

## LA PSICOLOGIA SOCIALE

### I

I) L'ambito di studio della P.S. (scienza nata agli inizi di questo secolo) è il comportamento dell'individuo in rapporto alla società in cui vive. La psicologia generale, invece, studia il comportamento dell'individuo in sé. Un qualunque trattato di P.S. prevede argomenti di questo tipo: l'influenza sociale sui processi cognitivi, la comunicazione sociale, i fenomeni di massa, l'opinione pubblica, il sistema sociale ecc.

II) Sono due le modalità d'indagine fondamentali:

1) **Sperimentale**: il ricercatore crea in laboratorio una situazione particolare, che simula la realtà, all'interno della quale fa agire un gruppo di soggetti, il cui comportamento si modificherà al variare delle circostanze, secondo un programma prestabilito. Le variabili accidentali che non si vuole interferiscano con la situazione sperimentale particolare, vengono ridotte al minimo. Naturalmente è difficile trovare una netta corrispondenza dei risultati ottenuti con quelli che si possono desumere dalla vita quotidiana.

2) **Non-sperimentale**: si riferisce ai fatti che accadono spontaneamente nella vita quotidiana ("ricerca sul campo"). Si avvale dell'osservazione diretta o della tecnica delle interviste (colloqui, questionari, sondaggi, ecc.). E' difficile, in questo caso, utilizzare tecniche di misurazione, perché è quasi impossibile isolare un singolo aspetto dal contesto globale.

### III) Sociometria

Lo studio quantitativo degli aspetti psicologici riguardanti le reazioni sociali si chiama "sociometria". Il primo test sociometrico fu quello ideato dallo psicologo americano J.M. Moreno nel 1953. Esso venne applicato per misurare quantitativamente la struttura e l'organizzazione dei gruppi sociali, soprattutto per analizzare gli indici di preferenza di singoli individui nei confronti di altri individui di un medesimo gruppo. Lo si può ad es. applicare a una classe scolastica, chiedendo ad ogni studente di esprimere la propria preferenza (una o due al massimo) circa la scelta del compagno di banco.

Ma questi test possono anche essere usati per stimare il rendimento degli impiegati di un'azienda (sempre in relazione alla composizione di un gruppo di lavoro), oppure per verificare il morale di un gruppo sportivo o di lavoro.

I risultati del test vengono riportati in tabelle o rappresentati graficamente (sociogramma o mappa sociometrica). Il sociogramma è un insieme di cerchietti connessi tra loro da linee continue o frecce. I cerchi (che possono essere numerati) indicano i singoli individui del gruppo; le frecce indicano il senso della scelta, richiesta dall'operatore. Le frecce in genere sono di due tipi: quelle di un colore indicano la scelta positiva o l'attrazione, quelle di colore diverso indicano la scelta negativa o la repulsione. La linea tratteggiata indica "repulsione reciproca". La distanza tra i cerchi indica l'intensità delle preferenze: quanto è maggiore questa tanto è minore quella.

Per ogni coppia di soggetti (A e B) sono possibili 7 tipi di relazioni interpersonali:

A sceglie B; B sceglie A (massima attrazione)

A sceglie B; B è indifferente

A sceglie B; B rifiuta A

A e B sono indifferenti

A rifiuta B; B sceglie A

A rifiuta B; B è indifferente

A rifiuta B; B rifiuta A (massima repulsione).

Nell'utilizzare questo test il ricercatore deve fare molta attenzione, poiché i risultati di per sé non aiutano a risolvere gli eventuali problemi del gruppo, anzi possono aggravarli. ([Un esempio di sociogramma adattato a esigenze scolastiche](#) rtf-zip)

#### IV) **Motivazione del comportamento sociale**

Le ragioni che spingono gli esseri umani alla vita sociale stanno nella consapevolezza che solo in un contesto sociale si possono realizzare quelle aspirazioni o desideri che la vita individuale di per sé non potrebbe permettere. La tendenza alla realizzazione di mete prefissate viene detta "pulsione".

Le pulsioni che costituiscono la motivazione alla vita sociale sono 7:

*Pulsioni non sociali*: cioè istintive, come il bisogno di risorse alimentari, di protezione dalle avversità ambientali, ecc. Queste pulsioni possono portare alla vita sociale (vedi ad es. le comunità tribali primitive), ma non stanno di per sé ad indicare una motivazione volontaria alla socialità.

