. Sviluppi recenti

Lo studio delle rappresentazioni sociali segue attualmente 2 direttrici:

- Contributo della scuola di Aix-en-Provence: approccio strutturalista
- Contributo della scuola di Ginevra: approccio socio-dinamico

6.1 Stabilità-mobilità della struttura interna delle
rappresentazioni sociali:
la scuola di Aix-en-Provence

Impostazione strutturalista analizza:

- la struttura della rappresentazione sociale
- come la struttura della rappresentazione può modificarsi

Struttura delle rappresentazioni sociali:

- nucleo centrale
- elementi periferici

➤ **Nucleo centrale:**

- Componente non negoziabile che determina la natura, il significato e l'organizzazione della rappresentazione sociale
- Rappresenta la base sociale e collettiva su cui si esercita il consenso quasi unanime

Il nucleo ha diverse funzioni:

- **Funzione stabilizzatrice:** assicura stabilità e coerenza poiché è la parte consensuale e non negoziabile della rappresentazione sociale
- **Funzione generatrice:** assicura il significato degli elementi del nucleo centrale e degli elementi periferici
- **Funzione organizzatrice:** organizza il legame tra nucleo centrale e elementi periferici

Proprietà del nucleo centrale:

- **Salienza quantitativa:** elementi su cui c'è il maggior grado di accordo
- **Salienza quantitativa:** elementi senza i quali la rappresentazione cambia

L'attivazione differenziata dei contenuti del nucleo centrale dipende:

- dalla finalità della situazione
- dalla distanza tra gruppo sociale e oggetto della rappresentazione
- dal contesto di enunciazione

Il nucleo centrale può essere considerato un sistema perché:

- un cambiamento nel nucleo modifica la rappresentazione
- un cambiamento negli elementi della periferia lascia, il più delle volte e nel breve e medio periodo, il nucleo e la rappresentazione intatte

➤ **Elementi periferici:**

- Elementi che “generalmente” fanno parte della rappresentazione
- Assicurano flessibilità alla rappresentazione
- Assicurano la possibilità di integrare l’eterogeneità dei contenuti e dei comportamenti
- Assicurano l’evoluzione della rappresentazione sociale: i cambiamenti si verificano prima negli elementi periferici e poi nel nucleo

Aspetti delle rappresentazioni sociali secondo l'approccio strutturalista:

- **Aspetti normativi:** guidano la formulazione dei giudizi e delle valutazioni degli oggetti sociali (per es. di fronte ad un nuovo oggetto)
- **Aspetti funzionali:** regolano il rapporto tra oggetto e pratiche sociali (per es. il come si fa)

Come si indaga la struttura delle rappresentazioni sociali

➤ Metodo del rifiuto:

- viene chiesto ai soggetti di immaginare l'oggetto della rappresentazione senza una caratteristica particolare

Esempio: studio sulla rappresentazione del gruppo ideale (Flament 1982)

- Elemento del nucleo centrale della rappresentazione del gruppo ideale: **assenza di gerarchia tra i membri del gruppo ideale**
- Elemento periferico della rappresentazione del gruppo ideale: **convergenza di opinioni**

➤ Metodo dello scenario ambiguo:

Esempio: studio sulle rappresentazioni sociali dell'impresa (Abric e Tafani, '95)

- Si raccolgono tutte le opinioni possibili su un oggetto sociale
- Si propone una descrizione vaga di un'organizzazione d'impresa o di un'organizzazione che non è un'impresa
- Si giudica l'organizzazione sulle dimensioni estratte all'inizio
- Permette di ottenere elementi del nucleo: che si riferiscono solo all'impresa (es. gerarchia, profitto, lavoro e produzione)
- Permette di ottenere elementi periferici: che si riferiscono all'impresa e all'organizzazione che non è un'impresa

Critiche ai metodi del rifiuto e dello scenario ambiguo:

- Colgono solo l'aspetto descrittivo e non l'aspetto valutativo delle rappresentazioni sociali

➤ **Metodo della messa in discussione:**

- Utilizzo di domande affermative porta a risposte salienti e socialmente desiderabili
- Uso di domande con doppia negazione: maggiore variabilità nelle risposte perché induce ad una maggiore elaborazione cognitiva
- Rielaborazione del metodo del rifiuto che assicura maggiore variabilità delle risposte

Esempio: Si può dire che un'attività è scientifica se non è in relazione con la ricerca?

no, non si può dire

sì

non so

- La prima negazione è presente nella domanda e la seconda negazione è contenuta in una delle possibili risposte

3

Palmonari-Cavazza-Rubini, *Psicologia sociale* **LE RAPPRESENTAZIONI SOCIALI**

Moliner (1995) propone di distinguere tra funzione descrittiva e funzione valutativa degli elementi delle rappresentazioni sociali

	Elementi centrali	Elementi periferici
Polo descrittivo	<i>Definizioni</i> Caratteristiche che definiscono tutti gli aspetti delle rappresentazioni	<i>Descrizioni</i> Caratteristiche più frequenti e probabili
Polo valutativo	<i>Norme</i> Criteri per valutare l'oggetto della rappresentazione	<i>Aspettative</i> Caratteristiche desiderabili dell'oggetto della rappresentazione

6.2 Orientamento sociodinamico della scuola di Ginevra

Impostazione socio-dinamica analizza:

- come gli attori sociali elaborano e organizzano la conoscenza della realtà
- come si articola la condivisione della realtà simbolica e livello di consenso

Esempio: studio sulle rappresentazioni sociali dell'intelligenza nei genitori e negli insegnanti (Carugati, Mugny 1985).

L'intelligenza infatti rappresenta un oggetto sociale prototipico per elaborazione di rappresentazione perché:

- Esiste una carenza di informazioni scientifiche definitive sull'intelligenza
- I soggetti devono prendere posizione su questo fenomeno

Lo studio di come i genitori e insegnanti intendono l'intelligenza mette in risalto la funzione che l'identità parentale e professionale svolge in quanto principio organizzatore delle rappresentazioni sociali

La rappresentazione sociale dell'intelligenza:

- Non è una entità dotata di un unico significato e modellata sulle conoscenze scientifiche
- Ma una molteplicità di immagini e cognizioni, a volte contraddittorie elaborate in situazioni di interazione sociale

Secondo Carugati le rappresentazioni sociali sono architetture di cognizioni, cioè sono strutture complesse di significato e sono socialmente costruite

Doise, ispirandosi al rapporto tra sistema e metasistema cognitivo elaborato da Moscovici (1961, 1976), puntualizza tre assunzioni principali:

- I. Le rappresentazioni sociali possono essere considerate come principi organizzatori delle relazioni simboliche tra individui e i gruppi, di conseguenza:
 - Le rappresentazioni sociali sono elaborate entro sistemi di comunicazione che necessitano di quadri di riferimento comuni per gli individui e i gruppi
- II. Gli individui possono differire a seconda dell'intensità della loro adesione ai vari aspetti delle rappresentazioni sociali:
 - occorre individuare i principi organizzatori alla base delle differenze individuali in un campo rappresentazionale

III. Le differenze fra le prese di posizione individuali sono ancorate:

- alle appartenenze a gruppi
- alle realtà simboliche che caratterizzano tali gruppi
- alle esperienze socio-psicologiche condivise dagli individui
- alla loro credenze circa la realtà sociale

Di conseguenza per Doise lo studio delle rappresentazioni sociali deve:

- Individuare il campo di riferimento comune della rappresentazione sociale (**processo di oggettivazione**)
- Una volta identificato il campo di riferimento comune deve mettere a fuoco le diverse prese di posizione che modulano le differenti organizzazioni del campo descritto
- Infine deve individuare i rapporti sociali alla base delle prese di posizione individuale (**processo di ancoraggio**)

Secondo Doise esistono diverse modalità di ancoraggio che possono intervenire contemporaneamente nella costruzione delle rappresentazioni sociali:

- **ancoraggio sociologico:** rapporto generativo fra inserimento di un soggetto in un quadro ben definito di rapporti sociali e la presa di posizione specifica dello stesso attore sociale
- **ancoraggio socio-psicologico:** il modo in cui gli individui elaborano diverse prese di posizione in funzione della loro appartenenza a gruppi o a categorie sociali
- **ancoraggio psicologico:** rapporto fra le diverse prese di posizione e adesione a diverse credenze o sistemi di valore

1. I contorni e la sostanza del problema

1.1 La centralità dell'Io e del Sé nell'esperienza umana

Il problema dell'articolazione fra Sé come conoscitore ed il Sé come oggetto di conoscenza è stato affrontato per la prima volta da **William James (1893)**, che ha distinto due componenti del Sé:

Io: soggetto consapevole, in grado di conoscere, prendere iniziative e riflettere su di Sé

Me: quanto del Sé è conosciuto dall'Io (il modo in cui mi vedo); include una componente materiale (il Me corporeo), una sociale (il Me in rapporto con gli altri) e una spirituale (il Me consapevole e capace di riflessione)

Questa impostazione fa riferimento a **un concetto di Sé piuttosto rigido**, organizzato in forma gerarchica, dove è assegnato minor valore al Me corporeo e maggior valore al Me spirituale

C.H. Cooley (1908) ha introdotto il concetto di: “looking glass self” o sé rispecchiato, per esprimere l’idea che la conoscenza di Sé si realizza osservando il modo in cui ci considerano gli altri

L’importanza della matrice sociale nello sviluppo del Sé è stata ripresa da Mead (1934), secondo il quale il Sé non esiste alla nascita.

La capacità di conoscere il Sé emerge quando sono presenti due condizioni:

- la capacità di produrre e rispondere a simboli
- la capacità di assumere gli atteggiamenti degli altri

Ruolo del linguaggio: attraverso l'acquisizione di un sistema di gesti simbolici, e in seguito del linguaggio, l'individuo diviene in grado di differenziare il Sé dagli altri oggetti del proprio mondo.

La capacità di usare intenzionalmente i simboli indica l'acquisizione della Mente

Secondo Mead, il processo di assunzione dei ruoli e della prospettiva altrui si realizza attraverso due stadi successivi: il gioco semplice e il gioco organizzato

- **Gioco semplice (*play*):** il bambino è in grado di assumere, in successione temporale, i ruoli di persone presenti nel suo ambiente sociale: gioca ad essere la mamma o il dottore, ecc.
- **Gioco organizzato (*game*):** il bambino assume contemporaneamente i ruoli di tutti i partecipanti al gioco

Questo processo di interiorizzazione degli atteggiamenti generali della comunità permette la costituzione dell'*Altro generalizzato*

Il *Sé* nasce dall'interazione fra Io e Me: mentre il Me riflette la società e le sue aspettative, l'Io costituisce la parte creativa del *Sé*, attraverso cui l'individuo può agire sulla struttura sociale

1.2 L'io e il Sé nella prospettiva gestaltista

S. Asch (1955), rielaborando le posizioni gestaltiste sull'importanza dell'io, distingue tra:

- **io fenomenico o Sé:** complesso di vissuti e qualità che l'individuo ritiene pertinente a se stesso
- **io reale o transfenomenico:** l'io nella sua completezza oggettiva

Secondo l'Autore, **il Sé** si forma sia grazie al rapporto con gli altri, attraverso il quale il bambino percepisce la propria specificità, sia grazie al ruolo attivo dell'individuo

Un contributo fondamentale nella prospettiva gestaltista è quello di **Lewin (1926)**, secondo il quale:

- l'Io costituisce una entità complessa costituita da sottosistemi interdipendenti ma allo stesso tempo relativamente autonomi, caratterizzati da confini più o meno fluidi
- la motivazione al raggiungimento di uno scopo comporta uno stato di **tensione psicologica**, che non riguarda l'Io nella sua totalità ma alcuni sottosistemi, e che viene superato quando l'obiettivo viene raggiunto

Esempio: “effetto Zeigarnik”. L'interruzione di un compito durante la sua esecuzione, provocando uno stato di tensione, rende migliore il ricordo di tali attività rispetto a compiti completati (Zeigarnick, 1928)

1.3 L'io è il centro del mondo?

La questione è affrontata dagli Autori di tradizione gestaltista, e in particolare da Asch, in polemica con le tesi comportamentiste

Comportamentismo: l'individuo è al centro di tutte le cose; le sue azioni sono sempre finalizzate a soddisfare i propri interessi ed i propri bisogni.

Gestalt (Koffka, 1935; Asch, 1955): anche se tutte le azioni e le percezioni dell'individuo sono dovute alla sua struttura neuro-psicologica, l'esperienza umana non è necessariamente centrata sull'io.

