



Modulo di **Psicologia Sociale**

Prof. Antonio Nocera

Insegnamento **Fondamenti psicologici e sociali della vita
individuale e di relazione**

Corso di Laurea in Tecnica della Riabilitazione Psichiatrica
A.A. 2014/2015

Medicina e Chirurgia

Che cosa studiano gli psicologi sociali?

La gamma dei temi è enorme: Sé, conformismo, potere, persuasione, obbedienza, pregiudizio, discriminazione, stereotipi, razzismo, i gruppi e le relazioni tra i gruppi, negoziazione, cooperazione, competizione, conflitti, violenza, comportamento della folla, processi decisionali, leadership, comunicazione, attrazione, amicizia, altruismo, etc.

Quali vedremo?

La gamma dei temi è enorme: Sé, conformismo, potere, persuasione, obbedienza, pregiudizio, discriminazione, stereotipi, razzismo, i gruppi e le relazioni tra i gruppi, negoziazione, cooperazione, competizione, conflitti, violenza, comportamento della folla, processi decisionali, leadership, comunicazione, attrazione, amicizia, altruismo, etc.

THE AMERICAN
JOURNAL OF PSYCHOLOGY

Founded by G. STANLEY HALL in 1887.

Vol. IX.

JULY, 1898.

No. 4.

THE DYNAMOGENIC FACTORS IN PACEMAKING
AND COMPETITION.

By NORMAN TRIPLETT, Indiana University.

This paper gives some facts resulting from a study in dynamogenic stimulation carried on in the Psychological Laboratory of Indiana University and their application to explain the subject of Pacemaking and Competition.

The work has been done under the direction of Dr. W. L. Bryan and Dr. J. A. Bergstrom, to both of whom I am greatly indebted for the help rendered throughout its progress.

A copy of the official bicycle records made up to the close of the season of 1897 was obtained from the Racing Board of the League of American Wheelmen, and from these records certain facts are given, which, with the help of the chart showing the times made for certain distances by professionals in the three kinds of races principally dealt with, will make clearer the discussion following. The lower curve of the chart represents the record for the distances given in the unpaced efforts against time. The middle curve the paced race against time, and the upper curve the best time made in competition races with pacemaker.

The definition of these races may be given as follows: The unpaced race against time is an effort by a single individual to lower the established record. No pacemaker is used; the only stimulation of the rider being the idea of reducing his own or some other man's former time. The paced race against time is also a single effort to make a record. It differs only in the fact that a swift multicycle, such as a tandem or "quod" "makes the pace" for the rider. If he has well trained pacers and is skillful in changing crews as they come on, so as to avoid losing speed, the paced man may reduce the mark for the distance ridden. The two kinds of efforts described are not really races but are called so for convenience. Both are run with a flying start.

Il primo esperimento di psicologia sociale viene spesso identificato nello studio di Norman Triplett (1898) sul maggior impegno della gente nello svolgimento di un compito se svolto in presenza di altre persone presenti come spettatori o rivali.



