

PSICOLOGIA 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.

Social cognition. Al centro di questo approccio sta l'interesse per le strutture e i processi che permettono alle persone di accumulare conoscenza della loro realtà per trasformarla in maniera adattiva ai propri bisogni.

Approccio elementaristico secondo il quale l'esperienza percettiva è il frutto dell'analisi dei singoli elementi.

Kurt Lewin. Secondo l'autore, il campo psicologico di una persona dipende dall'interpretazione soggettiva che la persona costruisce sul proprio ambiente sociale, considerando la configurazione dei fattori inerenti alla persona stessa e la situazione in cui agisce.

Ricercatore di coerenza il fattore cruciale consiste nel fatto che l'eventuale stato di incoerenza è di per sé **motivante** per ritrovare la coerenza. Risulta per tanto chiaro che nei modelli della coerenza cognitiva il peso dei fattori cognitivi e motivazionali è lo stesso.

Scienziato ingenuo che come avviene nell'ambito del ragionamento scientifici raccoglie i dati necessari alla conoscenza di un certo oggetto e giunge a conclusioni logiche.

Modello attribuzionale normativo che "prescrive" cosa le persone dovrebbero fare per spiegare le cause del comportamento sociale, quando hanno tempo e dati a disposizione.

Economizzatore di risorse cognitive . Questo modello a differenza del precedente ha un carattere descrittivo in quanto prende in considerazione ciò che le persone fanno effettivamente e non ciò che dovrebbero fare.

Biases = errori

Euristiche = scorciatoie di pensiero.

Tattico motivato, un pensatore sociale impegnato che possiede molte strategie cognitive e che le utilizza sulla base dei propri scopi, motivi e bisogni, resi salienti dalle diverse situazioni in cui vive.

Bisogno di cognizione che è stato considerato un fattore disposizionale che permette agli individui particolarmente caratterizzati da questo bisogno di elaborare con cura molte informazioni prima di arrivare ad una certa soluzione.

Il **bisogno di chiusura cognitiva** è stato definito come il bisogno di ottenere una risposta chiara e definitiva ad un certo oggetto di conoscenza in contrasto all'ambiguità. **Schemi:** questi possono essere definiti come strutture cognitive che contengono informazioni su un particolare oggetto di conoscenza, includendo gli attributi che lo caratterizzano nei legami tra di essi. Gli schemi facilitano i processi di conoscenza **top-down (dall'alto al basso)**, ossia basati su concetti, conoscenze e teorie già depositate nella memoria delle persone. Questi processi hanno modalità di funzionamento opposta ai processi **bottom-up (dal basso all'alto)** che sono basati sui dati appena raccolti attraverso la percezione. I processi bottom-up o data-driver hanno lo svantaggio di essere abbastanza dispendiosi sul piano temporale, in quanto le persone si concentrano su ogni singolo elemento di informazione attinente all'oggetto da conoscere, ma possono avere il vantaggio di una maggiore accuratezza.

Prototipi = possiedono gli attributi più tipici della categoria.

Schemi di persona. Questi contengono le informazioni che ci aiutano descrivere le persone in base ai loro tratti di personalità (sociale, aggressivo, simpatico).

Schemi di sé. Il sé costituisce l'oggetto di conoscenza più prossimo di tutti abbiamo rappresenta un filtro di conoscenza per molti altri oggetti sociali, nel senso che siamo particolarmente attenti a quegli aspetti della realtà sociale che rimandiamo a noi stessi. Tutti possediamo un insieme di strutture schematiche in cui sono contenute le informazioni che ci contraddistinguono.

Schemi di ruoli. Secondo i sociologi definiscono le aspettative comportamentali in relazione alle posizioni che le persone occupano in una data realtà sociale. Gli schemi di ruolo come tutti gli altri tipi di schema, una volta attivati rendono disponibili la conoscenza che ci permette di riconoscere e comprendere le informazioni rilevanti per lo schema in questione.

Ruoli acquisiti (ruoli di lavoro) e

Ruoli ascritti acquisiti per nascita (età etnia sesso) che possono funzionare come stereotipi sociali.

Gli schemi di eventi includono le conoscenze relative al modo in cui ci si comporta nelle diverse situazioni sociali comprese le aspettative sul modo in cui si comporteranno gli altri.

L'euristica della rappresentatività viene utilizzata per emettere giudizi circa la probabilità che un certo evento si verifichi. L'euristica della rappresentatività si basa sulla rilevanza degli attributi di un esemplare A quale criterio per poterlo definire membro della categoria B. Si tratta per tanto di un giudizio sulla probabilità che A sia membro di B.

L'euristica della disponibilità viene utilizzata quando le persone devono giudicare la loro realtà sociale in base alla frequenza o probabilità con cui un certo evento si verifica in tal caso il giudizio sociale è basato sulla facilità e rapidità con cui vengono in mente esempi associati alla categoria del giudizio in questione. Rothbart e colleghi hanno dimostrato che quando gli individui sono in condizione di sovraccarico cognitivo tendono a pensare che tutti i membri di un certo gruppo sociale possiedano la medesima caratteristica anche se sono stati presentati loro pochissimi esemplari della categoria con questo attributo. I biases cioè gli errori o tendenze sistematiche che usiamo nella ricerca e nel recupero delle informazioni rappresentano altri fattori che possono compromettere la corretta stima di frequenza di un certo evento. Lo stesso vale per la facilità con cui riusciamo ad immaginare un certo evento (immaginabilità). L'euristica della simulazione viene utilizzata nella costruzione di scenari ipotetici quando immaginiamo come possono evolvere certi eventi o a come sarebbero potuti evolvere in alternativa a come si sono verificati nella realtà. La simulazione mentale di come certi eventi avrebbero potuto svolgersi viene anche definita pensiero controfattuale ed ha una serie di implicazioni importanti per il giudizio sociale. Essere spettatori o protagonisti di eventi drammatici favorisce l'immaginazione di scenari normali che producono risultati molto differenti da quelli reali. Quando le persone si trovano a dover emettere giudizi sulla base di informazioni incerte o ambigue cercano un riferimento a cui ancorarsi. Quando possiamo utilizzare i nostri punti di vista il modo di comportarci come ancoraggio. Quando il riferimento a noi stessi non è informativo utilizziamo il punto di vista degli altri o aspetti salienti della situazione in cui operiamo. In poche parole l'ancoraggio si rifà a conoscenze familiari. L'attribuzione causale è il bisogno di spiegare gli eventi sociali al fine di controllare e prevedere il modo in cui si verificano per poter attuare azioni ad essi congruenti. Heider ha fortemente influenzato i modelli teorici dell'attribuzione causale sviluppati successivamente ai suoi lavori. Secondo Heider le persone sentono il bisogno di anticipare ciò che succederà a se stessi a coloro che li circondano, e lo strumento più pertinente per fare questo è comprendere le cause del comportamento sociale. Esistono due fattori che costituiscono le cause fondamentali del comportamento sociale: i fattori interni o personali e i fattori esterni o situazionali. I fattori interni riguardano le motivazioni (il voler far qualcosa o il cercare di fare qualcosa) e l'abilità necessaria a raggiungere il proprio scopo. Sulla nostra riuscita spesso agisce una serie di cause esterne come la facilità o la difficoltà del compito. Jones e Davis hanno sviluppato la teoria dell'inferenza corrispondente. Secondo il loro approccio, lo scopo dell'attribuzione causale è quello di compiere delle inferenze corrispondenti su di un'altra persona, di giungere cioè alla conclusione che il comportamento corrisponde a delle qualità stabili della persona vale a dire a delle disposizioni. Gli effetti non comuni sono quei tratti di personalità che non riescono ad essere cambiati neanche con l'influenza sociale. La desiderabilità sociale è il desiderio di dare una certa impressione di sé. La libera scelta è un ulteriore fattore da tenere presente nell'inferenza corrispondente. I comportamenti messi in atti senza nessuna coercizione sono molto più informativi delle disposizioni delle persone rispetto a quelli dettati da imposizioni o scelti da altri.

