

Percorso tematico 4

I processi sociali

1 Fenomenologia dell'attrazione interpersonale > 2 Pregiudizio e discriminazione > 3 L'influenza sociale

»» 1 Fenomenologia dell'attrazione interpersonale

1.1 Stimolazione dell'attrazione

Perché ci attrae proprio quella determinata persona e non un'altra? Alla base dell'attrazione c'è sempre un inconscio soddisfacimento delle esigenze personali, in quanto grazie all'altro sentiamo «appagati» alcuni dei nostri bisogni. Secondo G. Homans (1974) l'attrazione dipenderebbe da un meccanismo di profitto: aumenta proporzionalmente all'aumentare delle gratificazioni, nonché al diminuire degli svantaggi. Qualsiasi tipo di situazione o persona che soddisfa i nostri bisogni può determinare attrazione. Se una persona ha una bassa considerazione di sé, sarà incline a mostrare interesse per chi appaghi il suo bisogno di stima. Così, un individuo che vive una carenza affettiva, si sentirà attratto da chi gli dimostra affetto. Naturalmente questi meccanismi agiscono ad un livello non percepibile dalla coscienza.

L'attrazione dipende dal senso che diamo ad un determinato comportamento, perciò una stessa condotta può stimolare attrazione o repulsione, in relazione ai nostri bisogni. Così, un comportamento affettuoso può attrarci in un particolare momento, ma infastidirci in situazioni in cui desideriamo altro. Questo significa che l'attrazione, in quanto è dipendente dai nostri bisogni, varia nel tempo, per cui le relazioni interpersonali presentano un equilibrio precario. Sulla base di ciò, vediamo quali sono le diverse fonti dell'attrazione. Si possono individuare cinque fondamentali fattori o cause che la determinano e sono: la *vicinanza*; l'*aspetto fisico*; *affinità personali*; *stima*; *conoscenza personale*.

La vicinanza

Gli psicologi sociali, nello studiare il fenomeno dell'attrazione, hanno individuato e classificato tra i fondamentali il fattore noto come *effetto vicinanza*, secondo il quale la frequenza di incontri può condizionare l'attrazione.

La ricerca più accreditata sul fenomeno detto «effetto familiarità» è quella di Zajonc e coll., (1971-74), che ha rilevato l'effetto della familiarità sull'attrazione. Tale ricerca consisteva nel presentare ad alcuni studenti fotografie di persone estranee, sulle quali essi dovevano esprimere valutazioni personali. Fu constatato che le fotografie, presentate un numero maggiore di volte, venivano valutate po-

sitivamente rispetto alle fotografie mostrate solo una volta. Naturalmente il carattere di familiarità, che agisce ad un livello subliminale, induce un giudizio positivo in quanto costituisce un fattore rassicurante. Anche fisiologicamente la familiarità ha una funzione positiva: riduce lo stato di eccitazione del sistema nervoso, che si verifica in concomitanza di un nuovo stimolo. Ma se uno stimolo familiare provoca attrazione, presentato ripetutamente può dar luogo ad una riduzione di quest'ultima. Le ricerche degli psicologi sociali hanno, però, constatato che lo stesso stimolo, presentato più volte, accresce l'attrazione quando vi è alla base un'alta incertezza su di esso, cioè quando appare ambiguo.

La distanza fisica è in una correlazione significativa con il grado di intimità del rapporto che abbiamo con gli altri.

Edward Hall (1966) ha individuato delle regole, definite *prosemiche*, relative allo spazio fisico che intercorre tra sé e gli altri. La sua conclusione è che la distanza fisica è direttamente proporzionale al tipo di relazione esistente tra i soggetti.

In una *relazione di intimità*, che presuppone anche un contatto fisico, vi è un indice di *distanza intima* tra i componenti la relazione di circa 50 cm. Nel caso di una *relazione amicale*, che non esclude un minimo di intimità, vi è un indice di *distanza personale* di circa un metro e mezzo. Nelle *relazioni sociali* (rapporti di lavoro, incontri pubblici ecc.) vi è un indice di *distanza sociale* che va da un metro e mezzo a 3 metri e mezzo. In una *relazione pubblica* (incontri formali con estranei), vi è un indice di *distanza pubblica* che va da 3 metri e mezzo in poi.

Hall definisce questi indici con i termini rispettivamente di *area intima*, *personale*, *sociale*, *pubblica*.

L'aspetto fisico

Il fattore *aspetto fisico* è un elemento fondamentale nel determinare il fenomeno dell'attrazione, specialmente nella fase iniziale di un rapporto. I parametri di valutazione della bellezza fisica variano nelle differenti culture e con il cambiare delle mode. Per esempio, in alcuni gruppi sociali è dominante il modello di uomo muscoloso, che risulta così più attraente dell'uomo intellettuale. Per dimostrare come l'aspetto fisico, in particolar modo la bellezza, influenzi le impressioni degli individui, **Landy e Sigall** (1974) effettuarono la seguente ricerca: chiesero a studenti universitari, di sesso maschile, di valutare gli scritti di alcune studentesse. Ogni scritto era identificabile con una foto dell'autrice. Un gruppo di studenti doveva valutare i saggi corredati da una fotografia che ritraeva una bella e affascinante studentessa; un altro gruppo, invece, doveva valutare gli stessi saggi, corredati, però, da una fotografia che ritraeva una ragazza non attraente. Furono, in definitiva, valutati con parere positivo i saggi corredati da fotografia che ritraeva la bella studentessa e con parere negativo gli altri saggi. Questa ricerca dimostra che le persone tendono ad associare alla bellezza altre caratteristiche positive, quali l'intelligenza, la sensibilità ecc.