Due ricerche eloquenti

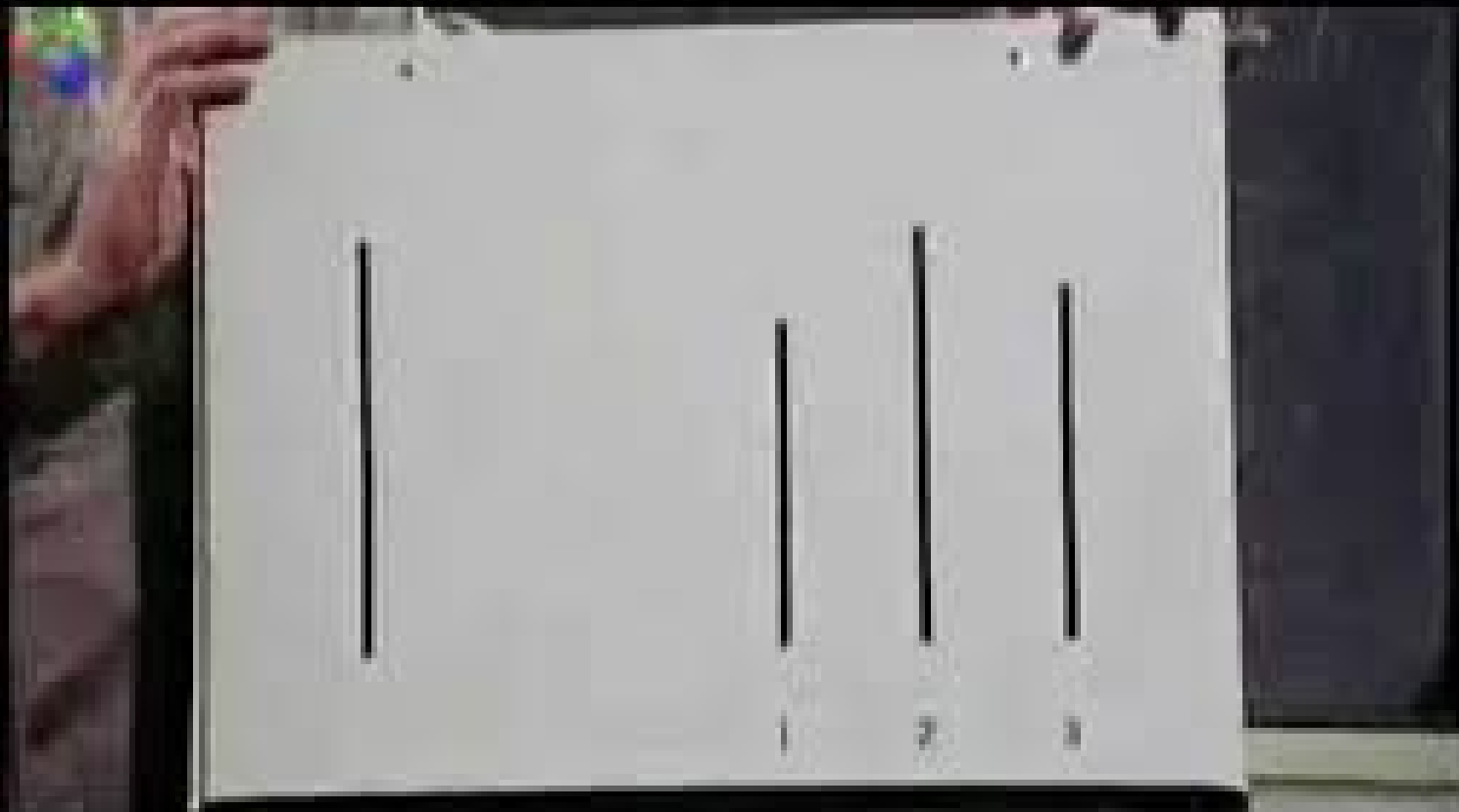
- ***Hastorf e Cantril (1954)***

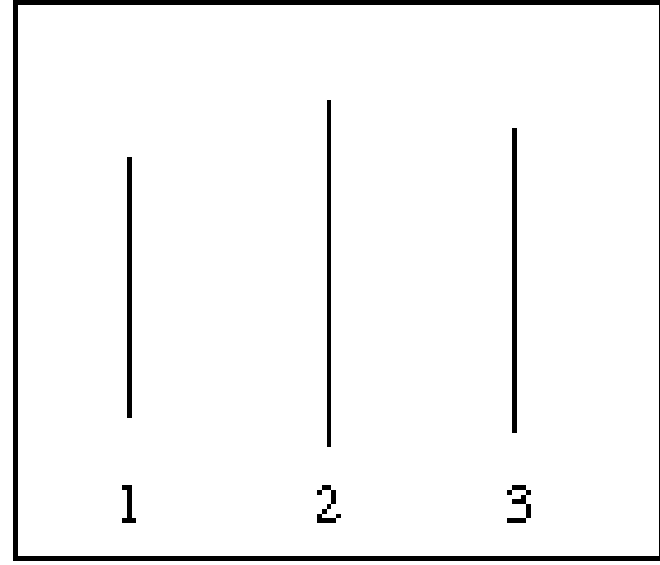
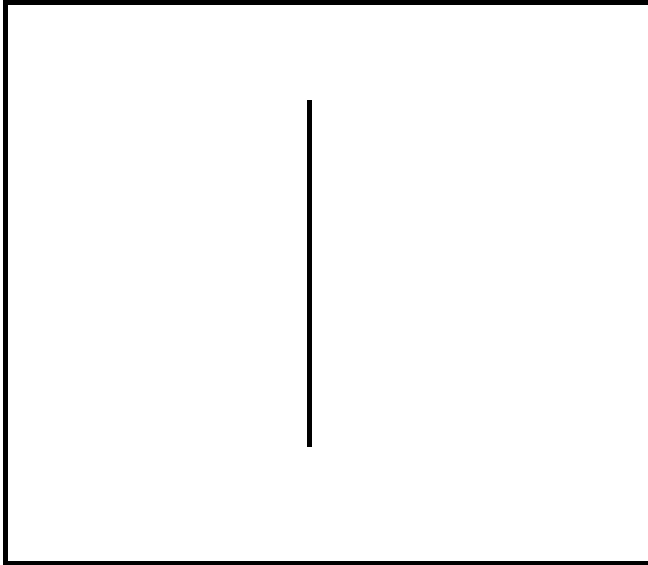
Ricerca Princeton vs Dartmouth