Secondo il **modello della covariazione di Kelly** prima di giungere al giudizio causale su un effetto (un accadimento, il comportamento di una persona), l'individuo compie una serie di osservazioni, rileva la sua covariazione sulla base di più cause potenziali e attribuisce l'effetto alla causa con cui covaria maggiormente. Questa operazione cognitiva avviene alla base di 3 principi informativi: la distintività, la coerenza temporale nelle modalità, il consenso. Le evidenze raccolte a sostegno del modello di Kelly mostrano che non tutti i 3 fattori hanno lo stesso peso e lo stesso potere predittivo nelle spiegazioni causali: le persone preferiscono avere informazioni circa la coerenza nel tempo con cui l'effetto si manifesta rispetto alla distintività, il consenso risulta essere il fattore meno utilizzato. L'errore fondamentale di attribuzione è la tendenza nelle spiegazioni causali a sovrastimare il peso dei fattori disposizionali e sottostimare il peso dei fattori situazionali. Secondo Gilbert il processo attribuzionale avviene in due fasi: prima identifichiamo il comportamento e compiamo una rapida attribuzione disposizionale in maniera automatica; successivamente, se l'evidenza contrasta troppo con la nostra conclusione aggiustiamo il giudizio sulla base delle influenze situazionali. L'effetto attore-osservatore è complementare all'errore fondamentale di attribuzione. Le persone tendono ad attribuire la causa del proprio comportamento a fattori situazionali e ad attribuire le cause del comportamento degli altri a fattori disposizionali. Ciò sembra dovuto al fatto che l'attore possiede una memoria autografia molto accurata e perciò dispone di una conoscenza dettagliata del modo in cui si è comportato nelle situazioni passate, l'osservatore non ha a disposizione informazioni precise su come le persone si comportano nelle diverse situazioni: risulta così più semplice fare attribuzioni disposizionali. Il termine atteggiamento è stato utilizzato per la prima volta nella ricerca da due sociologi: Thomas e Zmianiecki, i due autori affermano che il rapporto di dipendenza reciproca tra la cultura e gli individui emerge se si interpretano i problemi che si stanno studiando attraverso l'individuazione di valori sociali e atteggiamenti. I valori sociali sono costituiti da ogni oggetto che ha un significato in connessione con determinate azioni dell'individuo (uno strumento di lavoro, una moneta). Gli atteggiamenti sono definiti come processi della coscienza individuale che determina l'azione. Gli atteggiamenti individuali sono spesso organizzati in un sistema di valori. Lo sforzo degli studiosi si applica alla costruzione di scale per la misurazione degli atteggiamenti. Thurstone è il primo che propone la procedura che consente di tradurre un costrutto non osservabile dall'esterno in qualcosa di quantificabile. A questa scala seguirono le proposte avanzate da Likert e da Guttman. Una delle definizioni di che cosa sono gli atteggiamenti più accreditate nella prima fase di utilizzo della nozione, fu quella di Allport, che faceva riferimento ad uno stato mentale o neurologico di prontezza (readiness) organizzata attraverso l'esperienza, che esercita un'influenza direttiva o dinamica sulla risposta dell'individuo nei confronti di ogni oggetto e situazione con cui entra in relazione. Rosenberg e Holand parlano di modello tripartito, in esso affermano che gli atteggiamenti sono un costrutto psicologico costituito da tre componenti di natura diversa: la componente cognitiva, quella affettiva e quella comportamentale. La componente cognitiva riguarda le informazioni che l'individuo possiede a proposito dell'oggetto a cui si rivolge l'attenzione. La componente affettiva riguarda la reazione emotiva che l'oggetto suscita. La risposta comportamentale concerne le azioni di avvicinamento o di allontanamento rispetto allo stesso oggetto. La componente di gran lunga privilegiata come focus delle ricerche empiriche è stata quella affettiva. Più di recente, nell'ottica della social cognition, si tende a considerare l'atteggiamento come una struttura cognitiva costituita dall'associazione in memoria fra la rappresentazione dell'oggetto e la sua valutazione, in quanto struttura cognitiva è caratterizzata da disponibilità (la persona ha effettivamente immagazzinato nella memoria a lungo termine un'associazione fra la rappresentazione dell'oggetto e la sua valutazione) e accessibilità (quanto tempo e sforzo richiede il recupero mnemonico di questa struttura) e ricopre le stesse funzioni delle altre strutture cognitive ovvero quella di organizzare e favorire la codifica e l'interpretazione dell'informazione in entrata. Il tempo di latenza è il tempo che intercorre fra la presentazione dello stimolo e la risposta del individuo. La formazione degli atteggiamenti avviene secondo 3 modalità: esperienza diretta, l'osservazione dell'esperienza altrui, la comunicazione.

Gli atteggiamenti sono più resistenti al cambiamento se questi si sono formati a partire dall'esperienza diretta, perché costituiti da una forte associazione in memoria tra la rappresentazione dell'oggetto stesso e la sua associazione. Zajonc ha denominato effetto di mera esposizione il fenomeno per cui all'aumentare della frequenza di esposizione uno stimolo nuovo corrisponde la formazione di un atteggiamento positivo nei confronti dello stimolo, cioè più vediamo uno stimolo più abbiamo un atteggiamento positivo nei suoi confronti. Oltre alle scale di Thurstone e Guttman, quelle di gran lunga più utilizzate furono quelle di Likert o del differenziale semantico.

ESEMPIO DI SCALA DI LIKERT

La mia famiglia dovrebbe eliminare la carne dalla nostra dieta.

Pieno accordo 1 2 3 4 5 6 7 totale disaccordo.

Il differenziale semantico è costituito da una coppia di aggettivi bipolari separati da 7 spazi che rappresentano una gradazione dall'uno all'altro.

ESEMPIO DEL DIFFERENZIALE SEMANTICO

Come giudica il conformismo?

Buono 1 2 3 4 5 6 7 Cattivo

La teoria dell'azione ragionata di Fishbein e Ajzen ritiene che il comportamento sia sotto il controllo dell'individuo.

Uno dei processi che porta al cambiamento degli atteggiamenti è quello individuato da Festinger, che è di natura motivazionale ed è spiegato nella teoria della dissonanza cognitiva. Alla base di tale teoria si pone l'assunto che l'individuo ha la necessità di mantenere la coerenza tra le cognizioni che possiede ovvero le credenze e le opinioni circa se stesso, il proprio comportamento e l'ambiente, quando queste siano in una direzione di attinenza reciproca. Se due cognizioni sono attinenti ma non coerenti tra loro (ad esempio credo che mettere il casco in moto possa salvarmi la vita, a volte non lo metto) la dissonanza che ne deriva provoca uno stato di disagio emotivo che l'individuo desidera rimuovere e riportare in equilibrio. La prima strategia di diminuzione della dissonanza consiste nel modificare l'elemento dissonante meno resistente al cambiamento. Nel famoso esperimento di Festinger e Carlsmith i soggetti che cambiano atteggiamento verso il compito noioso sono quelli che hanno ricevuto un euro. Un altro elemento cruciale perché si possa osservare il cambiamento è la libera scelta. Soltanto se l'individuo ha la sensazione di aver attuato liberamente il comportamento dissonante con il suo atteggiamento, sarà motivato a modificare questo ultimo. **Il modello della probabilità di elaborazione di Petty e Cacioppo** prevede che il cambiamento di atteggiamento che può derivare dall'esposizione ad un messaggio persuasivo è l'esito di due processi possibili: il percorso centrale e quello periferico. Il percorso centrale è un processo di elaborazione attenta e di riflessione accurata sull'argomentazione e sull'informazione contenuta nel messaggio persuasivo. Il percorso periferico fa riferimento invece ad un processo basato su elementi che non hanno direttamente a che vedere con le argomentazioni utilizzate piuttosto al modo in cui esse sono presentate. I due fattori chiave che determinano la probabilità che essi arrivino ad una conclusione dopo aver attentamente vagliato l'informazione in gioco sono la motivazione e l'abilità cognitiva. Secondo il modello della probabilità di elaborazione, quando una persona è motivata e capace di elaborare il contenuto informativo di una comunicazione, l'eventuale cambiamento dell'atteggiamento è l'esito del percorso centrale di elaborazione. Al contrario, quando il soggetto non è motivato o non è in grado di destinare con un certo sforzo cognitivo al tema in questione, gli eventuali cambiamenti di atteggiamento sono risultati del percorso periferico. Naturalmente i cambiamenti che derivano dai due processi sono di natura differenziata: i cambiamenti che risultano soprattutto dall'elaborazione degli argomenti (percorso centrale) sono più resistenti dal punto di vista temporale, hanno maggiore capacità predittiva del comportamento e mostrano una maggiore resistenza alla contropersuasione rispetto ai cambiamenti che risultano dai segnali periferici. Nei modelli a due percorsi, i processi che portano a una elaborazione superficiale delle informazioni sono: **il processo euristico e il percorso periferico.**

Secondo il modello euristico-sistematico elaborato da Chaiken il processo di elaborazione euristico e il processo di elaborazione sistematico non si escludono a vicenda.

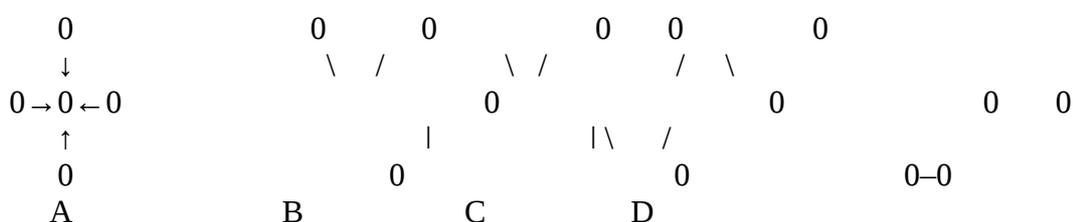
L'ipotesi di partenza di **Asch** di come si formano le impressioni prevede che le persone si formino in un primo luogo un' impressione globale degli altri entro la quale fanno poi rientrare le ulteriori informazioni che le descrivono. Concepiamo cioè le persone come delle unità psicologiche e le diverse informazioni che possediamo vengono ricondotte ad un nucleo interpretativo unificante. E' quest'idea alla base del modello configurazionale che egli propone. Tale modello è basato su un approccio di tipo olistico che rimanda all'impostazione gestaltista degli studi di Asch. Secondo l'effetto primacy, i primi tratti servono a costruire la configurazione entro la quale i tratti seguenti vengono interpretati. I tratti negativi non appaiono poi così negativi, quando devono essere interpretati alla luce di una serie di qualità positive già considerate e viceversa. Le impressioni che le persone si formano, le une delle altre, non rimangono ritratti isolati nella mente di ciascun individuo, ma costituiscono uno degli argomenti essenziali di scambio comunicativo. Emler ha riflettuto sul modo in cui si forma la reputazione delle persone e sulle funzioni che questa riveste nello sviluppo dell'interazione. Egli definisce la reputazione come un giudizio formulato da una comunità su un individuo in particolare che generalmente, ma non necessariamente appartiene alla comunità stessa. Secondo Emler, perché un individuo possa avere una reputazione è necessario che appartenga a una comunità con membri relativamente stabili. E' dunque una forma di conoscenza del mondo sociale mediata dall'esperienza degli altri. In particolare, la reputazione si forma intorno a qualità umane variabili che caratterizzano in modo diverso gli esseri umani, rivestono una certa importanza per la collettività, sono difficilmente osservabili in modo diretto e principalmente sulle caratteristiche relativamente rare. La prima funzione di questa conoscenza è quella di assicurare scambi cooperativi. Un'altra funzione della reputazione è una forma di controllo sociale attraverso la quale si cerca di limitare l'accesso all'interazione a persone potenzialmente dannose, e di conseguenza a disincentivare comportamenti di questo genere. La differenza tra la teoria dell'etichettamento e la teoria della reputazione sociale consiste nel fatto che secondo la teoria della reputazione sociale, gli individui agiscono attivamente e consapevolmente nella costruzione della propria reputazione, mentre secondo la teoria dell'etichettamento l'individuo ha un ruolo più passivo. Hamilton e Sherman hanno condotto una serie di studi per mostrare che le persone percepiscono un certo livello di unità anche nel caso di gruppi, per indicare questa dimensione utilizzano il termine entitatività (entitativity) coniato da Campbell per riferirsi alla percezione che un aggregato abbia natura di entità fornita di una sorta di confine. I fattori che fanno variare la percezione di un gruppo sulla dimensione dell'entitatività, sono la somiglianza, o prossimità fra elementi dell'insieme, la loro organizzazione reciproca, il destino comune, l'interdipendenza e le aspettative di comportamenti congruenti. Gli attori sociali appartenenti ad uno stesso ambito culturale costruiscono, attraverso gli scambi simbolici, significati condivisi che permettono loro di attribuire senso alla realtà e di rendersi reciprocamente comprensibili. Riescono inoltre a trasmettere da una generazione alla successiva i significati che hanno fatto propri. La possibilità di elaborare attraverso la comunicazione, significati e valori condivisi esiste anche per soggetti e gruppi appartenenti a culture diverse. La teoria delle rappresentazioni sociali, uno dei contributi più originali degli studiosi europei alla psicologia sociale, rende conto della genesi e della dinamica di questi processi. Moscovici per primo impiega la nozione di rappresentazione sociale. Durkeim sosteneva che i fatti sociali non possono essere spiegati in termini psicologici. Erano gli psicologi, a doversi occupare delle rappresentazioni individuali, mentre la vera scienza sociale, la sociologia, era la sola disciplina in grado di occuparsi delle rappresentazioni collettive. Esse concernono un vasto insieme di forme intellettuali che comprendono la religione, la morale, il diritto, la scienza, il mito ecc. queste rappresentazioni sono collettive almeno in tre sensi: per le origini per l'oggetto e per essere comuni a tutti i membri di una società o gruppo. Durkeim afferma che le rappresentazioni collettive sono generate socialmente, si riferiscono nella società e in qualche modo concernono la società. Ma secondo Farr, Durkeim non fa che riecheggiare e amplificare l'insistenza con cui Wundt aveva sostenuto che la psicologia dei popoli, una prima definizione della psicologia sociale, doveva essere considerata separata, anche se correlata, dalla scienza individuale e sperimentale che aveva sviluppato a Lipsia.