Ma la bellezza fisica può anche implicare delle conseguenze negative. Innanzitutto una persona di aspetto decisamente piacevole può suscitare l'invidia degli altri. Alcune ricerche, infatti, hanno dimostrato che è un luogo comune attribuire alle persone attraenti tratti negativi come la vanità, l'egocentrismo, l'insensibilità ecc. In secondo luogo, le persone attraenti fisicamente possono essere oggetto

di esclusione dai gruppi, quando questi ultimi vivono un complesso di inferiorità o temono di sentirsi svalutati nella competizione sociale. Infine, la bellezza può costituire una ragione di insicurezza in alcune persone: non sanno se l'interesse degli altri è in relazione alla loro bellezza o alle loro capacità.

Somiglianze interpersonali

Abbiamo visto come la vicinanza e la bellezza fisica favoriscano l'attrazione. C'è da chiedersi, però, che cosa renda stabile una relazione. Una serie di fattori contribuiscono a rafforzare e a conservare i rapporti: avere gli stessi gusti, modi di agire, di pensare ecc. In sintesi, le *affinità personali*. Secondo alcune ricerche (Byrne, 1971), le persone che hanno interessi in comune nutrono una stima reciproca. Sapere che una persona ha opinioni e interessi simili ai propri, ci gratifica e rafforza l'autostima. Tuttavia non sempre i fattori di somiglianza generano o rinforzano l'attrazione, a volte possono provocare anche repulsione. Persone molto simili, frequentandosi, possono annoiarsi, non essendoci stimolazione interpersonale, confronto, quindi possibilità di crescita. Alcuni autori considerano fondamentale, per la stabilità della relazione, il fattore «complementarità». Si ha complementarità quando i due partner si completano reciprocamente.

Il bisogno di ricevere attenzione dagli altri

La ricerca psicologica ha dimostrato come l'attrazione sia accresciuta dall'interesse che mostriamo per gli altri (Rogers C. R., 1967).

Rogers, noto psicologo e psicoterapeuta ad orientamento umanistico, analizza questo fenomeno dell'interessamento nella cura psicoterapeutica. Egli rileva come il mostrare interesse al cliente favorisca in lui l'*autostima* e la crescita personale. Rogers, inoltre, ha riscontrato che nei primi anni di vita il bambino impara a sentire l'interesse dei genitori nei propri confronti; l'interessamento positivo del genitore verso il piccolo ha la funzione di dare sicurezza emotiva, senza la quale non c'è crescita psicologica.

Il bisogno di aggregazione

L'uomo, in quanto essere sociale, è destinato a cercare il rapporto con i suoi simili. Molti studiosi si sono chiesti che cosa generi nelle persone questo bisogno di *affiliazione*, il quale favorisce decisamente l'attrazione.

Alcuni autori affermano che il bisogno di affiliazione nasce dalla paura della solitudine. La solitudine non si verifica soltanto quando gli altri non sono presenti, ma anche quando non danno adeguate risposte ai nostri bisogni. In genere vengono distinti due tipi di solitudine: emotiva e sociale. Nella solitudine *emotiva* si soffre la mancanza di una intensa e intima relazione; in quella *sociale* si patisce la mancanza di amici, di un gruppo con gli stessi interessi. La solitudine, inoltre, può essere *occasionale* o *cronica*. La prima è benefica, in quanto costituisce uno spazio che permette di rivedere alcuni aspetti della propria personalità e delle relazioni interpersonali. Per questo tipo di solitudine non si sente il bisogno di ricorrere ad alcun genere di cura. La solitudine cronica, invece, genera una domanda di aiuto, in quanto la persona vive una condizione di sofferenza, e non produttiva come nel caso precedente.

Secondo alcuni ricercatori, uno stato di ansia può determinare il bisogno di compagnia, poiché gli altri rappresentano una protezione simbolica dal pericolo (reale o immaginario). Tale comportamento si apprende durante l'infanzia: il bambino, infatti, impara ad associare alla presenza dei genitori il sollievo da uno stato di tensione.

1.2 Le relazioni intime

Una relazione può essere superficiale o profonda; quest'ultima viene definita «relazione intima» e il suo tratto caratteristico è l'*interdipendenza* (Kelley, 1983). Una relazione si definisce interdipendente quando il comportamento di uno dei partner è in funzione dell'altro. Inoltre, un'altra caratteristica della relazione intima si ha quando i partners soddisfano reciprocamente i propri bisogni. Alcuni fattori come la frequenza, il coinvolgimento emotivo, la durata degli scambi ecc. contribuiscono allo sviluppo della relazione intima.

