

Ricerche e Protagonisti della psicologia sociale

A cura di A.Palmonari e N.Cavazza

Ediz. Il Mulino

Sommario:

cap. 1 Theodore Newcomb: gli atteggiamenti politici

cap. 2 Kurt Lewin: la teoria del campo

cap. 3 Muzafer Sherif: norme e conflitti tra gruppi

cap. 4 Carl Hovland e la scuola di Yale

cap. 5 Stanley Milgram e ricerche sulla sottomissione all'autorità

cap. 6 B.Latanè e J.Darley e la diffusione di respons.

cap. 7 Hanry Tajfel ed il pregiudizio sociale



Capitolo 1 : Theodore Newcomb

Egli svolse tra il 1935 ed il 1939 delle ricerche in un piccolo college femminile, il Bennington College, negli USA, al fine di valutare la tendenza delle studentesse a cambiare i propri orientamenti politici in direzione progressista dopo aver trascorso alcuni mesi al college.

Al momento dell'iscrizione al college, la maggior parte delle studentesse manifestava atteggiamenti socio-politici di tipo conservatore, corrispondenti a quelli delle famiglie d'origine di ceto medio-alto. La permanenza al college ebbe l'effetto di mutare i loro atteggiamenti in direzione progressista. Newcomb ipotizza che il cambiamento degli atteggiamenti dipenda dal rapporto di ogni studentessa con i due schemi di riferimento : la famiglia e l'ambiente universitario. Assumere uno dei due gruppi come punto di riferimento significava avvicinare le proprie posizioni politiche a quelle di un gruppo ed allontanarle da quelle dell'altro.

Le studentesse del Bennington College diventano più progressiste perché si identificano con la comunità del college.

Newcomb si interessò ai cambiamenti avvenuti nelle <<personalità>> degli individui e ai loro atteggiamenti di fronte a tali cambiamenti sociali e politici, inoltre ha studiato in profondità i valori e gli atteggiamenti condivisi dai membri del college allo scopo di comprendere i processi psicosociali in grado di mediare la formazione ed il cambiamento degli atteggiamenti sociopolitici tra gli studenti dei college americani. Il fine ultimo è quello di individuare quei fattori, le <<caratteristiche di personalità>> secondo Newcomb, che facilitano o ostacolano la formazione e il cambiamento degli atteggiamenti riguardo alle questioni politiche contemporanee.

Potevano iscriversi al Bennington College studentesse provenienti da qualsiasi ambito disciplinare e con una qualsiasi votazione alla scuola superiore. Il gruppo delle studentesse era relativamente omogeneo rispetto alla classe sociale di appartenenza. La comunità del Bennington era costituita in prevalenza da ragazze provenienti da famiglie agiate, residenti in grandi città, caratterizzate da posizioni politico-economiche di tipo conservatore.

Il Bennington è stato scelto oltre che per la disponibilità dei direttori alla ricerca, perché la comunità del college si distingueva per una forte attenzione alle questioni sociali e politiche, esso infatti, aveva fama di essere un'istituzione progressista sia sul piano educativo che sul piano politico ed il suo ambiente esercitava una forte pressione sulle studentesse affinché si confrontassero attivamente con le più rilevanti questioni politiche contemporanee. Nella sua ricerca, Newcomb ha definito <<atteggiamento>> il grado di favore o sfavore con cui le persone considerano un tema di rilevanza sociale.

Lo strumento principale utilizzato da Newcomb per misurare gli atteggiamenti politici consisteva in una **scala** denominata **PEP**, ovvero scala del Progressismo Economico e Politico. La scala conteneva item riguardanti l'intervento pubblico nell'economia, i diritti sindacali, lo stato sociale e le studentesse dovevano esprimere il loro grado di accordo o disaccordo con ciascuna affermazione. Su questa scala, alti punteggi indicavano conservatorismo, mentre bassi punteggi indicavano progressismo sul piano economico e politico. **La scala PEP misura gli atteggiamenti politici.**

Il disegno sperimentale, prevedeva di somministrare la scala Pep sei volte tra l'autunno del 1935 e la primavera del 1939 e confrontando i punteggi medi ottenuti si può notare che le studentesse del terzo e quarto anno sono più progressiste delle loro colleghe più giovani. In sintesi, durante gli anni trascorsi al college, le studentesse del Bennington College mostravano un cambiamento significativo negli atteggiamenti politici e sociali, che andava da un conservatorismo maggiore ad uno minore, misurato sulla scala PEP. Inoltre il cambiamento era proporzionale al tempo che le studentesse avevano trascorso nel college: le iscritte al terzo e quarto anno erano più progressiste delle matricole. Le studentesse più progressiste cambiano di più, diventando ancora più progressiste, mentre quelle più conservatrici diventano lievemente meno conservatrici.

Per esplorare la relazione tra il cambiamento degli atteggiamenti politici e corso di laurea scelto, Newcomb ha confrontato tra loro i punteggi totali delle studentesse dei diversi corsi di laurea sulla scala PEP e dall'analisi dei risultati emerge che i cambiamenti di atteggiamento sono solo debolmente collegati al corso di laurea prescelto.

Newcomb ha inoltre osservato che una minoranza di studentesse non ha cambiato i propri atteggiamenti o li ha cambiati assai poco durante i 4 anni di corso, rimanendo sulle posizioni conservatrici originali.

Nel 1938 ebbe inizio la raccolta di dati sulla struttura sociale informale del college, studiando la relazione tra status sociale delle studentesse ed

atteggiamenti politici ed economici, da cui si evidenziò che le studentesse di status più alto e di maggior prestigio condividessero atteggiamenti meno conservatori. **Il prestigio sociale tra le studentesse del Bennington College è associato a basso conservatorismo.**

Venne svolto successivamente un secondo studio sociometrico nel quale si chiedeva ad ogni partecipante di indicare i nomi delle cinque studentesse con cui avrebbero desiderato rimanere in contatto dopo aver terminato il college. Anche da questi dati venne confermato che le studentesse maggiormente desiderate come amiche erano le più progressiste. Newcomb interpreta questo dato come un segnale esplicito del fatto che il progressismo è una caratteristica desiderabile tra le componenti della comunità del Bennington C. Dalle ricerche svolte, Newcomb ha definito il concetto di **gruppo di riferimento, secondo cui è considerato tale un gruppo in cui l'individuo desidera far parte e che costituisce un punto di ancoraggio nell'acquisizione degli atteggiamenti sociali.** Gli individui assumono gli atteggiamenti comunemente accettati all'interno del proprio gruppo sociale se il gruppo cui appartengono rappresenta anche il loro punto di riferimento.

Newcomb riteneva che un esame dei diversi gruppi di riferimento avrebbe spiegato il cambiamento o la persistenza degli atteggiamenti delle studentesse del college. I gruppi di riferimento di queste ultime sono stati studiati sia direttamente, misurando il loro grado di consapevolezza riguardo alla tendenza di cambiare i propri atteggiamenti in direzione progressista durante gli anni del college, sia indirettamente, misurando il loro grado di identificazione con la comunità del college. Per testare meglio l'identificazione con la comunità, Newcomb ha ideato una procedura sperimentale basata sul questionario <<*Indovina chi*>>, in cui viene chiesto a 4 studentesse tra quelle indicate più spesso come rappresentative del college, di fare una lista con i nomi di dodici studentesse del primo e dell'ultimo anno che rappresentasse l'intero college. Le 24 studentesse che vennero inserite in tali liste furono poi invitate a compilare in modo anonimo un questionario denominato *Indovina chi*, che comprendeva 28 descrizioni di atteggiamenti nei confronti del college. I risultati mostrarono che le studentesse considerate più identificate con la comunità erano più progressiste.

Solamente le studentesse consapevoli delle tendenze progressiste potevano far riferimento alla comunità del college per la formazione dei propri atteggiamenti politici, diventando più progressiste, al contrario, quelle non consapevoli di tale tendenza erano meno propense a cambiare i propri atteggiamenti politici. Il *Per Cent Estimates Questionnaire* è stato messo a punto per misurare il livello di consapevolezza di ciascuna studentessa circa il cambiamento di atteggiamenti politici. **Il Per Cent Estimates Questionnaire misura il livello di consapevolezza circa il cambiamento degli atteggiamenti politici.**

Ulteriori dati raccolti con interviste semistrutturate, ha permesso a **Newcomb di classificare le studentesse in categorie, in base a 3 elementi:**

- **Grado di identificazione con la comunità**
- **Grado di conservatorismo**
- **Consapevolezza circa l'orientamento progressista nella comunità**

Mettendo in relazione quelli che Newcomb definisce *pattern di personalità* e atteggiamenti politici delle studentesse, emergono ulteriori otto categorie di studentesse: ogni categoria mostra un diverso rapporto tra gruppo di appartenenza e gruppo di riferimento.

1. Conservatrici **non** identificate con la comunità e consapevoli del proprio conservatorismo
2. Conservatrici **non** identificate con la comunità e **non** consapevoli del proprio conservatorismo
3. Conservatrici identificate con la comunità e consapevoli del proprio conservatorismo
4. Conservatrici identificate con la comunità e **non** consapevoli del proprio conservatorismo

..... ed altre 4 categorie di Progressiste con le stesse caratteristiche e consapevoli o meno del proprio progressismo.