I prodotti delle esperienze collettive, il linguaggio, la religione, il mito, non possono essere inventate dagli individui, sosteneva Wundt, e perciò non possono essere spiegate riduttivamente nei termini della coscienza individuale, lo studio della mente umana in quanto prodotto dell'evoluzione e della storia doveva essere affrontato dalla psicologia sociale. Ciò che Wundt considerava una distinzione tra due forme di psicologia, quell'individuale e quella collettiva, divenne con Durkeim una differenza che separò due discipline: la psicologia focalizzata sull'individuo, e la sociologia focalizzata sulla società e sulle rappresentazioni collettive, vi è da aggiungere che Durkeim auspicava che ci dovesse essere una branca della psicologia sociale dedicata esclusivamente allo studio delle rappresentazioni collettive. Moscovici, però utilizza la nozione di rappresentazione sociale per differenziarsi da Durkeim su due punti essenziali: uno è **la specificità della nozione di rappresentazione sociale**. Moscovici, propone di considerare le rappresentazioni sociali come un modo particolare, specifico, di esprimere la conoscenza in una società e nei gruppi che la compongono. Le rappresentazioni possono essere condivise da tutti i membri di un gruppo ampio e fortemente strutturato anche se non sono state elaborate dal gruppo stesso. Altre rappresentazioni sono il prodotto della circolazione della conoscenza e delle idee proprie di sottogruppi in contatto più meno stretto entro un dato contesto sociale. Ci sono infine rappresentazioni che la società nel suo complesso non condivide e che sono elaborate nel corso di confini sociali. In questo caso sono determinata dalle relazioni antagonistiche fra diversi gruppi sociali. Il **proprium** di ogni rappresentazione sociale consiste nel fatto che comunque è elaborata da un gruppo per il quale l'oggetto di rappresentazione è socialmente rilevante, una posta in gioco importante rispetto alle relazioni sociali che essa intrattiene. Il prodotto di tale elaborazione assume le caratteristiche di una conoscenza condivisa da tutti i membri del gruppo sottoforma di una teoria del senso comune. Il secondo punto, la **stabilità e la flessibilità delle relazioni sociali**. Gli universi simbolici sono molteplici e spesso tra loro contraddittori. La funzione specifica delle rappresentazioni è quella di dar corpo alle idee che circolano incarnandole in esperienze e interazioni. Durkeim considera invece le rappresentazioni collettive come forze stabilizzatrici della realtà sociale esistenti, dunque statiche e poco mutabili. Le rappresentazioni sociali sono dunque l'elaborazione di un oggetto sociale da parte di una comunità che permette ai suoi membri di comportarsi e di comunicare in modo comprensibile. Dal momento che trattano un evento singolare o materiale simbolico già esistente, le rappresentazioni sociali sono prima di tutto dei modi di ricostruzione sociale della realtà. Secondo Moscovici i due processi da cui prendono origine le rappresentazioni sociali sono: **l'ancoraggio e l'oggettivazione**. L'ancoraggio permette di ancorare qualcosa che non ci è familiare. Il termine ancoraggio equivale a porre un oggetto sconosciuto in un quadro di riferimento ben noto per poterlo interpretare. Il **processo di ancoraggio** implica che l'oggetto in questione sia classificato e denominato sulla base delle categorie, sia positive sia negative, e dei significati correntemente utilizzati dai gruppi entro i quali la rappresentazione si costituisce. Si tratta dunque di un meccanismo finalizzato a ridurre la paura, lo stupore che un oggetto o un fenomeno, rilevante per l'attore sociale, ma a lui non familiare, produce, facendolo entrare in una categoria familiare. **L'oggettivazione** fa entrare la realtà percepibile, concreta, figurata nei concetti e nei fenomeni che non sono familiari. E' strettamente connessa con il processo di ancoraggio, si potrebbe giungere a sostenere che il processo di ancoraggio consiste nell'oggettivazione del concetto, o del fenomeno, estraneo in modo da poterlo inserire in una categoria nota e renderlo paragonabile, assimilabile, ad un altro fenomeno familiare. In una prima fase, oggettivazione significa scoprire l'aspetto iconico di un'idea o di un fenomeno mal definiti e mischiare il concetto con l'immagine. In breve, viene tratto dal concetto strano un nucleo figurativo che riproduce la struttura concettuale in modo visibile. Nella seconda tappa del processo di oggettivazione, lo schema figurativo, staccato dalla teoria iniziale, non è più l'elaborazione astratta che dà conto di certi fenomeni, ma diviene espressione immediata e diretta di essi. Il soggetto crede di percepire intorno a sé inconsci infelici, rimozioni che si producono, complessi che danno loro i tristi frutti comportamentali. Moscovici ed Hewstone hanno individuato altri aspetti del processo di oggettivazione: **la personificazione e la figurazione**.

La **personificazione** è un processo che porta all' associazione tra una teoria, un'idea e una personalità di spicco designata per nome, che diviene simbolo di quell'oggetto sociale. La **figurazione** della conoscenza si riferisce al processo attraverso cui il senso comune sostituisce metafore ed immagini a nozioni complesse. Moscovici definisce **naturalizzazione** il processo attraverso cui i concetti diventano categorie sociali sicure, idonee a ordinare gli avvenimenti concreti. Per studiare le rappresentazioni sociali è necessario collegare le loro caratteristiche ai rapporti sociali fra gli individui e fra i gruppi. Moscovici raggruppa le risposte alla domanda su che cosa servono le rappresentazioni sociali, in tre **ipotesi: Ipotesi dell' interesse**. Le rappresentazioni sociali servono a conciliare gli obiettivi contrapposti tra due gruppi sociali, e tra un individuo e la collettività.

Ipotesi dell'equilibrio. Le rappresentazioni sociali servono a risolvere le tensioni psichiche o emotive dovute all'insuccesso o alla mancanza di integrazione sociale.

Ipotesi del controllo. Le rappresentazioni sociali servono per controllare la lealtà di ogni membro rispetto agli scopi del gruppo. Le stesse rappresentazioni si modificano quando sono espresse in rapporti (sistemi) di comunicazione diversi. Ci sono tre diversi **sistemi di comunicazione**. Il primo è caratterizzato dalla **diffusione**. Chi scrive sembra avere lo scopo di creare un sapere comune senza preoccuparsi della sua unitarietà, puntando piuttosto ad adattarsi agli interessi del pubblico. Un altro sistema di comunicazione è caratterizzato dalla **propagazione**. I giornali cattolici tentano di adattare il saper psicoanalitico ai principi religiosi: invitano i lettori alla moderazione e alla prudenza nel porre la psicoanalisi al servizio dell' educazione, rifiutano la portata esplicativa generalizzata della libido. Questo sistema della comunicazione punta a fornire gli elementi perchè i lettori assumano nei confronti della psicoanalisi, una posizione consapevolmente interessata e critica, capace di comporre tra loro dati diversi di conoscenza, in modo da discriminare gli aspetti da accogliere e quelli da rifiutare. E infine un sistema di comunicazione fondato sulla **propaganda**. La stampa militante comunista tratta la psicoanalisi in un contesto di rapporti sociali fortemente antagonisti. La teoria di Freud è presentata come pseudoscienza (scienza borghese). Le rappresentazioni sociali della psicoanalisi studiate da Moscovici mostrano una grande specificità nei diversi sistemi di comunicazione in cui sono espresse, per quanto riguarda la struttura dei messaggi, l'elaborazione dei modelli sociali, i comportamenti auspicati. In questo senso, l'autore sostiene che la forma di comunicazione attraverso cui una stessa rappresentazione sociale viene diffusa crea in chi la condivide, in chi l'accoglie specifiche predisposizioni all'azione. Non si deve tuttavia pensare che diffusione, propagazione e propaganda siano le sole modalità di funzionamento dei sistemi di comunicazione che conducano, rispettivamente, a opinioni, atteggiamenti e stereotipi. Alcuni tipi di reti di comunicazione



A = rete centralizzata o a ruota

B = rete a Y

C = rete a catena

D = rete circolare o a cerchi

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.

