



UNIVERSITÀ DI PISA

INSEGNAMENTO INTEGRATO DI PSICOLOGIA
MODULI DIDATTICI DI PSICOLOGIA SOCIALE

PROF. ANTONIO AIELLO

CORSO PAS A036

**INSEGNAMENTO INTEGRATO DI PSICOLOGIA
MODULO DIDATTICO PSICOLOGIA SOCIALE**

6 MAGGIO 2014 (4 ORE)

13 MAGGIO 2014 (4 ORE)

***Che cos'è la
PSICOLOGIA SOCIALE?***

Che cos' è la Psicologia sociale

“Lo scopo principale della Psicologia sociale è quello di studiare, nel modo più sistematico possibile, i diversi aspetti **dell' interazione** fra individui, fra **gruppi** sociali e all' interno di essi e fra gli **individui** e i **sistemi sociali**, piccoli o grandi, di cui fanno parte”
(Tajfel, 1979)

Che cos' è la Psicologia sociale

Serge Moscovici afferma:

“si tratta di quella scienza che si occupa dell' **influenza**
che esercitiamo gli uni sugli altri”

(Moscovici, 1997)

Che cos' è la Psicologia sociale

“...il compito della Psicologia sociale è quello di contribuire, insieme ad altre discipline, alla comprensione del **comportamento umano**, avendo come proprio oggetto di studio una serie di fenomeni specifici, che risultano generati dall' **intersezione tra processi psicologici e dinamiche sociali**”

(Mazzara, 2003)

Che cos'è la Psicologia sociale

La **PSICOLOGIA SOCIALE** è una disciplina che studia i modi e le forme con cui l'esperienza, l'attività mentale e pratica e i comportamenti si articolano con il contesto sociale.

Che cos' è la Psicologia sociale

E' una disciplina di frontiera

che intrattiene scambi con la sociologia,
l' antropologia, le scienze politiche ed economiche.

Radici Storiche

1908

pubblicati i due primi volumi dal titolo
“**Psicologia sociale**”, il primo ad opera di un
sociologo Edward E. Ross

(Psicologia sociale sociologica)

l'altro ad opera di uno psicologo William
McDougall

(Psicologia sociale psicologica)

Psicologia sociale psicologica

- Centra l'attenzione sui processi psicologici
- Considera i fattori sociali in termini di forze che intervengono per deviare o distorcere processi interindividuali
- L'unità di analisi nella psicologia sociale psicologica è l'individuo.

Kurt Lewin (1890-1947)



- Forte interrelazione fra gli eventi della sua vita e la sua impostazione scientifica
- Ottica democratica, aperta, progressista
- Stretta articolazione di teoria e pratica
- Fortemente influenzato della teoria della Gestalt

La teoria del “Campo”

- Il Campo: la totalità dei fatti mutuamente interdipendenti che coesistono per l'individuo in un momento dato.
- Tre ordini di fatti:
 - **spazio di vita**
 - **zona di frontiera**
 - **fatti del mondo sociale che ci influenzano indirettamente, pur senza un contatto diretto**

La teoria del “Campo”