Sviluppo della relazione intima

La ricerca di relazioni intime è connaturata all'essere umano e affonda le sue radici nel rapporto originario con la madre. Alcuni studi hanno dimostrato che la ricerca di tale relazione serve a dare senso alla propria vita e a sentirsi bene (Campbell-Converse-Rodgers, 1976). È stato elaborato un modello generale che ha permesso di distinguere vari livelli di intimità nelle relazioni interpersonali (Levinger, 1974). Di due individui, che si ignorano reciprocamente, diciamo che il loro contatto è a *livello 0*. Per gli effetti della vicinanza si verifica una consapevolezza dell'esistenza dell'altro e si passa a *livello 1*. Una varietà di fattori – somiglianza, attrazione fisica ecc. – cominciano ad agire sulla relazione e si passa così a *livello 2* del contatto, che resta ancora superficiale. A questo livello i membri della relazione esplorano la possibilità di una reciproca dipendenza e se ciò è possibile si ha l'*interdipendenza* che evolve poi verso il *livello 3* della reciprocità. A questo livello i componenti della relazione cominciano a gratificarsi l'un l'altro e il rapporto tende a diventare più profondo. La relazione profonda si raggiunge, quindi, nel momento in cui gli individui mostrano una partecipazione emotiva completa. Seguendo questo schema sembra che lo sviluppo dell'intimità segua un percorso lineare. In realtà, la relazione intima è fatta di continue oscillazioni: ai momenti di equilibrio seguono i momenti di conflitto. Per capire questa alternanza nella relazione bisogna distinguere i problemi insiti nella dinamica della relazione da quelli provenienti dall'ambiente esterno.

Ai primi viene dato il nome di *conflitti dialettici*. Con questo termine ci si riferisce alla tensione conflittuale e dialettica tra dipendenza e autonomia: ci apriamo completamente all'altro, ma abbiamo bisogno anche del nostro spazio privato. Al desiderio di una relazione stabile e sicura si contrappone dialetticamente o il desiderio di nuove esperienze o di cambiamento nel rapporto. Per quanto riguarda i problemi provenienti dall'ambiente esterno, una relazione può essere messa in crisi quando, ad esempio, un partner è costretto a spostarsi per lavoro in un'altra città, oppure quando uno dei due ha successo nella vita rispetto all'altro, oppure quando si verifica un ostacolo da parte di figure significative quali amici, genitori e parenti.

La relazione stabile

Dato il tasso elevato di divorzi è lecito chiedersi quanto durature siano le relazioni amorose. Secondo alcuni ricercatori, ci sono vari fattori che rivestono una particolare importanza nella durata di una relazione d'amore. Questi fattori sono la comunicazione, l'equa divisione dei compiti, la fiducia reciproca, l'importanza del «noi», stabilire regole e parità di potere decisionale.

La comunicazione. La capacità di comunicare in modo efficace svolge un ruolo fondamentale nel mantenimento di una relazione. Le coppie che hanno problemi, infatti, presentano un «deficit di comunicazione», vale a dire che non esprimono liberamente e apertamente le proprie emozioni, e non inviano in modo congruente i propri messaggi al partner. L'assenza di una comunicazione efficace determina un deterioramento progressivo del rapporto. Oltre a comunicare le proprie esperienze personali, è importante per la crescita del rapporto la capacità della coppia di parlare della loro relazione. Tale capacità viene definita *coscienza di relazione*.

Equa divisione dei compiti. Affinché nessuno dei partner subisca un eccesso di responsabilità e di lavoro, è necessaria una divisione equa dei compiti. Le coppie che mettono in atto questa procedura hanno più possibilità di restare unite.

Fiducia reciproca e importanza del noi. La fiducia è uno dei fattori che garantisce la continuità della relazione amorosa. Il partner vuole essere sicuro dell'altro, vuole potersi fidare dell'altro in qualsiasi momento.

Un altro importante fattore è il senso del «noi». Non deve emergere né un esagerato altruismo né un esagerato narcisismo. Le due individualità si devono fondere in una unità: non si è un «io» e un «tu», ma un «noi». Questo fattore accentua e accresce il senso di appartenenza e rinforza il legame.

Stabilire le regole del rapporto. Ogni relazione ha le sue regole. Queste vengono stabilite in base alle esigenze dei componenti della relazione. È importante che ciascun componente si senta a suo agio nelle regole; subire le regole di un rapporto non è funzionale alla sua durata. Alla capacità di stabilire delle salde regole si deve affiancare la capacità di elaborarle e modificarle quando è necessario.

Parità di potere decisionale. I matrimoni più riusciti sono quelli in cui le coppie decidono insieme. La capacità di decidere insieme comporta la neutralizzazione del bisogno di potere, di supremazia, sempre presente in ogni essere umano.

» 2 Pregiudizio e discriminazione

2.1 Che cosa s'intende per pregiudizio e discriminazione?

Il pregiudizio è la tendenza a formarsi delle opinioni dogmatiche e negative verso gruppi di persone che si differenziano da noi per la nazionalità, la religione, il colore della pelle, le preferenze sessuali o altre caratteristiche. Se analizziamo

questo atteggiamento possiamo distinguerne tre componenti. Di esse la prima è quella cognitiva, relativa ad un giudizio sociale, e persino ad una percezione (il razzista dichiara di avvertire sensibilmente disprezzo e disgusto) negativi e stereotipati. La seconda è quella affettiva, che consiste nel nutrire sentimenti di ostilità e intolleranza. La terza componente è quella comportamentale. Come sappiamo, non sempre un determinato atteggiamento produce dei comportamenti coerenti. Analogamente, non tutti i comportamenti sono la conseguenza degli atteggiamenti che sembrerebbero presupporre; in molti casi, invece, il comportamento è dovuto semplicemente all'imitazione degli altri o alla ricerca del consenso sociale. Noi però definiremo discriminazione qualsiasi comportamento ostile verso le minoranze, i diversi, le donne ecc. Così facendo ci poniamo, ovviamente, dalla parte del discriminato, al quale non interessa più di tanto sapere se è rifiutato per una semplice forma di conformismo e diffidenza o sulla base di un'autentica ideologia del pregiudizio. È chiaro, inoltre, che la nozione di pregiudizio è psicologica, perché riguarda delle convinzioni e delle rappresentazioni mentali, mentre quella di discriminazione è sociologica e interessa soltanto l'interazione.