Entrando a far parte di un gruppo in cui certi atteggiamenti sono approvati, un individuo farà propri tali atteggiamenti nella misura in cui il gruppo di appartenenza agisce come punto di riferimento positivo. **Il modo in cui cambiano gli atteggiamenti ed i comportamenti nella comunità del college dipende dal loro grado di identificazione con la comunità.** Maggiore è l'identificazione col gruppo cui si appartiene, maggiore è la probabilità di assumere la totalità dei modelli di comportamento e di atteggiamento in esso prevalenti.

Circa vent'anni dopo, Newcomb ed altri ricercatori, hanno intrapreso uno studio di follow-up per esaminare cosa era accaduto degli atteggiamenti politici delle studentesse del Bennington College. Sono state contattate ed intervistate 127 ex studentesse sulle 147 laureatesi e le domande a loro poste riguardavano la storia personale post laurea e le esperienze lavorative, ma una gran parte dell'intervista esplorava le loro posizioni politiche, quelle dei loro mariti e dei loro amici più stretti. Si evidenzia che le studentesse meno conservatrici sono tali anche 20 anni dopo. Quelle che mantengono gli stessi atteggiamenti politici dopo il college sono le stesse che vivono in ambienti sociali che sostengono questi atteggiamenti, mentre le studentesse che cambiano i propri atteggiamenti dopo il college solitamente sono circondate da persone che non condividono le loro opinioni politiche.

Le ex studentesse tendevano a creare intorno a se un ambiente sociale tale da rinforzare il sistema di valori acquisito al college.

Dallo studio di follow-up è emerso che la maggior parte delle studentesse ha mantenuto gli atteggiamenti politici maturati al college.

Capitolo 3 : **Muzafer Sherif**

Sherif rivolse la propria attenzione principalmente a due problemi di ricerca: le norme ed i gruppi sociali, ma **studiò a fondo il modo con cui le norme sociali determinano la cognizione sociale**.

Sherif, in accordo con Lewin, ritiene che il gruppo sociale è un'entità diversa dalla somma delle caratteristiche di ciascuno dei suoi membri.

Questa sua specifica concettualizzazione del gruppo sociale ed i risultati della sua attività di ricerca, furono largamente ignorati dalla corrente di psicologi sociali che orientavano la ricerca sulla **<<dinamica di gruppo>>**, che al contrario, **era interessata a studiare esclusivamente i processi intraindividuali che mediano la risposta comportamentale in situazioni non-individuali**.

Nella sua attività di ricerca , ricordiamo 3 rilevanti studi:

- I. Un esperimento di laboratorio
- I. Un esperimento <<sul campo>>
- II. Uno studio osservazionale

I. L'esperimento dell'*effetto autocinetico*.

Questo studio nacque sotto la spinta dell'esigenza pratica di trovare con urgenza risposte al seguente problema: com'è stato possibile che alcune grandi democrazie europee si siano potute trasformare in dittature che, pur essendo fautrici di azioni efferate, godevano inspiegabilmente di un vastissimo consenso popolare? Dai risultati del suo esperimento dimostrò che la semplice e naturale interazione spontanea fra i membri di un dato gruppo sociale, in un lasso di tempo relativamente rapido e senza che essi ne siano consapevoli, avvicina sempre più le loro opinioni, emozioni, azioni.

In seguito, lo stesso Sherif ed i suoi collaboratori, dimostrarono anche che dal momento della sua formazione all'interno del gruppo, una norma non solo tende a mantenersi inalterata nel tempo, ma viene trasmessa in forma inalterata anche alle generazioni future dei membri di quel dato gruppo.

METODO: esperimento condotto in laboratorio in cui viene proposta un'illusione ottica nota come <<*effetto autocinetico*>> in cui l'osservatore ha la falsa impressione che la piccola sorgente luminosa si sposti in direzioni diverse; soggetti sperimentali tutti di sesso maschile.

L'autore intendeva confrontare il modo di comportarsi dei membri di un gruppo alle prese con situazioni nuove, quando si trovino in due diversi tipi di condizioni: da soli ed in compagnia degli altri componenti del gruppo.

Prima condizione sperimentale: ciascuno dei 20 soggetti avrebbe ripetuto l'esperimento 100 volte per tre giorni consecutivi e si sarebbe trovato solo con lo sperimentatore.

Seconda condizione sperimentale: ciascuno dei 40 soggetti doveva esprimere 100 valutazioni del movimento autocinetico sia da solo che in gruppo con altri soggetti, per quattro giorni consecutivi.

In particolare, a questa seconda condizione sperimentale:

- a. 20 soggetti partecipavano all'esperimento prima da soli e poi in gruppo (3 soggetti) ed
- b. altri 20 soggetti partecipavano nell'ordine inverso.

PROCEDURA: condotti in una stanza buia, lo sperimentatore li avvisava che di lì a poco avrebbero visto un punto luminoso. Compito sperimentale che avrebbero dovuto eseguire è:

- avvertire lo sperimentatore appena loro vedessero muovere il puntino luminoso
- di quanti cm secondo loro il puntino si era spostato.

RISULTATI PRIMA CONDIZIONE SPERIMENTALE: non disponendo di alcun punto di riferimento nel proprio campo visivo, ciascun soggetto sviluppò un proprio punto di riferimento valutativo. Secondo Sherif, i risultati di questa condizione sperimentale illustrano il processo di *formazione di norme individuali* quando non si è esposti all'influenza di nessun altro.

RISULTATI SECONDA CONDIZIONE SPERIMENTALE:

- a. abbandonano la *norma individuale* nel corso delle valutazioni effettuate in gruppo convergendo tutti verso un'unica media di valutazione del movimento autocinetico. **I soggetti posti nella sequenza "individuale" + "di gruppo" abbandonano la propria norma individuale di valutazione durante le valutazioni di gruppo.**
- b. si diedero una *norma di valutazione di gruppo* che ciascuno di loro interiorizzò senza rendersene conto e nella sessione individuale continuarono ad adottarla (norma di valutazione sociale)

Da notare che prima di partecipare alla sessione valutativa di gruppo i soggetti non si conoscevano.

Sherif spiegando i risultati dell'esperimento dell'effetto autocinetico riprende un costrutto teorico di origine gestaltista che riguarda gli <<schemi di riferimento>>. Egli ritiene infatti che le norme date non siano altro che schemi cognitivi condivisi da tutti i membri di quel gruppo.

Tali norme svolgono una funzione adattiva, orientando nella stessa direzione le opinioni, le emozioni ed i comportamenti dei membri di un gruppo nelle varie situazioni. Queste norme assolvono in ogni gruppo una funzione adattiva indispensabile al vivere sociale.

Questa scoperta ha permesso di comprendere quanto siano potenti i meccanismi psicologici attraverso i quali le norme sociali possono condurre i membri dei gruppi a dare credito e sostenere la validità di qualsiasi tipo di opinione, a provare qualsiasi tipo di emozione ed a rendersi autori di qualsiasi tipo di azioni.

II. Esperimenti dei campi estivi per ragazzi.

Sherif progettò la serie di esperimenti dei campi estivi al fine di testare sperimentalmente le modalità e le dinamiche tra due gruppi ed in una situazione di conflitto inter gruppi come ridurre lo stesso.

Furono scelti per far parte del campione sperimentale ragazzi di 12 anni di età, gruppo etico euroamericano, ceto medio, religione protestante, livello di scolarizzazione e quoziente intellettivo simili.

L'esperimento durò 18 gg e fu condotto in una struttura residenziale che funzionava regolarmente da anni. Tale struttura rispondeva a caratteristiche diverse: era posta in una zona isolata del territorio, non era collegata da alcun mezzo pubblico a centri abitati e non era possibile neanche raggiungerli a piedi. Inoltre non fu permesso né ai soggetti né agli sperimentatori di ricevere visite durante l'esperimento.

METODO. L'esperimento si compone di 4 condizioni sperimentali:

1. I soggetti venivano alloggiati in un'unica camerata dove avevano la massima libertà di mescolarsi. L'obiettivo era quello di favorire la formazione libera di gruppi amicali omogenei per interessi e preferenze.
2. I ricercatori imposero la costituzione di due gruppi separati di ragazzi, dividendo i gruppi amicali formatisi spontaneamente. Da quel momento in poi i due gruppi sperimentali furono tenuti fisicamente separati e ciascun membro del gruppo venne fatto partecipare ad attività finalizzate al raggiungimento di un obiettivo comune. Le attività permettevano a tutti di mettersi in buona luce agli occhi degli altri membri del proprio gruppo.
3. I due gruppi vennero fatti entrare in contatto in giochi competitivi per la conquista di un premio in palio e vennero create situazioni lievemente frustranti di modo che i soggetti del gruppo frustrato attribuissero la colpa del loro stato di frustrazione all'altro gruppo sperimentale.
4. I due gruppi furono sciolti, i loro membri vennero fatti partecipare, come membri di un gruppo unico, a vari tipi di attività in cui vi era uno *Scopo comune*.