La ricerca del piacere e l'evitamento del dolore non sono le uniche motivazioni dell'azione umana

2. Forme molteplici di conoscenza del Sé

La questione dei processi e delle forme di conoscenza di sé è stata oggetto di ricerca del **cognitivismo**

Neisser (1988), in una sintesi degli studi sull'argomento, individua **5 tipi di conoscenza di Sé**

- Sé ecologico
- Sé interpersonale
- Sé esteso
- Sé privato
- Sé concettuale

- **Sé ecologico**
 - ha origine dalla percezione del proprio corpo e delle sue parti rispetto agli altri oggetti dello spazio percettivo
 - compare precocemente (all'età di circa tre mesi)
 - si basa su due tipi di informazioni: la percezione ottica, e l'esperienza del sentirsi agire
 - non è in un primo momento oggetto di riflessione
- **Sé interpersonale**
 - è il Sé coinvolto in un'interazione immediata con un'altra persona
 - compare precocemente: già a 2-3 mesi esiste una coordinazione nelle interazioni madre - bambino che crea intersoggettività
 - si basa essenzialmente su informazioni di tipo cinetico
 - è difficilmente esperito come distinto dal Sé ecologico

- **Sé esteso**

- si definisce in rapporto a esperienze significative del passato e ad aspettative per il futuro
- a tre anni, il bambino è consapevole dell'esistenza di Sé al di fuori del momento presente
- non è indipendente dal Sé concettuale, che guida ciò che “scegliamo” di ricordare

- **Sé privato**

- riguarda la consapevolezza che alcune esperienze non sono condivise con altri
- secondo la maggior parte degli studi, questa consapevolezza si sviluppa intorno ai 4 anni e mezzo

- Sé concettuale, o concetto di sé
 - è costituito da un insieme di assunzioni o sub-teorie che riguardano i ruoli sociali (ad es., essere padre), il corpo, la mente, nonché tratti che l'individuo si attribuisce (ad es., essere intelligente)
 - si costruisce soprattutto su idee elaborate nel sociale e comunicate verbalmente
 - comprende aspetti che riguardano gli altri quattro tipi di conoscenza di Sé (ad es., ricordi di esperienze passate)
 - contribuisce a tenere insieme gli altri Sé creando un senso di unicità e coerenza

3. La prospettiva della "social cognition"

Il Sé è visto come la **struttura cognitiva** di cui l'individuo dispone per organizzare in memoria le informazioni riguardanti i propri attributi, i propri ruoli, le esperienze passate e le aspettative future

La rappresentazione di sé comprende **diverse concezioni interconnesse** relative ai contesti sociali in cui la persona è inserita

Schemi di sé (Markus, 1977):

- strutture affettivo-cognitive capaci di organizzare l'elaborazione di informazioni riguardanti il sé
- corrispondono alle dimensioni su cui una persona si descrive
- possono essere sia di tipo positivo (sono onesta) che negativo (sono pigro)
- non sono facilmente modificabili

3.1 Il concetto di sé operativo

Sé operativo (“*working self*”): la parte di conoscenza di sé attivata in una situazione precisa

3.2 Altri elementi della funzione regolatrice del Sé

- **Sentimento di efficacia del sé**: la convinzione dell'individuo di poter eseguire un certo compito con successo aumenta l'impegno effettivo (Bandura, 1986)
- **Presentazione di sé e gestione delle impressioni**: per dare un'impressione di sé favorevole, le persone controllano il proprio comportamento in modo che sia appropriato al contesto e sia conforme alle norme situazionali implicite

3.3 Sé possibili e discrepanze del Sé

Markus e Nurius (1986): il concetto di sé comprende concezioni ipotetiche di sé o **sé possibili**, che rappresentano le idee delle persone circa quello che possono, vorrebbero o temono di diventare

Funzionano come **guide e incentivi per il comportamento** rivolto al futuro (sé da perseguire o da evitare)

“Ottimismo irrealistico”: il contenuto dei sé attesi è in genere positivo

- **Interpretazione motivazionale:** bisogno di riduzione dell'ansia
- **Interpretazione cognitivista:** nel valutare la probabilità di un evento negativo, l'individuo ricorre a una “euristica della disponibilità”: pensando al numero di eventi dello stesso tipo successi in passato a lui e ad altri (ad esempio, i coetanei), finisce per sottostimare la probabilità che tale evento lo riguardi

Higgins (1987): tre aspetti della rappresentazione di sé

- sé reale (come sono)
- sé ideale (come vorrei essere)
- sé normativo (come dovrei essere)

Le discrepanze tra questi stati del sé comportano un coinvolgimento emotivo dell'individuo di diversa rilevanza

Discrepanza fra sé reale e sé ideale: l'individuo vive emozioni legate al senso di scoraggiamento

Esempio: sono grasso e vorrei essere magro

Discrepanza fra sé reale e sé normativo: l'individuo vive emozioni legate all'agitazione e ansia

Esempio: sono pigro e dovrei essere più attivo

4. Il Sé nelle culture

Lo sviluppo del concetto di sé avviene in stretta connessione alle idee proprie dei gruppi e del contesto culturale rispetto a cosa significhi essere una persona “come si deve”

Oyserman e Markus (1998): le varie culture elaborano diverse rappresentazioni sociali che riguardano le caratteristiche ritenute appropriate e positive del Sé

Le differenze sono evidenti se si confrontano le culture sulla base della dimensione individualismo - collettivismo

Distinzione fra sistemi socio - culturali

Culture individualiste

- Il Sé è l'unità di base
- Il principale compito di sviluppo è il raggiungimento di un senso di realizzazione personale
- L'elaborazione della propria unicità è alla base dell'identità
- Sono valorizzate caratteristiche come intelligenza e competenza
- La distinzione più saliente è fra Sé e non-Sé, e in seconda istanza fra ingroup e outgroup

Culture collettiviste

- Il gruppo è l'unità di base
- Il principale compito di sviluppo è il raggiungimento di obiettivi comuni
- L'identità è organizzata intorno al senso di affiliazione
- Sono valorizzate caratteristiche come costanza e persistenza
- La distinzione più saliente è fra ingroup e outgroup; ostilità a priori nei confronti dell'outgroup

5. L'identità come qualità relazionale e temporale del Sé

La nozione di “identità” è stata elaborata in modo approfondito da Erikson, la cui tesi è stata in seguito approfondita da Marcia

E.H. Erikson (1968):

- l'acquisizione dell'identità è il risultato positivo di uno dei conflitti vitali che la persona affronta nel corso della vita; caratterizza in particolare l'adolescenza, ma se si propone in ogni transizione.

J.E.Marcia (1980):

- il processo di acquisizione dell'identità in adolescenza può condurre a quattro esiti, non immodificabili, ciascuno dei quali è definito su due dimensioni:
 - esplorazione di alternative possibili
 - impegno o coinvolgimento nell'alternativa prescelta

I quattro stati dell'identità descritti da Marcia

- **Acquisizione dell'identità:** l'individuo raggiunge questo stato attraverso un processo di esplorazione di varie alternative possibili a cui segue l'impegno in rapporto ai ruoli sociali prescelti
- **Blocco dell'identità:** l'individuo si impegna in certi ruoli e valori ispirati alle figure di identificazione infantili, in assenza di una fase precedente di conflitto ed esplorazione
- **Moratoria:** l'individuo non attua alcun impegno preciso ma procede nello sforzo di esplorazione della realtà
- **Diffusione dell'identità:** l'individuo passa da una identificazione momentanea all'altra, senza sviluppare alcun reale interesse e senza impegnarsi in alcun ruolo

L'elaborazione di Codol (1980) è quella che meglio esprime l'interdipendenza fra i concetti di Sé e di identità

Il sentimento di un'identità personale si basa su due elementi essenziali del processo di percezione di sé

- Il Sé come oggetto unico, il sentimento della differenza: il riconoscimento della propria differenza, attraverso il confronto con gli altri, permette la presa di coscienza di sé
- Coerenza e stabilità dell'immagine di sé, il sentimento dell'unità e dell'identità con sé stesso: l'immagine di sé presenta una certa costanza nel tempo

5.1 Sentimento di identità e identità tipizzate

Jacobson (1961): distinzione fra sentimento di identità, o espressione soggettiva dell'identità, e identità definita con criteri "oggettivi"

Berger e Luckmann (1966): specifiche strutture sociali producono "tipi di identità" (ad esempio, l'identità di un americano rispetto ad un italiano)

Queste tipizzazioni costituiscono dunque una sorta di "stereotipi" che semplificano la conoscenza e danno luogo a certe spiegazioni ingenuie degli eventi sociali

Il sentimento di identità, descritto da Codol (1980), non coincide dunque con la nozione tipizzata di identità, che fa riferimento ad una identità definita sulla base di criteri esterni all'esperienza dell'individuo, legati esclusivamente al posto che egli occupa nella società

1. Le relazioni significative

Lo studio delle relazioni sociali ha origine nell'eredità di Kurt Lewin secondo cui le relazioni non possono essere studiate a partire dagli individui, ma dall'interazione fra:

- le proprietà dei partner
- le proprietà della situazione (fisica e sociale)

Due prospettive caratterizzano lo studio delle relazioni sociali

- a) teoria della interdipendenza (Kelley e Thibaut, 1959) e successivi sviluppi
- b) approccio cognitivo (Baldwin, 1992)

a) La teoria della interdipendenza (di chiara matrice Lewiniana):

- Considera l'interdipendenza come **influenza** reciproca tra i partner dell'interazione:
 - influenza estesa a molti contesti e non limitata nel tempo
- Studia i **processi** e i **fattori causali** che spiegano l'interazione come:
 - caratteristiche peculiari dei partner (es. personalità)
 - caratteristiche comuni dei partner (es. somiglianza di atteggiamenti)
 - caratteristiche dell'ambiente sociale (es. reti di rapporti in cui si inserisce la relazione)
 - caratteristiche dell'ambiente fisico (es. elementi di facilitazione)
- Metodo di studio più adeguato **ricerca longitudinale**

b) Approccio cognitivo

- Si focalizza sui tre componenti della struttura cognitiva dello **schema di relazione**:
 - il sé in relazione
 - le credenze riguardanti il partner
 - lo script interpersonale (sequenza attesa delle interazioni)
- Oggetti di studio:
 - Somiglianze e differenze tra le rappresentazioni di sé e degli altri significativi
 - Componenti automatiche degli script di relazione

1.1 Tipologie di relazioni:
che cosa è una relazione significativa?

Elaborazione di tassonomie per classificare le tipologie di relazioni.
Tassonomie di tipo descrittivo: non individuano le cause o le conseguenze associate ai diversi tipi di relazioni

Elaborazione di scale per quantificare i diversi tipi di sentimenti

Rubin (1973) elaborazione della:

- **Liking scale** (grado di piacevolezza attribuito al partner)
- **Love scale**:
 - Attaccamento (presenza fisica)
 - Prendersi cura (interesse e desiderio di aiutare il partner)
 - Intimità (contatto stretto e confidenziale in un clima di fiducia)

Le ricerche hanno evidenziato:

- **Differenze di genere**: le donne ottengono punteggi superiori agli uomini sulle dimensioni relative all'attaccamento e al prendersi cura
- **Correlazione positiva** tra i punteggi della Love Scale e indicatori di comunicazione non verbale (es. durata contatto visivo)

Sternberg e Barnes (1988) "Il Triangolo dell'Amore" :

L'amore ha tre componenti :

- Componente emotiva: **intimità** (comprensione, complicità)
- Componente motivazionale: **passione** (attrazione, desiderio sessuale, sensazione di essere innamorati)
- Componente cognitiva: **livello di impegno/decisione verso il partner**

5

Palmonari-Cavazza-Rubini, *Psicologia sociale* **LE RELAZIONI SOCIALI**

Le tre componenti entrano in diversa misura:

- nei diversi tipi di relazione
- nelle diverse fasi della relazione

	Intimità	Passione	Impegno/decisione
Attrazione	Sì	No	No
Infatuazione	No	Sì	No
Amore abitudinario	No	No	Sì
Amore romantico	Sì	Sì	No
Amicizia profonda	Sì	No	Sì
Amore fatuo	No	Sì	Sì
Amore completo	Sì	Sì	Sì

Aspetti innovativi:

- Esce dalla dicotomia amore/amicizia, dando una visione più completa delle relazioni umane
- Strumento in grado di valutare le diverse componenti
- Potenzialità applicativa: è possibile confrontare i giudizi dei membri di una coppia

Hazan e Shaver (1987; 1990):

Gli stili di relazione degli adulti sono connessi con il legame di attaccamento che i soggetti hanno stabilito con le figure adulte (genitori)

- **bambini che hanno sviluppato un attaccamento sicuro** = adulti fiduciosi, in grado di stabilire rapporti significativi, pronti all'impegno, alla accettazione della dipendenza reciproca e non preoccupati per il futuro

- bambini che hanno sviluppato un attaccamento avoidant = distaccati, insofferenti rispetto alle relazioni troppo strette e alla possibilità di dipendenza
- bambini che hanno sviluppato un attaccamento ambivalente (ansioso, insicuro) = preoccupati di non essere amati, incerti, ansiosi e desiderosi di fondersi con il partner

Critiche al modello di Hazan e Shaver (1987; 1990)

Davvero questi stili sono stabili nel corso della vita?

1.2 La formazione delle relazioni

La formazione delle relazioni è influenzata da condizioni fisiche e sociali:

- a) **Prossimità:** la vicinanza crea occasioni di contatto che aumentano la familiarità tra le persone
- b) **Somiglianza:** la percezione di somiglianza aumenta l'attrazione tra le persone

Esempio : Legge di attrazione di Byrne (1971):

- più il partner è percepito come avente opinioni simili, maggiore è l'attrazione verso di esso. La condivisione delle opinioni rende gli altri attraenti
- la percezione di somiglianza di personalità rende gli altri minacciosi e non è associata all'attrazione

Critiche:

- Newcomb (1961): la prossimità fisica prevale rispetto alla percezione di somiglianza
- Rosembaum “La Legge della Repulsione” (1986): più che attrazione verso le persone simili si tratta di repulsione verso le persone *diverse*
- **La bellezza fisica:** secondo alcuni studi le persone attraenti sono meno sole, più popolari e posseggono più abilità sociali.

Perché? Stereotipo condiviso che associa alla bellezza qualità positive (bello e buono):

Profezia che si autoavvera : Le persone attraenti ricevendo feedback positivi sviluppando maggiori e migliori competenze sociali

d) **Apertura agli altri (self disclosure):**

Secondo Collins e Miller (1994): esiste una relazione tra tendenza ad aprirsi agli altri e l'attrazione:

- Le persone che si aprono agli altri sono più sono apprezzate
- L'apertura genera un comportamento di reciprocità: le persone si aprono maggiormente verso coloro da cui sono attratte

1.3 Stabilità e soddisfazione nelle relazioni

Principali oggetti di studio sono le relazioni tra le coppie di sposi:
perché?