2.2 Origine del pregiudizio

In quanto concetto sociale, il pregiudizio non viene quasi mai concepito in modo spontaneo. Esso viene invece veicolato dall'influenza sociale degli altri e trasmesso attraverso un processo di apprendimento o di imitazione. Spesso i pregiudizi sono appresi a cominciare dalla prima infanzia, insieme a tutti gli altri concetti. Inoltre, nella nostra società i mass media (televisione, riviste, libri per l'infanzia) incidono notevolmente, con i messaggi volontari e con quelli involontari, sulla formazione delle idee e del comportamento. In tal modo non solo viene promosso il pregiudizio nei confronti di un gruppo, ma si favorisce pure una diminuzione dell'autostima in coloro che appartengono al gruppo che è oggetto di pregiudizio. Per esempio, gli *spot* che pubblicizzano prodotti per l'igiene della casa sono incentrati prevalentemente su figure femminili. Ciò alimenterà nei bambini di entrambi i sessi l'idea di un ruolo femminile subordinato a quello maschile.

Rapporto tra pregiudizio e personalità autoritaria

Intorno all'origine del pregiudizio la psicologia sociale è divisa: alcune ricerche si soffermano particolarmente sulla formazione della personalità dell'individuo portatore di pregiudizio; altre pongono l'accento sulla situazione sociale nella quale i pregiudizi si sviluppano. Le due alternative sono messe a confronto in un'opera ormai classica: *The Authoritarian Personality (La personalità autoritaria)* del 1950, scritta da **Adorno, Frenkel-Brunswick, Levinson e Sanford**. Risultato di un lavoro intrapreso molti anni prima presso l'Istituto di Ricerca sociale di Francoforte, questo studio cerca di conciliare la prospettiva psicoanalitica di Freud con le analisi socio-economiche di Marx. Quest'ultimo sosteneva che le crisi del capitalismo avrebbero portato al rovesciamento del sistema economico borghese da parte del proletariato e all'affermazione di quest'ultimo. In quest'ottica, le masse popolari dovrebbero essere naturali antagoniste del pensiero dell'estrema destra, fondato sul mito del capo e della sottomissione. Ma i pensatori dell'Istituto di Ricerca sociale constatarono che nella Germania fra le

due guerre la crisi economica e l'aumento della disoccupazione di massa avevano avvicinato la classe piccolo-borghese e quella operaia ad idee estremistiche di destra. Idee fondate sul culto di un capo forte, sulla credenza nelle virtù di una razza superiore e il disprezzo di tutte le razze inferiori. Le ricerche dell'Istituto furono interrotte in seguito all'avvento del nazismo, quando i suoi membri dovettero lasciare la Germania e rifugiarsi negli USA.

Insieme a degli psicologi americani, Adorno continuò quegli studi, pubblicando infine *The Authoritarian Personality*, nella cui introduzione leggiamo una frase che rappresenta una sorta di messa in parentesi del marxismo ortodosso: «Può essere che i motivi economici dell'individuo non giochino il ruolo dominante e cruciale che spesso viene loro attribuito». Il fascismo infatti non favorisce la massa ma il piccolo numero. Perciò l'adesione ad esso, e ai pregiudizi razziali che le idee fasciste comprendono, doveva avere anche delle motivazioni non direttamente riconducibili alla dialettica delle lotte di classe, legandosi non esclusivamente a questa ma in qualche misura anche alla personalità degli individui. Partendo dall'esplorazione dell'antisemitismo i suddetti ricercatori verificarono, ricorrendo all'uso di un questionario, che il pregiudizio contro gli ebrei era accompagnato da altri pregiudizi verso i gruppi etnici. Con ciò si avvalorava l'ipotesi che il pregiudizio fosse espressione di un atteggiamento generale piuttosto che conseguenza dei rapporti economico-sociali relativi a determinati gruppi: si tratta invece di «una tendenza dell'individuo ad essere etnicamente centrato, ad accettare in maniera rigida coloro che gli sono simili per cultura e a rifiutare invece coloro che sono dissimili» (cit. da Adorno). Adorno e i suoi collaboratori indicarono tale atteggiamento col termine *etnocentrismo*.

L'individuo che definiamo *etnocentrico* mostra di avere pregiudizi non solo verso altri gruppi etnici, ma pure verso i «devianti» appartenenti al proprio gruppo. Il lavoro sperimentale che nel testo di Adorno sorregge continuamente l'analisi teorica continuava con il ricorso a questionari, volti a indagare il rapporto tra atteggiamento etnocentrico e altre caratteristiche della personalità dell'individuo fascista, quali la tendenza ad un atteggiamento acritico e subalterno verso i capi forti e la propensione a disprezzare la debolezza, l'opinione rigida sulla disciplina all'interno della famiglia, la necessità di punire severamente coloro che violano le leggi. L'insieme di queste regole è definito col termine *autoritarismo*. Tra etnocentrismo e autoritarismo si scoprì una frequente corrispondenza. E poiché non vi era un motivo logico che motivasse il rapporto tra essi, vi dovevano essere dei motivi psicologici. Alcuni soggetti tra quelli che avevano ottenuto un punteggio molto elevato o molto basso nelle risposte al questionario di misurazione dei pregiudizi, furono sottoposti ad un colloquio di orientamento psicoanalitico. Si poté quindi descrivere il profilo di una personalità *etnocentrica* e *autoritaria*, facendo riferimento al suo stile cognitivo, cioè alla maniera in cui concepiva il mondo, e ai tratti di personalità latenti, soprattutto alle sue motivazioni inconse. Fu constatato che lo stile cognitivo della personalità portatrice di pregiudizi era caratterizzato dal fatto di pensare per stereotipi e che ciò a sua volta aveva radici inconse. L'ipotesi che Adorno e gli altri ricavarono dal colloquio con i soggetti era di carattere psicoanalitico: i figli di genitori autoritari sviluppavano inevitabilmente un atteggiamento ambivalente. I genitori autoritari provocano cioè nei figli, a causa della severa disciplina e delle punizioni, da una parte un atteggiamento