RISULTATI. L'instaurarsi di una condizione di ostilità tra i due gruppi nelle prime condizioni sperimentali, viene ridotta nell'ultima condizione quando si introduce uno <<scopo sovraordinato>> che costringe i membri ad una collaborazione reciproca per il raggiungimento di uno scopo che dia vantaggi a tutti i membri. Viene riscontrata tuttavia, la permanenza di forme indirette di ostilità, per es. la scelta dei vicini di posto a tavola durante i pasti, l'organizzare una festa di addio con i soli ex membri del proprio gruppo sperimentale.

La percezione di differenze intergruppi non è ritenuta da Sherif condizione necessaria per la formazione di ostilità e stereotipi negativi, in quanto egli ritiene che essi siano una conseguenza normale di situazioni in cui l'individuo si trova ad interagire in qualità di membro di un gruppo in competizione vs un altro gruppo per l'ottenimento di un dato scopo di gruppo.

Al contrario, secondo l'autore, la semplice cooperazione fra i membri di due dati gruppi volta a raggiungere un obiettivo che ciascun gruppo può solo raggiungere con la collaborazione dell'altro, è l'unica condizione necessaria e sufficiente a produrre un miglioramento delle relazioni fra gli stessi due gruppi. **Uno scopo sovraordinato è uno scopo comune che si raggiunge attraverso la cooperazione intergruppi.**

Studi successivi hanno dimostrato che la sola presenza nel contesto sociale di un outgroup ingenera conflittualità intergruppi anche senza che i gruppi si trovino a competere per il raggiungimento di qualche obiettivo (es. il terzo gruppo sociale presente nel campo estivo, costituito dall'insieme degli sperimentatori, era di status superiore agli altri due).

III. Studio osservazionale sui gruppi informali di adolescenti

La specifica problematica sociale a cui Sherif e sua moglie vollero interessarsi, riguardava i numerosi atti di devianza che negli anni Cinquanta venivano commessi negli Stati Uniti da gang di adolescenti.

L'assunto teorico alla base degli studi sui gruppi informali di adolescenti si riferiva al fatto che il comportamento sociale, deviante o meno, è sempre determinato dall'appartenenza ai gruppi.

In altri termini, gli Sherif intendevano confutare tutte quelle interpretazioni della devianza, fino a quel momento invalse, che la concettualizzavano come l'esito di psicopatologie individuali dell'adolescente. L'ipotesi generale della ricerca era che non si sarebbero riscontrate differenze individuali o di classe sociale a cui imputare l'origine di alcuni tipi di comportamenti adolescenziali che vengono comunemente considerati devianti dalla società adulta.

Per questa ragione gli Sherif scelsero di studiare non soltanto il comportamento adolescenziale deviante, ma anche quello rispettoso delle leggi.

Secondo gli autori, ogni qual volta un individuo si trova nella stessa condizione sociale ed ha motivazioni simili a quelle di altri, egli tende ad aggregarsi a questi ultimi in un gruppo per cercare di raggiungere insieme ad essi degli obiettivi percepiti come comuni.

Secondo Sherif, per studiare i gruppi sociali è fondamentale individuare:

- **Struttura gerarchica dei ruoli e dello status sociale**
- **Contenuto di particolari norme condivise dai membri.**

Lo studio effettuato sui gruppi informali di adolescenti di età compresa fra i 13 ed i 18 anni, fu condotto da Muzafer e Carolyn Sherif tra il 1958 ed il 1964 all'insaputa dei partecipanti del fatto di essere oggetto di ricerca.

I risultati mostrarono che le interazioni all'interno di ogni gruppo portavano rapidamente alla definizione di posizioni e di ruoli diversi per ognuno dei membri anche se il gruppo si costituisce in base a scelte spontanee fra amici; le stesse interazioni conducevano inoltre a definire regolazioni normative del comportamento. Le prestazioni dei membri con status più elevato erano sopravvalutate rispetto a quelle dei componenti con status più basso e l'influenza esercitata sul gruppo da parte del leader o da un membro in

posizione preminente, era più elevata di quella esercitata dagli altri membri del gruppo. Se in un gruppo giungevano nuovi membri si verificava, in genere, una risistemazione degli status e dei ruoli, alcune regole venivano confermate, altre venivano abolite o sostituite.

Secondo gli Sherif, i gruppi di adolescenti non hanno proprietà diverse da quelle degli altri gruppi.

Le conclusioni a cui si è giunti dopo una serie di osservazioni, sono che i processi di funzionamento psicologico dell'essere umano non possono essere considerati solo in forma individualistica ma sono costituiti dall'interdipendenza tra fattori interni (intraindividuali) e fattori esterni (situazionali/sociali) che esercitano un'influenza su quel *sistema aperto* che Sherif postulava essere l'individuo.

Capitolo 4 : Carl Hovland

Lo studio degli atteggiamenti ha costituito l'interesse principale della psicologia sociale in varie fasi dello suo sviluppo. Nel decennio 1920-30 la psicologia sociale, soprattutto quella americana, comincia a delinarsi come disciplina basata sulla ricerca empirica ed infatti in questi anni vengono messe a punto le prime scale di misurazione (Thurstone, Likert e più tardi il differenziale semantico), che consentono di tradurre l'opinione degli individui rispetto ad un dato oggetto in una scala che va dal pieno favore alla piena avversione verso quell'oggetto.

Negli anni 1950-60, il tema degli atteggiamenti viene ripreso come studio dei processi di cambiamento ed un gruppo di studiosi dell'Università di Yale coordinati da Carl Hovland, si era posto l'obiettivo di individuare quali caratteristiche relative alle componenti della comunicazione (fonte, messaggio, ricevente) risultassero più efficaci in termini di induzione al cambiamento. Nel 1941, infatti, quando gli Stati Uniti entrarono nella seconda guerra mondiale, Hovland fu chiamato a Washington per coordinare una serie di ricerche sperimentali con l'obiettivo di dare all'esercito indicazioni molto precise che consentissero di mettere a punto comunicazioni persuasive rivolte ai militari ed alla popolazione civile. Hovland condusse molti esperimenti, in particolare sulle caratteristiche della *fonte della comunicazione* da cui emerse e un fenomeno chiamato *sleeper effect*.

Altre novità introdotte dallo studio della comunicazione persuasiva è l'adozione del metodo sperimentale, con il quale il ricercatore può controllare quei fattori (variabili indipendenti) che egli ipotizzi abbiano un ruolo causale nella formulazione o riformulazione delle opinioni, quei fattori che possono intervenire a confondere l'effetto delle variabili indipendenti ed osservi l'eventuale modificarsi degli atteggiamenti finali (variabile dipendente).

Mentre Lewin era interessato ad analizzare e comprendere un fenomeno in termini olistici (i vettori che determinano la dinamica di un evento non possono essere definiti che in funzione della totalità concreta che comprende l'oggetto e la situazione), Hovland analizzò come controllo di talune variabili avessero il controllo di tutte le altre. Le comunicazioni studiate avevano come caratteristica la *linearità* ovvero una "fonte comunica ad un ricevente" senza considerare i feedback che dal ricevente tornano alla fonte in una concezione più circolare. Egli era interessato in primo luogo ad individuare tutti i fattori possibili di influenza sul cambiamento degli atteggiamenti e sviluppò a questo scopo il suo programma di ricerca.

Il programma prevedeva di articolare la **combinazione di 4 variabili indipendenti** (fonte credibile vs. fonte non credibile; comunicazione unilaterale vs. comunicazione bilaterale; conclusione esplicita vs. conclusione implicita; appello alla paura basso, moderato, forte) con **3 variabili dipendenti** (apprendimento delle informazioni contenute nel messaggio, ricordo, opinione finale) e con **5 caratteristiche del ricevente come variabili intervenienti** (intelligenza, scolarità, atteggiamento iniziale, possibilità di ascoltare contro-argomentazioni, partecipazione attiva).

Gli studiosi operano poi una *distinzione tra opinioni ed atteggiamenti*, le prime sono risposte verbali ad una situazione-stimolo, gli atteggiamenti sono risposte implicite strettamente legate alle opinioni. Il cambiamento degli atteggiamenti, cioè l'orientamento ad evitare o ad avvicinarsi ad un dato oggetto, si ripercuote sulle manifestazioni verbali che riguardano l'oggetto.

Le opinioni, al pari delle abitudini, derivano da apprendimenti che **tendono a manifestarsi fino a quando l'individuo non compie un'esperienza di apprendimento sostitutiva**. Ciò implica che una comunicazione persuasiva che provoca un cambiamento viene concepita da questi studiosi come un'esperienza di apprendimento veicolata dalla comunicazione.

Affinché la nuova opinione sostituisca quella che l'individuo dispone prima dell'esposizione al messaggio, è necessario che venga associata ad incentivi.

L'argomentazione deve illustrare i vantaggi che si possono raggiungere o gli svantaggi che si possono evitare seguendo le raccomandazioni del messaggio ed inoltre occorre considerare le seguenti *caratteristiche*:

- ✘ la fonte del messaggio
- ✘ il setting in cui l'individuo è esposto alla comunicazione (contesto)
- ✘ gli elementi che contengono la comunicazione

Alcuni degli esperimenti più famosi del gruppo di Yale riguardavano l'attribuzione dello stesso identico messaggio a due fonti che si differivano per credibilità allo scopo di confrontare l'effetto di influenza sulle opinioni dovuto esclusivamente alla fonte. La credibilità viene definita come una caratteristica che il ricevente attribuisce alla **fonte** quando si suppone che essa **abbia una conoscenza approfondita di un dato tema (expertise)** e sia affidabile in quanto veritiera sul tema in questione al di là degli interessi personali eventualmente posti in gioco.