- ***Axsom, Yates e Chaiken (1987)***

Ricerca Vanderbilt

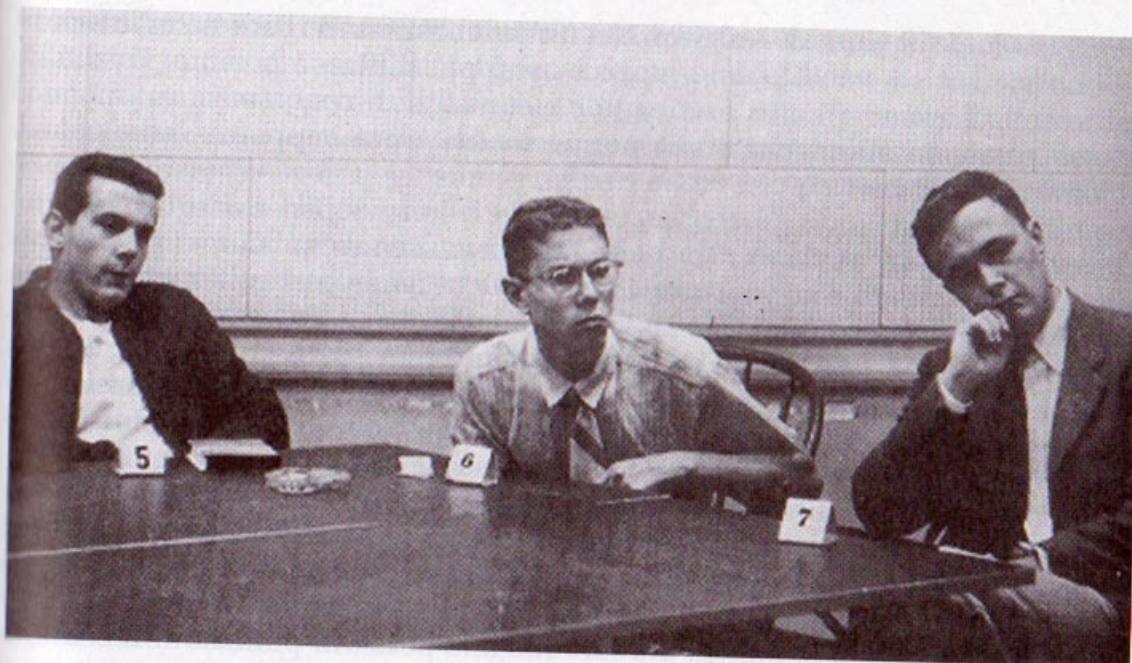








■ **Uh? Perché mai non siamo d'accordo?** In questa fotografia, tratta da uno degli esperimenti originari di Solomon Asch sul conformismo, non è difficile distinguere il partecipante vero dai collaboratori in incognito. Dovendo inaspettatamente affrontare la discordanza unanime del resto del gruppo, il partecipante numero 6 scruta ansiosamente le linee da abbinare. Quali potenti influenze sociali possono indurlo ad accettare la norma del gruppo antepponendola all'evidenza dei suoi stessi sensi?



Processi sociali, processi cognitivi

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

processi sociali (*i modi in cui i nostri pensieri, sentimenti e le nostre azioni vengono influenzati dagli input provenienti dalle persone e dai gruppi che ci circondano*).