mento acritico di idealizzata ammirazione e dall'altra ostilità e frustrazione. Poiché questi sentimenti negativi verso i genitori, come apprendiamo da Freud, non possono venire riconosciuti come tali, né essere eliminati, saranno conservati nell'inconscio e spostati all'esterno, su individui e gruppi che diventano i «capi espiatori». Si pensa quindi che lo stile cognitivo che procede per stereotipi dipenda dal «meccanismo psicologico della repressione». *La personalità autoritaria* è stata oggetto di numerose critiche su un duplice piano: quello metodologico e quello teorico. Dal punto di vista del metodo si riteneva che Adorno e collaboratori avessero sopravvalutato il legame tra autoritarismo e pregiudizi. Per quanto concerne le critiche riguardanti la teoria, la più significativa fu espressa da Milton Rokeach nel suo libro *The Open and Closed Mind*, che sottolineava la necessità di studiare l'autoritarismo in sé. Rokeach sosteneva che esistono varie forme di autoritarismo, oltre all'autoritarismo di destra, per esempio l'autoritarismo di sinistra. Gli autoritari di sinistra mostrano un'ammirazione incondizionata e acritica verso i capi di sinistra e una forte ostilità nei confronti della borghesia, che ricorda quella dell'autoritario di destra verso i neri o gli ebrei. Tuttavia i risultati delle ricerche di Rokeach non riuscirono a chiarire se l'autoritarismo di sinistra, pur essendo connotato sotto l'aspetto cognitivo dal ricorso a stereotipi, si accompagnasse sempre ad atteggiamenti razzisti.

Dialettica dei gruppi e pregiudizio sociale

Lo studio di Rokeach pone un interrogativo: l'autoritarismo è necessariamente legato al razzismo e all'etnocentrismo? Una domanda ancora più fondamentale è quella che potrebbe essere così formulata: il pregiudizio è necessariamente legato all'autoritarismo? Varie ricerche hanno identificato una correlazione sistematica tra competizione e razzismo: quanto più intensa è la competizione per l'acquisizione di risorse limitate, tanto più grande è l'ostilità tra vari gruppi etnici. È stato ad esempio dimostrato che i linciaggi sui neri negli Stati del Sud sono, nella storia degli USA, sempre in proporzione inversa con la prosperità economica delle comunità bianche. Per studiare nei suoi fondamenti psicosociali il rapporto tra competizione sociale e intolleranza tra gruppi diversi M. Sherif condusse fin dal 1953, una serie di importanti esperimenti (**Sherif e Sherif**, 1953; Sherif e altri, 1961).

Gruppi sociali: competizione e ostilità

Gli studiosi che maggiormente hanno contribuito all'elaborazione di criteri metodologici per lo studio dei processi intergruppi sono stati, negli Stati Uniti, **Muzafer e Carolyn Sherif**, che hanno svolto le loro ricerche in alcuni campi estivi per ragazzi.

Soggetti dell'esperimento erano ragazzi americani, bianchi, che trascorrevano due settimane in un campo d'estate gestito dallo stesso Sherif e dai suoi collaboratori. Il campo era in realtà un laboratorio di psicologia sociale all'aperto, dove gli adolescenti erano inconsapevoli oggetti d'osservazione da parte degli sperimentatori. L'esperimento si articolava in tre fasi. Inizialmente i soggetti formavano un unico gruppo: mangiavano e dormivano tutti insieme e insieme venivano coinvolti in iniziative di gioco e di lavoro.

Nella seconda fase i ragazzi furono divisi in due gruppi distinti, i Rossi e i Blu. Gli amici intimi vennero volutamente messi in gruppi diversi, fatto che fu giustificato dicendo che ciò avrebbe facilitato le attività del campo. I soggetti avevano

alloggi separati, mangiavano separatamente, svolgevano attività differenziate, quindi non più attività in comune. Durante questa fase si osservò che le abitudini cambiarono. All'interno di ciascun gruppo si svilupparono delle gerarchie. Successivamente si fece in modo di creare una competizione tra gruppi, organizzando attività sportive competitive. Anche le attività di manutenzione del campo furono predisposte su base competitiva in modo che il gruppo migliore venisse ricompensato in contrapposizione all'altro, che aveva lavorato meno bene. Durante questa fase i ricercatori constatarono un forte deterioramento dei rapporti: una palese ostilità tra i gruppi e il sorgere di stereotipi negativi reciproci. Nell'ultima fase si tentò di creare delle condizioni che favorissero il superamento dell'ostilità tra i gruppi. I gruppi in precedenza contrapposti dovevano unire i loro sforzi per raggiungere degli scopi a cui tutti erano interessati e che nessuno avrebbe potuto conseguire da solo, come raccogliere dei soldi per realizzare uno spettacolo cinematografico. Si rilevò una diminuzione del conflitto tra i gruppi, per cui anche gli ex amici, divenuti poi membri di gruppi diversi, ristabilivano i vecchi rapporti, che si erano interrotti alla fine della prima fase. Le inferenze teoriche ottenute da Sherif sulla base di questi esperimenti possono essere così sintetizzate: degli *scopi competitivi* tra due gruppi in relazione reciproca determineranno una situazione di tensione reciproca; degli *scopi sovraordinati* porteranno ad una collaborazione scambievole. Sherif definisce lo scopo sovraordinato come «uno scopo che ha un forte potere di richiamo per i membri di ognuno dei gruppi ma che nessuno dei gruppi può raggiungere senza la collaborazione. dell'altro».