Quattro esperimenti che riguardavano temi diversi, venivano presentati ad un gruppo di soggetti in cui un'opinione favorevole o contraria era attribuita ad una fonte credibile oppure ad una seconda poco credibile.

Prima dell'esposizione alla comunicazione persuasiva, veniva somministrato un questionario che includeva una serie di domande riguardo al giudizio di affidabilità di una lunga serie di enti, persone giornali ecc. e fra questi i ricercatori avevano incluso le fonti che riguardavano gli esperimenti.

Le risposte dei soggetti dimostravano che effettivamente le fonti incluse nei disegni sperimentali erano percepite come poco o molto credibili.

I risultati di 3 prove sperimentali su 4 mostravano che il cambiamento di opinione nella direzione sostenuta dalla fonte si realizzava molto più spesso quando il messaggio veniva attribuito alla fonte credibile.

Inoltre, un importante effetto rilevato 4 settimane più tardi, mostrò una diminuzione dell'accordo con la fonte credibile ed un aumento dello stesso quando la fonte era meno credibile. A questo fenomeno fu dato il nome di **<<sleeper effect>>** e si ha quando gli individui tendono a dimenticare la fonte di un messaggio e basano le proprie opinioni sulle argomentazioni contenute nel messaggio. Quindi la credibilità della fonte agisce in un primo momento sulla motivazione di accettare o meno una posizione da essa sostenuta, una volta sbiadito il ricordo della fonte, sparisce anche l'effetto di questa motivazione e rimane solo l'effetto dei contenuti informativi.

Come abbiamo precedentemente accennato, per mettere in luce i vantaggi o gli svantaggi che derivano dalla non adesione ad un messaggio, si adotta una strategia, ed in particolare **<< l'appello alla paura >>**.

L'ipotesi che avanzavano gli studiosi è che quando una persona è esposta ad una comunicazione contenente minacce per il Sé (per es. se fumi aumenti la probabilità che ti possa ammalare di tumore polmonare), vengono indotte reazioni emotive spiacevoli. In queste condizioni, il soggetto diventa fortemente motivato a considerare diverse risposte fino a quando non trova quella che riesce a riequilibrare lo stato emotivo negativo. Ma se nel messaggio minaccioso è contenuta la raccomandazione rassicurante (per es. l'azione di un metodo particolare per smettere di fumare), anche questa possibilità entra nel repertorio delle risposte in grado di riequilibrare lo stato emotivo negativo.

Una serie di esperimenti furono condotti per verificare l'efficacia degli appelli alla paura sia nell'introdurre lo stato emotivo negativo, sia nell'ottenere l'accordo desiderato. La procedura sperimentale prevedeva che a diversi gruppi di studenti di scuola superiore fosse comunicato uno fra 3 diversi livelli di intensità di appello alla paura (debole, medio, forte).

I risultati mostrarono che quando un messaggio persuasivo contiene un forte appello alla paura, la raccomandazione contenuta nel messaggio non viene presa in considerazione in quanto induce maggiore tensione emotiva all'audience.

La più forte influenza sul comportamento nella direzione desiderata dalla fonte, si ottiene quando l'appello è debole.

In questa condizione il cambiamento provocato risulta anche più stabile nel tempo.

Gli autori sostengono che l'appello forte provoca un livello di attivazione talmente intenso da interferire con l'efficacia della raccomandazione.

Un debole richiamo alla paura aumenta la possibilità che il soggetto consideri il problema e ponga attenzione alle raccomandazioni contenute nel messaggio.

Nei disegni sperimentali sono state incluse **Variabili Indipendenti** che potevano facilitare o ostacolare l'apprendimento dei contenuti informativi, la prima di queste variabili riguarda la presenza o meno nel messaggio di una **conclusione esplicita al termine delle argomentazioni**. I risultati mostrano che il messaggio con conclusione esplicita induce il cambiamento di opinione nella direzione desiderata un numero di soggetti doppio rispetto a quanto succede per il messaggio con conclusione implicita. Gli autori però ammisero che in alcune condizioni sia possibile ottenere un effetto inverso: per es. la conclusione esplicita potrebbe essere meno efficace a fronte di un'audience molto intelligente o ancora quando il messaggio riguarda temi relativamente semplici per i quali la conclusione è in qualche modo scontata per tutti.

Una **seconda Variabile indipendente** che riguarda la struttura del messaggio, è data dal tipo di **comunicazione: unilaterale** (argomentazioni a favore della tesi sostenuta) **o bilaterale** (vengono incluse confutazioni della posizione avversa). A due gruppi di 214 soldati ciascuno ed ad un gruppo di controllo di 197 soldati fu presentata una comunicazione riguardante la fine della guerra con il Giappone in seguito alla resa della Germania.

Il messaggio <<bilaterale>> risultò più persuasivo ma per il sottogruppo dei soldati più istruiti, mentre il messaggio unilaterale era stato più efficace per coloro che erano meno istruiti. Un ulteriore esperimento mostrò che i cambiamenti provocati dal messaggio bilaterale risultavano più resistenti ad una successiva comunicazione di contro-propaganda, effettuata una settimana dopo la prima esposizione.

Altri studi avevano l'obiettivo di testare la validità dell' effetto primacy nella persuasione, secondo il quale la prima argomentazione utilizzata in un messaggio ha più impatto sul ricevente di qualsiasi argomentazione presentata successivamente. In realtà i risultati di questi esperimenti evidenziarono anche un effetto recency in cui due terzi dei soggetti sperimentali furono maggiormente influenzati dall'argomentazione presentata per ultima.

Per meglio prevedere i cambiamenti di opinione, occorre comprendere le motivazioni che possono favorire gli stessi. Ad esempio, da vari studi effettuati sui gruppi, emerge il forte senso di appartenenza per cui le persone particolarmente motivate a rimanere in un determinato gruppo, tendono ad essere molto sensibili all'influenza degli altri membri dello stesso gruppo.

La predisposizione ad essere influenzati può poi essere ricondotta oltre che a determinate fonti, determinati mezzi (modalità uditiva piuttosto che visiva o viceversa), determinate situazioni (tendenza a mostrare accordo in presenza di altri), anche a dimensioni di personalità, di autostima (**le persone con alta autostima si mostrano generalmente più resistenti alla persuasione** ed anche più attive nel tentativo di esercitare influenza sugli altri), l'aggressività, l'intelligenza (studi condotti nell'esercito evidenziarono che i soldati più intelligenti erano in genere più facilmente influenzabili di quelli meno intelligenti). L'esito positivo del **messaggio persuasivo** è influenzato inoltre dal processo cognitivo che **si compone di 3 fasi:**

- ⊕ **prestare attenzione ad un messaggio**
- ⊕ **comprenderlo**
- ⊕ **accettarne le conclusioni**

I ricercatori di Yale, misero in discussione la tecnica di Thurstone (metodo che raccoglie un gran numero di opinioni su un dato tema, successivamente si chiede ad un numero di soggetti <<giudici>> di ordinare tutte le opinioni dalle più favorevoli a quelle meno indipendentemente dalla loro personale opinione) **secondo cui i giudici ordinassero le opinioni su un dato tema in modo indipendente dalla loro posizione**, poiché l'assunto di indipendenza delle opinioni non può essere ritenuto valido se si considerano oggetti di una certa rilevanza sociale.

Le persone fortemente coinvolte in una questione presentano una zona di rifiuto generalmente più ampia della zona di accettazione.

Si parla di latitudine di accettazione quando un soggetto sottostima le differenze tra la propria posizione e la posizione delle altre persone, di *latitudine di rifiuto* (contrasto) quando il soggetto tende a sovrastimare la differenza fra la propria posizione e quella altrui.

Quando un soggetto non ha una posizione definita su una determinata questione, è caratterizzato da un'ampia zona di accettazione per cui una comunicazione persuasiva ha molte probabilità di influenzarlo attraverso l'effetto di assimilazione.

Le ricerche effettuate dimostrarono che la risposta ad una comunicazione persuasiva è in relazione con le latitudini di accettazione o di rifiuto (la cui ampiezza è strettamente dipendente dal livello di coinvolgimento del soggetto) e la posizione sostenuta nella comunicazione.

I soggetti degli esperimenti di Hovland prestano attenzione, comprendono, ricordano. Non viene presa in considerazione la rielaborazione attiva dei contenuti comunicati, la relazione con le conoscenze che i soggetti possiedono già, l'interpretazione soggettiva dei significati veicolati nel messaggio.

Capitolo 5 : Stanley Milgram

Questo capitolo esamina una specifica forma di influenza sociale, quella che una persona può esercitare su un'altra in base all'autorità che le viene riconosciuta dai membri di un gruppo o di una comunità.

Milgram ha un approccio allo studio del comportamento sociale di tipo fenomenologico, si concentra cioè sull'osservazione diretta di un determinato fatto sociale, e privilegia il metodo sperimentale.