Il proposito degli studi della scuola di **Aix-en-provence** è soprattutto quello di chiarire qual è la struttura delle rappresentazioni sociali per trarre da essa la risposta al problema del consenso. L'oggetto di studio di questa scuola si concentra sulla struttura delle rappresentazioni sociali e sulle modifiche che essa può subire. L'approccio della scuola Aix-en-provence sullo studio della struttura delle rappresentazioni sociali prevede diversi metodi: **metodo del rifiuto, dello scenario ambiguo, e metodo della messa in discussione**. Questi studiosi sostengono che ogni rappresentazione sociale è organizzata in primo luogo attorno ad un **nucleo centrale**, elemento fondamentale e necessario che ne determina il significato e l'organizzazione. Il nucleo centrale di una rappresentazione sociale costituisce la base sociale e collettiva, quella su cui si esercita un consenso quasi unanime. Questo nucleo centrale ha diverse funzioni:

funzione stabilizzatrice = assicura stabilità e coerenza della rappresentazione.

funzione generatrice = assicura il significato degli elementi che ne fanno parte.

funzione **organizzatrice** = organizza un legame fra gli elementi della rappresentazione.

Nel caso delle rappresentazioni sociali, il cambiamento di un solo elemento non provoca mutamenti dell'intera rappresentazione, ma se un cambiamento si insinua nel nucleo centrale cambia tutta la rappresentazione. Gli elementi contenuti nel nucleo hanno due proprietà: la salienza quantitativa, ovvero gli elementi su cui si concentra il maggior grado di accordo, e la necessità qualitativa, ovvero gli elementi senza i quali cambia la natura della rappresentazione. Si possono riconoscere nelle rappresentazioni sociali **aspetti normativi**, ossia valori di riferimento per i gruppi sociali che le utilizzano. Tali aspetti normativi hanno la funzione di guidare la formulazione dei giudizi e la valutazione degli oggetti (ciò che è giusto, ciò che né desiderabile, ecc.). Si possono riconoscere anche **aspetti funzionali** quelli che sono invece relativi al rapporto tra l'oggetto e le pratiche sociali, cioè quelli che guidano l'azione e definiscono quali sono i comportamenti adeguati nei confronti dell'oggetto della rappresentazione. La ricerca di **Mugny e Carugati** sulle rappresentazioni sociali dell'intelligenza e del suo sviluppo ha messo a fuoco in che modo gli adulti interpretano il fenomeno, assai virtuoso ma difficilmente spiegabile, della distribuzione disuguale dell'intelligenza fra gli individui. Secondo gli autori il fenomeno in questione rappresenta un oggetto sociale. Il primo risultato messo in evidenza dagli studiosi, è che i discorsi prodotti sull'intelligenza sono molto variabili. Questa molteplicità di discorsi sembra fondarsi su logiche diverse. Particolarmente interessante è quella che Mugny e Carugati hanno denominato la **teoria del dono**. Essa si esprime attraverso una sorte di interpretazione in chiave naturalistica dell'origine delle differenze interindividuali: le differenze vengono attribuite ad un'ineguale distribuzione di un dono che la natura offre ad alcuni e rifiuta ad altri secondo criteri che appaiono soggettivamente misteriosi e che neppure la scienza è ritenuta in grado di rendere comprensibili. Carugati è giunto a definire le rappresentazioni sociali come **architetture di cognizioni** cioè strutture complesse di cognizione dotate di significato e costruite socialmente. Esse sono il risultato del modo in cui la gente comune affronta le dinamiche fra quanto conosce già, quanto non conosce e quanto dovrebbe sapere per prendere una decisione in merito a cose rilevanti e nello stesso tempo inquietanti.

L'attore sociale rappresenta se stesso sia come un oggetto fra gli altri sia come iniziatore dei processi della conoscenza e dell'azione. L'argomento è stato affrontato sia dalla filosofia pragmatista sia da quella fenomenologica, e le tesi prodotte sono state, in epoca più recente, indagate sul piano empirico. Parallelamente nell'ambito antropologico-psicoanalitico si è sviluppata la riflessione sulla nozione dell'identità dell'**Io**. L'attore sociale è l'individuo in grado non solo di conoscere ma anche di riflettere su se stesso e di prendere l'iniziativa nel contesto in cui è inserito. L'**attore sociale** è una persona che entra in contatto con la realtà, se la rappresenta, la conosce, agisce in modo diverso su di essa, ma nello stesso tempo riflette su se stessa, si rappresenta i cambiamenti provocati su di sé dall'incontro con la realtà, dalle rappresentazioni di essa, da come essa si modifica, anche per il suo intervento.

James afferma che il pensiero è continuamente mobile e proiettato sul mondo degli oggetti (mondo esterno), ma nel contenuto, è sempre di qualcuno, fa parte dello studio di Mugny e Carugati sulle rappresentazioni sociali dell'intelligenza evidenzia come identità parentali e professionali possono svolgere una funzione di principi organizzatori delle rappresentazioni sociali. Nel Sé si distinguono due componenti: **l'Io e il Me**. L'Io è il soggetto consapevole, capace di conoscere e di intraprendere iniziative nei confronti della realtà esterna, oltre che riflettere su di sé. Il Me è quanto del Sé è conosciuto dall' Io, l'aspetto oggettivo e empirico del Sé (quello che vedo di me, percepisco di me, il modo in cui mi vedo). Il Me contiene gli elementi costituenti, le qualità reali che definiscono il Sé conosciuto: esso include le **caratteristiche materiali** (il corpo così come è percepito ed autorappresentato dal soggetto stesso, le cose che il soggetto possiede), quelle **sociali** (come il soggetto si vede nel rapporto con gli altri) e quelle **spirituali** (il sapersi consapevole, capace di pensare e di riflettere su di sé, di funzionare sulla base di determinati meccanismi psicologici ecc). Secondo James, ognuno organizza i contenuti del Me in una struttura gerarchica.

GERARCHIA

1. Mé spirituale
2. Mé sociale
3. Mé corporeo

L'individuo, secondo James, è consapevole dell' Io come componente del Sé che continuamente interpreta e organizza il contatto con la realtà attraverso tre modalità: continuità, distinzione, e volizione. Cooley afferma che solo attraverso l'interazione sociale l'individuo sviluppa la conoscenza di sé del sentimento della propria identità. Parla a questo proposito di **looking glass self**, o **Sé rispecchiato**, per esprimere l'idea che comprendiamo quello che siamo, osservando il modo in cui gli altri ci percepiscono ed elaborano un'opinione su di noi. La consapevolezza del Sé ha origine, dunque in quanto di noi stessi vediamo riflesso negli altri. Secondo **Mead**, il Sé non esiste dalla nascita, in quanto per il suo sorgere sono necessarie due condizioni: la **capacità di produrre e rispondere a simboli** e la **capacità di assumere gli atteggiamenti degli altri**. Secondo Mead la mente è il prodotto dell' interazione sociale. Avviene in due stadi successivi: il **gioco semplice** e il **gioco organizzato**. Nel gioco semplice il bambino assume i ruoli di altre persone in successione temporale, nel gioco organizzato deve avere interiorizzato i ruoli di altre persone in successione temporale, nel gioco organizzato deve avere interiorizzato i ruoli di tutti gli altri implicati nell'attività comune. Asch segue la concezione gestaltista, afferma che il Sé è la rappresentazione fenomenica dell'io. Il Sé, o **Io Fenomenico**, va distinto dall' **Io reale**, così come il mondo fenomenico va distinto dal mondo fisico. Questo significa che il Sé non comprende tutto quanto è proprio dell' Io. In altre parole l'Io **transfenomenico** (l'Io nella sua completezza oggettiva) è precedente e più ampio del Sé. La differenza tra il significato del Sé in James e Mead e nell'approccio gestaltista è che James e Mead distinguono due componenti del Sé, ossia l'Io e il Me, i gestaltista considerano invece il Sé come Io fenomenico distinto dall'IO transfenomenico. La ricerca che più di tutte ha permesso di validare i concetti per costruire una teoria dinamica della personalità è quella di Bruner Zeigarnick; il cosiddetto **effetto Zeigarnick** riguarda il fatto che il ricordo di attività non completate risulta migliore di quello di attività completate. La scuola gestaltista insiste nel sostenere che l'Io è segregato fra i vari aspetti del campo percettivo. Il Sé o Io fenomenico mostra confini variabili. L'**orientamento interazionista** che si rifà alla tradizione di James e Mead non affronta tali problemi, considerando la concezione di Sé soprattutto come un'elaborazione mentale che il soggetto continuamente rielabora nel rapporto con altri significativi e la realtà sociale più ampia. Una sintesi assai efficace sui progressi compiuti dagli studi sulla conoscenza di Sé è stata messa a punto da Neisser, uno dei padri fondatori del cognitivismo. L'autore presenta una lista di cinque tipi di conoscenza del Sé: il **Sé ecologico**, il **Sé interpersonale**, il **Sé esteso**, il **Sé privato**, il **Sé concettuale**.

Il **Sé ecologico** riguarda è percepito in rapporto all'ambiente fisico.

Il **Sé interpersonale**. È il Sé coinvolto in un'interazione immediata e non riflessa con un'altra persona. Il Sé interpersonale compare quando il bambino è in grado di percepire lo svolgersi di una relazione intersoggettiva con la madre.

Il **Sé esteso**. Si basa principalmente sulle esperienze significative ricordate e su quelle attese per il futuro.

Il **Sé privato**. Si manifesta quando il bambino si accorge per la prima volta che alcune delle sue esperienze non sono condivise con gli altri.

Il **Sé concettuale**. È la forma di conoscenza di Sé che comprende assunzioni e teorie concernenti il corpo, i ruoli sociali e i tratti individuali significativi dell'individuo. È costituito dalle caratteristiche che il soggetto si attribuisce (sono onesto, sono impulsivo, ecc).