Una definizione di Psicologia Sociale

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



La prospettiva integrata della psicologia sociale

1. La costruzione della realtà
2. La pervasività dell'influenza sociale
3. *L'acquisizione della padronanza*
4. *La ricerca dell'affiliazione*
5. *La valorizzazione di me e del mio*
6. *Il conservatorismo*
7. *L'accessibilità*
8. *La superficialità o profondità*



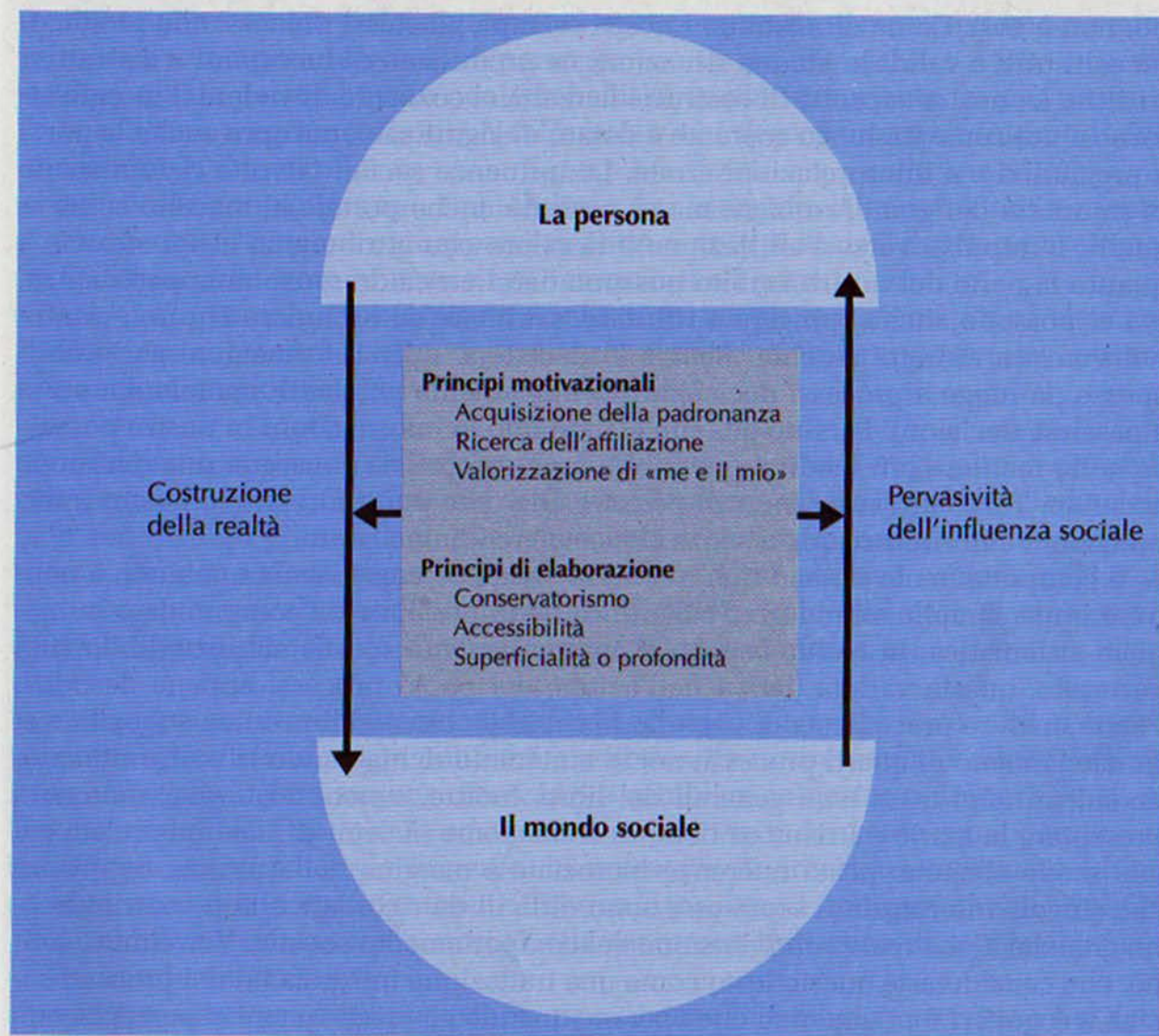


Figura 1.1 Le interrelazioni tra gli otto principi fondamentali della psicologia sociale Due assiomi fondamentali connettono l'individuo al mondo sociale. Ogni persona si costruisce una propria immagine della realtà sociale, che poi ne guida tutti i pensieri, sentimenti e azioni. Allo stesso tempo, la pervasività dell'influenza sociale incide praticamente su ogni aspetto della persona. Tre principi motivazionali e tre principi di elaborazione determinano sia la natura della realtà costruita sia la natura dell'influenza sociale.