Egli ritiene che tutte le forme di vita collettiva, si organizzano in base ad un sistema di autorità che richiede agli individui che ne fanno parte una certa quota di obbedienza. Quando l'individuo agisce di propria iniziativa, l'espressione delle pulsioni individuali è mediata da controlli inibitori interni (ovvero dalla coscienza), ma quando si trova in un sistema di autorità, essi perdono d'importanza e sono sostituiti da altri di ordine superiore.

Milgram definisce dunque l'obbedienza come <<un sistema di potere che implica una struttura di comando e di azione in risposta al comando>>.

Gli scenari presi in considerazione prevedono l'impiego di 3 tipi di attori:

- ✓ Lo sperimentatore
- ✓ La vittima (complice dello sperimentatore)
- ✓ Il soggetto ignaro (nel ruolo dell'insegnante).

Il livello di obbedienza (Variabile Dipendente) era misurato in base al numero dell'ultimo interruttore premuto dal soggetto prima di interrompere la prova.

PROCEDURA: I partecipanti alla ricerca (tot. 17 exp.) furono reclutati tramite un annuncio su un giornale locale della città o tramite inviti spediti per posta ad indirizzi ricavati dalla guida telefonica. Il campione risultò di sesso maschile e compreso tra i 20 ed i 50 anni (exp. da 12 a 16 n=20, altri n=40).

Fu detto loro che avrebbero partecipato dietro ricompensa di 4,50 \$. Nella fase iniziale dell'esperimento, lo sperimentatore spiega ai soggetti convocati che esistono svariate teorie sull'apprendimento e che la modalità che prevede delle punizioni per gli errori commessi, sembra essere particolarmente efficace. La ricerca si propone di stabilire come due individui diversi a cui vengono affidati compiti di insegnante e di allievo si influenzano reciprocamente e quale effetto esercita la punizione in questa circostanza. Dopo aver consentito ai partecipanti di esprimere la loro preferenza a svolgere il ruolo di <<insegnante>> e di <<allievo>>, lo sperimentatore conclude che sarebbe preferibile sorteggiare i due ruoli (sorteggio truccato che assegna sempre il ruolo di insegnante al soggetto sperimentale e di allievo al complice). Infine i soggetti vengono condotti nelle stanze predisposte per l'esperimento.

Compiti dell'insegnante: posto di fronte ad un quadro con 30 interruttori che somministrano una scossa elettrica di entità variabile tra leggera e molto pericolosa (all'insegnante è fatta sentire la scossa relativa alla terza leva di modo che si renda conto che non vi sono finzioni), deve dare dei compiti che l'allievo deve eseguire correttamente, in caso contrario deve somministrare una scossa via via più potente man mano che gli errori si ripetono.

Compiti dell'allievo (complice): legato su una sedia per evitare che si muova troppo, gli viene applicato un elettrodo al polso collegato al generatore posto nella stanza accanto. Il suo ruolo è quello di simulare l'intensità delle scosse, da un piccolo grido fino a lanciare urla strazianti per le scosse più violente ed infine a non emettere più alcun suono.

Ruolo dello sperimentatore: egli all'inizio della prova per aumentare la credibilità, informa l'insegnante che nonostante le scariche possano essere estremamente dolorose, non producono lesioni permanenti ai tessuti. Successivamente di fronte alle esitazioni ed alle resistenze dell'insegnante, egli diventa sempre più autoritario nel richiedere di proseguire l'esperimento.

A conclusione dell'esperimento i partecipanti sono informati che la vittima non ha subito nessun tipo di scossa e che al termine della ricerca avrebbero ricevuto un rapporto dettagliato. Inoltre viene detto a coloro che si sono dimostrati <<obbedienti>> che il loro comportamento è stato del tutto normale.

Risultati.

Gli effetti della vicinanza alla vittima. Nei primi 4 esperimenti la vicinanza fisica con la vittima è stata manipolata in rapporto a quattro condizioni sperimentali: nella prima la vittima colpiva con forza la parete che divideva l'allievo dall'insegnante, nella seconda questi la udiva piangere e gridare, nella terza e quarta condizione il soggetto e la vittima si trovavano nella stessa stanza.

Nella prima condizione i soggetti si trovavano in una situazione di conflitto fra le pressioni provenienti dall'autorità a continuare, le richieste provenienti dalla vittima, a l'essere fedele alla norma dell'obbedienza o a quella della responsabilità sociale. Tornando al primo esperimento, ben il 65% dei soggetti sperimentali ha continuato a somministrare scariche elettriche fino a raggiungere il livello di massimo voltaggio. Negli esperimenti successivi (2-3-4) Milgram volle verificare il livello di obbedienza manipolando la vicinanza tra soggetto ignaro e vittima. I risultati dimostrarono che la percentuale di obbedienza diminuiva in modo significativo passando dal primo al quarto esperimento, in rapporto a:

- quanto più la sofferenza della vittima diventa saliente al soggetto ignaro
- quanto più le azioni del soggetto sono sotto gli occhi della vittima e ciò fa sorgere in lui imbarazzo, vergogna, inibizione
- quanto più il soggetto si sente responsabile delle sue azioni e coglie una causa ed effetto che esse determinano.

In sintesi, quando la vittima è visibile e tanto più se si ha con essa un contatto fisico, la disubbidienza cresce.

Gli effetti della vicinanza all'autorità. **I risultati mostrano che il grado di sottomissione e quindi di obbedienza del soggetto diminuisce in funzione dell'aumentare della distanza che lo separa dallo sperimentatore.**

Gli effetti dello status di chi ordina e di chi riceve le scosse. **Quando gli ordini sono impartiti da <<uno qualunque>> il livello di obbedienza diminuisce drasticamente.** Nell'esperimento 14 ad un certo punto lo sperimentatore prende il posto della vittima ed una comparsa prende il posto dello sperimentatore nell'ordinare le scosse che sono somministrate dal soggetto ignaro. In questo caso, l'ordine viene disatteso quando l'insegnante nel ruolo di vittima chiede di interrompere l'esperimento (tutti i soggetti sperimentali si fermano). L'insieme di questi dati dimostra che **la disobbedienza aumenta in rapporto al diminuire dello status dell'autorità.**

Gli effetti del conflitto di autorità. Negli esperimenti 15-16-17 vengono proposti degli scenari in cui gli sperimentatori sono due e ad un certo punto (scossa di 150 volts) iniziano a dare ordini incompatibili; la vittima telefona scusandosi di non poter essere presente e viene sostituita da uno dei due sperimentatori che viene trattato alla stregua di qualunque altra vittima; durante l'esperimento ci sono due collaboratori che progressivamente si rifiutano di proseguire l'esperimento ed il soggetto si trova solo di fronte allo sperimentatore che gli ordinava di proseguire la prova: la percentuale dei soggetti ubbidienti si attesta in questo caso intorno al 10%. Questi risultati mostrano che quanto più il soggetto si confronta con altri che si rifiutano di obbedire e che funzionano come sostegno alle sue tendenze trasgressive tanto più disubbidisce.

Gli effetti disposizionali e del contesto. Nell'unico esperimento (8) in cui i soggetti ignari erano delle **donne**, i risultati mostrano che la percentuale di **obbedienza è identica a quella degli uomini ma è minore il livello massimo di scosse che somministrano.**

Milgram volle inoltre verificare se l'ambiente in cui era stato condotto l'esperimento poteva influenzare il livello di obbedienza dei soggetti presi in esame. La *variabile contesto* è stata manipolata nell'exp. 5 (sotterranei dell'Università di Yale) e nell'exp. 10 (ufficio di un palazzo di Brodgeport). I risultati della prima manipolazione sono del tutto simili a quelli riscontrati nelle condizioni di laboratorio, sebbene il livello di obbedienza del secondo contesto siano inferiori ma non in modo significativo.

Condizioni che favoriscono uno stato eteronomico (la norma del proprio comportamento è delegata ad una autorità esterna).

Nella genesi di uno stato eteronomico operano due tipi di fattori:

1. **Distali** (hanno a che fare con le esperienze di educazione all'obbedienza: genitori, insegnanti, istituzioni militari ecc.)
2. **Rapporto fra soggetto ed autorità.**

Conseguenze dello stato eteronomico sulle condotte.

L'individuo che aderisce ad un tale sistema di autorità, proprio perché è fortemente influenzato, acquisisce alcune caratteristiche:

1. **Sintonizzazione (o attenzione selettiva):** il soggetto ignaro è estremamente ricettivo ai segnali provenienti dallo sperimentatore, concentra l'attenzione soprattutto sul compito e mira a fare bella figura.
2. Ridefinizione del significato della situazione: accettando la definizione della situazione proposta dall'autorità, egli finisce in qualche misura con l'adattarsi.
3. Perdita di responsabilità: il soggetto si sente responsabile nei confronti dell'autorità ma non si sente responsabile delle conseguenze delle sue azioni.
4. Immagine di sé: pur compiendo un'azione distruttiva, può considerarla estranea alla sua natura.

Principali fattori che consolidano lo stato eteronomico.