*Dipendenza*: la pulsione alla dipendenza ha origini nel rapporto di sottomissione dei figli rispetto ai genitori e di premura di quest'ultimi nei riguardi dei figli, soprattutto nei primi anni di vita. C'è dipendenza nei confronti di individui ritenuti, per qualche loro prerogativa, superiori. Questo bisogno decresce dall'infanzia all'adolescenza, ma può riemergere negli adulti in circostanze nuove, imprevedibili o stressanti (malattie, morte di una persona cara, perdita di un bene, delusione ecc.). Il comportamento opposto è quello "dominante", che può manifestarsi anche nella stessa persona "dipendente", la quale lo assume nei confronti di persone che ritiene inferiori a sé.

*Affiliazione*: s'intende il bisogno di avere rapporti molto amichevoli con i propri simili. I bambini passano gradualmente da un comportamento di dipendenza a uno di affiliazione quando scoprono di avere interessi comuni con i coetanei e sperimentano che stare con loro è altrettanto significativo che stare con i propri genitori, se non di più.

*Dominanza*: s'intende il bisogno di potere, di controllo sugli altri individui, di essere ammirato. Queste persone vogliono imporre le loro opinioni o comunque vogliono influenzare quelle altrui, impegnando tutte le loro forze per raggiungere delle posizioni autorevoli. I bambini che hanno genitori dominanti acquisiscono facilmente questo atteggiamento, che poi mantengono pressoché inalterato. Ma se il genitore è eccessivamente dominante può indurre un forte atteggiamento di dipendenza.

*Sessualità*: pulsione paragonabile a quella di affiliazione, ma è diretta verso individui di sesso opposto. Se ne differenzia per lo stato di eccitazione e gratificazione più intensi e di più breve durata. Inoltre la pulsione è limitata al periodo biologico della maturità sessuale. Nelle società animali il comportamento sessuale è vincolato ad esigenze di ordine biologico: ad es. animali di specie diverse o della stessa specie ma di rango diverso solitamente non si accoppiano; la prestanta fisica del maschio spesso riveste grande importanza nella scelta del partner; l'accoppiamento avviene solo durante periodi particolari nella vita delle femmine. Nelle società umane la sessualità è determinata da fattori molto più complessi: educazione, ideologie, moralità, abitudini, norme sociali, ecc.

*Aggressività*: apparentemente può essere ritenuto un comportamento asociale, in realtà esso è il frutto di un condizionamento sociale specifico. Se nei bambini tale comportamento viene

incoraggiato dai genitori, esso perdurerà anche da adulti. Oppure esso può sorgere in quei bambini che hanno ricevuto un'educazione repressiva o che abbiano subito molte punizioni fisiche. Può sorgere anche come reazione ad una situazione frustrante di lunga durata, ma non è obbligatorio, poiché la frustrazione può anche indurre a un comportamento ossequiente, a un atteggiamento collaborante.

**Autostima e identità:** s'intende il bisogno di una valutazione positiva della propria personalità da parte degli altri. L'origine di ciò va ricercata nel fatto che il bambino è portato ad accettare i giudizi dei genitori, sicché da adulto tenderà a ricercare o riprodurre situazioni che lo portino ad acquisire valutazioni analoghe a quelle fornitegli dai genitori.

Legata all'autostima è la pulsione della coerenza interna, ossia la definizione di un'immagine di sé coerente con le esperienze già vissute, o comunque legata ad esse. E' questo che permette alla persona di ritenersi, nel contempo, uguale e diversa dagli altri. L'individuo deve cercare di fornire un'immagine di sé che sia proponibile a accettabile. Cosa che non avviene quando cerca d'imporla con intransigente fermezza o quando non tiene conto delle proposte altrui.

## II

I) **Gli atteggiamenti.** S'intende un modo di porsi, una tendenza a reagire o un comportamento. L'atteggiamento è una costante tipica e rappresentativa dei sentimenti e delle reazioni di un individuo. E' possibile individuare nell'atteggiamento tre componenti essenziali: affettiva, cognitiva, comportamentale. Nel linguaggio comune si usano come sinonimi di "atteggiamento" le credenze e le opinioni.

II) **Le credenze.** Sono costituite dalle informazioni che riceviamo su determinate idee, azioni, oggetti, eventi..., prescindendo dal fatto che tali informazioni abbiano un fondamento di verità o meno. Sono piuttosto "intense" e permanenti, tali da influenzare i più vasti aspetti del comportamento. Dipendono più da fattori sociali che non da esperienze strettamente individuali. Non è documentabile una loro origine biologica (genetica).

III) **Le opinioni.** Sono credenze meno persistenti nel tempo. Influenzano in modo meno determinante il comportamento. Interessano un'area di comportamento più limitata. Dipendono in misura relativamente minore dai fattori sociali rispetto alle esperienze strettamente personali. Mentre la credenza è, in genere, molto diffusa e condivisa socialmente, l'opinione è -al limite- un fatto personale, pur avendo origine sociale.