- **Esigenza sociale** = aumento di divorzi nelle società moderne
- **Esigenza metodologica** = inizio e fine della relazione sanciti da atti formali

Due approcci di studio relativi alla soddisfazione delle relazioni:

- I. Teoria dello scambio
- II. Teoria dell'equità

I. **Teoria dello Scambio (Homans, 1961)**: un individuo rimane in una relazione finché i benefici ricevuti superano i costi

La soddisfazione è influenzata da:

- **Profitti (materiali o simbolici)** = valutazione dei costi – benefici (sulla base delle norme sociali o delle aspettative personali)
- **Valutazione delle alternative** = altri partner o rimanere soli (influenzata dalla autostima dei soggetti)
- **Investimento** = tempo, sforzo e risorse poste nella relazione

Aspetti innovativi:

- Le ricerche evidenziano che questi fattori sono associati alla durata delle relazioni

Critiche:

- Non considera le differenze individuali nell'impegnarsi in una relazione o nella capacità di tollerare la solitudine
- Modello economico di difficile applicazione ad un fenomeno complesso come le relazioni umane
- Le emozioni e i comportamenti impulsivi quale posizione occupano?

II. Teoria dell'Equità (Walster, Walster e Berscheid, 1978):

- In una relazione soddisfacente un individuo e il proprio partner ricevono benefici commisurati ai costi
- Rischi possono verificarsi quando un individuo percepisce uno squilibrio (un partner riceve di più e uno di meno)

Le ricerche evidenziano differenze legate al genere:

- Le donne sono più a disagio quando sono il partner più beneficiato
- Gli uomini sono più a disagio quando sono il partner meno beneficiato

Aspetti innovativi:

- È applicabile soprattutto alle prime fasi della relazione e al mantenimento delle relazioni di lavoro o di amicizia

Critiche:

- Difficile applicazione alle coppie che hanno una lunga storia
- Secondo Clark e Mills (1982) si applica alle relazioni di scambio (es. relazioni di lavoro fra estranei) più che alle relazioni di condivisione (es. relazioni tra genitori e figli)

Critiche alla teoria di scambio e alla teoria dell'equità:

- Si fondano su un ragionamento di tipo “problem solving”
- Sottovalutano il ruolo degli obiettivi, delle aspettative e dell'evolve di essi nel tempo
- Sottovalutano il ruolo di pressioni sociali, resistenza al cambiamento e delle abitudini
- Non sono in grado di elaborare un quadro teorico generale che spieghi le cause
- Si riferiscono a culture individualistiche (occidentali)

1.4 Influenze culturali

Influenze culturali nello sviluppo delle relazioni

Individualismo (soprattutto culture occidentali)

- Importanza della realizzazione dei singoli: gli scopi, gli obiettivi dell'individuo sono più importanti di quelli della collettività
- La scelta del partner viene fatta sulla base delle esigenze personali

Collettivismo (soprattutto culture orientali)

- Interdipendenza tra le persone: gli scopi e gli obiettivi del gruppo più importanti di quelli individuali
- La scelta del partner viene fatta dalla famiglia per soddisfare le esigenze della collettività

2. La comunicazione

Perché è importante studiare la comunicazione?

- Molti dei fenomeni sociali (stereotipi, pregiudizi) si originano nel corso di interazioni comunicative fra le persone nei gruppi

Comunicazione:

- processo dinamico e circolare
- richiede la condivisione di codici astratti (il linguaggio) e di segnali non verbali

La comunicazione è un fenomeno intenzionale?

Due scuole di pensiero:

- 1) La comunicazione è sempre un fenomeno intenzionale con scopi strumentali: indurre una risposta negli altri

Esempio: Miller e Steinberg (1975): intenzione di comunicare e influenzare sono sinonimi

- 2) La comunicazione va oltre l'intenzionalità di chi lo attua
 - Modello pragmatico della comunicazione (Watzlavick et al. 1976): ogni comportamento in una interazione fornisce informazione sull'ambiente e sulla relazione fra gli attori
 - **Shannon e Weaver:** comunicazione = tutti i processi attraverso i quali una mente ne influenza un'altra (linguaggio scritto, parlato, teatro..)

5

Palmonari-Cavazza-Rubini, *Psicologia sociale* **LE RELAZIONI SOCIALI**

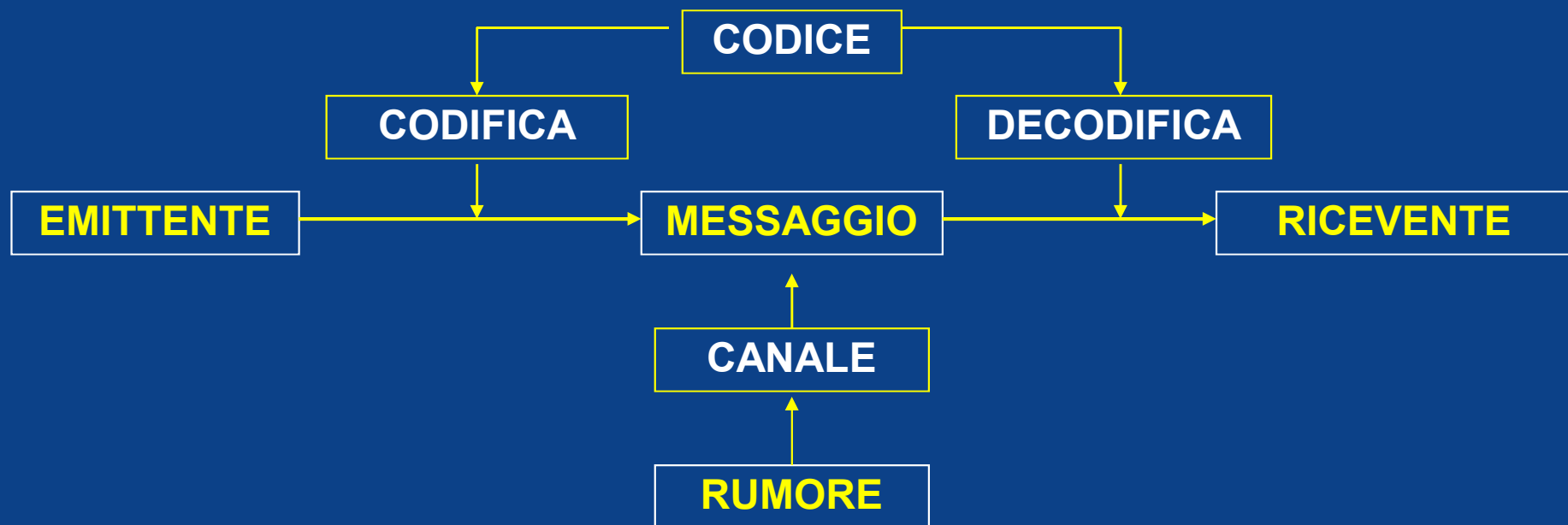
Burgoon e coll. (1994): propongono una posizione intermedia tra le due scuole di pensiero che considera sia l'intenzionalità degli interlocutori sia la percezione di tale intenzionalità

	Fonte ha intenzione di comunicare	Fonte non ha intenzione di comunicare
Ricevente percepisce una intenzione di comunicare	A. Comunicazione	B. Comunicazione attribuita
Ricevente non percepisce una intenzione di comunicare	C. Tentativo di comunicazione	D. Comportamento

2.1 La struttura e le funzioni della comunicazione

Shannon e Weaver (1949)

- Una fonte traduce un pensiero in un codice che lo rende messaggio
- Il messaggio viene veicolato da un canale
- Il ricevente retrotraduce il codice in pensiero (decodifica)
- Rumore fisico (interferenze) o rumore psicologico (stati mentali)



Due sistemi di comunicazione:

1. Sistema verbale
2. Sistema non verbale

1) Sistema verbale

Il linguaggio è un codice simbolico:

- Accomuna tutte le società umane
- Le differenzia da quelle non umane
- È un codice governato da regole (grammatica, sintassi, semantica)

Il modello delle categorie linguistiche (Semin 2000):

- Linguaggio è un mediatore tra cognizione e realtà
- Oltre al contenuto, il linguaggio ha proprietà strutturali in grado di influenzare gli altri
- Gli autori rilevano 4 categorie linguistiche

I) Verbi descrittivi di azione (DAV): A bacia B

CARATTERISTICHE	CRITERI DI CLASSIFICAZIONE
• Fa riferimento a un singolo evento • Fa riferimento a un contesto specifico • È essenziale alla comprensione della frase • Descrive oggettivamente un comportamento osservabile	• Fanno riferimento ad una attività specifica • Implicano una caratteristica fisica invariante • Hanno inizio e fine precisi • Non hanno connotazioni positive o negative

II) Verbi interpretativi di azione (IAV): A aiuta B

CARATTERISTICHE	CRITERI DI CLASSIFICAZIONE
▪ Si riferiscono a un singolo evento ▪ Si riferiscono a un contesto specifico ▪ Non sono essenziali alla comprensione della frase	▪ Fanno riferimento a categorie generali di comportamento ▪ Hanno inizio e fine ben precisi ▪ Hanno connotazione positiva o negativa

III) Verbi di stato (SV): ad A piace B

CARATTERISTICHE	CRITERI DI CLASSIFICAZIONE
▪ Si riferiscono a stati psicologici ▪ Danno adito a interpretazione del comportamento	▪ Si riferiscono a stati mentali ed emotivi ▪ Non hanno un inizio e una fine ▪ Hanno connotazione positiva o negativa

IV) Aggettivi (ADJ): B è estroverso

CARATTERISTICHE	CRITERI DI CLASSIFICAZIONE
▪ Si riferiscono a tratti e disposizioni di personalità ▪ Non fanno riferimento a situazioni o contesti	▪ Danno descrizioni valutative e durature delle caratteristiche della personalità ▪ Non sono legati a una situazione specifica

2) Comunicazione non verbale

- a) Segnali paralinguistici
- b) Espressioni del volto
- c) Comportamento spaziale

a) Segnali paralinguistici

- Tono, intensità, sottolineature = informazioni su sesso, età
- Vocalizzi, colpi di tosse, riso, pianto = informazioni su stati d'animo regolano i turni di parola

5

Palmonari-Cavazza-Rubini, *Psicologia sociale* **LE RELAZIONI SOCIALI**

b) Espressioni del volto = espressione di emozioni e atteggiamenti

6 emozioni fondamentali (Ekman, 1982):

felicità, sorpresa, tristezza, rabbia,
disgusto, paura.

Associate a espressioni
universalmente riconoscibili e
indipendenti dalla cultura

Esistono regole culturali per il controllo delle espressioni

Esempio : Regole che sanciscono la durata del contatto visivo: più il partner è intimo maggiore è la durata dello sguardo

c) Comportamento spaziale

- posizione del corpo, contatto fisico, gesti
- comunicazione più primitiva e precede l'apprendimento del linguaggio

I comportamenti spaziali sono influenzati da:

- Fattori culturali
- Differenze di status
- Differenze di genere
- Fattori culturali (Hall, 1964)
 - Culture di contatto = stile di comunicazione tattile e olfattive
 - Culture non di contatto = stile di comunicazione visiva
- Differenze di status
 - È più probabile che persone di status superiore sfiorino quelle di status inferiore
- Differenze di genere
 - È più probabile che un uomo sfiori una donna del contrario

Importante elemento nel comportamento spaziale: **distanza tra gli interlocutori**

Regola il grado di intimità tra le persone

Secondo Hall (1966) ci sono 4 zone di distanza progressiva a seconda del livello di intimità:

- **zona intima**: occupata tra persone in relazione molto stretta
- **zona personale**: distanza tra due interlocutori
- **zona sociale**: occupata da un gruppo di persone che comunicano
- **zona pubblica**: separa un interlocutore dal suo pubblico

Anche la distanza interpersonale varia in funzione di:

- fattori culturali
- età
- genere

Gesti: simboli che si esprimono nello spazio discorsivo comune agli interlocutori.

Argyle (1975) distingue tra:

- Gesti illusori e altri segnali correlati al linguaggio (indice che indica la direzione)
- Segni convenzionali e linguaggio dei segni (pollice verso l'alto)
- Movimenti che esprimono stati emotivi e atteggiamenti interpersonali (sfregarsi le mani)
- Movimenti che esprimono la personalità e lo stile personale
- Movimenti usati come rituali e nelle cerimonie (stingersi la mano destra quando ci si presenta)

**Conclusioni: a che cosa serve
il comportamento non verbale?**

- Funzione chiarificatrice: riduce l'ambiguità del linguaggio
- Fornisce informazioni sugli stati d'animo e sugli atteggiamenti degli interlocutori
- Definisce il tipo di relazione che intercorre fra i parlanti: grado di intimità
- Regola l'avvicinarsi dei turni di parola
- Permette agli individui di presentare se stessi

3. La comunicazione cooperativa

Conversazione come azione cooperativa nella quale gli attori sociali riconoscono almeno uno scopo comune o insieme di scopi comuni

La comunicazione è coordinata da regole implicitamente riconosciute dai partecipanti che se ne servono per interpretare l'interazione e il contenuto della comunicazione

Secondo Grice (1975) le regole si concretizzano in 4 massime:

- a) **Massima di quantità** = dare l'informazione necessaria
- b) **Massima di qualità** = presunzione di verità: si presuppone che la probabilità che gli altri dicano cose vere (o che le ritengano tali) sia superiore della probabilità che dicano il falso
- c) **Massima di relazione** = l'informazione deve essere pertinente
- d) **Massima di modo** = essere brevi, ordinati nell'esposizione e non prolissi

Approccio psico-socio-pragmatico della comunicazione
(Ghiglione, 2000)

Modello della comunicazione si basa su due principi fondamentali:

- 1) Interazione comunicativa come una situazione in cui gli interlocutori stabiliscono un contratto fondato su regole
- 2) Il contratto si stabilisce sulla base di una posta in gioco: non esiste una comunicazione senza scopi

Le regole del contratto sono schematizzate in:

- **Principio di pertinenza:** è il riconoscimento delle competenze necessarie per lo svolgimento dello scambio comunicativo
- **Principio di coerenza:** gli attori sociali riconoscono di funzionare secondo regole simili
- **Principio di reciprocità:** gli interlocutori si riconoscono a vicenda il diritto di entrare in comunicazione
- **Principio di influenza:** lo scambio comunicativo è portatore di poste in gioco e costruzione della realtà.