1. **Il concatenarsi degli avvenimenti:** nel corso di un'azione sequenziale l'attore è influenzato dalle proprie azioni precedenti. L'atto di obbedire tende a perpetuarsi, una volta impartite le istruzioni iniziali non viene chiesto di iniziare una nuova azione, ma solo di continuare quella già iniziata. Se il soggetto decidesse che non è accettabile somministrare una scossa successiva, dovrebbe ammettere che tutto quello che ha fatto fino a quel momento era sbagliato.
2. **Le pressioni sociali:** l'accordo tra due persone non può essere facilmente messo in discussione, è regolato da norme secondo le quali rifiutarsi di obbedire significa mettere in discussione le doti dello sperimentatore o non tener fede agli impegni presi.
3. **L'ansia:** quando il soggetto prende in esame l'idea di ribellarsi all'autorità, insorge dell'ansia che gli segnala la necessità di non compiere l'azione proibita.

Il fattore decisivo nel produrre obbedienza è la risposta all'autorità.

Il sistema di autorità creato in laboratorio si è dimostrato meno potente di quello reale sia perché alcuni individui hanno mantenuto in misura variabile i propri valori morali, sia perché è bastato in molti casi uno stimolo esterno per disgregarlo. Nel contesto del laboratorio la tensione si origina in rapporto ad una serie di possibili situazioni conflittuali ad esempio:

- a. L'insofferenza per le grida di dolore della vittima
- b. Provocare dolore ad una vittima innocente entra in contrasto con i valori morali del soggetto
- c. Timore di rappresaglie
- d. Somministrare delle scosse è incompatibile con l'immagine che il soggetto ha di sé.

I meccanismi che favoriscono una risoluzione della tensione possono essere di due tipi: quelli che lasciano invariati i rapporti con lo sperimentatore e quelli che modificano in modo radicale la relazione con lo sperimentatore.

Meccanismi che riducono il conflitto a livello tollerabile:

✚ ***isolamento***, ovvero il tentativo di proteggersi da eventi spiacevoli (girare la testa per non vedere), evitare di prestare attenzione alla vittima concentrandosi sui meccanismi dell'esperimento;

✚ ***il diniego***, cioè eliminare le evidenze per interpretare gli eventi in modo più tranquillizzante (ad es. negando che le scosse siano dolorose);

✚ ***eseguire gli ordini in modo leggero*** riducendo la durata di ogni scossa;

✚ ***ricorrere a sotterfugi***, alcuni suggerivano le risposte giuste enfatizzando una parola piuttosto che un'altra;

✚ ***ridurre il senso di responsabilità personale*** richiedendo assicurazioni dallo sperimentatore circa la propria non responsabilità e scaricandola sulla vittima;

✚ ***convertire la tensione in sintomi psicosomatici*** (sudore, tremori, risa isteriche);

✚ ***esprimere dissenso*** ovvero disaccordo sul corso degli eventi imposto dallo sperimentatore.

Meccanismi che modificano in modo radicale la relazione con lo sperimentatore

Secondo Milgram i soggetti cessano di somministrare le scosse perché risolve un conflitto instauratosi tra se stesso e lo sperimentatore.

La disobbedienza è il mezzo più estremo per porre fine alla tensione.

Essa è frutto di una successione di eventi:

1. dubbio interno
2. espressione del dubbio
3. dissenso
4. minaccia di disobbedienza
5. disobbedienza.

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Il valore degli esperimenti di Milgram sta soprattutto nel fatto che essi forniscono una dimostrazione chiara che le persone sono disposte ad obbedire agli ordini di un'autorità legittima molto più di quanto ci si poteva aspettare in base alle previsioni. L'«obbedienza distruttiva» dei soggetti era dovuta al rispetto delle norme sociali che spingevano i soggetti ad obbedire allo sperimentatore. Si tratta della stessa teoria che la stessa Hannah Arendt ha definito «banalità del male» secondo la quale crimini come quelli commessi dai nazisti durante la seconda guerra mondiale sono semplicemente il risultato di un lavoro di routine eseguito da persone qualunque senza odio e forti sentimenti ma in modo neutrale e burocratico.

Si contrappone tuttavia alla banalità del male, «l'ordinarietà del bene» che ha visti i cittadini di un villaggio francese (Le Chambon) rifiutarsi (durante la seconda guerra mondiale) di partecipare alla persecuzione degli ebrei.

Le critiche più consistenti agli esperimenti di Milgram hanno riguardato i problemi etici relativi ai potenziali danni arrecati ai soggetti sperimentali, altre critiche hanno messo in discussione la credibilità del suo disegno sperimentale e l'impiego dell'inganno piuttosto che di strategie role-playng.

In realtà, un importante contributo dato da questi esperimenti riguarda l'introduzione nella sperimentazione in psicologia del «*consenso dato con cognizione i causa*», in base al quale devono essere fornite i soggetti contattati informazioni sufficienti sull'esperimento in modo che possono decidere consapevolmente se parteciparvi o meno.

Kohlberg ha riscontrato che tutti coloro che si sono ribellati all'autorità si collocavano ad un livello di sviluppo morale più elevato rispetto a coloro che avevano ubbidito agli ordini. Si è visto inoltre che il livello di ubbidienza varia anche in rapporto al *livello di ostilità*.

Le evidenze prodotte da Milgram riguardo all'attribuzione di responsabilità, mostrano che l'obbedienza si associa ad un decentramento all'esterno di sé della fonte di controllo e della responsabilità nelle azioni personalmente intraprese.

Capitolo 6 : B.Latanè e J.Darley

I due ricercatori, con i loro esperimenti effettuati circa la diffusione di responsabilità, hanno dimostrato come le persone sono più propense a prestare il proprio aiuto quando si trovano da sole piuttosto che in compagnia di altri individui. In quest'ultimo caso, una serie di processi psicologici inibiscono la probabilità che almeno una persona intervenga, contraddicendo il senso comune che indurrebbe ad augurarsi che nel momento della difficoltà ci siano molte persone pronte a farlo.

Negli anno Sessanta un evento di cronaca suscitò molto scalpore negli Stati Uniti: alla periferia di New York, una ragazza, Kitty Genovese, venne aggredita ed infine uccisa da un uomo mentre almeno 38 persone stavano affacciate alle finestre delle proprie abitazioni senza intervenire. A rendere l'evento più raccapricciante fu la circostanza che le violenze si erano protratte per più di mezz'ora prima della morte della vittima. Nell'arco della mezz'ora in cui venne commesso il crimine, non solo nessuno accorse in difesa della ragazza, ma non ci fu nemmeno qualcuno che telefonò alla polizia.

Latanè e Darley sostengono che, per comprendere il motivo per cui in situazioni di emergenza non viene fornito un comportamento d'aiuto, è necessario indagare il tipo di relazione tra i potenziali soccorritori piuttosto che le caratteristiche di personalità dei singoli potenziali aiutanti.

Una critica che viene frequentemente mossa a studi realizzati in un laboratorio di psicologia, è che le reazioni non sono necessariamente quelle che si produrrebbero all'esterno. I ricercatori dimostrano però come sia possibile creare anche in laboratorio delle situazioni assolutamente plausibili. Nel valutare la validità ecologica di una ricerca è importante non soffermarsi unicamente sull'analisi del luogo fisico, ma come la situazione venga soggettivamente vissuta dai partecipanti.

Variabile indipendente: numero delle persone presenti nel momento in cui un'emergenza si presenta;

Variabile dipendente: risposte dei soggetti.

Regole implicite di condotta sociale inducono ad evitare di guardare attentamente le altre persone e di prestare attenzione alle loro conversazioni. Successivamente, una volta che l'evento è stato percepito, occorre che esso venga interpretato come una situazione di emergenza.

Frequentemente la fase di interpretazione richiede tempo e cautela. E' consigliabile un attento esame della situazione prima di intraprendere azioni di soccorso. Inoltre il modello proposto da Latanè e Darley prevede una *fase critica*: il potenziale soccorritore deve stabilire se tocchi proprio a lui intervenire oppure se altri possano farlo al suo posto.

Se sulla scena si è da soli il problema non si pone, ma non appena compaiono altre persone non si ha chiaro chi abbia la responsabilità di intervenire.

Dai risultati degli esperimenti di Latanè e Darley è emerso che la presenza di altre persone può inibire l'ispezione dell'ambiente e ritardare se non impedire, la consapevolezza che qualcosa di anomalo sta accadendo attorno a noi e che un nostro intervento sarebbe necessario.

Exp. Mentre i soggetti compilavano un questionario, da una fessura cominciava ad uscire del fumo bianco che in breve riempiva la stanza.

Risultati: quando i soggetti erano soli, la maggioranza di loro (**75%**) si attivava in pochi minuti andando a cercare un ricercatore nel corridoio. Al contrario, quando si trovavano in gruppi di tre ignari, solo il **38%** dei partecipanti si alzava per avvertire qualcuno (entro i primi 6 minuti); e più o meno la percentuale rimaneva la stessa anche in caso di presenza dei complici dello sperimentatore (istruiti per mostrare indifferenza).

Il semplice fatto di trovarsi in compagnia di altre persone può inibire i processi di ispezione dell'ambiente che portano all'identificazione di una situazione di pericolo.

Anche quando le persone percepiscono una situazione <<strana>>, è necessario che esse siano in grado di etichettarla come una situazione di emergenza per poi mettere in atto qualunque intervento. Purtroppo, le situazioni di emergenza sono accompagnate, la maggior parte delle volte, da elementi di ambiguità che impediscono all'osservatore di "processare l'evento" in tempi rapidi. Quindi, **di fronte ad un evento ambiguo, le persone osservano il comportamento degli altri per interpretare correttamente gli avvenimenti**, senza considerare che anche gli altri fanno lo stesso (effetto di **ignoranza pluralistica**).