L'affermarsi della corrente della **social cognition** dà il via ad una serie di studi del Sé concepito come una struttura cognitiva che organizza in memoria tutte le informazioni che compongono la rappresentazione mentale che la persona ha dei propri attributi, dei propri ruoli, dell'esperienza passata e delle aspettative future. Anche la social cognition riconosce l'esistenza di molteplici componenti del concetto di Sé. Secondo Kihlstrom e Cantor nella rappresentazione di Sé, entrano diverse concezioni di Sé, specifiche dei diversi contesti in cui l'attore è inserito, organizzate fra loro in modo gerarchico. Secondo Markus il concetto di Sé è costituito da un insieme di schemi di Sé positivi e negativi. I teorici della social cognition si sono occupati anche delle **funzioni regolatrici del Sé**, cioè del modo in cui i soggetti assumono il proprio Sé come riferimento principale per controllare e dirigere le proprie azioni. Una funzione regolatrice del Sé è il **Sé operativo** o **working self**. Il concetto di Sé operativo fa riferimento all'aspetto del concetto di sé che risulta attivato e a cui si ha accesso in una determinata situazione. Le persone calibrano il modo in cui rappresentano il proprio Sé in rapporto con le pressioni provenienti dall'ambiente sociale. Accanto al concetto di Sé operativo, altre componenti assumono una funzione regolatrice. Una di queste è il **sentimento di efficacia del Sé**, riguarda l'aspettativa che ciascuno ha di essere in grado di affrontare e superare certi compiti. Un altro dei processi fondamentali di regolazione del Sé è costituito dalla **presentazione di Sé** e dalla gestione dell'impressione che si fa sugli altri. Ciascuno di noi, infatti, cerca di fare buona impressione sugli altri e la capacità di assumere il punto di vista dell'interlocutore per capire come egli ci vede, fa parte delle competenze sociali che sviluppiamo nel corso dell'interazione. Il comportamento pubblico è orientato, non soltanto ad indurre una buona impressione sugli altri, ma anche ha a che fare con sé. Gli studi di Higgins offrono un'altra prospettiva sul modo in cui la gente pensa di essere o di poter essere. Secondo l'autore, l'individuo ha una rappresentazione di com'è (**Sé Reale**) di come gli piacerebbe essere (**Sé Ideale**) e di come dovrebbe essere (**Sé Normativo**). Oyserman e Markus affermano che le **rappresentazioni sociali del Sé**, cioè l'insieme di caratteristiche che in una data cultura sono ritenute appropriate, positive e morali, forniscono una struttura primaria per il Sé di coloro che vivono in un determinato contesto. Nelle **culture individualiste**, prevalentemente quelle occidentali, il Sé è l'unità di base: la società è vista come un insieme di individui autonomi e indipendenti. Il principale compito di sviluppo individuale è costituito dal raggiungimento di un senso di realizzazione personale. Al contrario, le culture **collettiviste**, per lo più quelle orientali, pongono il gruppo come unità di base: la società è vista come un insieme di gruppi sociale. Il compito dell'individuo è raggiungere l'armonia e la completezza nelle relazioni con gli altri appartenenti allo stesso gruppo. Sul piano emotivo, nelle società individualiste le emozioni vissute in modo positivo sono quelle che fanno riferimento agli attributi dell'individuo, quelle che derivano per esempio dall'affermazione di sé in pubblico e dalla conferma in privato. La timidezza, emozione che interferisce con la manifestazione di sé, è vista come un handicap. Alcuni studi transculturali di Markus e Kitayama hanno evidenziato che i soggetti occidentali, appartenenti ad una cultura individualista, valorizzano dimensioni come l'indipendenza e l'autonomia. Secondo **Marcia**, lo stato di acquisizione dell'identità viene raggiunto quando la persona si **impegna** in una relazione o in un ruolo sociale dopo l'**esplorazione** approfondita delle alternative.

Secondo il modello di sviluppo epigenetico di **Erikson**, l'acquisizione dell'identità costituisce il risultato di un **conflitto vitale** che pur essendo caratteristico dell'adolescenza si ripropone durante tutto il ciclo nelle fasi di transizione. L'ambito di studio delle relazioni affettive è governato da due prospettive teoriche. Si tratta della prospettiva che deriva dagli sviluppi della **teoria dell'interdipendenza** di Kelley e Thibaut dell'**approccio cognitivo alle relazioni** di Fletchir e Fincam. Kelley e colleghi ribadiscono che lo studio delle relazioni deve porsi l'obiettivo di individuare i fattori causali e i processi che spiegano la regolarità dell'interazione. Nella prospettiva cognitiva, uno schema di relazione è composto da tre componenti: la prima è la rappresentazione di "**Sé in relazione**", la seconda concerne le **credenze che riguardano il partner**. E la terza è lo **script interpersonale**, cioè dalla sequenza attesa delle interazioni. Le tre componenti formano una struttura cognitiva detta **schema della relazione**. Nella prospettiva di Kelley e colleghi una **relazione è significativa** quando si basa su un forte interdipendenza fra i partner. Uno dei primi tentativi per la costruzione di scale per la rilevazione dei sentimenti è stato quello di Rubin che ha messo a punto due scale: **Liking scale** e la **Love scale**. La prima si propone di cogliere il grado di piacevolezza attribuito al partner. La seconda intende operazionalizzare tre componenti: l'**attaccamento** (il bisogno della presenza fisica e del sostegno dell'essere amato), il **prendersi cura** (un sentimento di coinvolgimento rispetto all'essere amato che si manifesta attraverso l'interesse e il desiderio di aiutare e sostenere), l'**intimità** (il desiderio di contatto stretto e confidenziale con l'essere amato in un'atmosfera di fiducia). Una delle classificazioni che ha conosciuto maggiore considerazione è quella proposta da Sternberg e Barnes con il nome di **triangolo dell'amore**. Secondo la loro concezione, l'amore ha tre componenti che entrano in diversa misura nei vari tipi di relazione. La prima componente è di natura emotiva e riguarda l'**intimità**. Essa implica la comprensione reciproca, la complicità e il sostegno emotivo. La seconda componente, la **passione**, ha natura motivazionale e comprende l'attrazione fisica, il desiderio sessuale, la sensazione di essere innamorati. La terza componente è di natura cognitiva e riguarda il livello di impegno/decisione nei riguardi del partner. Le tre componenti si combinano tra di loro in diversa misura in una tipologia che comprende 7 classi di sentimenti. Hazan e Shaker sostengono che il tipo di **legame di attaccamento** con gli adulti (in primo luogo con i genitori) che gli individuo forma nell'infanzia influenzano gli stili di relazione che essi adotteranno in età adulta. Secondo questi autori, i bambini che hanno sviluppato nel corso dell'infanzia un attaccamento sicuro saranno adulti fiduciosi nella propria capacità di stabilire rapporti significativi e stabili, pronti all'impegno e all'accettazione della dipendenza reciproca, non troppo preoccupati di affrontare il rischio del rifiuto. I bambini che hanno sperimentato uno stile di attaccamento evitante, nell'età adulta tenderanno a sentirsi insofferenti rispetto alle relazioni troppo strette e alla possibilità di dipendenza reciproca e si mostreranno più probabilmente distaccati. Gli individui che hanno formato un attaccamento ambivalente resistente durante l'infanzia, sono adulti molto preoccupati di non essere sufficientemente amati, incerti e ansiosi, desiderosi di fondersi completamente con il partner. Ci sono tre fattori che favoriscono la nascita delle relazioni

1. **prossimità fisica fra le persone:** la vicinanza non rende soltanto più probabile il contatto necessario per l'avvio dell'interazione, ma agisce anche attraverso l'aumento della familiarità dei potenziali partner.
2. **la percezione di somiglianza fra i partner:** Byrne ha enunciato quella che ha indicato come **legge dell'attrazione** indicando proprio nella percezione di somiglianza il fattore principale di attrazione. Rosenbaum riformula il ruolo della percezione di somiglianza sostenendo che si tratta piuttosto della **legge di repulsione**. Non saremmo tanto attratti dalle persone simili a noi, piuttosto non ci piacciono le persone che hanno opinioni troppo diverse dalle nostre.

bellezza fisica dei partner: Feingold riassume i suoi effetti mostrando che le persone più piacevoli sul piano fisico sono meno soli, più popolari, hanno maggiori abilità sociali e più esperienza sessuale delle persone meno attraenti. Le persone più attraenti sono percepite nel quadro di uno stereotipo che associa la bellezza fisica ad altre qualità positive.

Nell'interazione, quindi, le persone attraenti hanno molte probabilità di ricevere feedback positivi da parte degli interlocutori, ciò che rafforzerebbe e svilupperebbe la loro competenza sociale. Dal momento dell'incontro di due persone all'avvio di una relazione significativa intercorre una fase in cui assume una grande importanza lo scambio di informazioni su di sé. L'apertura dell'altro, **SELF-DISCLOSURE**, non è solo una condizione necessaria per raggiungere una conoscenza reciproca approfondita, ma contribuisce anche alla percezione di attrazione reciproca. Collins e Miller hanno trovato evidenze empiriche a sostegno dell'associazione tra la tendenza ad aprirsi al partner e l'attrazione. Le persone che si aprono più facilmente sono più apprezzate di coloro che lo fanno meno; le persone tendono ad aprirsi maggiormente con coloro da cui sono attratte; infine aprirsi ad una persona induce a un maggiore apprezzamento di quest'ultimo. Secondo il **modello economico del comportamento umano** un individuo rimane in una relazione con un/a partner finché questa gli assicura il massimo dei benefici al minimo costo. Homans ha formulato la cosiddetta **teoria dello scambio**. Un individuo sta in una relazione fino a che né è soddisfatto, dato che i benefici che ne trae superano i costi che comporta, e quando non è più soddisfatto esce dalla relazione. Tre fattori influenzano la percezione di soddisfazione: **i profitti, le alternative, gli investimenti**. I profitti non solo solamente materiali ma anche simbolici. I costi sono costituiti da tutto ciò che nella relazione o nel partner l'individuo valuta negativamente. Le alternative sono altri partner o non avere partner. L'investimento sono il tempo, lo sforzo e le risorse che l'individuo ha posto sulla relazione stessa. **La teoria dell'equità** costituisce uno sviluppo della teoria dello scambio, infatti, attribuisce un ruolo al principio della giustizia distributiva nel processo di valutazione della relazione. Un individuo valuta soddisfacente quella relazione dalla quale ricava benefici commisurati ai costi che essa comporta in quanto percepisce un bilancio simile anche per il partner. Il principio dell'equità è tipico delle società individualiste, come quelle occidentali, ma non è utilizzato allo stesso modo nelle società collettiviste, come quelle orientali. **Secondo il modello pragmatico della comunicazione** di Watzlavick, Beavin e Jackson non si può non comunicare, dato che in un'interazione ogni comportamento veicola qualche genere di informazione, sull'ambiente o sulla relazione fra i partecipanti, che produce conseguenze sui comportamenti successivi. Il modello proposto da Burgoon e collaboratori ritiene che la comunicazione avviene quando la fonte ha intenzione di comunicare e il ricevente percepisce tale intenzione. Il **modello delle categorie linguistiche** considera il linguaggio come mediatore tra cognizione e realtà sociale. Semin e Fiedler introducono una tassonomia, dei termini maggiormente utilizzati nell'ambito interpersonale, costituita da:

Verbi descrittivi d'azione DAV: descrivono obiettivamente un comportamento specifico e osservabile senza dare nessun tipo di interpretazione.