Conclusioni:

La comunicazione presuppone la presenza di una certa competenza comunicativa perché:

- È un'attività sociale congiunta e coordinata
- Implica sia l'acquisizione del linguaggio sia le competenze necessarie per usarlo:
 - norme che regolano le espressioni verbali e non verbali
 - regole che governano l'interazione
- Implica la gestione del controllo
- Implica l'uso di risorse disponibili
- Implica il mantenimento dell'equilibrio fra i vari sistemi coinvolti

1. Gli esseri umani sono “naturalmente” buoni o cattivi?

Freud (1929):

L'aggressività permette di indirizzare l'energia distruttiva verso l'esterno consentendo all'energia vitale, espressione dell'istinto di autoconservazione, di prevalere

Approccio etologico:

I comportamenti aggressivi sono funzionali alla sopravvivenza individuale ed al mantenimento della specie

Sia l'approccio freudiano che quello etologico considerano dunque l'aggressività come “naturale” ed inevitabile

2. I livelli di spiegazione del comportamento antisociale

2.1 La frustrazione

Dollard, Miller et al. (1939): Ipotesi della “frustrazione - aggressività”

- L'aggressività è indotta dall'esperienza di frustrazione
- **Rapporto biunivoco frustrazione - aggressività**: alla frustrazione segue sempre una risposta di aggressività, l'aggressività è sempre causata da una frustrazione

frustrazione $\longleftrightarrow$ **aggressività**

- Può rivolgersi alla causa stessa della frustrazione, o a oggetti / persone esterni

Esempio: una bocciatura a un esame può indurre aggressività verso il professore o più probabilmente verso amici o familiari

Aspetti positivi: l'ipotesi frustrazione-aggressività prende decisamente le distanze da una concezione di aggressività come prodotto di un istinto innato

Critiche: la frustrazione può indurre risposte diverse dall'aggressività (es. pianto), così come non sempre i comportamenti aggressivi sono causati da frustrazioni individuali (es. terrorismo)

Rielaborazione di Berkowitz:

- **L'aggressività è solo una delle risposte possibili** a un sentimento negativo; diventa dominante quando nella situazione sono presenti stimoli a cui la persona ha associato una connotazione aggressiva
- **Studio sull' "effetto arma":** in presenza di uno stato d'animo negativo, la presenza di un'arma rende saliente una risposta aggressiva (Berkowitz e LePage, 1967)

2.2 L'imitazione

- Studi sulla psicologia delle folle (LeBon, 1895; Tarde, 1904):

nelle situazioni collettive, il controllo individuale risulta inibito; **l'imitazione e la suggestione** spingono le persone a comportamenti socialmente riprovevoli

- Teoria dell'apprendimento sociale (Bandura et al., 1961; 1963):

mediante **l'osservazione del comportamento** altrui, può realizzarsi un'associazione in memoria tra un comportamento aggressivo e conseguenze positive, che porta all'acquisizione di aggressività

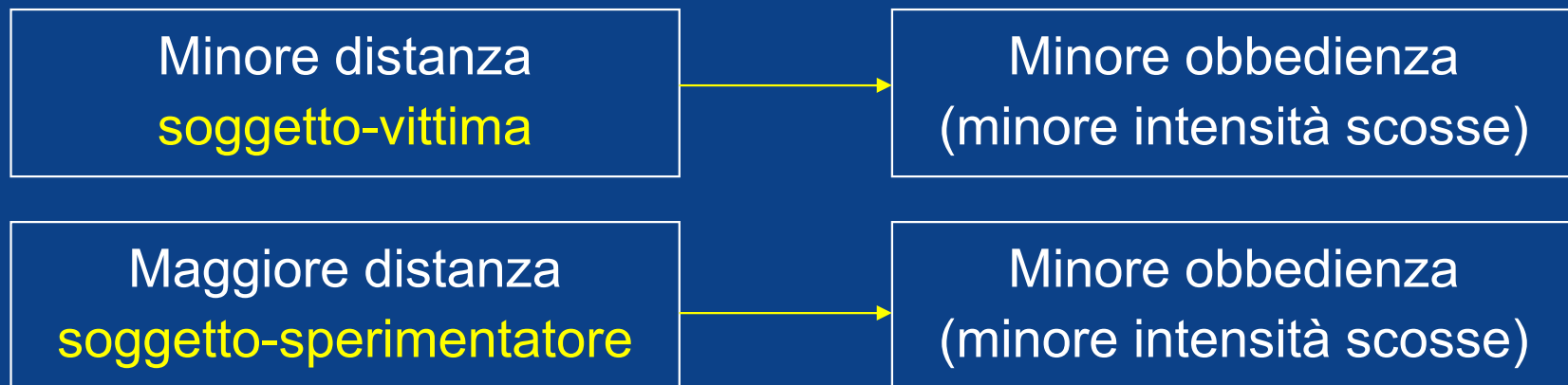


2.3 Le norme sociali

Milgram (1963): studio dell'obbedienza a richieste dell'autorità

Procedura: Un partecipante, nel ruolo di “maestro”, deve infliggere scosse elettriche di diversa intensità ad un “allievo” quando questi compie errori in un compito di ricordo

Risultati: il 65% dei rispondenti arriva ad infliggere la scossa più forte. In particolare:



Interpretazione di Milgram

Due norme in conflitto presenti nella situazione sperimentale:

Norma di obbedienza
all'autorità

Norma di responsabilità
verso la vittima

Prevalenza della norma di obbedienza;
si suppone che l'autorità si assuma la responsabilità
del comportamento di cui ha impartito l'ordine

Condizioni che concorrono al prevalere della norma di obbedienza:

- Percezione di legittimità dell'autorità
- Adesione al sistema di autorità (educazione all'obbedienza nel processo di socializzazione)
- Pressioni sociali

Specificità del lavoro di Milgram:

- Comportamenti particolarmente aggressivi e distruttivi non sono necessariamente la conseguenza di disposizioni di personalità di singoli attori sociali, ma sono spiegabili in base a **pressioni situazionali e condizioni del contesto**
- Spesso in una determinata situazione **coesistono norme in contrasto**: la probabilità di messa in atto di un comportamento aggressivo sarà influenzata dal tipo di norma percepita come pertinente nel contesto

3. La dinamica del comportamento aggressivo



4. Livelli di spiegazione dei comportamenti prosociali
4.1 L'altruismo è una caratteristica individuale?

Latané e Darley (1968): l'attuazione di comportamenti altruistici non è legata solo a **fattori individuali**, ma anche a **fattori situazionali**

- L'intervento di soccorso a qualcuno in difficoltà è molto più probabile se l'individuo ritiene di essere **l'unica persona presente** nella situazione
- **La numerosità dei presenti** influisce sulla decisione di aiutare: più sono le persone che assistono alla richiesta di aiuto, minore è la probabilità che l'individuo intervenga in soccorso della "vittima"
- Interpretazione in termini di **diffusione della responsabilità**: non potendo osservare i comportamenti reciproci, ciascuna delle persone presenti finisce per pensare che qualcun altro abbia già provveduto al soccorso

L'altruismo può essere considerato una dimensione di personalità?

- Secondo alcune ricerche, la personalità altruistica sarebbe associata a **tratti di personalità** come: alta stima di sé, alta competenza morale, locus of control interno, basso bisogno di approvazione esterna, forte senso di responsabilità sociale
- Penner e al. (1995) hanno distinto due fattori: “**empatia verso gli altri**” e “**propensione all'aiuto**”
- Secondo altri studi, il fattore che meglio permette di predire il comportamento di aiuto è **la percezione della propria efficacia**

Critiche:

La dimensione di personalità spesso non è sufficiente per prevedere la messa in atto di comportamenti altruistici; è necessario considerare anche altri livelli, quali ad esempio le caratteristiche del contesto e fattori culturali

4.2 Il ruolo dell'empatia

Hoffman (1975):

- Elementi caratterizzanti **l'empatia** sono la compassione, la tenerezza, la simpatia verso una persona in difficoltà
- A questi si aggiunge un **processo cognitivo**: l'osservatore assume la prospettiva dell'altro
- L'empatia rende più probabile **l'attuazione di una risposta di aiuto**

Tuttavia, l'osservazione della sofferenza altrui può attivare **due emozioni**:

- disagio personale
- reale preoccupazione per l'altra persona

Quale di queste emozioni motiva il comportamento di aiuto?

Cialdini et al. (1973): Ipotesi del sollievo dallo stato negativo

- I comportamenti di altruismo derivano da una **motivazione fondamentale egoistica**: rimuovere l'angoscia causata dall'osservazione della sofferenza altrui
- La percezione di diffusione di responsabilità rende **la fuga** una risposta funzionale alla riduzione dell'angoscia

Batson et al. (1989): Modello dell'empatia - altruismo

- Se le persone percepiscono **la vittima simile a sé**, decidono di aiutarla anche se potrebbero sottrarsi alla vista delle sue sofferenze

Critica di Cialdini et al. (1997):

- Se la somiglianza percepita è forte, si crea un **senso di unità interpersonale** che causa una certa sovrapposizione sé - altro: risulta difficile distinguere motivazioni altruistiche ed egoistiche

4.3 Le norme sociali

Norme che regolano la solidarietà verso le persone in difficoltà:

- **norma di reciprocità:** bisogna restituire l'aiuto a chi ce l'ha offerto o potrà farlo in futuro
- **norma di responsabilità sociale:** dobbiamo aiutare chi dipende da noi, soprattutto se appartenente alla nostra famiglia (bambini, malati), ma anche i membri deboli della società
- **norme di non intervento:** in alcuni casi (es. nelle dispute familiari), intervenire in aiuto significa intromettersi. Seguono il principio di "i panni sporchi vanno lavati in famiglia"

Affinché una norma influenzi il comportamento, deve:

- essere stata **appresa e interiorizzata** durante la socializzazione
- essere **percepita come pertinente** nella specifica situazione

Tre forme di altruismo (Moscovici, 1994)

- **Altruismo partecipativo:**

comportamenti che favoriscono la vita collettiva nella comunità

Esempio: volontariato

- **Altruismo fiduciario:**

comportamenti finalizzati a stabilire un legame di fiducia con l'altro, creando vincoli di reciprocità

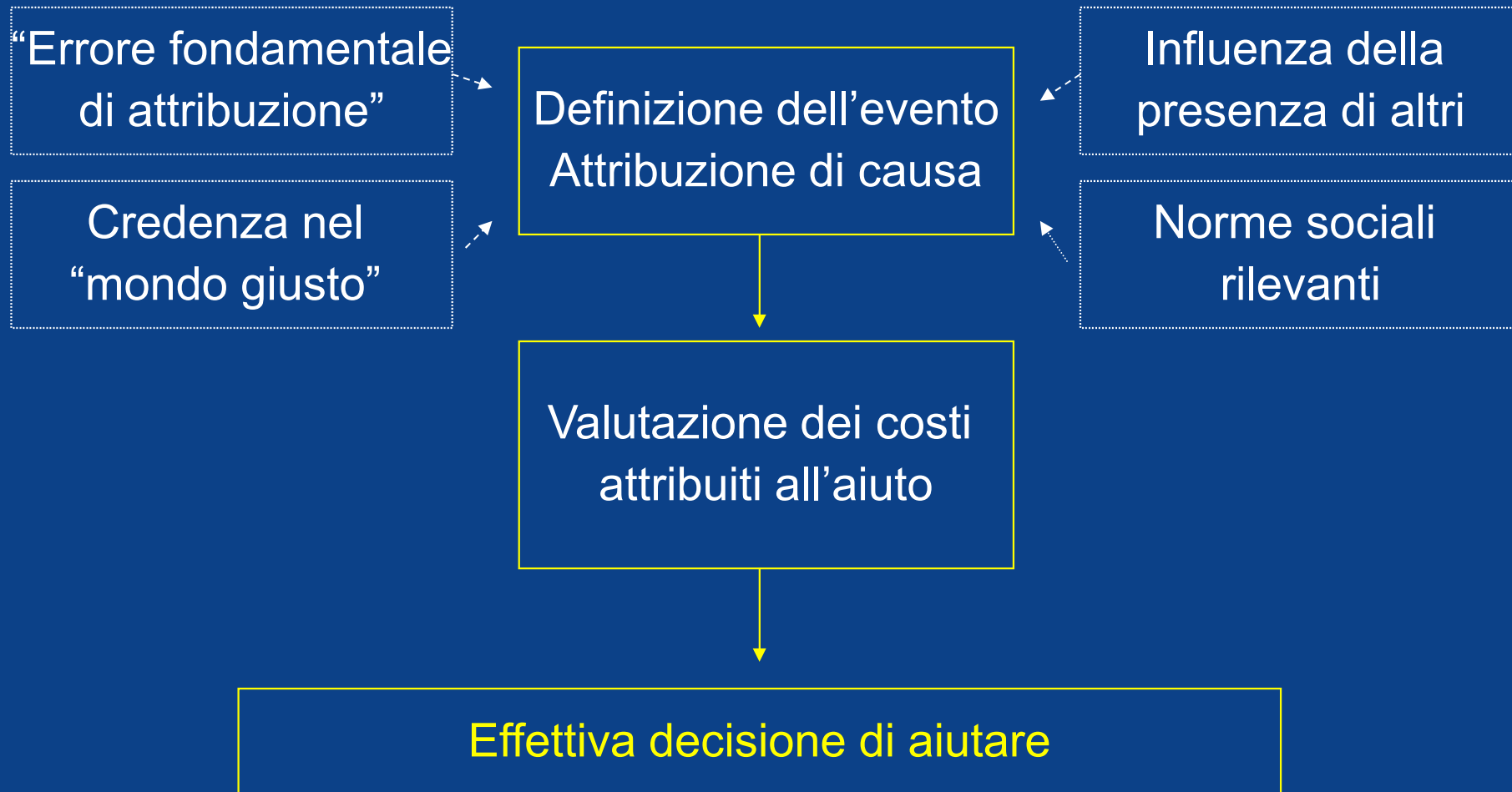
Esempio: relazioni di vicinato

- **Altruismo normativo:**

aiuto alle persone in difficoltà da parte delle istituzioni sociali, regolato da sistemi di norme formali