Secondo gli studi sull'**Influenza maggioritaria di Asch, per comprendere e giudicare quello che accade intorno a noi, ci basiamo in larga misura sulle risposte delle altre persone presenti.**

Nelle situazioni di gruppo, in situazioni ambigue, la presenza di altre persone influisce sull'interpretazione della situazione scoraggiando sia l'intervento di aiuto per salvare gli altri, sia per proteggere se stessi (*influenza sociale*). Dalle interviste condotte con i soggetti al termine dell'esperimento, essi negavano la possibilità che le persone presenti (confederati) avessero in qualche modo influenzato il loro operato e riconducevano i propri comportamenti a scelte del tutto autonome. **Secondo Latanè e Darley, le persone sono inconsapevoli del fatto che la presenza di alte persone influisca sulla loro interpretazione degli eventi.**

Intervenire in una situazione d'emergenza presenta dei costi che possono riguardare sia la propria immagine, ma nei casi più estremi anche la propria vita. Alla luce dei costi, le persone adottano una strategia cognitiva più semplice: danno un significato a quello che sta accadendo escludendo le interpretazioni nei termini di un'emergenza che richiederebbe invece un intervento immediato.

Per verificare ipotesi simili, è stato fatto un esperimento che ha riguardato una serie di studenti. Ad essi è stato fatto credere che avrebbero partecipato ad uno studio sui comportamenti d'acquisto di giochi per adulti.

Exp. Il soggetto veniva portato in una stanza e veniva informato che nella stanza a fianco (stanze comunicanti, con pareti sottili e con porte chiuse) si svolgeva lo stesso tipo di studio ma i soggetti erano due bambini.

In realtà nella stanza a fianco veniva trasmessa una precedente registrazione in cui iniziava un bisticcio che diventava sempre più acceso fino a diventare violenza fisica. La **variabile dipendente** di interesse era costituita dal **numero dei partecipanti che interviene per bloccare il litigio**: solo uno tra 12 partecipanti effettivamente intervenne ed alla compilazione di un questionario i soggetti riferirono di aver dubitato della presenza effettiva nell'altra stanza dei due bambini.

Una seconda condizione sperimentale vede i bambini insieme ad un adulto nella stessa stanza e dal questionario compilato successivamente, i soggetti hanno asserito di aver creduto al litigio ma si sentivano deresponsabilizzati dall'intervenire.

Oltre all'Influenza Sociale, è stato introdotto in concetto della diffusione di responsabilità in cui il soggetto posto di fronte ad una situazione di emergenza ed in presenza di altre persone, si chiede se tocca proprio a lui intervenire, in altre parole, si tende ad attribuire ad altri l'onere dell'intervento. Lo stesso problema non si pone se è l'unico che può prestare aiuto, poiché la colpa di un'eventuale omissione di soccorso sarà completamente sua. **La diffusione di responsabilità che emerge in una situazione di emergenza diminuisce la probabilità di intervento da parte dei presenti.**

Exp. Persone poste in stanze diverse avrebbero comunicato attraverso un interfono. CONDIZIONI SPERIMENTALI: ad alcuni veniva detto che i partecipanti fossero solo due, ad altri invece veniva fatto credere che i partecipanti fossero 3 o 5.

Durante l'esperimento, il confederato simulava un attacco epilettico e chiedeva aiuto. **Variabile Dipendente: n persone che intervengono per soccorrere la vittima; Variabile Indipendente : n persone confederate.**

RISULTATI: nel caso in cui il soggetto credeva di essere l'unico partecipante oltre che alla vittima, interviene prima che la voce della vittima si affievolisca e non sia più udibile (85%); nei casi con 3 o con 5 partecipanti, le percentuali di intervento da parte del soggetto sono rispettivamente del 62% e del 31%.

Anche i tempi di intervento sono maggiori quando si è da soli.

Al termine dell'esperimento, i soggetti che non sono intervenuti non appaiono calmi e disinteressati, bensì visibilmente agitati, sudati e con tremori.

E' stato rilevato inoltre che la diffusione di responsabilità ed i meccanismi di influenza sociale, bloccano gli interventi di soccorso anche quando la situazione di emergenza è chiara ed inequivocabile.

FATTORI che incidono positivamente sulla probabilità di intervento:

- quanto la vittima è attraente
- similitudine con il potenziale soccorritore (appartenenza razziale).

Exp. In metropolitana, un confederato chiede informazioni ad una persona in attesa. Un secondo confederato si intromette dando spiegazioni palesemente sbagliate. **Variabile Indipendente:** comportamento del secondo confederato che in precedenza viene urtato da un altro complice. Egli può non reagire, reagire con impropri o reagire minacciando uno scontro fisico.

Variabile dipendente: i soggetti correggevano il confederato che si era intromesso quando in precedenza non vi era stata alcuna reazione da parte di esso, ma non lo correggevano se in precedenza egli aveva reagito con minacce.

Capitolo 7 : Henry Tajfel

Alcuni cenni sulla vita di Tajfel: nato in Polonia nel 1919, e trasferito in Francia, all'inizio della seconda guerra mondiale decise di arruolarsi volontario nell'esercito francese e fatto prigioniero dai tedeschi è rimasto in un campo di concentramento fino al termine della guerra. Al termine del conflitto scoprì che tutti i membri della sua famiglia e tutti i suoi amici sono stati trucidati dai nazisti. Divenuto docente di psicologia sociale, ha insegnato in diverse università americane ed inglesi. Nel 1978 invitato dall'Istituto di Psicologia di Roma, ha visitato anche le università di Padova e di Bologna. Morì il 3 maggio 1982.

Elementi cruciali degli studi effettuati da Tajfel riguardarono le discriminazioni intergruppi, la formazione degli stereotipi sociali e del pregiudizio sociale.

Gli studi di Jerome Bruner sul fenomeno della “sovrastima percettiva” hanno evidenziato che quando gli stimoli percettivi hanno un certo valore (sono monete ad esempio) i soggetti sovrastimano la loro grandezza rispetto a stimoli privi di valore o neutri.

Il fattore da considerare nella spiegazione del fenomeno percettivo riguarda i rapporti *interseriali* (rapporti tra stimoli con valori diversi) e quelli *intraseriali* (relazioni tra stimoli senza valore).

Sono stati i primi lavori di Tajfel a mostrare sul piano empirico gli effetti percettivi di assimilazione e di contrasto che derivano dai processi di categorizzazione. La categorizzazione permette di semplificare e ordinare gli oggetti in base alla loro appartenenza categoriale.

Secondo Tajfel, attraverso la categorizzazione gli individui:

1. tendono ad aumentare le differenze tra elementi di categorie diverse (*effetto di contrasto*);
2. Minimizzano le differenze tra gli stimoli di una stessa categoria (*effetto di assimilazione*).

Exp. Il compito sperimentale consisteva nella stima della lunghezza di 8 linee che differivano tra loro in maniera costante nella misura di circa 1 cm.

Le 4 linee più corte venivano presentate su un cartoncino denominato "A", quelle più lunghe su quello denominato "B". Il risultato fu che i soggetti sovrastimarono la differenza tra la linea del gruppo A più lunga e quella del gruppo B più corta. In altre parole è evidente un effetto di contrasto dovuto all'esagerazione della differenza percepita fra le due categorie.

Gli esperimenti sui gruppi minimi.

Riflettendo sulle caratteristiche dei processi di categorizzazione, Tajfel si è domandato se la *categorizzazione sociale* sia una condizione sufficiente per la manifestazione della discriminazione intergruppi.

Egli **distingue la categorizzazione tout court dalla categorizzazione sociale in quanto la seconda implica elementi che conferiscono significati importanti per gli individui alla divisione dell'ambiente in "noi" e "loro".**

Le funzioni fondamentali del processo di categorizzazione sono: semplificare e organizzare la realtà in una struttura cognitiva utilizzabile.

Alcuni brevi riferimenti su alcuni autori che prima di Tajfel avevano studiato empiricamente il comportamento discriminatorio tra gruppi:

Sherif aveva elaborato la teoria del conflitto realistico tra gruppi, mostrando che la discriminazione è frutto di un conflitto reale, cioè da quelle situazioni in cui i gruppi competono per il raggiungimento di risorse scarse. Da questa dinamica sociale emergono antagonismo, ostilità, comportamenti reciprocamente negativi. Pertanto questa teoria spiega fenomeni della vita sociale reale in cui esiste un esplicito e concreto conflitto di interessi.

Un tentativo empirico di mostrare che i gruppi discriminano reciprocamente anche in assenza di conflitti reali è rappresentato dal lavoro di Rabbie e Horwitz in cui questi autori hanno fondato il loro paradigma sulle tesi lewiniane relative alla formazione dei gruppi: i gruppi sono caratterizzati dalla percezione dei membri di condividere lo stesso destino ovvero dall'interdipendenza reciproca dei membri. Solo in queste condizioni si può assistere a forme pur embrionali di discriminazione intergruppi.

Exp: Sulla base di questo assunto teorico, gli autori fecero un esperimento in cui i soggetti (studenti di una scuola media che non si conoscevano), venivano divisi in due gruppi: gruppo dei verdi e gruppo dei blu.