Più tardi i lavori di **H. Tajfel** (1978) e collaboratori (**Turner e Giles**, 1981) mostrarono che non sono solo le risorse economiche a separare i gruppi. Viceversa la contrapposizione potrebbe nascere anche solo dal tentativo di proteggere la propria identità sociale, che è rappresentata appunto dal gruppo. In altri termini, il soggetto può sviluppare un senso d'identità legato al gruppo di cui fa parte, identità che sente minacciata da gruppi estranei. Di questo studio sottolineiamo quattro punti in particolare:

- quando un gruppo si forma, i suoi membri sviluppano atteggiamenti positivi verso gli altri membri, mentre tendono a fare discriminazioni nei confronti degli estranei. Questa tendenza si accentua se il gruppo pensa di essere una minoranza;
- i membri del gruppo, parallelamente al suo svilupparsi, vanno sempre più conformandosi tra loro per quanto concerne opinioni, atteggiamenti e comportamenti. Secondo gli psicologi, il conformismo all'interno del gruppo conduce ad accentuare le differenze rispetto agli altri gruppi allo scopo di difendere la propria identità sociale. Confrontandosi con le opinioni esterne al gruppo, i suoi membri tenderanno a difendere le proprie con più forza;
- tra i membri di un gruppo l'identità personale va perdendo valore; mentre acquista maggiore importanza l'identità di gruppo. Allo stesso modo le caratteristiche individuali degli estranei al gruppo perdono valore: essi vengono visti soltanto come membri di un altro gruppo;
- i membri di uno stesso gruppo, da una parte tendono a considerare il gruppo estraneo sempre negativamente, dall'altra sviluppano atteggiamenti di autostima: in quanto appartenenti al gruppo pensano di dividerne necessariamente tutto ciò che esso ha di positivo.

Per quanto riguarda lo studio delle radici del pregiudizio è emerso ancora un altro aspetto importante: le differenti visioni della realtà sono anch'esse in rapporto col pregiudizio. Le ricerche condotte da **Burne e Wong** (1962) mostrano, ad esempio, che la maggioranza dei bianchi portatori di pregiudizi razziali ritiene che i neri abbiano opinioni differenti dalle loro. Ciò si spiega col fatto che la differenza di opinioni può mettere in discussione le vedute personali, costituendo in tal modo una minaccia per l'autostima del soggetto. Inoltre gli individui tendono a pensare che coloro che gli sono simili li comprendano meglio. **Rokeach e Mezei** (1966) mostrarono che le affinità d'interessi, o di opinione possono avere un peso maggiore della differenza razziale. Ed ancora **Smedley e Bayton** (1978) sostengono che molti pregiudizi sono solo apparentemente razziali o sessisti: se i bianchi vengono a sapere che un nero appartiene alla loro stessa classe socio-economica il pregiudizio diminuisce.

2.3 La persistenza del pregiudizio

Il pregiudizio e la discriminazione sono di per sé uno sfrontato paradosso, tanto sul piano logico che su quello etico. Dal punto di vista etico, infatti, è evidente che qualunque morale ci sentiamo di condividere, qualsiasi sia il principio a cui ispiriamo il nostro agire in quanto rivolto verso gli altri uomini, esso non può che essere universale, non conoscere cioè differenze o pregiudizi nei confronti di un colore o dell'altro. Viceversa, sul piano logico ogni percezione ed ogni giudizio che riguardi l'altro uomo non può che avere carattere di spiccata individualità, infatti non esistono due uomini uguali, e partire da un pregiudizio di natura, poniamo, sessuale, significa impedirsi il giudizio sull'individuo, che ha ben altra nettezza di contorni. Se nonostante ciò il pregiudizio nella nostra società sembra perpetuarsi, malgrado un maggior livello di cultura, un più avanzato sviluppo sociale, ecc., bisognerà supporre che nei rapporti tra individuo e società si manifestino dei *meccanismi di sostegno* del pregiudizio, strumenti morali e logici di rinforzo dell'atteggiamento discriminativo. Ne sono esempio il consenso sociale e gli stereotipi.

Il consenso sociale

Gli atteggiamenti e i comportamenti individuali non sono sempre il frutto di scelte consapevoli, ma spesso rispondono soltanto al criterio della desiderabilità sociale. Perciò in relazione al pregiudizio diremo che nel caso in cui esso costituisca un «valore» comune nell'ambito del proprio ambiente, sarà difficile estirparlo, in quanto la sua espressione costituisce il mezzo per giungere al consenso sociale. Il rifiuto del pregiudizio significherebbe pertanto esporsi al rischio della condanna sociale. In tal caso diciamo che la sua persistenza fa parte del sistema di adattamento al mondo esterno. Quando invece il pregiudizio provoca disapprovazione da parte degli altri individui esso tenderà a scemare o perlomeno a non essere manifestato apertamente.