Esempio: sussidio di disoccupazione

5. La dinamica del comportamento altruistico



1. Kurt Lewin e lo studio dei fenomeni di gruppo
in psicologia sociale

In **sociologia**, si opera una distinzione tra i concetti di:

Gruppo sociale: numero limitato di individui che interagiscono con regolarità

Esempio: una famiglia, un circolo sportivo

Aggregato: insieme di individui che si trovano nello stesso luogo e allo stesso momento, senza condividere un legame preciso

Esempio: gli spettatori in una sala cinematografica

Categoria sociale: raggruppamento statistico; insieme di individui che hanno una caratteristica comune

Esempio: le donne; i vegetariani

In psicologia, una definizione seminale è quella di Kurt Lewin (1948):

Un gruppo è una **totalità dinamica**, cioè un'entità diversa (non superiore) rispetto alla somma degli individui che lo compongono

- Il criterio fondamentale per la definizione di gruppo è l'esistenza di **interazione** o altri tipi di **interdipendenza** fra gli individui che lo compongono; ad esempio, essi condividono uno scopo o un destino comune
- La **somiglianza** fra i componenti **non è sufficiente** a definire un gruppo
- Non c'è nessuna **limitazione numerica**

Esempio: un insieme di persone con un obiettivo condiviso

2. I temi classici della dinamica di gruppo

- Sistema di status
- I ruoli
- Le norme di gruppo
- Le reti di comunicazione
- Il potere nel gruppo
- La leadership

2.1 Il sistema di status

Definizioni

- Si riferisce alla **posizione** occupata dall'individuo nel gruppo, unitamente alla **valutazione** di tale posizione in una scala di prestigio (Scilligo, 1973)
- Il pattern generale di **influenza sociale** fra i membri di un gruppo (Levine e Moreland, 1990)
- Uno status elevato è rivelato da due indicatori fondamentali:
 - Tendenza a **promuovere iniziative** (idee ed attività)
 - **Consenso sulla valutazione del prestigio** connesso alla posizione dell'individuo nel gruppo (Brown, 1988)
- Le differenziazioni di status sono funzionali rispetto al **bisogno di prevedibilità e ordine**

Metodi di studio dello status

- Osservazione dei comportamenti verbali e non verbali
 - Indicatori non verbali di status elevato: postura eretta, voce ferma, contatto visivo
 - Indicatori verbali di status elevato: turni di parola più lunghi, critiche, comandi, interruzioni frequenti degli interlocutori
- Raccolta delle valutazioni dei membri del gruppo:
 - Ciascun appartenente al gruppo valuta gli altri in termini di popolarità, influenza, competenza
 - Come evidenziato da Sherif (1948) esiste una maggiore concordanza rispetto alle valutazioni dei livelli estremi della struttura gerarchica

Come si produce un sistema di status?

- Due spiegazioni teoriche:
 - Teoria degli “stati di aspettativa” (Berger et al., 1980)

Sin dai primi incontri, le persone si formano aspettative, in base alle caratteristiche personali esibite, rispetto al possibile contributo di ogni individuo al raggiungimento degli scopi di gruppo; le posizioni vengono attribuite in base a tali aspettative

- Corrente etologica (Mazur, 1985)

L'assegnazione di status avviene in base ad una distinzione iniziale fra ipotetici “vincitori” e “perdenti”, effettuata valutando la forza di ciascuno a partire da caratteristiche quali statura, muscolatura, espressione facciale.

2.2 Il ruolo

Definizione

- Insieme di **aspettative condivise** rispetto al modo in cui dovrebbe comportarsi un individuo che occupa una certa posizione nel gruppo

A che cosa serve una divisione in ruoli?

- Permette **una vita di gruppo prevedibile e ordinata**; è funzionale al **conseguimento degli scopi** di gruppo (Brown, 1988)

Levine e Moreland (1990): in quasi tutti i gruppi è possibile distinguere tre ruoli: **leader, nuovo arrivato, capro espiatorio**

Conflitti legati al ruolo

- Conflitti a **livello personale**:
 - **Incompatibilità** fra ruolo giocato nel gruppo ed altri ruoli sociali
 - **Assenza di motivazione** a sostenere il ruolo
- Conflitti a **livello di gruppo**:
 - Assenza di accordo nel gruppo rispetto alla **persona** che ricopre un determinato ruolo
 - Assenza di accordo rispetto al **modo** in cui un ruolo viene interpretato
- **Jackson e Schuler (1985)**:
 - i conflitti di ruolo nei **gruppi di lavoro** comportano un aumento della tensione e un decremento di produttività

2.3 Le norme di gruppo

Definizioni

- Le norme costituiscono **aspettative condivise** rispetto al modo in cui dovrebbero comportarsi i membri del gruppo (Levine e Moreland, 1990); riguardano un set di comportamenti e opinioni cui ci si aspetta che i membri si uniformino
- Permettono di definire la “**latitudine**” entro la quale sono accettate le differenze individuali
- Non hanno lo stesso **carattere di obbligatorietà** per tutti i membri: le persone di status elevato sono più vincolate alle norme centrali

Che cosa succede a chi non rispetta le norme?

- I **devianti** ricevono più comunicazioni; questo stato termina quando essi si riavvicinano alle opinioni della maggioranza. Se invece persistono nella posizione assunta, il gruppo finisce per abbandonarli a se stessi

A che cosa servono le norme?

Cartwright e Zander (1968) individuano quattro funzioni:

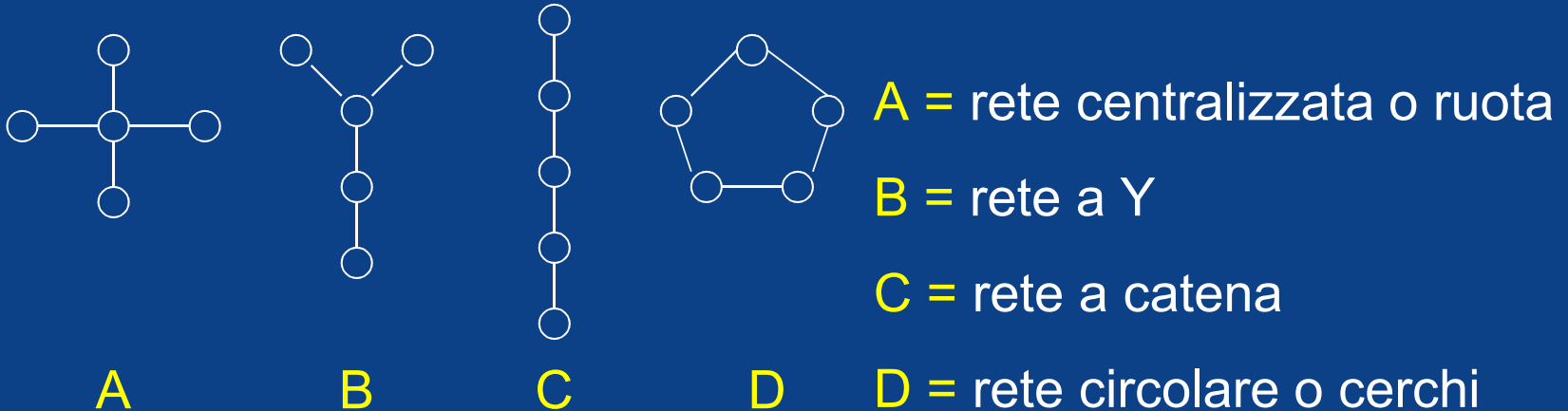
- **Avanzamento del gruppo:** le pressioni verso l'uniformità possono servire al raggiungimento degli obiettivi
- **Mantenimento del gruppo:** alcune norme, come ad esempio le richieste per incontri regolari, permettono al gruppo di preservarsi
- **Costruzione della realtà sociale:** formazione di una concezione comune della realtà sociale, utile per fronteggiare situazioni non familiari e come riferimento per l'autovalutazione individuale
- **Definizione dei rapporti con l'ambiente sociale:** permettono di definire le relazioni con altri gruppi, organizzazioni, istituzioni, e stabilire quali gruppi siano "alleati" o "nemici"

2.4 Le reti di comunicazione

Tre correnti di studio sulle comunicazioni nei gruppi:

- **Bales e al. (1951):** studiano le strutture di comunicazione nei gruppi di discussione; evidenziano che la quantità di comunicazioni date e ricevute riproduce la gerarchia di status
Esempio: in una struttura centralizzata il leader riceve e trasmette più comunicazioni di tutti
- **Festinger (1950) e Schachter (1951):** analizzano i processi comunicativi in rapporto ad altri fenomeni di gruppo.
Esempio: studi sulle comunicazioni verso i devianti
- **Bavelas (1948) e Leavitt (1951):** propongono un modello di descrizione delle *reti* di comunicazione che riprende l'idea lewiniana di rappresentazione del campo psicologico mediante mappe topologiche

Alcuni tipi di reti di comunicazione



Due indici quantitativi per descrivere diversi tipi di rete:

- **Indice di distanza:** il numero minimo di legami di comunicazione che un individuo deve attraversare per comunicare con un altro
- **Indice di centralità:** la misura in cui un flusso di informazioni nel gruppo è centralizzato in una persona [Leavitt, 1951]

Il tipo di rete di comunicazione influenza:

- L'efficienza di gruppo nella risoluzione di compiti
 - La **natura del compito** è una variabile fondamentale: i gruppi centralizzati risolvono più rapidamente compiti semplici, i gruppi decentralizzati i compiti complessi
- La **soddisfazione o il morale dei membri del gruppo**
 - Nelle reti decentralizzate il morale medio del gruppo è più elevato; nelle reti centralizzate la persona in posizione centrale è più soddisfatta.

Critiche:

Questi risultati, ottenuti con studi di laboratorio, sono applicabili per i gruppi naturali?

2.5 Il potere nel gruppo

Definizioni

- **Capacità di influenzare** o di controllare altre persone (Levine e Moreland, 1990).
- Secondo French e Raven (1959), il potere costituisce **una influenza potenziale di O su P** (French e Raven, 1959)

E' necessario tenere in considerazione il fatto che, nella realtà, **il potere raramente deriva da un'unica fonte**; le relazioni fra O e P sono caratterizzate da molte variabili, ciascuna delle quali può essere una base di potere.

Forme del potere (French e Raven, 1959)

- **Il potere di ricompensa:** si basa sull'abilità di O di dare o promettere ricompense, materiali o simboliche, a P
- **Il potere coercitivo:** la base del potere è nella minaccia o attuazione di sanzioni punitive di O su P
- **Il potere legittimo:** P ha interiorizzato norme che stabiliscono che O ha il diritto legittimo di influenzare P, ad esempio in base a una designazione sociale (elezioni)
- **Il potere d'esempio:** si basa sull'identificazione di P con O
- **Il potere di competenza:** P ritiene O un esperto in un determinato ambito, ed ha fiducia che O dica la verità

Critiche: la tipologia di French e Raven non considera né i rapporti economici, né le motivazioni di chi accetta la fonte di influenza

2.6 La leadership

Definizioni

- La leadership implica **l'influenza** di un membro del gruppo sugli altri (rispettivamente, leader e seguaci) in vista del raggiungimento degli obiettivi del gruppo (Hollander, 1985)
- Il leader è colui che mostra più **iniziativa** nel dirigere, suggerire, consigliare, proporre idee rispetto agli altri membri del gruppo; occupa una posizione elevata nella gerarchia di status e ricopre una posizione centrale nella rete di comunicazione nel gruppo (Turner, 1991)
- Moscovici (1976) propone una **distinzione tra influenza e potere**, in riferimento ai processi di influenza sociale minoritaria e maggioritaria: mentre la prima produce accettazione soggettiva, la seconda implica coercizione e acquiescenza pubblica

Su cosa si basa la capacità di influenzare?

La teoria del “grande uomo”

- Esistono alcuni tratti di personalità che distinguono i leader dagli altri: un individuo con tali caratteristiche è un leader “naturale” indipendentemente dalla situazione
- I tratti più tipici di un leader: propensione alla responsabilità ed alla esecuzione del compito, tenacia nel perseguire gli obiettivi, originalità nell'affrontare i problemi, tendenza a prendere l'iniziativa, fiducia in sé, capacità di tollerare le frustrazioni, abilità nell'influenzare gli altri... (Stodgill, 1974)

Critiche: I comportamenti delle persone variano a seconda delle situazioni ed i tratti non sono statici ma dinamici (Hollander, 1985)

Dalla ricerca di alternative alla teoria del “grande uomo” derivano due sviluppi teorici: **lo studio delle diverse funzioni del leader e l'approccio situazionista**

Lo studio delle funzioni e dello stile di leader

- **Bales e Slater (1955)** distinguono due tipi di funzioni del leader:
 - **Leader socioemozionale:** presta attenzione ai sentimenti dei membri del gruppo; è teso ad assicurare armonia nel gruppo
 - **Leader centrato sul compito:** concentrato sulla realizzazione del compito e sull'organizzazione del lavoro di gruppo
 - Secondo gli Autori, **i due ruoli sono complementari**, e difficilmente possono essere svolti dalla stessa persona

Approccio situazionista

- Si fonda sull'idea che in situazioni diverse il leader deve assolvere **funzioni diverse**. Tale ruolo può quindi essere assunto da diversi membri del gruppo, caso per caso

Esperimento di Carter e Nixon (1949): variando il tipo di compito, osservano che persone diverse emergono come leader

- **Fattori situazionali** collegati all'emergere di un leader: natura del compito; presenza nel gruppo di un membro con esperienza di leader, grandezza del gruppo, stabilità ambientale...