IV) Gli atteggiamenti possono essere *positivi* (a favore di) o *negativi* (a sfavore di). P.es. un individuo nei confronti di un partito politico che egli rifiuta. La componente affettiva dell'atteggiamento è costituita dai sentimenti di ostilità (ch'egli ad es. manifesta quando si trova a discutere con un seguace di quel partito, o quando si irrita alla semplice vista di un giornale che sia espressione di quel partito). La componente cognitiva dell'atteggiamento è costituita dai pensieri, convinzioni o idee ch'egli ha nei confronti di quel partito, ed è dettata da ciò ch'egli ritiene e afferma di conoscere (ad es. per lui i politici di quel partito sono disonesti, arrivisti...). La componente comportamentale dell'atteggiamento è costituita dalle predisposizioni ad agire che l'individuo ha nei confronti di quel partito (ad es. facendo una propaganda negativa o denigrando apertamente quel partito, o leggendo solo articoli di oppositori politici...).

V) Gli atteggiamenti sono importanti perché viviamo in un mondo che ci stimola di continuo, mediante una vasta gamma d'informazioni, per cui è necessario disporre di un sistema di classificazione delle informazioni che consenta di "ridurre" ad un numero relativamente piccolo di categorie l'infinita varietà di stimoli che riceviamo. Gli atteggiamenti filtrano e selezionano le informazioni nuove, permettendoci inoltre di fare delle analogie tra queste informazioni e quelle già acquisite (ad es. il considerare un'informazione nuova come sostanzialmente identica ad una già posseduta ci facilita l'esistenza. Il vantaggio che ne deriva può essere tale da indurci a considerare identici due eventi che non lo sono affatto).

VI) Mediante gli atteggiamenti possiamo accattivarci la stima-simpatia del prossimo (o la sua antipatia); oppure cerchiamo di ottenere gli scopi che ci siamo prefissi. Sul piano personale, gli atteggiamenti possono servire da alibi (o difesa) nei conflitti interiori (p.es. quando abbiamo difficoltà ad affermarci in una determinata situazione-prestazione, spesso incolpiamo la società, l'ambiente lavorativo, le compagnie..., allontanando così le nostre responsabilità e allontanando i dubbi sulle nostre capacità).

VII) **La misura degli atteggiamenti.** Gli psicologi sociali sperimentali hanno ideato dei sistemi di misurazione degli atteggiamenti, mediante degli strumenti chiamati scale. Si tratta di metodi piuttosto

complessi che si avvalgono delle tecniche statistiche. La *Scala della Distanza Sociale* ideata da Bogardus nel 1925 consisteva nel chiedere alla gente come si comporterebbe in determinate circostanze, proponendo una serie di domande accuratamente definite e standardizzate. P. es. questo metodo è stato applicato per sondare l'atteggiamento di un campione statistico di individui nei confronti di individui appartenenti a una razza diversa.

VIII) **Gli atteggiamenti sociali.** Si riferiscono al modo in cui la società è gestita e organizzata. Lo studio di questi atteggiamenti riguarda due temi fondamentali:

1) Il *pregiudizio*. È presente in tutte le società. Di solito s'instaura nei confronti di altri gruppi etnici o sociali; oppure, all'interno di una stessa società, da parte di un gruppo, di una classe... verso un altro gruppo o classe sociale. Esso emerge gradualmente a partire dai primi contatti sociali che ogni individuo sperimenta. E' strettamente dipendente dall'educazione ricevuta, dalla fede religiosa, dallo stato socio-economico, dal contesto culturale di appartenenza, dall'ideologia dominante nel proprio ambiente.

Anche il pregiudizio ha un contenuto percettivo, cognitivo, emotivo e comportamentale, ed è persistente nel tempo. È radicato nella personalità e può influenzare un'area più o meno vasta di comportamenti con intensità particolarmente forte. Dipende in misura maggiore da fattori sociali che da esperienze strettamente individuali. È stato dimostrato che coloro che hanno pregiudizi in un determinato campo, possono manifestarli anche in altri campi (ad es. chi ha pregiudizi nei confronti degli ebrei è facile che ne abbia anche nei confronti di altri gruppi etnici diversi dal proprio).

