

PSICOLOGIA SOCIALE

Monica rubini

La psicologia sociale riguarda la vita delle persone.

Bibliografia

MANUALE DI PSICOLOGIA SOCIALE (p cavazza rubini)il mulino:

1^ PARTE

1° capitolo:

- 1 LA COGNIZIONE SOCIALE = **conoscenza sociale**. Accumulata in tanti modi. La prospettiva della cognizione della psicologia sociale considera **come le persone attraverso processi cognitivi acquisiscono conoscenze che riguardano altre persone**.

L'approccio di base della psicologia sociale, è un approccio triadico perchè abbiamo un soggetto che vuol conoscere un dato di natura sociale, in rapporto con un alter (interlocutore di natura sociale). Questi 2 punti in interazione (soggetto e alter) hanno il compito di conoscere un oggetto sociale. L'unità che spiega il modo in cui ci si muove dentro questa disciplina è un'unità appunto triadica.

Il rapporto del soggetto con l'alter è variabile perchè può essere solo un'altra persona o un gruppo di persone o una nazione. L'alter potrebbe anche non essere presente ma allo stesso tempo decisivo. L'altro può essere interiorizzato, oppure è rappresentato dalle norme sociali, oppure dall'identificazione con gli altri: Legami psicologici e affettivi con un gruppo fanno sì che una persona non si identifica senza tener conto di questo gruppo.

Concludendo parlando di psicologia sociale abbiamo bisogno dei 3 elementi sopra spiegati.

- 2 IMPORTANZA DEI PROCESSI SOCIO COGNITIVI che permettono di dare conoscenza.

- 3 ERRORI DEL RAGIONAMENTO SOCIALE (Errori = EURISTICHE)

- 4 ATTRIBUZIONE DI CAUSA: se si ha un giudizio sociale e finalizzato alla ricerca del perchè dell'evento sociale.

2° capitolo:

GIUDIZIO SOCIALE

Differente dal 1^ perchè nel 1^ si prendono in considerazione i processi di ragionamento, invece nel 2^ si parla dei contenitori di conoscenza sociale (ad es, atteggiamenti) **cioè il modo che abbiamo di organizzare la nostra conoscenza**.

Nell'ATTEGGIAMENTO abbiamo la COMPONENTE COGNITIVA, la componente VALUTATIVA AFFETTIVA, la componente COMPORTAMENTALE

3° capitolo

LE RAPPRESENTAZIONI SOCIALI, cioè il modo in cui la conoscenza sociale viene costruita socialmente.

Le rappresentazioni sociali hanno il compito di rendere più familiari oggetti di conoscenza che vengono costruiti altrove.

4° capitolo

IL SE' E L' IDENTITA'.

Per una disciplina come la psicologia sociale oggetto privilegiato è il sé.

Il sé è il contenitore simbolico di tutta la conoscenza che si ha di sé.

L'identità invece è la capacità di usare la conoscenza di noi, in azione, nella situazione.

E' importante distinguere tra sé e l'identità.

2^ PARTE

- INTERAZIONI SOCIALI
- COMUNICAZIONE INTERPERSONALE
- ASPETTI: AGGRESSIVITÀ E ALTRUISMO

3^ PARTE

- ESEMPI DI PROCESSI COLLETTIVI: PROCESSI DI GRUPPO
- PROCESSI INTERGRUPPI CIOÈ RELAZIONI FRA GRUPPI UMANI
- INFLUENZA SOCIALE è vedere se la psicologia sociale ha un approccio deterministico quindi se siamo fruitori o anche attori di influenza sociale.

2^ testo

RICERCHE E PROTAGONISTI DELLA PSICOLOGIA SOCIALE

NEWCOMB

STUDIO CHE TESTIMONIA QUANTO L'ADESIONE AD UN GRUPPO CON CUI CI SI IDENTIFICA (e questa identificazione è rilevante) FA SÌ CHE IL GRUPPO FUNZIONI COME MOTORE SOSTANZIALE DI CAMBIAMENTO DI ATTEGGIAMENTI.

Esperimento: alcune ragazze americane, con estrazione sociale elevata, entravano al college con atteggiamenti conservatori in linea con la classe sociale da cui venivano. Dopo la permanenza al college, ed alla identificazione con una cultura più progressista, uscivano con abiti differenti perchè cambiavano completamente atteggiamenti politici, cioè la propria visione del mondo.