1. La costruzione della realtà

Ciò che ognuno di noi considera reale non è altro che la sua personale costruzione della realtà, plasmata in parte dai **processi cognitivi** (*le modalità con cui lavora la nostra mente*) e in parte dai **processi sociali** (*gli input provenienti dagli altri individui, la cui presenza può essere effettiva o immaginaria*).



2. La pervasività dell'influenza sociale

Ricordiamo come gli altri possono influenzarci anche quando siamo soli.

Attraverso la pervasività dell'influenza sociale gli altri influenzano praticamente tutti i nostri pensieri, sentimenti e comportamenti, indipendentemente dal fatto che siano presenti o meno.



2. La pervasività dell'influenza sociale

L'identificazione con determinati gruppi sociali e ciò che pensiamo su come gli altri reagiranno, plasmano i nostri pensieri e sentimenti più intimi, le nostre percezioni e motivazioni e persino **il nostro senso di sé.**



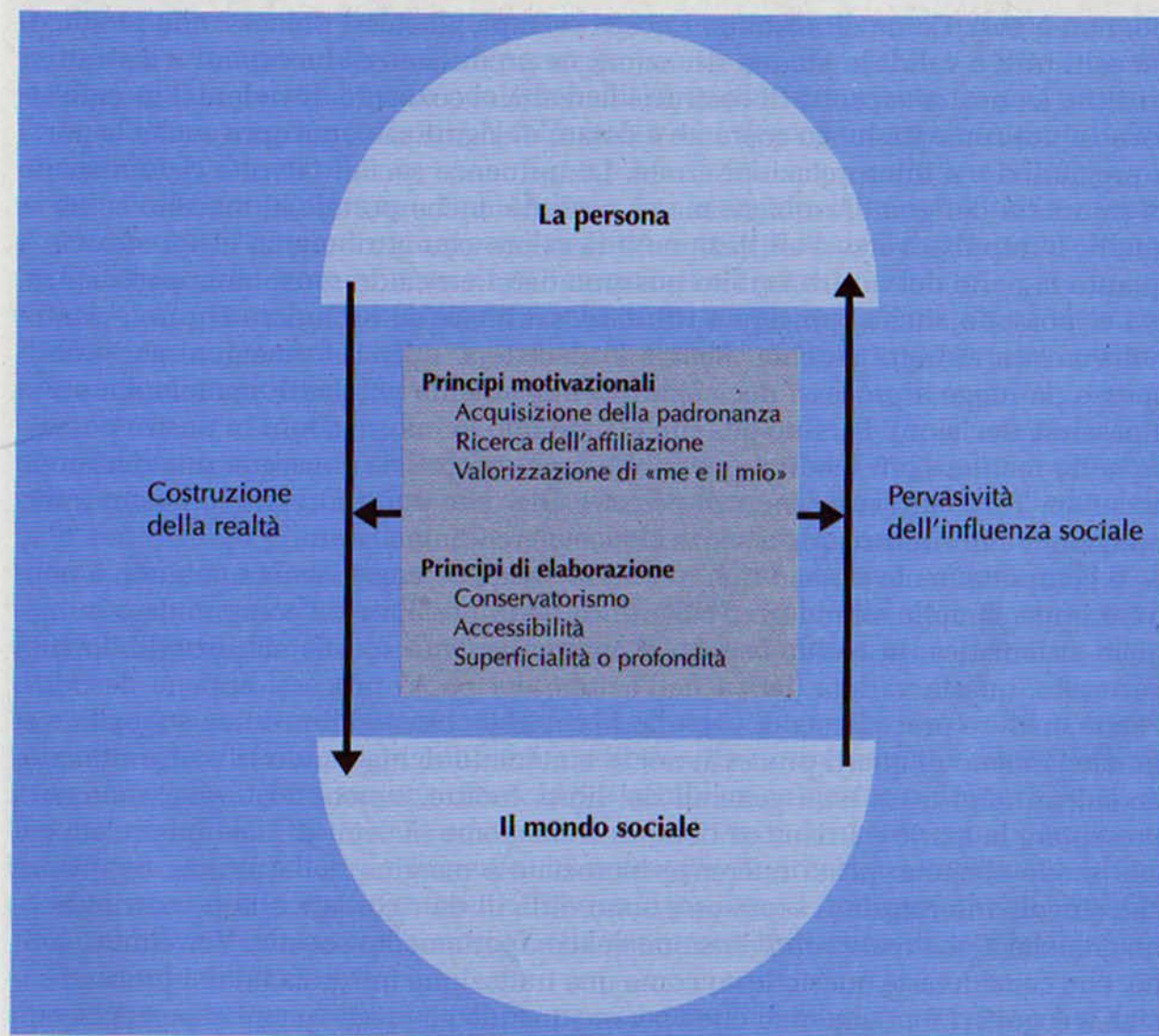


Figura 1.1 Le interrelazioni tra gli otto principi fondamentali della psicologia sociale Due assiomi fondamentali connettono l'individuo al mondo sociale. Ogni persona si costruisce una propria immagine della realtà sociale, che poi ne guida tutti i pensieri, sentimenti e azioni. Allo stesso tempo, la pervasività dell'influenza sociale incide praticamente su ogni aspetto della persona. Tre principi motivazionali e tre principi di elaborazione determinano sia la natura della realtà costruita sia la natura dell'influenza sociale.

Pro e contro

La nostra capacità di costruire la realtà ci consente di vedere il mondo attorno a noi come un luogo coerente e dotato di significato, ma apre anche la porta a pregiudizi e a interpretazioni errate. Le influenze sociali talvolta ci forniscono la sicurezza dei grandi numeri, ma ci possono anche portare al macello come agnelli. L'impulso verso l'affiliazione e il valore che attribuiamo a noi stessi e a quanto fa parte del nostro ambito possono darci un caldo senso di appartenenza, ma