Meccanismi stereotipici

Quando i membri appartenenti ad un certo gruppo sociale classificano invariabilmente tutti i membri di un altro gruppo con uno stesso concetto, diciamo che essi formulano i propri giudizi attraverso stereotipi. Per esempio, dire che gli ameri-

cani sono tutti edonisti o che gli omosessuali sono tutti promiscui significa ricorrere ad un stereotipo comune. Tali rigidi schemi di pensiero, che spesso non presuppongono una conoscenza diretta di coloro di cui si parla, implicano particolari processi cognitivi. Vediamoli.

Processi mnemonici. In essi prevale la tendenza a ricordare i fatti che confermano i propri stereotipi, per cui eventuali esperienze non consone allo stereotipo vengono sottostimate rispetto a quelle consone. Sottolineamo qui che lo stereotipo non è semplicemente un atteggiamento fisso, ma nella gran parte dei casi un atteggiamento negativo.

Correlazione ingannevole. Come detto sopra, se si possiede un'opinione personale stereotipata su un gruppo estraneo, si tenderà a selezionare e sopravvalutare informazioni che confermano la nostra teoria e ad evitare quelle che la invalidano. Di conseguenza, il fenomeno psicologico che si manifesta come l'apparenza di una correlazione positiva tra i nostri stereotipi e le informazioni raccolte non sarà fondato.

Differenziazione e polarizzazione. Si ricorre a stereotipi non solo per definire dei gruppi estranei, ma spesso pure per il proprio gruppo di appartenenza. Mentre però nel primo caso si tratta di definizioni molto semplici, anzi di luoghi comuni, determinati anche dal fatto di non conoscere i membri del gruppo estraneo, nell'altro caso vengono usati concetti più articolati. Inoltre la mancanza di conoscenza del gruppo estraneo può favorire giudizi estremistici e variabili. Per esempio i sessisti contrapporranno donne particolarmente intelligenti alla massa delle donne considerate intellettualmente poco vivaci. Molti esperimenti hanno mostrato che i giudizi dei membri del gruppo designante tendono alla polarizzazione.

Categorizzazione e valutazione. Gli psicologi sociali si sono posti come obiettivo dello studio sperimentale degli stereotipi sociali, la comprensione delle condizioni che favoriscono la nostra tendenza ad accentuare le differenze tra il gruppo a cui apparteniamo e i membri di un altro gruppo e a sopravvalutare le somiglianze tra i membri dell'altro gruppo.

2.4 Le conseguenze del pregiudizio e della discriminazione

Alcuni effetti del pregiudizio e della discriminazione sono palesi: le donne tendono ad occupare, nell'ambito delle professioni svolte, posizioni di minore potere; gli africani o gli asiatici che lavorano in Italia sono prevalentemente impiegati in lavori faticosi come quello di collaboratore domestico o lavoratore a giornata nella campagna. Certi altri effetti non sono così evidenti, perché di natura psicologica.

La perdita dell'autostima

K. Clark parlò del «pernicioso odio per se stessi e per il proprio gruppo, ossia dell'avvilente e complesso pregiudizio contro se stesso che nutre il negro americano» (1965). Anche **K. Lewin**, ebreo sfuggito alle persecuzioni naziste, sostiene che gli ebrei, per essere stati così spesso vittime della discriminazione, hanno sviluppato una particolare aggressività, che dirigono verso se stessi anziché verso

l'aggressore (1941). Una percezione negativa di sé e una conseguente tendenza all'autoaggressività sono quindi da annoverare tra gli effetti psicologici di cui è vittima chi è oggetto di discriminazione. Le prime ricerche su questo argomento sono state condotte nel 1947 da K. e M. Clark. I Clark avevano mostrato ad alcuni bambini fra i tre e i sette anni due bambole, delle quali una di colore scuro e l'altra di colore più chiaro. Due terzi dei bambini neri mostrarono di preferire le bambole di colore più chiaro, rifiutando quelle più somiglianti a sé. Inoltre studi clinici su neri americani in trattamento psichiatrico hanno rivelato analoghi sentimenti autoaggressivi. Analogamente, gli aspetti negativi e quelli positivi del ruolo sessuale influenzano la formazione dell'immagine che ciascuno ha di sé: ricerche condotte su donne americane hanno mostrato una mancanza di autostima. Infatti non sono semplicemente gli uomini ad attribuire alle donne determinate caratteristiche quali minore indipendenza, razionalità e oggettività: sono spesso le donne stesse a considerarsi tali e a pensare di dover soddisfare questo modello femminile. Naturalmente i tratti maschili vengono in molti casi considerati più positivamente da entrambi i sessi.

Il fallimento professionale come effetto della discriminazione (la volontà di fallire)

Conseguenza del pregiudizio e della discriminazione è pure la volontà di fallire (caratteristica che rientra in uno schema di comportamento autolesivo) nel campo professionale. Infatti, secondo **J. Rotter** (1966), l'impegno per il conseguimento del successo dipende dalla percezione della proprie capacità. Chi non ha considerazione di sé, non crede di avere alcuna possibilità di successo e spesso rinuncerà, a priori, ad impegnarsi. M. Horner afferma che sul lavoro le donne sono più ansiose degli uomini, perché più frequentemente esse dubitano di poter riuscire. Tale atteggiamento tende a diventare più marcato con l'età. Ricerche successive hanno verificato che l'ansia può a sua volta gravemente compromettere il raggiungimento del successo. Infine altri studi mostrano che, in molti settori professionali, le aspettative da parte delle donne sono più basse di quelle degli uomini e che esse sono inclini ad attribuire i propri successi alla fortuna e viceversa imputano i propri fallimenti a se stesse.