Questo cambiamento rimaneva stabile nella misura in cui l'identificazione con il gruppo era stata forte, perchè la VARIABILE CRITICA ERA PROPRIO L'IDENTIFICAZIONE.

LEWIN

Esperienza epistemologica e sperimentale di Lewin.

Più di ogni altro ha dato molto alla moderna psicologia sociale. Le teorie di questi autori vengono spesso dalla loro biografia.

Le sue intuizioni sono basate sul destino degli ebrei (era ebreo). **E' dall'osservazione di quello che successe al popolo ebraico che Lewin fondò la TEORIA DELLE DINAMICHE DI GRUPPO. Quello che succede nel gruppo non è spiegabile solo dalla somma delle persone che lo compongono.** Com'è vero che un gruppo riesce a fare ciò che nelle relazioni diadiche non si riesce a fare, è altrettanto vero che un gruppo può essere centro di esperienze negative.

La VARIABILE FONDAMENTALE PER SPIEGARE LA TESI DI UN GRUPPO È IL DESTINO COMUNE.

Anche Lewin parla di cambiamento di atteggiamenti. Se c'è un atteggiamento da cambiare perchè disfunzionale, Lewin **dimostrò che i gruppi di discussione**, che sono rilevanti per le persone che ne fanno parte, **hanno un ruolo enorme**, più che un esperto. Tutti i gruppi di Auto Mutuo Aiuto sono nati da qui.

Altro studio di Lewin: **STUDIO DI LEADER.**

Il leader autoritario prescrive esattamente che cosa i vari membri di un gruppo di lavoro devono fare.

Il Leader democratico osserva i componenti del gruppo, coglie le risorse individuali e cerca di coordinarle fra loro, affinché ognuno dia il meglio e il lavoro risulta molto soddisfacente.

Il Leader lassista (o non leader) non fa nulla e lascia il gruppo a se stesso.

Lewin misura la qualità del prodotto raggiunto per dimostrare le differenze dei leader e le soddisfazioni dei membri del gruppo.

Il leader democratico permette un buon prodotto e persone realizzate. Non trova differenze fra leader autoritario e lassista: funzionano male entrambe allo stesso modo.

Le persone hanno bisogno di essere guidate in termini personali.

IMPORTANTE IL COMPORTAMENTO NELLA PSICOLOGIA SOCIALE PERCHÈ È OSSERVABILE.

SHERIF muzafer

Origini turche. Anche lui partecipa alla migrazione verso Stati Uniti.

IL CONTRIBUTO DA LUI DATO È SUI GRUPPI E SULLE RELAZIONI DI GRUPPO: mette a punto metodi per studiare i gruppi adolescenziali.

Negli anni 50 c'erano "gang" che volevano scalare le posizioni sociali e raggiungere posizioni più soddisfacenti rispetto alla famiglia o al paese d'origine.

Sherif osservava il gruppo dall'esterno più volte sulla base di una griglia predisposta.

Poi passava ad una 2^a fase di osservazione partecipata: l'osservatore riproduceva comportamenti del gruppo e piano piano entrava a far parte di quel gruppo.

Questa metodologia fu importante perché Sherif si rese conto quanto, soprattutto nella fase adolescenziale, i gruppi funzionano come laboratori sociali.

I gruppi dei pari hanno un ruolo determinante tant'è vero che durante l'adolescenza uno cambia gruppo.

Ci sono costanti fondamentali nei gruppi:

Sistema di regole,

Sistema di ruoli,

Sistema di comunicazione.

Sherif studiò anche le relazioni intergruppi che partecipavano a campi estivi.

Durata 1 mese.

Osservava dinamiche interpersonali.

Cercavano di intervenire per rompere i legami di vicinato, di amicizia (chi viveva nello stesso quartiere) creando gruppi distinti.

Si passava alla fase competitiva con i giochi di squadra.

Sherif notò che questo chiudere i confini di un gruppo contro l'altro faceva sviluppare atteggiamenti di ostilità intergruppi che passavano sopra i precedenti legami di amicizia.

Dopo questa fase introdusse la fase di cooperazione intergruppo attraverso il raggiungimento di uno scopo superiore a quello dei due gruppi.

(esempio dell'autocisterna). Questo serviva a ridurre l'ostilità creatasi nella fase precedente.

Sherif è importante perché ci mostra le diverse fasi delle relazioni intergruppi e a questi risultati ci facciamo ancora riferimento.