2) Lo *stereotipo sociale*. Noi riceviamo spesso soltanto informazioni limitate circa la categoria sociale cui appartengono le persone con cui siamo in rapporto. L'idea che ci facciamo di queste persone è quindi legata agli attributi assegnati dalla società alla categoria o classe sociale di appartenenza. L'assegnazione di attributi viene denominata stereotipizzazione. Tali attributi possono essere modelli comportamentali specifici, fattori fisici, oppure legati all'appartenenza a gruppi particolari (ad es. religiosi). Se una persona appartenente a un gruppo viene percepita come avente tutti gli attributi propri di quel gruppo, risulta definita con uno stereotipo. P. es. giudichiamo con uno stereotipo quando pensiamo che tutte le donne nubili di una certa età siano delle zitelle inacidite, piene di manie e poco cordiali.

Spesso gli stereotipi sono coscientemente ritenuti in parte falsi o imprecisi, in quanto rappresentano solo in minima misura le caratteristiche dell'individuo stereotipizzato. Se nel giudicare un individuo si tiene conto degli attributi della categoria di appartenenza ma si riconosce, nel contempo, anche l'esistenza di caratteristiche individuali, lo stereotipo non agisce in misura determinante. Gli stereotipi possono essere costituiti o rappresentati da attributi sia negativi che positivi.

IX) **Mutamento dell'atteggiamento.** Gli atteggiamenti possono mutare in seguito a nuove esperienze e nuove informazioni. Il mutamento può essere volontario o involontario, temporaneo o permanente, portare a un atteggiamento più favorevole o più sfavorevole o più neutrale. Kelman, con la sua Teoria dei tre processi (1961), ha affermato che il mutamento può intervenire in seguito all'intervento di tre differenti processi di interazione sociale: l'accondiscendenza, l'identificazione e l'interiorizzazione.

1) *L'accondiscendenza*. Può portare al mutamento nel caso in cui un individuo si lasci influenzare da un altro a da un gruppo, in quanto così egli pensa di essere meglio approvato-accettato. Tale cambiamento s'instaura solo a livello apparente e solo in presenza di chi influenza. Spesso l'accondiscendenza interviene quando la situazione comporta l'erogazione di un premio o di una punizione da parte del soggetto che influenza.

2) *L'identificazione*. Si manifesta nel caso in cui un individuo adotta gli atteggiamenti di un altro individuo-gruppo, in quanto così egli raggiunge un'interazione soddisfacente con chi lo influenza. In questo caso l'individuo influenzato crede effettivamente a questo modo di agire che gli conferisce una certa identità.

3) *L'interiorizzazione*. Si manifesta nel caso in cui un individuo accetta di essere influenzato da un altro individuo-gruppo, in quanto il comportamento a cui è spinto non contrasta sensibilmente col suo sistema di valori, anzi risulta essere coerente con questo.

X) Va detto tuttavia che ogni individuo spesso oppone una tenace resistenza alla modificazione dell'atteggiamento, sia perché è incapace di ricevere certe nuove informazioni, sia perché il mantenere inalterati gli atteggiamenti già posseduti gli consente di disporre di una difesa nei confronti di stimoli che giudica disturbanti, in quanto esigono una revisione della propria immagine di sé o del proprio modo di vedere le cose.

XI) I meccanismi mediante i quali si mantiene inalterato il proprio equilibrio sono tre: negazione,

rafforzamento e differenziazione.

P.es. un fumatore accanito, avvisato dello stretto rapporto fumo/cancro, nega che esista un rapporto così stretto di causa/effetto; afferma che fumare procura una soddisfazione superiore al timore dei danni che può provocare (rafforzamento emotivo); considera che se si mette a fumare sigarette leggere, con filtro, solo dopo aver mangiato, ecc. potrà conservare inalterato il comportamento (differenziazione).

XII) I nostri atteggiamenti infine possono cambiare più facilmente e in modo consistente nel caso in cui la comunicazione ci giunga da una fonte d'informazione per noi credibile (il che dipende dal prestigio e dalle garanzie dell'emittente). Oppure nel caso in cui la comunicazione in sé abbia determinate caratteristiche: semplicità o complessità, comprensibilità, emotività, ecc. è stato dimostrato che è soprattutto la connotazione emotiva ad avere un peso determinante circa l'efficacia del messaggio. Infine vanno considerate le caratteristiche della persona che riceve un messaggio (ricevente). Alcuni individui subiscono la pressione dei messaggi che ricevono in misura maggiore rispetto ad altri (ad es. si potrebbe verificare se le persone poco colte sono più influenzabili di quelle istruite, se gli atteggiamenti estremistici subiscono mutamenti meno rilevanti degli atteggiamenti moderati, ecc.).