ci possono anche spingere a rifiutare, svalutare ed escludere chi non rientra nella nostra ristretta cerchia. Basare le decisioni sulle informazioni accessibili spesso dà luogo a processi decisionali estremamente efficienti, ma talvolta porta a pessime decisioni. Persino quando elaboriamo le informazioni in nostro possesso nella maniera più meditata possibile, non sempre ne consegue una decisione accurata. Talvolta l'atto stesso di pensare alle cose può fuorviare le nostre interpretazioni e introdurre errori senza che ce ne rendiamo conto.

LA PROSPETTIVA INTEGRATA DELLA PSICOLOGIA SOCIALE La psicologia sociale è una disciplina che integra non solo il cognitivo e il sociale, ma anche la ricerca teorica e la ricerca applicata. Tutta la diversità e la ricchezza del comportamento sociale umano si può comprendere grazie a otto principi basilari. Due sono gli assiomi fondamentali della psicologia sociale: (a) le persone si **costruiscono la loro realtà** e (b) le **influenze sociali sono pervasive**. Tre sono principi motivazionali: (a) mentre costruiscono la realtà e si influenzano a vicenda, gli individui vogliono **acquisire padronanza**, per comprendere e controllare il loro ambiente; inoltre, essi (b) **ricercano l'affiliazione** con gli altri e (c) tendono a **valorizzare «me e il mio»**. Infine pensieri e azioni sono influenzati anche da tre principi di elaborazione: (a) il **conservatorismo**, cioè le opinioni consolidate sono lente a modificarsi; (b) l'**accessibilità**, cioè le informazioni a cui si ha facilmente accesso producono gli effetti maggiori; (c) la **superficialità o profondità**, cioè le persone possono elaborare le informazioni superficialmente oppure in maniera approfondita. Combinati tra loro, questi otto principi spiegano tutti i tipi di comportamento sociale, a partire dai pensieri e dai comportamenti utili e apprezzabili fino a quelli fuorvianti e distruttivi.



il sè

Il sè

- La costruzione del **concetto di sé**
- La costruzione dell'**autostima**