Verbi interpretativi di azione IAV: oltre a descrivere una situazione specifica ne danno anche un'interpretazione, hanno quindi una valutazione positiva o negativa.

Verbi di stato SV: fanno riferimento a stati psicologici piuttosto che a situazioni specifiche.

Aggettivi ADJ: fanno riferimento a disposizioni astratte e permanenti del soggetto e permettono di differenziarlo da altre persone. Non fanno riferimento ad una situazione specifica e hanno una forte connotazione positiva o negativa.

Le quattro categorie possono essere collocate lungo un continuum che va da un **massimo di astrazione ADJ** ad un **massimo di concretezza DAV**. Tra i sistemi di comunicazione non verbale ci sono i **segnali paralinguistici** che sono quelli che produciamo con la voce nel pronunciare le parole. Essi riguardano in primo luogo la qualità della voce: per esempio, l'intonazione che si dà al discorso modulando l'intensità, portando sottolineature o congiungendo tra di loro diverse unità del discorso. Consentono di regolare l'**avvicinarsi di turni di parola**: se chi sta parlando riempie una pausa del discorso con una vocalizzazione, indica agli altri che non ha intenzione di cedere la parola ma sta completando una formulazione discorsiva intrapresa. Fra le espressioni del volto molto ci dice il **contatto visivo**.

Molte informazioni, infatti passano attraverso gli sguardi che le persone si scambiano, la prima delle quali è il grado di interesse reciproco. Il **comportamento spaziale** riguarda la posizione del corpo, i gesti il contatto fisico fra i parlanti. Molte ricerche mostrano in modo piuttosto coerente che in un'interazione fra estranei, un breve contatto tattile, porta il soggetto toccato a formarsi una buona impressione della persona che l'ha sfiorato, una migliore valutazione del contesto e anche una percezione più positiva del proprio umore.

Hobbes afferma che le persone sarebbero inclini all'aggressività verso i propri simili, quindi necessitano di istituzioni sociali in grado di reprimere le tendenze antisociali e assoggettarle alle esigenze della convivenza civile. Al contrario **Rousseau** sostiene la concezione di una natura fondamentalmente buona, corrotta proprio dalle esigenze della civiltà. **Freud** afferma che l'aggressività umana è inevitabile, frutto della tensione fra due istinti primari, quello di autoconservazione **EROS** e quello di autodistruzione **THANATOS**. Mentre il primo ci fornisce l'energia vitale, necessaria per la sopravvivenza, dal secondo ci deriva un'energia distruttiva che deve in qualche modo essere indirizzata verso l'esterno per consentire alla prima di prevalere. Freud sostiene che la civiltà pone dei limiti alla manifestazione delle pulsioni aggressive, attraverso le norme, i comandamenti, le restrizioni. In queste limitazioni sta anche il contrasto fra la libertà individuale e la civiltà: il singolo è costretto a rinunciare ad una parte della propria libertà in cambio della sicurezza che offre la vita in società. L'**approccio etologico** condivide con quello freudiano l'idea della "naturalità" dell'aggressività umana. Gli studiosi ritengono che si debba osservare il comportamento di individui di specie diverse da quella umana per stabilire se è possibile rinvenire comportamenti di aggressività non imputabili a fattori sociali o culturali. **Lorenz** sosteneva l'inevitabilità dei comportamenti aggressivi: in un ambiente pieno di insidie e dalle risorse limitate, l'individuo deve essere aggressivo per difendere se stesso e assicurarsi la sopravvivenza e la possibilità di riproduzione. I comportamenti aggressivi sono funzionali, dunque, non solo per l'individuo. L'aggressività è concepita come un'energia istintuale che deve essere indirizzata verso qualche bersaglio (stimolo scatenante). Entrambi gli approcci ritengono che i comportamenti aggressivi rispettino la logica del **modello idraulico**: l'energia istintuale deve essere indirizzata e manifestata. In caso contrario si accumula e può scoppiare in modo incontrollato. La società dovrebbe trarre vantaggio dall'indirizzare le energie negative dei singoli verso forme di scaricamento socialmente accettabili come ad esempio le competizioni sportive. Ma da molte ricerche emerge chiaramente che le persone che hanno possibilità di manifestare comportamenti aggressivi, non diminuiscono successivamente la propria carica di aggressività, in confronto alle persone che non hanno avuto questa possibilità. Falliscono i tentativi di sostenere che l'osservazione di comportamenti violenti abbia un effetto di catarsi che si compie attraverso la sublimazione vicariante dell'energia distruttiva. Essere esposti a comportamenti violenti, aumenta la probabilità che una risposta di tipo aggressivo venga adottata dall'individuo. Secondo la concezione di aggressività di **Dollard e Miller**, una persona è motivata ad agire in modo aggressivo perché indotta da una tensione che deriva da una frustrazione. La frustrazione è una condizione che si verifica quando degli ostacoli si frappongono fra l'individuo e il raggiungimento dei suoi fini. Alla frustrazione segue sempre una risposta in termini di aggressività. Tuttavia l'aggressività può anche non essere rivolta alla causa della frustrazione. L'azione aggressiva non è vista come il prodotto di un istinto innato, è pur sempre una modalità di scaricare pulsioni negative prodotte dalla frustrazione. Berkowitz tenendo conto della teoria dell'apprendimento sociale sostiene che ogni sentimento negativo può indurre aggressività. L'aggressività è una delle risposte possibili causate da un'attivazione emotiva e negativa. Insieme a LePage conducono un esperimento per dimostrare questa tesi, in cui i soggetti manifestavano comportamenti aggressivi solo se era stato precedentemente attivato in loro un sentimento negativo. L'idea che l'aggressività prende il via dall'**imitazione** può essere fatta risalire alla **psicologia delle folle** inizio '900. Tarde parlò dell'imitazione come del principio che governa il comportamento sociale in gruppi di vaste dimensioni e Le Bon, chiamava in causa la suggestione, ovvero una sorta di ipnosi collettiva.

L'individuo di per sé capace di razionalità e di censura delle proprie pulsioni più negative, nella folla perde tale potere di controllo attraverso l'imitazione e la suggestione adotta comportamenti immediati in risposta a stimoli sociali. La situazione collettiva, inibirebbe le capacità critiche individuali, in queste condizioni le persone sarebbero facilmente manipolabili da un individuo con particolari doti carismatiche e di prestigio. Secondo la teoria dell'**apprendimento sociale** di **Bandura** l'aggressività nell'infanzia viene appresa attraverso l'associazione del comportamento e dei suoi esiti positivi e negativi. L'associazione può essere appresa tramite l'**esperienza diretta**, ma anche attraverso l'**osservazione** di qualcuno che attua un comportamento in una data situazione e delle conseguenze che ne ricava. Gli esperimenti fatti da Bandura Ross e Ross mostrano che i bambini che avevano assistito al maltrattamento di un pupazzo da parte di un adulto tendevano a riprodurre tale comportamento. L'obiettivo di Milgram era quello di dimostrare che gente normale, che si occupa solo del suo lavoro e che non è motivato da nessuna particolare aggressività, può da un momento all'altro, rendersi complice di un processo di distruzione. Gli studi di Milgram hanno dimostrato che il grado di sottomissione dei soggetti alle richieste dello sperimentatore, variava in funzione della **distanza da soggetto e sperimentatore** e della **distanza tra soggetto sperimentale e la sua vittima**. Milgram ha interpretato i risultati dei suoi esperimenti sull'obbedienza all'autorità facendo riferimento a condizioni del contesto: la situazione generava uno stato di **conflitto eteronomico** in cui una norma di obbedienza all'autorità prevaleva nella percezione dei soggetti rispetto ad una norma di responsabilità sociale nei confronti della vittima. Il processo che porta all'eventuale messa in atto di comportamenti aggressivi comincia dall'**interpretazione** che l'attore dà della situazione in cui si trova e dell'evento. Nella fase di **definizione dell'evento**, un ruolo cruciale è giocato dall'**attribuzione di intenzionalità**, di ciò che sta accadendo. La scelta delle risposte che viene attuata è influenzata dalla percezione delle conseguenze, dall'**attivazione emotiva negativa** che il colpo ha provocato e dalle norme che sembrano pertinenti al contesto. Da questi fattori deriva la motivazione ad adottare una risposta aggressiva o neutra e la percezione della necessità di una risposta. Secondo Moscovici l'altruismo è un fenomeno altamente costoso e dunque improbabile. **Latané** e **Darley** affermano che la probabilità di attuazione di comportamenti altruistici sia governata anche da fattori relativi alla situazione, e non soltanto da quelli socialmente patologici. In un esperimento Latané e Darley introducono il concetto di diffusione della responsabilità per dare conto del fatto che, di fronte ad una persona in difficoltà non potendo osservare i comportamenti reciproci, i presenti finiscono per pensare che qualcun altro abbia già provveduto al soccorso. La **personalità altruista** sarebbe associata ad una costellazione di altri tratti di personalità quali alta stima di sé, alta competenza morale, tendenza ad attribuire le cause degli eventi di cui l'individuo è protagonista a fattori interni, basso bisogno di approvazione esterna e forte senso di responsabilità sociale. Tra gli strumenti per la rilevazione dell'altruismo abbiamo la scala di Penner la quale mostra che a parità di struttura di personalità, il fattore più predittivo nel comportamento di aiuto, risulta essere la credenza di essere in grado di agire positivamente nelle situazioni. Tuttavia le ricerche condotte da Latané e Darley mostrano che altri fattori risultano più cogenti nell'induzione di veri e propri comportamenti altruistici. Hoffman considera l'**empatia** come un elemento che precede l'attuazione di una risposta d'aiuto. L'empatia è un'attivazione emotiva fatta di compassione, tenerezza, simpatia da parte di una persona che osservi un'altra in difficoltà. Le persone sono più disposte ad aiutare qualcuno che percepiscono simile a sé: la **percezione di somiglianza** o di condivisione di una medesima appartenenza di gruppo facilita l'assunzione della prospettiva altrui, favorendo così l'insorgere di un sentimento di empatia. Osservare la sofferenza altrui può attivare due tipi di emozioni diverse: il disagio personale e la reale preoccupazione per la sofferenza dell'altro. Entrambe possono motivare l'individuo ad agire per sollevare la vittima dalle sue sofferenze, ma lo stato d'animo negativo può essere rimosso attraverso l'evitamento della situazione.