### III

I) **Il sistema sociale e il concetto di "ruolo"**. Il "sistema sociale" indica una società costituita da un insieme più o meno numeroso di componenti, ognuno dei quali, essendo in interazione con l'altro, secondo norme pattuite più o meno definite o vincolanti, svolge (occupa) un determinato ruolo. La società è un sistema in quanto è un insieme integrato di ruoli differenziati. Cioè i componenti di un sistema sociale non svolgono tutti le stesse funzioni, anzi svolgono compiti diversi in diverse situazioni e con competenze specifiche.

II) Un sistema sociale di solito non è perfettamente omogeneo o simmetrico, nel senso che tra i soggetti che occupano ruoli diversi, spesso vi sono rapporti unilaterali o di dipendenza non perfettamente equilibrata (asimmetria). Il potere che i diversi individui possiedono in termini di ampiezza e autonomia del campo d'azione, e in termini di capacità di determinare il comportamento altrui, non è distribuito e posseduto in eguale misura, in quanto il sistema sociale è a struttura gerarchica.

III) Il termine "ruolo" è appunto una stima del potere relativo che un individuo possiede nei confronti degli altri membri del sistema di appartenenza: esso può essere "misurato" ricorrendo ad una sua collocazione su una scala di ordinamento gerarchico.

IV) Ogni sistema sociale è definito anche dalle "norme" (modelli pattuiti di comportamento) che regolano le relazioni reciproche tra gli individui. Un sistema sociale può essere descritto come la storia delle norme che regolano le relazioni sociali tra i suoi componenti.

V) I modelli o le norme di azione sociale hanno anche una valenza anticipatoria, nel senso che valgono a definire quanto ogni individuo può aspettarsi dal comportamento altrui. In tal senso si può dire che un ruolo è costituito dall'insieme delle aspettative che il sistema sociale ha elaborato per delineare un ambito di competenza o un campo di azione sociale, escludendo altre competenze che sono attribuite ad altri ruoli. In sintesi: La normativa sociale ha un valore di prescrizione (indica ciò che un individuo può e deve fare) e un valore di anticipazione (selezione di ciò che gli altri si aspettano da un individuo del sistema).

VI) **Il comportamento del gruppo**. Per "gruppo" s'intende un insieme organizzato di persone che s'influenzano reciprocamente per uno scopo per definito (p.es. la famiglia, un gruppo di lavoro o scolastico...). L'esistenza del gruppo è importante sia per il prestigio e il comando da parte di alcuni, sia per l'influenza reciprocamente stimolante che al suo interno si verifica.

Il leader di un gruppo può emergere in seguito alle circostanze più varie: comune a tutti i gruppi è il fatto che la formazione del leader implica la formazione di una gerarchia. Il leader può svolgere ruoli molti diversi: politico, esperto, rappresentante del gruppo per i rapporti con l'esterno, supervisore dei rapporti interni al gruppo, dispensatore di premi e punizioni, mediatore, modello, figura paterna, pianificatore, stratega, consigliere e, quando le cose vanno male, capro espiatorio. L'importanza di queste funzioni varia al variare della natura del gruppo.

Il gruppo non sfugge al pericolo del conformismo, che è la tendenza a lasciarsi influenzare acriticamente dalle pressioni-decisioni normative del gruppo. In particolare si è dimostrato che:

più sono unanimi i giudizi all'interno del gruppo (specie se il gruppo è molto vasto) e maggiore è il grado di conformismo del singolo individuo;

il conformismo è tanto più accentuato quanto più gli stimoli sono ambigui e poco chiari;

il conformismo tende ad aumentare quando gli individui preferiscono accontentarsi di una convergenza su tematiche tradizionali, piuttosto che chiarire la divergenza su nuove tematiche;

naturalmente ci sono individui che tendono ad essere conformisti al massimo e in qualunque circostanza, mentre altri si dimostrano sempre indipendenti;

il continuo desiderio di essere anti-conformisti è facilmente segno di una incapacità a socializzare.

VII) I rapporti sociali (siano essi presenti o assenti) determinano, in prima e ultima istanza, la formazione della personalità (l'assenza di tali rapporti porta a costruire una personalità disadattata). Essi possono supplire alla carenza di certi rapporti familiari. Obbligano ad esaminare e a tener conto delle prospettive altrui. Favoriscono una più ampia dialettica interiore e quindi favoriscono lo sviluppo dell'intelligenza. Sono il mezzo migliore per raggiungere una più piena autonomia in campo morale, che è il presupposto per compiere scelte mature e responsabili.

---

[Enrico Galavotti](#) - [Homolaicus](#) - [Uomo Donna](#)