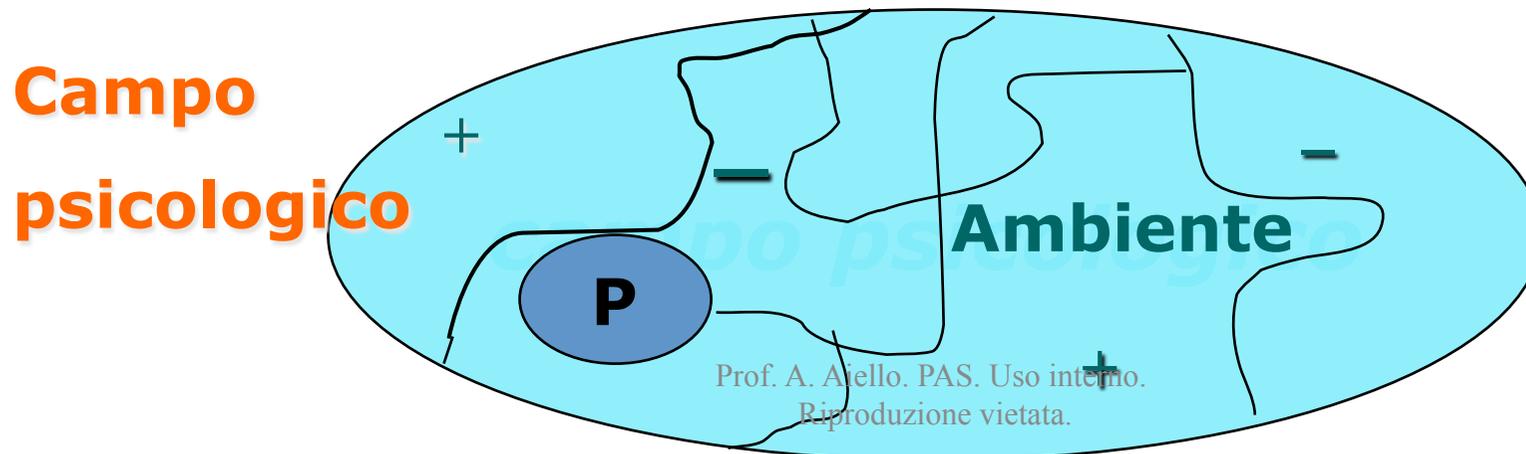


- Gli oggetti dell' ambiente hanno effetto sul comportamento della persona
- Infatti: oggetti = mezzo per il soddisfacimento di un bisogno
- Il valore (segno e intensità) di un oggetto dipende dallo stato dei bisogni di un certo individuo in un dato momento

Il “Campo” psicologico

Lewin ha esteso questo punto di vista in
psicologia sociale:

Non conta la realtà esterna
ma il modo in cui il soggetto percepisce tale realtà



La teoria del “Campo”

- Riassunto:
 - Centrare l’ analisi su situazioni concrete della vita reale delle persone e dei gruppi
 - Considerandole nel vasto ambito strutturale e processuale in cui si collocano
 - Analizzando problemi specifici in relazione a specifiche situazioni
 - Usando questa conoscenza per formulare di leggi via via più generali relative al modo con cui l’ individuo (o il gruppo) agisce, ragiona, valuta, entra in tensione...

Cognitivism contemporaneo

Uomo =elaboratore di informazioni



Si ipotizza

**processi cognitivi razionali
“freddi” = Non influenzati
da motivazioni**

La cognizione



- Neisser (1976): la cognizione è l'attività del conoscere, fondata su:
 - Acquisizione della conoscenza
 - Organizzazione della conoscenza
 - Uso della conoscenza
- Il termine *cognition* si riferisce all'insieme delle attività attraverso cui le persone elaborano le informazioni provenienti dai sensi, dalla memoria e dalle proprie conoscenze precedenti

Presupposti sull' essere umano

- Costantemente attivo
- Guidato da spinte che derivano dalla sua stessa attività mentale
- Caratterizzato da un' attività mentale configurata come un sistema gerarchico di strutture, meccanismi e processi
- Lo stimolo ha valenza informativa, non *energetica*

Altri presupposti fondamentali

- L' apprendimento è un processo fondato sull' attività mentale di rielaborazione, sul richiamo dalla memoria, sulle regole di organizzazione del materiale, ecc.
- La conoscenza nasce dall' intreccio tra la realtà oggettivamente data e l' attività di costruzione e organizzazione della mente

La cognizione sociale

- Studio scientifico dei processi attraverso cui le persone acquisiscono informazioni dall' ambiente sociale, le interpretano, le immagazzinano in memoria e le recuperano da essa, al fine di comprendere sia il proprio mondo sociale che loro stesse e organizzare di conseguenza i propri comportamenti
- Si analizzano soprattutto:
 - I processi di acquisizione delle informazioni *sociali*
 - I processi di interpretazione delle informazioni *sociali*
 - I processi su cui si fonda il giudizio *sociale*

Presupposti di base

- Essere umano come elaboratore di informazioni (in questo caso interessano quelle sociali)
- Concezione classica: avaro cognitivo, computer difettoso
- Scarsa rilevanza data al sociale inteso in senso pieno
- Metodologia spiccatamente sperimentale

E quindi...