Critiche all'approccio situazionista:

- trascura troppo le caratteristiche delle persone con ruoli di leader
- la definizione della situazione (centrata sulle richieste relative al compito) è riduttiva e considera poco elementi importanti come la storia, la struttura, le risorse del gruppo

Modello della contingenza (Fiedler, 1964)

- **Idea interazionista**: l'efficienza del leader dipende dalla corrispondenza fra **stile** adottato e **controllo della situazione**
- **Stile di leadership** misurato mediante punteggio Lpc (*Least Preferred Co-worker*): descrizione su scale bipolari (collaborativo / non collaborativo; amichevole / ostile...) del collaboratore con cui la persona trova più difficile lavorare
 - Alto Lpc = leader centrato sulle relazioni
 - Basso Lpc = leader centrato sul compito
- **Fattori presenti nella situazione**:
 - Qualità dei legami leader membri
 - Livello di struttura del compito (es., chiarezza dello scopo)
 - Potere del leader (es., controllo di sanzioni e premi)

7

Palmonari-Cavazza-Rubini, *Psicologia sociale* **L'interazione nei gruppi**

Le ricerche compiute sulla base del modello di Fiedler hanno evidenziato che **le combinazioni efficaci di** stile di leadership e situazione sono le seguenti:



Problemi:

Il punteggio Lpc rimanda per alcuni aspetti ad una stabilità comportamentale del leader, che ricorda in parte le teorie dei tratti

Modelli transazionali

- Si centrano sulla **relazione bidirezionale** fra leader e membri del gruppo
- **Dinamica processuale**: il leader può influenzare i membri del gruppo, e questi ultimi possono influenzare, con le loro aspettative e le loro richieste, il leader stesso. E' perciò riconosciuto **un ruolo più attivo dei membri del gruppo**
- **Esempio**: Studio di **Merei (1949)** in una scuola materna. Bambini più grandi, introdotti in un gruppo esistente, divennero leader solo se prima di introdurre innovazioni di gioco furono capaci di adattarsi alle norme, al comportamento ed alle "tradizioni" del gruppo esistente.

Teoria di Hollander (1978)

- La sequenza di adesione iniziale alle norme del gruppo e di successiva introduzione di idee nuove riveste un ruolo centrale
- Introduce la nozione di “credito idiosincratico”, che il leader deve conquistare nei contatti iniziali con il gruppo
- Quattro fonti di legittimità:
 - conformità iniziale alle norme di gruppo
 - essere stato scelto dal gruppo
 - competenza rispetto agli scopi del gruppo
 - adesione o “lealtà” alle norme di gruppo

3. I processi di presa di decisione nei gruppi:
dall'assunzione di rischio alla polarizzazione

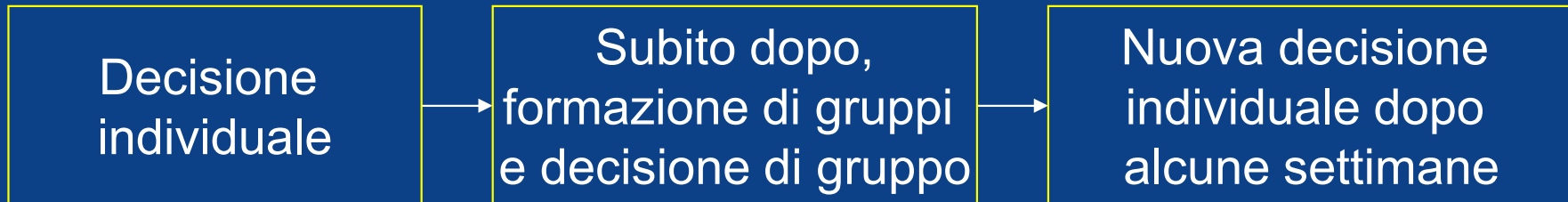
- Secondo il **senso comune**, i gruppi sono luogo di ricerca del compromesso: sono perciò poco efficaci nella presa di decisioni
- **Effetto di normalizzazione (Sherif, 1935)**: le risposte di gruppo in una prova di giudizio tendono a concentrarsi attorno alla media dei giudizi individuali
- **Stoner (1961)**, sulla base di evidenze empiriche inattese, propone una posizione molto diversa: le decisioni prese in gruppo sono decisamente **più rischiose** delle decisioni che i singoli prenderebbero individualmente
- **Decisione rischiosa** = decisione in cui si mette in gioco qualcosa di acquisito, rischiando di perderlo, in vista dell'ottenimento di qualcosa di molto più rilevante

7

Palmonari-Cavazza-Rubini, *Psicologia sociale* **L'interazione nei gruppi**

Metodologia utilizzata da Stoner

Tre fasi:



Esempio di problema usato da Stoner:

Il capitano di una squadra universitaria di calcio, negli ultimi secondi di una partita, giocata contro i più accaniti tra gli avversari dell'istituto, ha la possibilità di scegliere fra due tecniche di gioco: una che quasi certamente porterebbe al pareggio e l'altra che in caso di successo porterebbe ad una vittoria completa ma, in caso di insuccesso, alla totale disfatta

Richiesta del compito: valutare la probabilità minima di riuscita considerata accettabile nel consigliare al personaggio principale della situazione di scegliere l'alternativa più rischiosa

Risultati ottenuti da Stoner: 12 gruppi su 13 modificarono la decisione iniziale, presa individualmente, verso un maggior rischio.

Come interpretare questo **spostamento nelle decisioni di gruppo** verso la direzione rischiosa?

- **Diffusione della responsabilità:** discutendo con altri, un individuo si sente meno direttamente responsabile (Wallach, Kogan e Bem, 1964). Tuttavia, la stessa interpretazione era stata in precedenza avanzata per spiegare perché i gruppi appaiono conservatori nelle loro decisioni
- **Familiarità:** la discussione di gruppo aumenta la familiarità dei singoli rispetto a problemi delicati
- **“Rischio come valore”:** nel corso della discussione di gruppo, diventa saliente un valore proprio della cultura americana, ossia l'apprezzamento per chi sa correre dei rischi (Brown, 1965)

Limiti riscontrati alla teoria di Stoner

- **Effetto “storia”**: E' possibile costruire storie che spingono a scelte orientate verso la cautela invece che verso il rischio
- Ogni storia utilizzata mostra **uno spostamento di intensità e direzione caratteristico**
- **E' possibile prevedere** la direzione e l'intensità dello spostamento a partire dal pattern dei giudizi ottenuto nella fase di decisione individuale. Dopo la discussione di gruppo:
 - gli item con punteggio iniziale in favore del rischio mostrano uno spostamento consistente verso il rischio;
 - gli item con punteggio iniziale in favore della cautela mostrano invece uno spostamento consistente verso la cautela

Effetto polarizzazione

Moscovici e Zavalloni (1969): Gli effetti della discussione di gruppo sono limitati alle situazioni di assunzioni di rischio? O sono in rapporto ad un processo socio psicologico più ampio?

Replica dello studio di Stoner, utilizzando un tradizionale questionario di **atteggiamenti** invece di dilemmi alla Stoner.

- **Risultato:** gli atteggiamenti del gruppo sono più estremi di quelli dei singoli individui che ne fanno parte.
- L'estremizzazione non è indifferenziata
- **Polarizzazione degli atteggiamenti** = incremento dato dal gruppo ad un orientamento già presente nei singoli componenti

“Group think” (Janis, 1972)

Cosa succede quando nei gruppi il conflitto è totalmente assente?

Analisi di **decisioni “disastrose”** prese da gruppi di esperti: ad es., il tentativo americano di invadere Cuba nel 1961

- **Caratteristiche del processo decisionale**
 - Forte coesione di gruppo
 - Isolamento del gruppo rispetto a informazioni esterne
 - Pressione a decidere in tempi brevissimi
 - Quasi sempre, presenza di un leader molto direttivo
- **Conseguenze:**
 - Forti pressioni alla ricerca dell'accordo; autocensura; fiducia nella “moralità interna” del gruppo
 - Percezione di unanimità; decisione disastrosa

1. Gli studi sulle relazioni intergruppi

Quali sono le caratteristiche del comportamento intergruppi?

Tajfel (1981): si può immaginare che comportamento interpersonale e comportamento intergruppi siano posti su un continuum teorico

Comportamento interpersonale: principalmente basato sulle caratteristiche individuali degli attori in interazione

Esempio: rapporto tra innamorati

Comportamento intergruppi: principalmente basato sulle appartenenze a gruppi o categorie sociali degli attori in interazione

Esempio: scontro fra combattenti di due eserciti opposti

Comportamento intergruppi: prevarrà in presenza della credenza secondo cui i confini tra due gruppi sono rigidi: per modificare la propria condizione, l'individuo deve operare come membro del gruppo per perseguire un cambiamento sociale

Comportamento interpersonale: prevarrà in presenza della credenza secondo cui i confini tra i gruppi sono permeabili: per modificare la propria condizione, l'individuo può passare da un gruppo all'altro.

La percezione di una situazione sociale come **rilevante per l'appartenenza di gruppo** dipende

- dalla consapevolezza di tale appartenenza
- dall'ampiezza delle valutazioni positive e negative ad essa associate
- dall'estensione dell'investimento emozionale ad essa associato

In quali condizioni si genera animosità fra i gruppi?

Sherif et al. (1961): i fenomeni intergruppi non possono essere spiegati invocando esclusivamente problemi di personalità o frustrazioni individuali

E' necessario considerare le proprietà dei gruppi e le conseguenze dell'appartenenza di gruppo sugli individui

Ricerche nei campi estivi (1948 - 1952)

Partecipanti: adolescenti americani, non consapevoli di partecipare ad una ricerca, che trascorrevano due settimane in un campo estivo diretto da Sherif e collaboratori

Procedura: introduzione di diverse fasi, nel corso delle quali i ricercatori concentravano l'attenzione su aspetti diversi del gruppo e del comportamento intergruppi

Fase I: le attività riguardavano tutti i partecipanti

Fase II: dopo una settimana, divisione in due gruppi distinti, Rossi e Blu, apparentemente al fine di organizzare le attività del campo. Separazione degli amici più stretti. Fine delle attività comuni.

- **Evoluzione delle abitudini e delle gerarchie intragruppi**

Fase III: introduzione di competizione fra i due gruppi

- **Rapido deterioramento delle relazioni intergruppi, caratterizzate da ostilità e formazione di stereotipi negativi dell'altro gruppo. Forte coesione all'interno di ciascun gruppo. Le tensioni intergruppi non cessavano nemmeno al termine delle situazioni competitive**

Fase IV: introduzione di uno scopo sovraordinato per i due gruppi

- **Diminuzione dell'ostilità e della tensione fra i gruppi**

Conclusioni di Sherif:

- **il conflitto di interessi**, anche rappresentato da giochi competitivi, è all'origine del conflitto intergruppi.
- **scopi competitivi** conducono dunque a conflitto intergruppi
- **scopi sovraordinati** conducono a cooperazione fra gruppi

Ma è davvero necessario, come indicato da Sherif, che sia presente un interesse materiale concreto per originare una tensione intergruppi?

Linea di ricerca di Rabbie ed Horwitz (1969): quali sono le condizioni minime sufficienti a generare discriminazione intergruppi?

- è sufficiente **la mera classificazione** in gruppi?
- o è necessaria l'esperienza di un **destino comune**?

Procedura sperimentale: divisione di soggetti estranei fra loro in Blu e Verdi, seguita o meno da un'esperienza di destino comune di gruppo. Ai soggetti era chiesto di valutare i membri dell'ingroup e dell'outgroup rispetto a alcune caratteristiche quali cordialità, sincerità ecc.

Risultati: l'esperienza di un destino comune, positivo o negativo, è la condizione necessaria e sufficiente per osservare favoritismo verso il gruppo di appartenenza

Linea di ricerca di Tajfel, Billig, Bundy e Flament (1971)

La semplice categorizzazione in gruppi, in assenza di conflitti oggettivi di interessi o di interdipendenza del destino, può stimolare favoritismo verso l'ingroup?