Altro contributo di Sherif: **FENOMENI DI NORMALIZZAZIONE.**

Pensa a quelle situazioni in cui le persone si mettono insieme per la prima volta. Per permettere questo ci vuole una norma. Sherif studia il fenomeno della costruzione di una norma: prende a prestito dalla fisica il movimento autocinetico. (Persona in stanza buia dove non si conoscono confini. C'è una candela accesa. Le persone hanno l'impressione che il punto luminoso si muova. Sperimentatore chiede di quanto si sposta: sperimentare il movimento.)

Condizione di gruppo: a tutti viene chiesto la stessa valutazione. Le persone tendono ad aggiustare le loro stime sulla base di quanto gli altri dicono.

A differenza della situazione individuale, nel giudizio sociale le persone hanno 2 fonti di evidenza:

1 Dati che derivano dalla loro percezione

2 Il giudizio degli altri.

Quindi aggiustano il loro giudizio in base a questi 2 fattori. Quindi si assiste ad un fenomeno di creazione di una norma.

Si ritorna quindi ad una fase individuale e ogni soggetto fa sua, la norma fatta nel gruppo: vero e proprio fenomeno di normalizzazione.

Secondo Sherif il conflitto nasce dalla presenza di uno scopo che alimenta ostilità.

Lo studio di Sherif è interessante perchè unisce gli studi di laboratorio alla ricerca sul campo.

OWLAND

STUDI SULLA PROPAGANDA per entrare nell'esercito. Lo studio è sempre legato a finalità pratiche. Lo studio degli atteggiamenti diventa molto forte durante la guerra fredda, quando si temeva che un'ideologia prendesse piede nella società.

Sono studi di laboratorio. Voleva far vedere come poter far cambiare atteggiamenti alle altre persone.

Affinché una comunicazione sia persuasiva è necessario considerare:

- **Credibilità della persona che lo presenta,**
- **Strutturazione del messaggio,**
- **Caratteristiche del soggetto.**

Di solito il soggetto è il debole, adatto a farsi manipolare.

Se conosco le cose presentate sono molto attento al messaggio, se invece non ne so niente guardo soprattutto alla persona che lo presenta e mi fido se è un personaggio rilevante.

Gli atteggiamenti hanno 3 componenti:

Cognitiva,

Affettiva,

Comportamentale.

MILGRAM

Pone alcuni dubbi sull'etica.

Esperimento di insegnante e allievo. Allievo era d'accordo con lo sperimentatore.

Gli venivano fatte domande e se sbagliava gli veniva data scossa, che in realtà non c'era ma che lui faceva finta di sentire. Lo scopo era quello di vedere se i soggetti che venivano contattati per fare gli insegnanti avevano il coraggio di continuare a dare scosse sempre più forti agli allievi. Non erano certo contenti questi soggetti e non erano soggetti aggressivi, anzi.

La variabile che aveva più importanza era la presenza o meno dello sperimentatore, cioè dell' autorità.

Anche se questa autorità non ha nessuna rilevanza nella vita di un soggetto si tende ad obbedire.

LATANE

I suoi studi hanno a che fare molto con la nostra vita. Perché le persone sono altruiste.

Esempio dell'aggressione di una ragazza al centro di New York. Nessuno intervenne.

Quando succede qualcosa di grave è necessario che lo spettatore veda, sia motivato ad aiutare e scelga di aiutare. Si fa però molte domande: so fare ad aiutare? Faccio una figuraccia?

Quando ci sono molte persone è più difficile essere aiutati. Il confronto sociale è quello che ci ostacola maggiormente.

Se ci sono molte persone è necessario indicarne una alla quale chiedere aiuto per permetterle così di uscire dal gruppo.

QUESTI AUTORI HANNO NOTATO COME I COMPORTEMENTI PROSOCIALI SONO CONDIZIONATI DA ALTRI FATTORI quali: che figura faccio. **E' quindi importante il contesto in cui questo comportamento viene messo in atto: infatti il buono di oggi può essere l'aggressivo di domani.**

TASCHWEL

I suoi studi partono dall'idea modificata di Scherif su dove derivano i conflitti tra i gruppi. Dice che non derivano da uno scopo comune, e che sono indipendenti dai premi.

TEORIA DELL' IDENTITÀ SOCIALE.

L'Identità può essere vista sotto 2 aspetti:

Personale

Sociale (parte del sé che deriva dall' appartenenza ad un gruppo).

Pone l'accento sul pregiudizio.