- I giudizi sociali sono solo in parte determinati dagli stimoli di una certa situazione, potendo dipendere significativamente dalla conoscenza precedente: processi di elaborazione *top-down*, o *schema-driven* più che *bottom-up* o *data driven*

Nuova concezione dell' essere umano

- Stratega motivato: possediamo molte strategie cognitive cui facciamo ricorso in base agli scopi e ai bisogni in relazione alla specifica situazione
- Ruolo fondamentale della *motivazione*: tutta l' attività di conoscenza è un processo motivato
- Motivazione e cognizione interagiscono per orientare l' attività umana

Euristiche o scorciatoie cognitive

Euristiche o scorciatoie cognitive

- Simon (1957): razionalità limitata
- Kahneman e Tversky (1973) hanno introdotto per primi il termine “euristiche”

Euristica della rappresentatività

- Kahneman e Tversky (1973):
- ci basiamo su quanto l'evento o il caso rappresenta (è simile) alla categoria
- classifichiamo sulla base della somiglianza col caso tipico



Euristica della rappresentatività

- Conseguenze: porta a marginalizzare diversi altri tipi di informazioni che sarebbero necessarie per formulare giudizi probabilistici corretti.

Euristica della disponibilità

- Tversky e Kahneman (1974): cerchiamo di ricordare **esempi** per giungere a una conclusione (giudizio, attribuzione causale, etc.).
- se ci vengono in mente con facilità desumiamo che la frequenza di quel tipo di eventi è elevata e questo diviene garanzia della bontà delle conclusioni.
- giudichiamo la frequenza sulla base della facilità di immaginare esempi, ovvero sulla disponibilità di essi

Euristica della simulazione: ragionamento controfattuale

- Ragionamento controfattuale: immaginare come si sarebbero potuti verificare risultati diversi da quelli che si sono effettivamente verificati.
- Kahneman e Tversky (1982) hanno chiamato questo modo di ragionare “euristica della simulazione”.

Euristica della simulazione: conseguenze

- Accentua le reazioni emotive negative e positive
- Se ipotetici svolgimenti diversi più positivi
→ peggioramento dello stato emotivo
- Se ipotetici svolgimenti diversi più negativi
→ miglioramento
- Medvec, Madey e Gilovich (1995): reazioni emotive di atleti che vinsero medaglie d'argento o di bronzo alle Olimpiadi del 1992

Euristica dell' ancoraggio e aggiustamento

L' opinione espressa da chi parla per primo esercita una notevole influenza e i giudizi successivi non si spostano mai più di tanto da esso.

Gli altri interlocutori utilizzano la valutazione del primo come punto di ancoraggio e introducono solo degli aggiustamenti rispetto ad esso

- Se primo non è un esperto si può arrivare a decisioni errate

Il costrutto di “atteggiamento”

Gli atteggiamenti

- Definizione attuale: atteggiamento come valutazione globale di un oggetto (Cavazza, 2005)
- Precursori:
 - Thomas & Znaniecki (1918-20): processi della coscienza che determinano l'azione
 - Allport (1935): stati mentali o neurologici di prontezza organizzati nell'esperienza che esercitano un'influenza direttiva o dinamica sulla risposta dell'individuo nei confronti di un oggetto o di una situazione con cui entra in contatto

Modello tripartito degli atteggiamenti (Rosenberg & Hovland, 1960)

- Componente cognitiva
- Componente affettiva
- Componente conativa o comportamentale

Funzioni degli atteggiamenti (Katz, 1960)

- Adattiva
- Ego-difensiva
- Espressiva
- Conoscitiva

Come si formano gli atteggiamenti?