Quando l'evitamento non è possibile, il comportamento di aiuto può quindi non essere il frutto di puro altruismo ma essere motivato dalla necessità di rimuovere il disagio personale. Cialdini e colleghi sostengono l'**ipotesi del sollievo dallo stato negativo**: le persone che si trovano in uno stato d'animo negativo mettono in atto risposte altruistiche allo scopo di migliorare il proprio umore. Batson e colleghi hanno dimostrato con una serie di ricerche che, anche in situazioni in cui la fuga risulti un comportamento possibile e funzionale all'osservatore, ci sono individui che scelgono di prestare il proprio aiuto. Si tratta delle condizioni in cui il reale interesse per la sorte dell'altro prevale ed è il prodotto della capacità empatica vera e propria. Secondo il **modello dell'empatia- altruismo** proposto da Batson e collaboratori il comportamento altruistico è più probabile quando chi presta aiuto percepisce la vittima simile a sé. Cialdini e colleghi hanno ripreso la concezione dell'essere umano come fundamentalmente egoista, cercando di dimostrare che il fattore motivante, non è tanto l'empatia e il genuino per la sorte altrui, quanto il **senso di unità interpersonale** che l'osservatore esperisce nei confronti della vittima. La percezione di somiglianza, infatti, induce sia una maggiore empatia, ma anche un maggior senso di sovrapposizione fra sé e l'altro. In tema di relazioni interpersonali, uno dei principi più importanti da considerare è quello della **reciprocità**, le persone devono restituire l'aiuto a chi lo ha offerto loro o potrà farlo in futuro. Buunk e Schaufeli partono dalla **teoria dell'altruismo reciproco** di Dawkins che ha dimostrato che gli individui incondizionatamente altruisti sono destinati a soccombere ben presto a favore di individui incondizionatamente egoisti. Tuttavia anche questi ultimi non possono sopravvivere una volta rimasti senza i primi. Buunk e Schaufeli affermano che esiste una forma **pura di altruismo**: gli individui sarebbero capaci di altruismo puro (empatia e interesse spontaneo verso i propri simili) come esito di un processo evolutivo che ha permesso nel corso del tempo di trarre benefici dall'altruismo reciproco. Una delle norme sociali che definisce l'aiuto come un comportamento appropriato è la **responsabilità sociale**. Ci sono anche norme che prescrivono di non intervenire, come la norma che protegge la **privacy familiare**. Secondo Moscovici esistono **tre forme di altruismo**. La prima è l'**altruismo partecipativo**: i comportamenti che favoriscono la vita collettiva dei membri di una stessa comunità. La seconda è l'**altruismo fiduciario** consiste nel sacrificio finalizzato a stabilire un legame di fiducia e di confidenza con l'altro, il quale dovrà legittimare tale legame con la riconoscenza. La terza forma è l'**altruismo normativo** in forma di classificazione degli aiuti che si possono dare. Questi sono basati sul principio della responsabilità e della solidarietà. La **prima fase del processo** che porta al comportamento altruistico consiste nella **definizione dell'evento**. Ogni evento presenta un margine più o meno ampio di ambiguità che ciascuno di noi risolve elaborando alcune informazioni che ha a disposizione. Nella definizione dell'evento, un ruolo molto importante sembra avere il modo in cui l'osservatore si rappresenta una persona come bisognosa d'aiuto. Le persone desiderano impegnarsi nell'aiuto di altri che lo meritano. Ross ha denominato **errore fondamentale di attribuzione**, la tendenza diffusa a sopravvalutare le cause interne nella spiegazione dei comportamenti altrui. A questa distorsione si aggiunge la **credenza in un mondo giusto** (Lerner). Le persone tendono a rappresentarsi l'ambiente in modo ordinato e razionale, in cui la causalità pura ha un ruolo limitato. Per questo motivo si tende a pensare che gli eventi negativi succedono agli altri perché in qualche modo se li sono meritati. L'**ignoranza pluralistica** consiste nel fatto che ciascuno pensa che gli altri abbiano più informazioni sulla situazione di quanto loro stessi ne possiedono. I sociologi distinguono il concetto di gruppo sociale da quello di aggregato e di categoria sociale. I **gruppi primari** sono un insieme di persone che interagiscono direttamente, legati da vincoli di natura emotiva. I **gruppi secondari** sono formati, invece, da persone che hanno rapporti più o meno frequenti ma di tipo prevalentemente impersonale. La distinzione fra gruppi primari e gruppi secondari si basa sulla frequenza degli incontri e sul grado di informalità vs. formalità dei rapporti tra i membri. numero dei membri : nel primo sono poco numerosi (famiglia) nel secondo sono più numerosi (membri di un club sportivo).

Kurt Lewin ha definito il gruppo come una **totalità diversa dalla (non superiore a) somma delle sue parti**. Il concetto gestaltista di totalità dinamica evidenzia caratteristiche diverse da quelle risultanti dalla somma delle sue componenti. Il gruppo è basato sull'interdipendenza dei suoi membri, cioè tutti condividono uno stesso scopo, hanno un'attesa in comune. Il **destino comune** è l'espressione dell'**interdipendenza** fra gli individui. Secondo Lewin non è presente nessuna limitazione alla numerosità dei possibili membri di un gruppo. Lo **status** si riferisce alla posizione che una persona occupa in un gruppo sociale e alla valutazione di tale posizione in una scala di prestigio. Sono considerati centrali **due indicatori dello status**:

1. La tendenza da parte di chi occupa uno status elevato a **promuovere iniziative**.

2. Una **valutazione consensuale del prestigio** connesso ad un certo status.

Le ricerche mostrano che all'interno dei gruppi esistono differenziazioni di status, le quali si compongono in una gerarchia. Skvoretz, Weisfeld e Weisfeld hanno dimostrato che le persone con uno status elevato parlano più delle altre, esprimono critiche, comandi e interrompono gli altri. Lo status può derivare dalla messa in atto di alcuni comportamenti, come aiutare il gruppo a raggiungere i propri obiettivi, sacrificarsi a favore del gruppo, conformarsi alle norme interne. Barchas e Fisek mostrano che il sistema di status si sviluppa con sorprendente rapidità, addirittura poco tempo dopo che il gruppo si è formato. I teorici degli "stati d'aspettativa" sostengono che già nei primi incontri del gruppo le posizioni vengono attribuite in accordo con le aspettative riguardo al possibile contributo di ognuno al raggiungimento degli obiettivi del gruppo; tali aspettative si basano sulle caratteristiche personali esibite. I teorici della corrente etologica sostengono invece che fin dai loro primi approcci i membri del gruppo valutano la forza di ciascuno a partire dalla sua apparenza e dal suo contegno. Il **ruolo** può essere definito come un insieme di **aspettative condivise** circa il modo in cui dovrebbe **comportarsi un individuo** che occupa una **determinata posizione nel gruppo**. Secondo Levine e Moreland in quasi tutti i gruppi esistono pochi ruoli, il **leader**, il **nuovo arrivato** e il **capro espiatorio**. Secondo Cartwright e Zander esistono nel gruppo delle pressioni che spingono il gruppo verso una certa uniformità di comportamenti e atteggiamenti. Ciò è evidente per i gruppi formali, nei quali è riconosciuto il diritto di esercitare legittimamente tali pressioni tramite norme, ma è ugualmente osservabile nei gruppi informali, indipendentemente dal fatto che i membri ne siano consapevoli. Le **norme** sono **aspettative condivise** rispetto a come dovrebbero **comportarsi i membri** del gruppo. Secondo Cartwright e Zander le **norme** servono a:

1. **L'avanzamento del gruppo** (raggiungimento obiettivi)

2. **Il mantenimento del gruppo** (preservarsi)

3. **La costruzione della realtà sociale** (sostegno alle varie opinioni)

4. **La definizione dei rapporti con l'ambiente sociale**. (possibilità di elaborare le relazioni tra il gruppo e l'ambiente sociale come i gruppi amici e quelli nemici. Secondo gli esperimenti di Shaw esiste una correlazione tra reti centralizzate ed efficienza nella soluzione di compiti di gruppo. Le reti centralizzate risolvono più rapidamente i compiti facili: nei compiti difficili colui che occupa la posizione centrale rischia di non essere in grado di elaborare da solo tutte le informazioni. Il potere implica la capacità di influenzare o di controllare altre persone. French e Raven sostengono che il potere è un'influenza potenziale di O su P, definiscono cinque fonti di potere:

1. **Il potere di ricompensa** che si basa sull'abilità di O nel dare o promettere ricompense a P.

2. **Il potere coercitivo** quanto O può influenzare P attraverso sanzioni punitive.

3. **Il potere legittimo** di O su P è il potere che proviene da norme interiorizzate da P, norme che stabiliscono che O ha il diritto di influenzare P e che P è obbligato ad accettare quest'influenza.

4. **Il potere d'esempio** o potere di riferimento, le cui basi sono poste nell'identificazione di P con O, indifferentemente che O sia una persona o un gruppo. Più grande è l'identificazione di P con O più elevato è il potere di O su P.