1° CAPITOLO MANUALE

LA COGNIZIONE SOCIALE (Social cognition)

Questa disciplina studia come gli individui sono in grado di elaborare informazioni che vengono dal mondo esterno, quindi dal mondo sociale. Cioè studia come io vedo le altre persone e come elaboro le informazioni che gli altri mi dicono: **L'individuo quindi è persona attiva.**

Approccio fondamentale è **L'APPROCCIO OLISTICO: cioè il percepire un insieme di stimoli.** E' la conformazione degli stimoli e questa organizzazione permette di dare un senso all'oggetto che percepiamo. Vengono percepite le relazioni fra gli stimoli.

L'approccio olistico è rappresentato dalla teoria di campo di Lewin: si interpreta l'ambiente considerando l'insieme dei fattori che riguardano sia la persona sia l'ambiente.

Social cognition

Cognition: ATTRAVERSO LE QUALI GLI INDIVIDUI ELABORANO LE INFORMAZIONI CHE PROVENGONO DALLA REALTÀ SOCIALE. Per es, il ricordo.

Social:

A) SI OCCUPA DEI PENSIERI RIVOLTI A OGGETTI SOCIALI. Si occupa di fenomeni sociali, i pensieri, le persone verso i oggetti sociali

B) HA UN'ORIGINE SOCIALE: SI CREA E SI RAFFORZA NELL'INTERAZIONE. Spesso abbiamo bisogno di conferme sulla valutazione del comportamento degli altri.

C) È SOCIALMENTE CONDIVISA DA MEMBRI DELLA SOCIETÀ O DI UN GRUPPO. Es. Valori di un gruppo religioso che tengono unite le persone

SVILUPPO DI DIVERSI MODELLI DI INDIVIDUO

Modello di individuo come RICERCATORE DI COERENZA (anni 50-60)

Hanno fatto ipotesi su individuo.

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

Modello della dissonanza cognitiva di FESTINGER E HEIDER.

Diceva che la persona tende ad essere coerente. **Quando non c'è coerenza si crea dissonanza cognitiva.**

E' più facile cambiare un atteggiamento che un comportamento.

Se si pensa a tutte le campagne di prevenzione la dissonanza cognitiva entra in gioco e allora è più semplice andare a modificare l'atteggiamento. E' per questo molto difficile persuadere individui a modificare il comportamento.

Fino al 60 l'individuo è visto come un ricercatore di coerenza.

Questi modelli si vedono in maniera uguale attribuendo importanza alla MOTIVAZIONE e ai PROCESSI COGNITIVI.

Modello di individuo come SCIENZIATO INGENUO

Cercano di dare spiegazioni causali a quello che succede.

Come uno scienziato, l'individuo è dotato di CAPACITÀ LOGICO RAZIONALI: **raccoglie i dati necessari alla conoscenza di un certo oggetto e giunge a conclusioni logiche. Vuole avere una spiegazione attinente ai fatti.**

STUDI SUI PROCESSI ATTRIBUZIONALI: l'individuo è motivato a spiegare 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 perchè la situazione induceva questo di comportamento o perchè è una persona aggressiva.

Modello di covarianza di kelley

Maggiore importanza attribuita ai FATTORI COGNITIVI

Modello di individuo come ECONOMIZZATORE DI RISORSE (TAYLOR 1981)

E' inevitabile che un individuo faccia errori. Ci costruiamo categorie nella nostra esistenza e a volte le utilizziamo in modo sbagliato: es a volte ci affidiamo al prototipo e questo può indurci a sbagliare.

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 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 = bisogno di elaborare con cura il contenuto di messaggi persuasivi
- BISOGNO DI CHIUSURA COGNITIVA = bisogno di ottenere una risposta chiara e non ambigua rispetto ad un oggetto di conoscenza.

A COSA SERVE LA CONOSCENZA SOCIALE?

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

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

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

Bruner: determinati tratti di personalità vengono attivati dagli scopi posseduti dalle persone

Fiske: esiste un legame imprescindibile fra pensiero e azione. Pensare e agire.

1.3 FATTORI COGNITIVI E FATTORI SOCIALI NELLA COGNIZIONE SOCIALE

La cognizione sociale ha un carattere interpersonale., intersoggettivo e riflessivo, 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 sulla vita mentale** dello stare insieme ad altre persone.

Esempio: studi sul confronto sociale

Come il sociale e il cognitivo si influenzano a vicenda.