- Contatto (i) diretto o (ii) mediato, con l' oggetto
- Mera esposizione (Zajonc, 1968)
- Osservazione del proprio comportamento (Bem, 1972)
- Osservazione del comportamento altrui (Bandura, 1977)
- *Racconti di "altri"*

Come si rilevano gli atteggiamenti

- Tecniche esplicite
 - Scale Likert
 - Differenziali semantici (Osgood, Suci, & Tannenbaum, 1957)
- Tecniche implicite
 - Priming semantico
 - Implicit association test (Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998)

Il ruolo dell'accessibilità dell'atteggiamento

- Fazio (1986): quanto più l'atteggiamento è accessibile, tanto più influenza i nostri processi di conoscenza
- La probabilità di attivare automaticamente un atteggiamento dipende dalla forza dell'associazione fra l'oggetto dell'atteggiamento e la valutazione
- Metodo sperimentale: il *priming*
- Fazio et al. (1986): non possiamo fare a meno di valutare gli oggetti con cui entriamo in contatto

Le complesse relazioni fra atteggiamento e azione

- LaPiere (1934): atteggiamenti pregiudiziali non portano necessariamente a comportamenti discriminatori
- Wicker (1969): la correlazione fra atteggiamenti e comportamenti è nell'ordine dell' $r = .30$; gli atteggiamenti spiegano circa il 10% della variabilità dei comportamenti

Lo studio dei gruppi sociali

Livelli di analisi



Definire il gruppo

“Il gruppo è qualcosa di più, o per meglio dire, qualcosa di diverso dalla somma dei suoi membri: ha struttura propria, fini peculiari, e relazioni particolari con altri gruppi. Quel che ne costituisce l'essenza non è la somiglianza o la dissomiglianza riscontrabile tra i suoi membri, bensì la loro interdipendenza”

K. Lewin, 1948.

Definire il gruppo

Criteri essenziali di distinzione rispetto ad altri aggregati sociali:

- Compresenza fisica o *mediata*
- Numero di membri del gruppo
- Destino comune (*common fate*) (Lewin)
- Struttura sociale organizzata (Sherif)

Definire il gruppo

- Progetto/ Scopi comuni (Denzin)
- Interazione sociale (faccia a faccia) (Bales)
- Interdipendenza o azione integrata (Bales)
- Influenzabilità reciproca (Kelman)
- Auto-categorizzazione (Turner)
- Etero-categorizzazione sociale
- Presenza di outgroup

Definire il gruppo

Definizione nel testo di R. Brown :

“Un gruppo esiste quando due o più individui definiscono se stessi come membri e quando la sua esistenza è riconosciuta da almeno un'altra persona”

- Importanza del continuum “interpersonale-gruppo”:
- Persone si comportano ed agiscono in base alla salienza della propria identità sociale, ovvero se, in una data situazione, interagiscono come membri di un gruppo o come individui.

Funzioni psicologiche dei gruppi

- ☛ De Grada (1999): categorie di bisogni soddisfatti
 - Gruppo in sé: sicurezza, sostegno sociale, appartenenza
 - Gruppo di membri con specifiche caratteristiche
 - Gruppo che svolge specifiche attività
 - Gruppo che persegue specifici scopi
 - Gruppo come strumento per scopi personali

Coesistenza di diverse fonti di attrazione

GRUPPI E STEREOTIPI

La gente comune si accorge che *esistono* quando si realizzano due condizioni:

1. Se riguardano il proprio **gruppo** di appartenenza (o *ingroup*)
2. Se vi sono attribuzioni con valenza più negativa che positiva



**Il fenomeno della
sovraesclusione
dall' ingroup**

I soggetti coinvolti in un compito di classificazione di persone sconosciute avranno bisogno di un maggiore numero di informazioni per includere questa persona nell' ingroup mentre per escluderla ne basteranno poche

Linguaggio e stereotipi

Etichette linguistiche e trasmissioni degli stereotipi

- Il linguaggio ha la funzione di garantire la trasmissione culturale dei contenuti associati agli stereotipi, essi si cristallizzano in forme di vocabolario dal significato pregiante e di immediata presa

**I mezzi di
comunicazione di
massa sono un
potente veicolo di
trasmissione degli
stereotipi**