Paradigma sperimentale dei "gruppi minimi"

- divisione dei partecipanti in due gruppi su base arbitraria
- assenza di interazioni faccia a faccia
- anonimato di tutti i membri dei gruppi
- assenza di un legame strumentale fra i criteri di categorizzazione in gruppi e le risposte richieste ai soggetti
- assenza di interesse personale nelle risposte dei soggetti

8

Palmonari-Cavazza-Rubini, *Psicologia sociale* LE RELAZIONI FRA I GRUPPI SOCIALI

Compito sperimentale: distribuzione di risorse ad un membro dell'ingroup e dell'outgroup mediante **matrici**, strutturate in modo tale per cui ad una certa somma per il membro dell'ingroup ne corrisponde un'altra per il membro dell'outgroup

Esempio di matrice utilizzata da Tajfel e al. (1971)

Blu

19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7
1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25

Verdi

In questo caso, la riga superiore indica il punteggio da attribuire all'ingroup, la riga inferiore quello da attribuire all'outgroup

La casella all'estremo sinistro rappresenta la scelta di **massimo favoritismo per l'ingroup**, la casella all'estremo destro la scelta di **massimo profitto comune**

Strategie di scelta possibili:

- **Massimo profitto comune:** scelta della casella corrispondente alla somma più alta da “estorcere” allo sperimentatore
- **Massimo profitto per il gruppo di appartenenza:** massimo punteggio per il membro del gruppo di appartenenza
- **Massima differenza a favore del gruppo di appartenenza:** scelta che massimizza la differenza anche se questo implica un guadagno relativamente minore rispetto a quello massimo possibile
- **Imparzialità:** punteggi uguali o simili per i due destinatari

Risultati:

- preponderanza di scelte di massimo profitto e soprattutto di massima differenza a favore dell'ingroup
- rilevanza della scelta di equità

Interpretazione avanzata da Tajfel et al. (1971):

le scelte dei partecipanti riflettono **un compromesso fra due norme sociali**: una norma di equità ed una norma centrata sul primato del proprio gruppo, in base alla quale è “appropriato” favorire i membri del proprio gruppo a discapito di gruppi esterni

Conclusioni: la categorizzazione sociale di per sé è sufficiente per produrre discriminazione intergruppi

2. Sviluppi e limiti della teoria intergruppi

2.1 Evoluzione della concettualizzazione di Tajfel

Modello della differenziazione categoriale (Doise, 1976)

- Il processo di categorizzazione fornisce uno strumento per differenziare gruppi e categorie sociali.
- Distinzione fra tre aspetti delle relazioni intergruppi: comportamentale, dei giudizi di valore e delle rappresentazioni
- Le differenziazioni a ciascun livello sono interconnesse: ad esempio, un giudizio di valore ed una rappresentazione generalmente accompagnano il comportamento intergruppi

Verifiche sperimentali al modello della differenziazione categoriale:

- l'aspettativa di interazioni competitive con un altro gruppo induce un aumento della differenziazione
- l'incrocio delle appartenenze categoriali provoca una diminuzione delle differenziazioni categoriali

Sviluppo della teoria dell'Identità Sociale

Abbandono dell'interpretazione normativa di Tajfel e al. (1971): è difficile spiegare perchè l'introduzione di una divisione in gruppi attivi tali prescrizioni normative

Elaborazione di un quadro teorico diverso:

- Il confronto intergruppi attiva negli appartenenti un **bisogno di specificità positiva** del proprio gruppo rispetto all'outgroup.
- Attraverso il raggiungimento di tale specificità positiva, il gruppo contribuisce a fornire ai suoi membri **un'identità sociale positiva**
- **Identità sociale**: l'insieme degli aspetti del concetto di sé che derivano dall'appartenenza ad un gruppo

Competizione sociale: il conflitto fra gruppi può essere la conseguenza di una competizione non solo per risorse materiali, ma anche di una competizione per il prestigio

Tre processi fondamentali in gioco nella competizione sociale:

- **la categorizzazione sociale:** permette di costruire una rappresentazione semplificata del mondo sociale che comporta un'accentuazione delle differenze fra categorie e una riduzione delle differenze all'interno di ciascuna categoria
- **l'identificazione sociale:** definizione di sé delle persone come membri di un gruppo
- **il confronto sociale:** permette di determinare il valore relativo dei gruppi rispetto a dimensioni di confronto rilevanti, in riferimento alle quali raggiungere o mantenere una specificità positiva del gruppo di appartenenza

2.2 I processi cognitivi che sottostanno ai fenomeni intergruppi

Teoria della categorizzazione di Sé (Turner et al., 1987)

Obiettivo: spiegare gli antecedenti e le conseguenze della formazione psicologica di un gruppo, partendo dal processo cognitivo di categorizzazione

Differenze fra teoria della categorizzazione di Sé (SCT) e teoria dell'Identità Sociale (SIT):

- la SIT considera **l'identità sociale** come un aspetto di Sé derivante dall'appartenenza di gruppo; per l'SCT essa costituisce un livello di astrazione della rappresentazione cognitiva del sé
- la SIT distingue fra agire nei termini del Sé ed agire nei termini del gruppo; la SCT considera **comportamento individuale e di gruppo** come un agire nei termini del Sé, un Sé che opera a diversi livelli di astrazione

Tre livelli fondamentali di categorizzazione di sé:

- **livello sovraordinato:** Sé come essere umano (identità umana)
- **livello intermedio:** Sé come membro di un gruppo (identità sociale)
- **livello subordinato:** Sé come individuo unico (identità personale)

Conseguenze della categorizzazione di sé a livello intermedio:

- accentuazione del **carattere prototipico e stereotipico** del gruppo
- **depersonalizzazione** della percezione di sé, che comporta un incremento della somiglianza percepita fra sé ed i membri del proprio gruppo

Quali categorie sociali saranno salienti in una determinata situazione?

- **Modello “Accessibilità per Fit” (*corrispondenza*):** la categorizzazione sociale utilizzata sarà quella che massimizza l’interazione fra accessibilità della categoria (rispetto alle intenzioni presenti ed all’esperienza passata) e la corrispondenza fra stimoli e specificazioni categoriali
- **Principio del metacontrasto:** la categorizzazione saliente sarà quella che minimizza le differenze intracategoriali e massimizza le differenze intercategoriali

Critiche: è difficile predire con esattezza quale categorizzazione di sé sarà saliente in contesti in cui le categorizzazioni possibili sono numerose (Hogg e McGarty, 1990)

2.3 Interazione sociale e relazioni intergruppi

Scuola di Ginevra: prospettiva critica nei confronti di SIT e SCT

Concetto di covariazione (Deschamps, 1984): le dinamiche sociali a livello interindividuale ed intergruppi sono per vari aspetti interdipendenti, e non antagoniste come previsto da SIT e SCT

Introduzione della **variabile dominanti - dominanti** nelle relazioni intergruppi:

- **nei gruppi dominanti**, i membri si considerano come punto di riferimento in relazione al quale vengono definiti gli altri: quando l'appartenenza di gruppo è resa saliente, essi aumentano il proprio impegno a differenziarsi dagli altri membri del gruppo
- **nei gruppi dominati**, i comportamenti vengono in genere definiti nei termini delle categorizzazioni imposte su di loro

Critica di Doise a SIT e SCT:

Le relazioni fra **accentuazione della somiglianza intragruppo e differenziazione intergruppi** sono più complesse di quanto previsto dalla SCT: ad esempio, non sempre la competizione fra gruppi rafforza la solidarietà intragruppo (Doise, 1990)

Effetto “pecora nera” (Marques, 1986): i membri di un gruppo svalutano i membri devianti del proprio gruppo al fine di definire un'identità sociale positiva in confronto ai gruppi esterni

Worchel (1987): la percezione di una forte omogeneità del proprio gruppo è tipica dei membri di gruppi appena costituiti, ma diminuisce nei gruppi consolidati

Lorenzi-Cioldi e Doise (1990): la SCT, fondata su modelli puramente cognitivi, si colloca ad un livello di spiegazione intraindividuale. La sua portata euristica è dunque limitata

2.4 Individualismo e collettivismo nella dinamica intergruppi

Modello di Hinkle e Brown (1990)

Critiche ai postulati fondamentali della SIT:

- In alcuni esperimenti riguardanti i rapporti di status fra gruppi, i gruppi di status inferiore evidenziano **favoritismo verso l'outgroup**
- In situazioni di **confronto multidimensionale** con altri gruppi, uno stesso gruppo può dimostrare favoritismo verso l'ingroup su certe dimensioni e favoritismo verso l'outgroup su altre
- Frequente assenza di correlazione fra **identificazione con il gruppo di appartenenza e favoritismo** verso l'ingroup
- In alcuni contesti intergruppi, i gruppi non sembrano impegnarsi in **processi di confronto**

Hinkle e Brown: introduzione di **due dimensioni** che permettono di differenziare fra tipologie di gruppi

Prima dimensione: Individualismo - collettivismo

- Le società collettiviste sono centrate sul gruppo, le società individualiste sono centrate sull'individuo e sui suoi bisogni
- Triandis (1990): a livello di individui, si può distinguere fra personalità idiocentriche e allocentriche

Seconda dimensione: orientamento autonomo - relazionale

- I gruppi autonomi non effettuano confronti con altri gruppi, ma ad esempio valutano l'ingroup rispetto a criteri astratti

Ipotesi derivante: I processi socio psicologici previsti dalla SIT possono verificarsi solo in **individui o gruppi collettivisti con orientamento relazionale**

Le verifiche al modello condotte da Hinkle e Brown hanno dimostrato che:

- Le dimensioni individualismo - collettivismo e orientamento autonomo - relazione sembrano essere indipendenti
- Gli individui collettivisti e relazionali esprimono la correlazione più alta fra identificazione con il gruppo e favoritismo verso lo stesso

Problemi

- Negli esperimenti condotti, la dimensione individualismo-collettivismo riguardava il livello degli individui, non dei gruppi
- Necessità di specificare i processi in gioco per gli altri tre tipi di gruppi

3. Gli effetti della discriminazione intergruppi. Stereotipi sociali e pregiudizi

Tajfel (1981): gli stereotipi costituiscono prodotti peculiari del processo cognitivo di categorizzazione.

Devono essere differenziati dagli **stereotipi sociali** che:

- vengono condivisi da molte persone all'interno di gruppi o istituzioni sociali
- costituiscono **immagini semplificate** al massimo di una categoria sociale, un'istituzione o un evento
- consentono **la spiegazione** di eventi complessi, **la giustificazione** di azioni progettate o commesse verso altri gruppi; permettono la **differenziazione positiva** del proprio gruppo rispetto a questi ultimi

Distinzione concettuale fra stereotipo e pregiudizio:

- **stereotipo sociale** = immagine semplificata di una categoria di persone o un evento, condivisa nei tratti essenziali da molte persone; si accompagna in genere al pregiudizio
- **pregiudizio** = giudizio o opinione a priori, in genere con connotazione negativa, verso persone, gruppi o altri oggetti sociali salienti

Come avviene il passaggio dalla discriminazione alla violenza verso i componenti dell'outgroup?

Contributi delle scienze sociali

Taguieff (1988): distinzione tra **tre livelli di razzismo**, considerato equivalente all'eterofobia

- **Razzismo primario:** è la naturale reazione di antipatia all'estraneo, che può condurre ad aggressività. E' universale
- **Razzismo secondario:** si basa sull'esistenza di una teoria che, rappresentando l'"Altro" come una minaccia per il proprio gruppo, fornisce basi logico-razionali alla discriminazione
- **Razzismo terziario:** fonda la discriminazione su argomentazioni che si riferiscono alla biologia

Bauman (1989):

ricostruzione delle vicende che hanno portato allo sterminio degli Ebrei da parte dei nazisti, a partire da un'ideologia razzista sostenuta da una moderna strumentazione burocratica

Critiche a Taguieff:

- distinzione non chiara fra **razzismo secondario e terziario**
- necessità di distinguere fra **razzismo ed eterofobia**, che costituisce un naturale senso di ansia di fronte all'estraneo
- distinzione fra **eterofobia ed inimicizia competitiva**, intesa come spinta alla separazione ed all'antagonismo generata da esigenze personali e sociali di distinzione dagli estranei

Il razzismo, secondo Bauman, esprime la convinzione che determinati difetti di una certa categoria di individui non possano essere eliminati o corretti: per questo è inevitabilmente associato alla strategia dell'allontanamento

1. Conformismo e forza della maggioranza

Gli studi sul conformismo risalgono ai contributi di:

- Sherif (1935)
- Asch (1955)

Sherif (1935): quali sono i meccanismi che in situazioni ambigue portano alla formazione delle norme che orientano il comportamento dei membri di un gruppo?

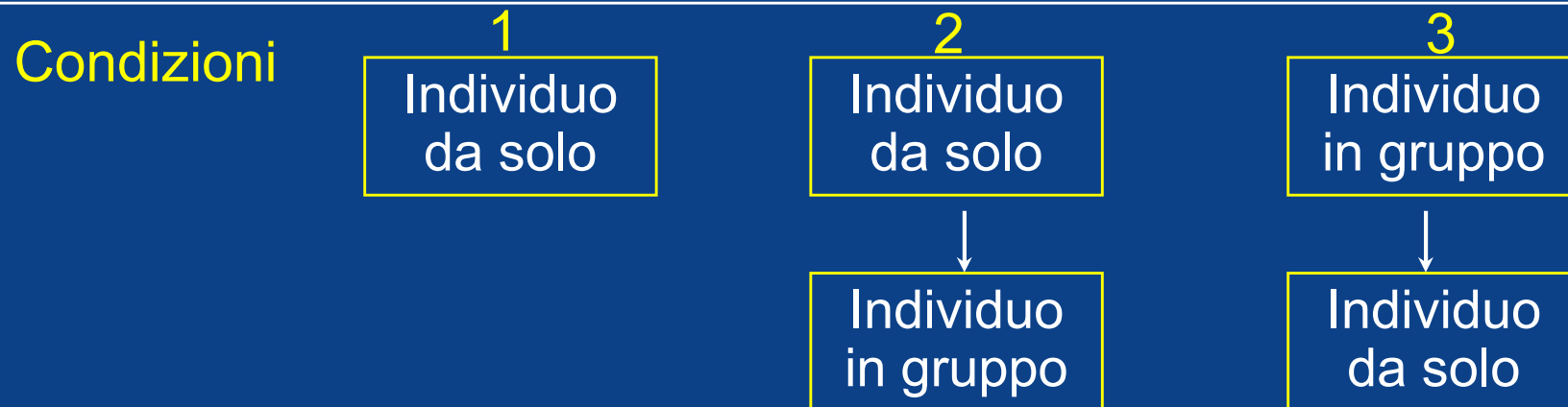
Esempio: esperimento sull'effetto autocinetico

Un individuo:

- in una sala oscura senza alcun punto di riferimento
- deve valutare il movimento apparente di un punto luminoso proiettato su uno schermo bianco
- tre condizioni sperimentali

9

Palmonari-Cavazza-Rubini, *Psicologia sociale* **L'INFLUENZA SOCIALE**



Risultati:

Condizione 1: l'individuo di fronte ad uno stimolo instabile e non strutturato fissa un campo di variazione ed una norma specifica

Condizione 2: i campi di variazione che gli individui hanno fissato individualmente tendono a convergere nella situazione di gruppo

Condizione 3: gli individui stabiliscono un campo di variazione del giudizio e una norma specifici per il proprio gruppo. L'effetto della norma di gruppo persiste anche nella situazione individuale

Asch (1955): i fenomeni di convergenza delle norme e i fenomeni di consenso sociale sono spiegati in modo razionale

Esperimento: si crea una situazione di compito percettivo non ambiguo:

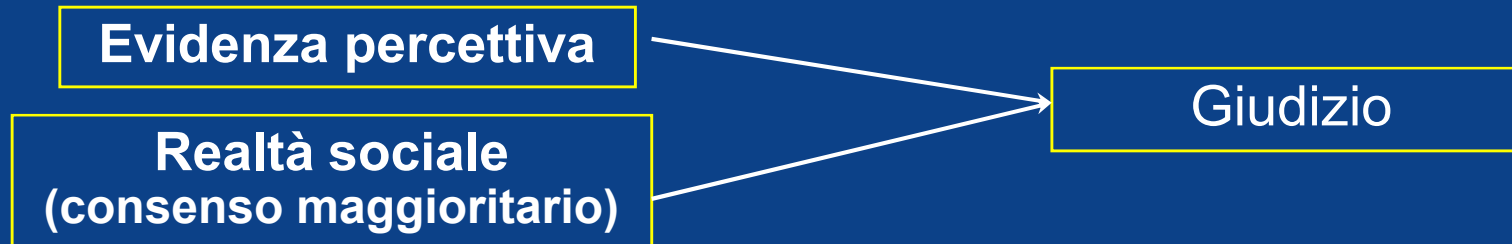
- 8 individui giudicano quale di 3 linee verticali di diversa lunghezza è uguale a una linea standard
- Giudizio espresso pubblicamente
 - **Condizione sperimentale:** 7 complici dello sperimentatore danno risposte deliberatamente non corrette in modo unanime.
 - **Condizione di controllo:** ciascun soggetto dà risposte non concordate al compito percettivo

Risultati:

- **Condizione sperimentale:** 1/3 dei soggetti sposta il proprio giudizio verso la maggioranza

9

Palmonari-Cavazza-Rubini, *Psicologia sociale* **L'INFLUENZA SOCIALE**



La spinta a conformare il proprio giudizio a quello degli altri è:

- Un processo di ragionamento e non di suggestione
- Determinato da informazioni sulla realtà
- Finalizzato a ottenere una visione oggettiva del mondo

Secondo Deutsch e Gerard (1955) è necessario distinguere tra:

- **influenza normativa:** la forza che spinge un soggetto, in quanto membro di un gruppo, a rispondere alle attese positive di uno o più membri del proprio gruppo
- **influenza informativa:** la forza che spinge un individuo isolato ad accettare le informazioni degli altri come prova circa la realtà **L'influenza normativa risulta essere più forte di quella informativa**

Moscovici individua 5 proposizioni alla base del **modello funzionalista dell'influenza sociale**:

- **L'influenza sociale è distribuita in modo disuguale e viene esercitata secondo una modalità unilaterale**
 - Solo chi ha potere esercita influenza
 - Chi ha il potere costituisce la maggioranza in grado di influenzare la minoranza
 - Chi non ha potere può adeguarsi o porsi in posizione di marginalità

- **La funzione dell'influenza sociale è quella di mantenere e rinforzare il controllo sociale**
 - Gli individui formano un gruppo solo grazie al controllo sociale
 - Approccio di tipo struttural-funzionalista

- Le relazioni di dipendenza determinano la direzione e la rilevanza dell'influenza sociale esercitata in un gruppo
 - Asimmetria legata a status, ruolo e competenza:
 - Chi ha un status alto esercita maggiore influenza rispetto a chi ha uno status inferiore
 - Chi ha uno status alto influenza chi ha uno status inferiore

Esempio: esperimento di Milgram (1964) sull'obbedienza all'autorità

- Il consenso che l'influenza è tesa a raggiungere è basato sulla norma dell'obiettività

Quando non c'è una verità obiettiva:

- gli individui cercano una verità convenzionale sulla base dell'ampiezza di consenso che l'opinione riceve

Esempio: Teoria del confronto sociale (Festinger, 1954)

- Tutti i processi sono visti nella prospettiva del conformismo, e il conformismo è considerato sottofondo comune di questi processi
 - Kiesler (1969): ogni cambiamento nel comportamento e delle credenze in direzione del gruppo è il risultato di una pressione di gruppo reale o immaginaria
 - Ogni forma di influenza porta al conformismo

Secondo Moscovici il “**modello funzionalista dell'influenza sociale**”:

- rappresenta una visione troppo riduttiva e meccanicistica dell'influenza sociale
- non spiega i fenomeni di innovazione nei gruppi

Moscovici contrappone al **modello funzionalista dell'influenza sociale** il **modello genetico dell'influenza sociale**

2. Modello genetico dell'influenza sociale

Il **modello genetico** dell'influenza sociale permette di:

- Superare i limiti del **modello funzionalista**
- Affrontare nuovi problemi che il **modello funzionalista** non considera

Secondo il **modello genetico** infatti tutti i membri di un gruppo sono:

- Sia portatori di influenza
- Sia bersagli di influenza

L'influenza quindi:

- Non è necessariamente asimmetrica cioè: dalla maggioranza alla minoranza
- Non è solo funzionale al conformismo e all'uniformità ma anche al cambiamento sociale e all'innovazione

Influenza maggioritaria si ha quando:

esiste una collaborazione tra chi riceve influenza e chi la esercita

Influenza minoritaria:

definisce una posizione antagonista e alternativa alla maggioranza



Negoziato:

- Ogni partner ha la possibilità di proporre il proprio sistema di riferimento accettando o rifiutando quello dell'altro

Accento è spostato dai:

- Fattori predeterminati (assetto del gruppo e potere)
- Al negoziato che ha luogo nell'interazione sociale

In questa prospettiva, secondo Moscovici **la minoranza**:

- non è intesa solo a livello quantitativo, ma come gruppo che si batte contro le norme dominanti;

e la maggioranza:

- non è intesa solo a livello quantitativo, ma come gruppo che assume e diffonde le norme dominanti.

La fonte di influenza:

- non è fondata su relazione di potere ma ha sede nei significati che emergono dall'insieme dei comportamenti dei soggetti (minoritari) durante gli incontri e le interazioni con i loro interlocutori

Importanza dello stile di comportamento adottato dalla minoranza nell'interazione e nei negoziati con la maggioranza

Stile di comportamento della minoranza:

1) **Consistenza sincronica del comportamento:**

- Unanimità totale nell'espressione delle posizioni minoritarie

2) **Consistenza diacronica del comportamento:**

- Ripetizione ferma e sistematica di una risposta in occasioni successive
- Ripetizione non contraddittoria della risposta

Consistenza diacronica fornisce informazioni

- Sul modo di vedere la realtà della minoranza
- Sulla minoranza stessa: fermezza e sicurezza di sé attraverso sacrifici personali (rappresaglie, incomprensioni, scherzi)

Perché la **consistenza diacronica** abbia influenza:

- deve essere riconosciuta dalla maggioranza
- deve essere attribuito al comportamento della minoranza caratteristiche di sicurezza e autonomia

Stile di negoziato adottato dalla minoranza:

- Rigidità della minoranza: intransigente rifiuta ogni compromesso
 - minoranza considerata estremista e fatica a esercitare influenza
- Flessibilità della minoranza: disponibilità a fare concessioni per non accentuare il conflitto
 - minoranza può esercitare influenza

Esempio: esperimenti di Mugny (1974) e Papastamou (1979)

Messaggi sull'inquinamento ambientale attribuiti ad un gruppo minoritario

Stile rigido:

- Bisogna chiudere le industrie che non rispettano le norme di protezione ambientale

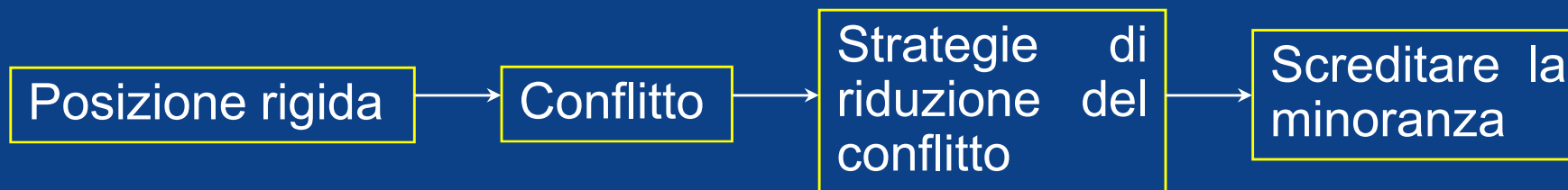
Stile flessibile:

- Bisogna obbligare chi costruisce automobili ad attrezzare i veicoli con accorgimenti anti-inquinamento

Prima e dopo avere letto le comunicazioni i soggetti compilavano un questionario con item diretti ed indiretti sul problema dell'inquinamento

Risultati: lo stile flessibile porta a una influenza rilevante e diretta

Perché lo stile flessibile è più efficace dello stile rigido?



Le minoranze vengono screditate attraverso:

- **l'attribuzione di un errore sistematico** (es. dogmatismo)
- **La naturalizzazione** (Doise, Deschamps e Mugny, 1980)
- Attribuendo la causa dei comportamenti a proprietà idiosincratiche della minoranza:
 - **Biologizzazione** (perché è una donna, perché è tarato)
 - **Psicologizzazione** (per il carattere, per intelligenza limitata)
 - **Riduzione al sociologico** (è un comunista)

3. Condiscendenza e conversione

L'influenza maggioritaria e l'influenza minoritaria hanno effetti diversi?

Influenza maggioritaria porta a condiscendenza:

- Un cambiamento a livello manifesto (sociale)
- Raramente a un cambiamento a livello profondo

Influenza minoritaria porta a conversione:

- Un cambiamento a livello latente
- Qualche volta a un cambiamento a livello manifesto

Esempio: esperimento dell'after-effect

Esperimento dell'**after-effect** di Moscovici e Personnaz (1976)

Cos'è l'**after effect**? Se si guarda un colore per alcuni secondi e poi si fissa uno schermo bianco si percepisce il colore complementare :

- Se si fissa il **Blu** = il colore complementare è giallo - arancio
- Se si fissa il **Verde** = il colore dell'after effect (complementare)
rosso – porpora

Esperimento dell'After Effect (effetto consecutivo)

I Fase: 5 prove in cui coppie di individui danno in privato risposte su:

a) Colore della diapositiva (blu) b) Il colore dell'after effect

- **Induzione maggioritaria e minoritaria:** il ricercatore dà informazioni su come altri soggetti hanno risposto al questionario:
- **Condizione maggioritaria:** 18,2% di questi soggetti aveva risposto blu, 81,8% aveva risposto verde
- **Condizione minoritaria:** 81,8% di questi soggetti aveva risposto blu, 18,2% aveva risposto verde

II Fase: influenza vera e propria. 15 prove e le risposte sono date a voce alta

Il complice dello sperimentatore risponde per primo e invariabilmente "verde"

III Fase: diapositiva proiettata 15 volte e i soggetti danno risposte in privato su:

a) Colore della diapositiva (blu) b) Il colore dell'after effect

Fine III fase il complice lascia la sala con un pretesto

IV Fase: Il soggetto risponde ad un'altra seduta di 5 prove sul:

a) colore della diapositiva (blu) b) colore dell'after effect

Risultati:

- Nei risultati della II fase non c'era differenza tra le due condizioni
- Nella III fase nella condizione di influenza minoritaria le risposte sull'after effect si orientano verso il colore complementare del verde
- Il risultato è più evidente quando la fonte di influenza è assente

3.1 Il conflitto nel processo di influenza

Come si attivano i processi di influenza maggioritari e minoritari?

Di fronte a una maggioranza consistente che trasmette un messaggio in contrasto con le opinioni condivise:

- L'individuo considera il messaggio vero, legittimato dal prestigio, dalla numerosità o dal potere della fonte
- L'individuo, se non è d'accordo, si sente deviante e si adegua per non essere diverso

I processi di influenza minoritaria richiedono:

- Elaborazione più prolungata
- Attività cognitiva
 - Confronto fra sé e fonte di influenza
 - Validazione della posizione innovativa

Teorie dell'elaborazione del conflitto (Perez e Mugny, 1993):

I livelli di influenza (manifesta o latente) sono effetto del modo in cui il soggetto si rappresenta la situazione

In un primo tempo di fronte a una minoranza consistente che trasmette un messaggio in contrasto con le opinioni condivise:

- L'individuo scredita la fonte (deviante) e il messaggio (falso)
- L'individuo si identifica con la maggioranza e rifiuta la minoranza

I sentimenti di identificazione con la maggioranza e di differenziazione verso la minoranza che va contro le opinioni condivise, divengono salienti.

Di conseguenza:

- la coesione tra i membri della maggioranza viene rinsaldata

Successivamente se la minoranza è consistente (conferma la propria definizione di realtà) il conflitto continua e porta i membri della maggioranza:

- a considerare il punto di vista della minoranza
 - Rielaborazione psicologica della categorizzazione della fonte
 - Rielaborazione degli attributi della fonte
 - Rielaborazione dei contenuti del messaggio
- a cercare un principio organizzatore delle posizioni minoritarie

L'attività di validazione delle ragioni della minoranza può portare la maggioranza ad esternare, almeno parzialmente, l'accettazione delle tesi minoritarie

Secondo Perez e Mugny (1989):

Questo lungo processo può spiegare la distanza di tempo o la forma indiretta con cui l'influenza minoritaria di manifesta