Dopo la suddivisione si procedeva alla manipolazione della sorte comune (**Variabile indipendente**). Sulla base del lancio di una moneta si sarebbe attribuita una radio a transistor ad un gruppo, mentre l'altro non avrebbe vinto nulla. Il compito sperimentale era quello di valutare i membri del gruppo di appartenenza (ingroup) e dell'altro (out-group).

I risultati mostrarono che nella condizione del destino, favorevole o contrario, i giudizi di valutazione erano significativamente più favorevoli verso il gruppo di appartenenza rispetto al gruppo esterno. Nella condizione di controllo, di mera categorizzazione, i giudizi non evidenziarono alcun atteggiamento pregiudiziale a carico di uno o dell'altro gruppo.

L'esperimento dei *gruppi minimi*, si basa sul fatto che la categorizzazione tout court rappresenta una condizione sufficiente a generare la discriminazione intergruppi, vale a dire la tendenza etnocentrica a valutare il proprio gruppo in modo più favorevole dell'out-group.

Exp. Proiezione di puntini neri su schermo bianco con esposizione da 1/16 a 1/2 secondo. Compito dei soggetti era quello di valutarne il numero e scriverlo sul foglio. Alla fine del compito nella condizione neutrale lo sperimentatore informava i soggetti che un gruppo aveva sottostimato ed un altro sovrastimato il numero. Nella condizione di valore i gruppi venivano divisi in coloro che erano stati più accurati e coloro che lo erano stato meno.

Il disegno sperimentale era costituito da 4 celle: due nella condizione neutrale (sottostimatori vs. sovrastimatori) e due nella condizione di valore (più accurati vs. meno accurati). I partecipanti venivano accompagnati in un'altra stanza dove venivano informati del proprio gruppo. Il compito a loro assegnato era quello di distribuire ricompense o penalità in denaro agli altri partecipanti senza tuttavia conoscere la loro identità.

I risultati dell'esperimento mostrarono che la maggioranza dei soggetti sperimentali (72,3%) aveva operato scelte che favorivano il gruppo di appartenenza ed una porzione piccola del campione (8,5%) aveva adottato scelte eque. Nello specifico, le decisioni che privilegiavano sia il membro dell'in-group che quello dell'out-group, mostrarono che le strategie usate comunemente erano quelle del massimo profitto a e massima differenza a favore dell'in-group.

Da questo esperimento sui gruppi minimi è emerso che i soggetti adottavano strategie di distribuzione che miravano ad un compromesso tra equità e discriminazione a favore dell'in-group.

In sintesi, <<noi>> vs. <<voi>> produce una percezione di discontinuità tra individui e questo genera discriminazione intergruppi.

La discontinuità è rappresentata dalla mera categorizzazione sociale che costituisce il fondamento della differenziazione intergruppi.

Venne ipotizzato anche il principio della reciprocità, secondo cui si favoriscono i membri del proprio gruppo con la speranza che questi avrebbero fatto la stessa cosa con loro. In base a questo principio i soggetti sperimentali favoriscono anche i membri dell'out-group se vige un principio di reciprocità con questi ultimi.

Exp. Fattore somiglianza e fattore categorizzazione (gruppi formati da tre persone).

		Categorizzazione		
		Si	No	
Somiglianza	Si	Favoritismo per l'ingroup	Debole favoritismo per l'ingroup	Si
	No	Favoritismo per l'ingroup	Assenza di favoritismo	No

I risultati mostrano che nelle prime due condizioni : <<categorizzazione e somiglianza>> e <<categorizzazione senza somiglianza>>, i soggetti mostravano un pronunciato favoritismo per i membri del gruppo di appartenenza. Nell'ultima condizione non si riscontra alcun favoritismo. E' interessante notare che esiste un favoritismo maggiore per categorizzazione senza somiglianza che somiglianza senza categorizzazione.

Doise ha elaborato il concetto di differenziazione categoriale, in base alla quale la categorizzazione sociale produce tre livelli di differenziazione, interconnessi tra loro in termini di comportamenti, giudizi di valore, rappresentazioni. La differenziazione in uno di questi livelli conduce ad osservare differenziazioni anche negli altri livelli. In certi contesti (categorizzazioni incrociate), le differenziazioni tra categorie si attenuano o addirittura svaniscono.

Exp. Deschamps e Doise : giovani e adulti / maschi e femmine

Percezione di omogeneità: Jones, Wood e Quattrone chiesero ad un gruppo di studenti di valutarsi reciprocamente in base alla somiglianza di certe caratteristiche di personalità. Chiesero agli stessi di ripetere queste valutazioni in riferimento a membri di un gruppo differente dal loro.

RISULTATI: aumento di somiglianza percepita tra membri dell'out-group. Lo stesso fenomeno è stato riscontrato da Linville, Fisher e Salovey tra gruppi di età differente (studenti universitari ed anziani ospiti di case di riposo) che valutavano vicendevolmente come più omogeneo l'out-guop.

La motivazione è stata trovata nella maggiore disponibilità di dati sui membri dell'in-group, dovuta alla maggiore familiarità con essi, che spiega la maggiore variabilità percepita tra questi rispetto ai membri dell'out-group.

Tornando a Tajfel, gli esiti degli esperimenti sui gruppi minimi sono il risultato di una norma generica di comportamento ingroup-outgroup, in base alla quale è meglio far vincere la propria squadra che quella avversaria, cercando tuttavia un compromesso con la norma di equità.

I membri di un gruppo si identificano in esso e ciò determina la valorizzazione dell'immagine individuale al suo interno. **Secondo la teoria dell'Identità sociale, l'enfatizzazione o il mantenimento della stima di sé rappresenta la motivazione per cui le persone fanno parte dei gruppi sociali.**

E' stato precedentemente affermato che uno degli effetti della categorizzazione sociale è che gli elementi che compongono una categoria tendono ad essere assimilati tra loro. Ciò significa che a livello percettivo tendiamo ad attenuare le differenze tra i diversi comportamenti di un certo gruppo. Questa è anche **la caratteristica fondamentale degli stereotipi, che consiste nell'attenuare le differenze tra gli elementi di una categoria.** Dal punto di vista cognitivo, per avere a che fare con uno stereotipo, occorre una categoria di appartenenza e di una caratteristica condivisa dai suoi componenti.

Le peculiarità dello stereotipo, denominato anche da Lippmann *calco cognitivo*, sono la ripetitività e la resistenza al cambiamento.

Gli stereotipi diventano propriamente sociali, quando vengono condivisi da grandi masse di persone all'interno dei gruppi sociali. Essi sono radicati nella cultura in cui cresciamo e sono veicolati dai canali di comunicazione socio-culturali quali la famiglia, la scuola, i mass media, i libri che leggiamo, i siti informatici che visitiamo.

Gli stereotipi sociali sono un mezzo di differenziazione positiva tra il gruppo che li possiede ed altri gruppi sociali con cui esso si confronta e verso i quali gli stereotipi sociali sono diretti.

Il pregiudizio non consiste in un giudizio sbagliato o avventato, né in un giudizio irrazionale, **deriva da processi di gruppo** ed esprime una presa di posizione squalificante rivolta ai membri di un gruppo sociale per la loro sola appartenenza ad esso.

I gruppi sono importanti perché costituiscono fonti rilevanti di identità sociale per le persone coinvolte in essi. Nella misura in cui i membri dei gruppi sentono le loro identità sociali minacciate, allora le strategie intergruppi possono intensificarsi in maniera tale da sfociare in comportamenti di aperta ostilità intergruppi.

Pettigrew e Meertens hanno differenziato il *pregiudizio aperto* ed il *pregiudizio sottile*. **Pregiudizio aperto: una forma di razzismo fondato su differenze biologiche tra gruppi;** Pregiudizio sottile: si concentra sulla difesa dei valori individualisti tradizionali e sulle credenze che i gruppi di minoranza hanno ottenuto dei benefici sociali troppo consistenti. Inoltre il pregiudizio sottile accentua le differenze culturali tra il gruppo di maggioranza e quello di minoranza, e consiste in atteggiamenti che apertamente non svelano mai valenze negative ma nemmeno positive.

Tajfel visse in prima persona l'esperienza della discriminazione, del pregiudizio, vide i propri congiunti annientati semplicemente a causa della loro appartenenza al popolo ebraico. Egli è andato alla ricerca delle basi razionali e sociali della discriminazione intergruppi nel tentativo di spiegare il pregiudizio ed i comportamenti collettivi aggressivi diretti verso altri gruppi. Ha mostrato che la pura e semplice categorizzazione delle persone entro gruppi può essere sufficiente a generare comportamenti discriminatori tra i gruppi. Dall'appartenenza ai gruppi sociali le persone ricevono diversi benefici: tutela dei propri diritti, protezione, aiuto reciproco, prestigio, identità sociale.

Come ha affermato Lewin, i gruppi sociali rappresentano molto più di una semplice somma dei loro componenti, i membri dei gruppi sono capaci di grande cooperazione di comportamenti prosociali che da soli non riuscirebbero a realizzare, ma a seconda delle norme del gruppo possono anche mostrare forte discriminazione intergruppi e pregiudizi sociali molto negativi tanto da sfociare in aggressività tra gruppi e tra individui.