2 Come facciamo A CONOSCERE LA REALTÀ SOCIALE

2.1 L'ORGANIZZAZIONE DELLA CONOSCENZA: GLI SCHEMI E LE CATEGORIE

La percezione umana non riproduce semplicemente la realtà esterna ma la ricostruisce attraverso l'utilizzo di categorie sociali e schemi.

CATEGORIA: Raggruppamento di 2 o più oggetti distinti che sono trattati allo stesso modo.

SCHEMI: strutture cognitive che rappresentano un oggetto di conoscenza, includendo i suoi attributi ed i loro legami. Influenzano la codifica delle informazioni nuove, il ricordo di informazioni già acquisite e le inferenze relative ai dati mancanti. **Ci dicono come è rappresentato il contenuto di una categoria.**

CATEGORIZZARE:

A) favorisce l'economia cognitiva

B) consente di andare oltre l'informazione data = cioè riesco ad attribuire tutte le caratteristiche di quella categoria

C) quando sono combinate tra loro permettono di formare concetti complessi

LA CATEGORIZZAZIONE è alla base DELLA PERCEZIONE, DELLA MEMORIA, DEL PENSIERO, DELL'AZIONE.

Le CATEGORIE SONO ARBITRARIE: nulla nel mondo o nel sistema cognitivo le determina. Sono basate SULLA CULTURA e SUL LINGUAGGIO.

Categorie naturali: fiori piante

Categorie artificiali: libri sedie

Categorie sociali: altri esseri umani (genere, età, occupazione, religione)

APPUNTI DANIELA

EURISTICA DELLA RAPPRESENTATIVITA'

Attributo, caratteristica, singolo comportamento.

La PAROLA CHIAVE È TRATTO, CARATTERISTICA

EURISTICA DELLA DISPONIBILITA'

Disponibilità di ricordi.

E' usata 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 PAROLA CHIAVE è l' ESEMPLARE, NELLA SUA INTERESSA.

Questa è utilizzata nella formazione di giudizi stereotipici.

Altro es: se una persona si aggira in p.za verdi a Bologna potrebbe costruirsi l' idea che Bologna è una città invivibile perchè coagula molto del disagio sociale presente nella città. E' sulla base di questo tipo di esperienza che comunque è limitata, che si incorre nella euristica della disponibilità. Noi in questo caso non soppesiamo tutti i dati della realtà che dovremmo cercare per formulare il giudizio.

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

- TENDENZE SISTEMATICHE UTILIZZATE NELLA RICERCA DI INFORMAZIONI;
- PARTICOLARE IMMAGINABILITA' DI UN PARTICOLARE EVENTO.

Esempio: le persone valutano come cause di morte più frequenti eventi drammatici rispetto a malattie cardiovascolari

- RIFERIMENTO AL SE'

Esempio: entrambi i coniugi sovrastimano il proprio contributo personale alle attività domestiche in quanto ricordano con più facilità esempi positivi del proprio comportamento.

Questo fenomeno ha a che fare con l'errore di attribuzione: sovrastima del se'.

Questo perchè ci osserviamo in azione.

EURISTICA DELLA SIMULAZIONE

Costituisce una variante all'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 così...') ha importanti implicazioni per il giudizio sociale e le reazioni emotive ad eventi drammatici.

Questa euristica è stata studiata in termini cognitivi ma c'è anche molta valenza emozionale.

L'euristica della simulazione ci permette di riorientarci.

STUDIO DI KANEMAN E TVERSKY: 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 ED ACCOMODAMENTO

In situazioni di incertezza PER EMETTERE UN GIUDIZIO LE PERSONE TENDONO AD 'ANCORARSI' AD 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

4. LA SPIEGAZIONE DELLA REALTA' SOCIALE; L'ATTRIBUZIONE CAUSALE

ATTRIBUZIONE CAUSALE: processo che le persone mettono in atto per spiegare eventi sociali, al fine di controllarli, prevederli e quindi mettere in atto comportamenti appropriati.

Nel nostro modo di essere c'è la capacità di ragionamento legata al bisogno di trovare le cause di quello che osserviamo nella realtà sociale.

4.1 IL CONTRIBUTO DI FRITZ HEIDER

Consigli per esame:

- attenzione all'esperimento e al modo di farlo.
- Capire la variabile dipendente cioè il comportamento che si vuole studiare. Capire anche le variabili indipendenti.
- Non provarci a caso.
- Attenzione a tutto quello scritto dalla prof.