5. **Il potere di competenza** si basa sul fatto che P ritiene O un esperto in un determinato ambito

Hollander ritiene che la leadership implica un processo di influenza fra un leader e i seguaci in ordine al raggiungimento degli obiettivi di un gruppo. Turner definisce leader le persone o i ruoli sociali che esercitano maggiore influenza in un gruppo rispetto alle altre persone o agli altri ruoli. Bales e Slater distinguono due funzioni del leader: **leader socio-emozionale** colui che ha considerazione degli altri membri del gruppo e leader **centrato sul compito**. L'**approccio situazionista** si fonda sull'idea che il leader deve assolvere diverse funzioni in situazioni che comportano compiti diversi. Il **modello della contingenza** di Fiedler cerca di introdurre un'idea interazionista della leadership, la cui efficienza dipende dalla corrispondenza fra lo stile adottato dal leader e il controllo che quest'ultimo possiede della situazione. Lo stile della leadership viene misurato, nel modello di contingenza di Fiedler, attraverso il **punteggio LPC**, ottenuto chiedendo alle persone di descrivere su scale bipolari il collaboratore con cui è stato più difficile lavorare. Hollander definisce come **modelli transazionali** quei paradigmi, sviluppatasi parallelamente e talvolta anteriormente ai modelli della contingenza, che insistono sulla relazione bidirezionale fra leader e membri del gruppo. Monteil sostiene che molti pensano che le decisioni importanti non possono essere lasciate a nessun gruppo, ma debbano essere prese da una sola persona che possa assumersi la responsabilità diretta di essa. Secondo i dati di Stoner le decisioni prese in gruppo sono decisamente più rischiose delle decisioni prese individualmente dai singoli membri dello stesso gruppo sullo stesso argomento. Per **decisione rischiosa** si intende una decisione in cui si mette in gioco (rischiando di perdere) qualcosa di acquisito (la posta) in vista di ottenere qualcosa di molto più rilevante (il premio). È evidente che quanto minori sono le possibilità di ottenere il premio, tanto più la decisione di giocarsi la posta per ottenere il premio è rischiosa. Stoner evidenzia che la discussione di gruppo influisce in qualche modo sull'opinione dei singoli, dando luogo a decisioni orientate, in generale, verso una più elevata assunzione di rischio. Wallach, Kogan e Bem proposero un'interpretazione che chiamava in causa **la diffusione di responsabilità**. Se un individuo deve decidere circa il rischio che può assumere, si sente responsabile di quanto farà sia di fronte a se stesso sia di fronte ad amici. Ciò lo induce ad essere cauto, per timore di perdere la faccia. Quando però lo stesso individuo discute con altri come procedere, si sente meno direttamente responsabile della scelta cui si giunge. Secondo un'altra spiegazione, la discussione di gruppo incrementa **la familiarità** dei singoli rispetto a problemi particolarmente delicati; tale familiarità porta ad un incremento dell'assunzione di rischio. Brown sostiene il concetto di "rischio come valore". Può darsi che ci sia qualcosa che fa sì che i soggetti, nel corso della discussione di gruppo, diano più importanza alle tesi a favore del rischio che a quelle a favore della cautela: questo qualcosa è un valore proprio della cultura americana e cioè l'apprezzamento per chi sa correre, a ragion veduta, dei rischi. Il singolo componente del gruppo, poiché si rende conto che gli interlocutori non sono cauti come pensava, si orienta verso una soluzione rischiosa del problema affrontato per essere alla pari con gli altri, o un po' più avanzato di loro. Janise denomina "**pensiero gruppale**" il processo collusivo in cui la discussione e il confronto sono di fatto ostacolati e ridotti al minimo. Un elemento importante che caratterizza il pensiero gruppale è la presenza di una "**moralità interna**" nel gruppo. Secondo Tajfel i due tipi comportamenti che un individuo può adottare, possono essere immaginati come posti su un **continuum teorico**, ad un estremo del quale vi è posto il **comportamento genuinamente interpersonale**, cioè caratteristico di quelle situazioni sociali tra due o più persone in cui ogni interazione viene determinata dall'incontro diretto fra le persone stesse e dalle loro rispettive caratteristiche individuali, e all'altro estremo il **comportamento genuinamente intergruppi**, cioè caratteristico di quelle situazioni sociali fra due o più persone in cui ogni interazione reciproca è determinata dalla loro appartenenza a diversi gruppi o categorie sociali. La condizione essenziale per la comparsa di forme estreme di **comportamenti intergruppi**, sostiene Tajfel, è la credenza, secondo cui i **confini** fra i due gruppi sono definiti in modo **rigido e immutabile**, per cui non è possibile che gli individui passino da un gruppo all'altro.

La condizione essenziale per la comparsa di un **comportamento interpersonale**, fra individui che si considerano membri di gruppi diversi è la credenza secondo cui i **confini** fra gruppi, pur socialmente rilevanti, sono comunque **permeabili** e non vi sono ostacoli tanto forti da impedire il passaggio di un individuo da un gruppo all'altro quando egli voglia modificare la propria condizione. Secondo Sherif e colleghi, L'introduzione di uno **scopo sovraordinato** conduce ad un superamento del conflitto intergruppi.

Lo scopo sovraordinato è uno scopo che ha un forte richiamo per i membri di ognuno dei gruppi ma che nessuno dei gruppi può raggiungere senza la partecipazione dell'altro. Rabbie e Horwitz idearono una ricerca volta ad isolare le **"condizioni minime"** che sono sufficienti a generare atteggiamenti discriminatori tra ingroup e outgroup. Secondo Lewin il criterio principale di appartenenza è il destino comune. Gli esperimenti condotti da Rabbie e Horwitz dimostrarono che il condividere la stessa sorte, indipendentemente dal fatto che sia positiva o negativa, è sufficiente a suscitare una discriminazione valutativa a favore del proprio gruppo di appartenenza.- Tajfel e colleghi affrontarono lo stesso problema cercando di precisare, le condizioni minime che creano discriminazione fra due gruppi. Tajfel elaborò l'ipotesi secondo la quale per dar conto delle discriminazioni intergruppi è sufficiente una **categorizzazione in gruppi**. Tajfel giunse alla conclusione che in una situazione in cui si pongono a confronto due gruppi si attiva, nei membri di ognuno di essi, il bisogno di affermare la specificità positiva del proprio gruppo a scapito dell'altro (paradigma del gruppo minimo). **Massimo profitto comune** = per ambedue i gruppi, **Massimo profitto a favore del membro del gruppo di appartenenza** = massimo punteggio per il gruppo di appartenenza, **Massima differenza a favore del gruppo di appartenenza** = implica un guadagno minore. Una condizione di questo esperimento era che i gruppi interagissero tra loro. I risultati hanno evidenziato che i soggetti ricorrevano più frequentemente ad una strategia di massima differenziazione a favore del proprio gruppo rispetto ad una strategia di massimo profitto

Secondo il **modello di Doise** si devono distinguere tre aspetti delle relazioni tra i gruppi:

1. **comportamentale**
2. **di giudizi di valore**
3. **delle rappresentazioni.**

Il processo di categorizzazione non permette soltanto agli individui di organizzare e semplificare il proprio mondo sociale ma, fornisce ad ogni individuo di differenziare gruppi e categorie sociali. Doise elabora la nozione di **processo di differenziazione categoriale** per spiegare in modo articolato come i comportamenti di differenziazione sociale si svolgono proprio partendo dal processo di categorizzazione. Doise e colleghi hanno evidenziato un aumento della differenziazione dell'altro gruppo rispetto al proprio, quando venivano preannunciate ad un gruppo interazioni di ordine competitivo con altri gruppi. Deschamps e Doise mostrano che l'**incrocio delle appartenenze categoriale** provoca una diminuzione della differenziazione categoriale, cioè c'è una diminuzione della differenziazione categoriale, quando le categorie riguardanti due dimensioni non sono presentate in modo esclusivo ma incrociate tra di loro. Turner sviluppo la **teoria dell'identità sociale**. Secondo Tajfel l'identità sociale di un individuo consiste nella sua concezione di sé in quanto membro di un gruppo. Turner e Tajfel svilupparono la nozione di **competizione sociale**. I gruppi possono impegnarsi in una reciproca competizione sociale per difendere o acquisire un certo status, o per acquisire risorse materiali. Nella competizione sociale entrano in gioco tre processi fondamentali: la categorizzazione sociale, l'identificazione sociale e il confronto sociale. La **categorizzazione sociale** permette di costruire una rappresentazione semplificata dell'ambiente sociale, in cui le differenze tra categorie sono accentuate mentre quelle all'interno della stessa categoria sono ridotte. L'identificazione sociale si riferisce al fatto che in molteplici circostanze gli individui si definiscono, e sono percepiti dagli altri come membri di una certa categoria sociale.

Secondo il **modello di accessibilità per Fit (corrispondenza)** in una determinata situazione sarà saliente la categorizzazione sociale che massimizza l'interazione fra accessibilità della categoria e la corrispondenza fra stimoli e specificazioni categoriali.

| Teoria della Categorizzazione di Sé SCT | Teoria dell'identità sociale SIT |
|---|--|
| L'identità sociale costituisce un livello di gruppo; rappresentazione cognitiva del Sé; considera il comporta- mento individuale e di gruppo come un agire nei termini del Sé, un Sé che opera a diversi livelli di astrazione. | considera l'identità sociale come un aspetto di Sé derivante all'appartenenza di astrazione della distingue fra agire nei termini del Sé ed agire nei termini del gruppo; |

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 a **livello intermedio:**

Accentuazione del carattere prototipico e stereotipico del gruppo;

Depersonalizzazione o deindividuazione della percezione di Sé che comporta un incremento della somiglianza percepita fra Sé ed i membri del gruppo.

Secondo il **principio del meta contrasto** la categorizzazione saliente sarà quella che minimizza le differenze intracategoriali e massimizza le differenze intercategoriali. 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 categorizzazione imposte su di loro.

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.

Eterofobia: naturale senso di ansia di fronte all'estraneo

Taguieff distingue tra:

Razzismo primario: è la naturale reazione di antipatia all'estraneo, che può condurre ad aggressività. È 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.

Effetto pecora nera: 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.

La percezione di una forte omogeneità del proprio gruppo è tipica dei gruppi appena costituiti, ma diminuisce nei gruppi consolidati.

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.