Le profezie che si autoavverano e l'effetto Pigmalione

Gli studi sulla mancanza di autostima e sulla volontà di fallire rivelano che le aspettative sociali hanno un tale potere sul comportamento degli individui da riuscire a condizionarlo: i soggetti discriminati tendono a comportarsi in modo da confermare le aspettative discriminatorie: il pregiudizio funziona come una sorta di profezia. Esempio di profezie che si autoavverano è il rapporto tra insegnanti e alunni, su cui **Rosenthal e Jacobson** hanno condotto varie ricerche (1968). Rosenthal ritiene che il rendimento degli allievi dipenda dalle aspettative che l'insegnante ha su ciascuno di essi. Secondo questo studioso, nell'interazione operano quattro fonti principali di influenza sociale:

- 1) il clima emotivo che gli insegnanti trasmettono ad alcuni studenti e non ad altri attraverso il calore e la considerazione positiva, comunicate mediante sorrisi e cenni di assenso;

- 2) la quantità e la qualità di informazioni, che differiscono in relazione alle preferenze che gli insegnanti nutrono per i loro alunni;
- 3) le sollecitazioni intellettuali che gli insegnanti offrono agli studenti, dando a quelli che prediligono più possibilità di parlare, rivolgendo loro più spesso domande difficili e mostrando loro più pazienza;
- 4) infine è più chiaro e costante il giudizio espresso sui ragazzi più capaci.

Quando qualcuno crea negli altri ciò che si aspetta di trovare parleremo di *effetto Pigmalione*.

Lo scultore greco Pigmalione, infatti, scolpì una statua così bella da innamorarsene, dandogli in tal modo la vita. Se l'istituzione scolastica si aspetta un rendimento negativo da parte dei singoli membri delle varie minoranze, allora lo sviluppo educativo, sociale ed economico verrà effettivamente impedito.

2.5 Come ridurre il pregiudizio

È possibile estirpare o almeno ridurre i pregiudizi? A parte iniziative ovvie come eliminare gli stereotipi negativi dai libri e dai programmi televisivi o correggere le politiche razziste e sessiste nelle scuole, esistono delle misure proposte dagli studiosi in tale direzione? Gli psicologi sociali sostengono che l'aumento dei contatti tra gruppi separati gioca un ruolo fondamentale: in tal modo il gruppo esterno perderà il carattere di estraneità e non risulterà più un insieme di individui equivalenti, ma un insieme di individui tra loro distinti. Inoltre, sarà più facile constatare l'esistenza di possibili affinità tra se stessi e i membri dell'altro gruppo. L'integrazione razziale deve essere realizzata a livello residenziale, nelle scuole elementari e sul posto di lavoro. Studi condotti in tali situazioni hanno dato risultati positivi, anche se in alcuni casi hanno mostrato che le persone con forti pregiudizi divengono ansiose e ostili quando si trovano a diretto contatto con le vittime dei loro pregiudizi. Perciò bisognerebbe creare altre condizioni in aggiunta a quelle già menzionate:

- gli individui appartenenti a gruppi differenti devono trovarsi in condizioni paritarie, avere lo stesso potere decisionale, avere il sostegno della comunità;
- devono avere una comunanza di scopi cioè proporsi la realizzazione di mete comuni, che possano essere raggiunte solo attraverso la collaborazione;
- un altro fattore che aiuta a superare i pregiudizi, per esempio, in un gruppo di lavoro è il conseguimento del successo tramite lo sforzo di tutti. Il successo dei membri del gruppo rinforza i legami di amicizia tra i membri del gruppo.

Gli psicologi asseriscono l'esistenza di una correlazione positiva tra la cultura e gli atteggiamenti relativi ai gruppi etnici minoritari. Essa tende a trasmettere informazioni sulle minoranze, ciò può aiutare a sviluppare una maggiore accettazione degli altri. Infine gli stessi gruppi minoritari possono combattere i pregiudizi nella società, se, presa coscienza della propria condizione, portano avanti un'azione collettiva e organizzata.

»» 3 L'influenza sociale

3.1 Il conflitto tra eguaglianza e individualità

In questo capitolo ci occuperemo del conflitto presente tra la spinta alla individualità e all'indipendenza e quella ad aderire al mondo sociale; in altri termini, del conflitto tra eguaglianza e individualità. La spinta all'*eguaglianza* è definibile come «l'insieme di fattori sociali che influenzano il comportamento e le opinioni del singolo rendendoli conformi ai modelli dominanti in una data cultura o sub-cultura» (Gergen e Gergen, 1990). Analizzeremo in dettaglio tre forme di influenza che producono tre tipi di eguaglianza: *uniformità*; *conformità*; *obbedienza*.

3.2 L'uniformità

Con *uniformità* si intende «quel tipo di eguaglianza fondato sulla condivisione dell'assunto non dichiarato che essere simili agli altri è qualcosa di desiderabile». Sappiamo per esperienza che i soggetti appartenenti allo stesso gruppo sociale condividono caratteristiche simili. Questo dimostra che la tendenza ad assumere una condotta uniforme è un elemento costante della soggettività umana. Inizialmente gli psicologi sociali ritenevano che questa spinta fosse l'espressione di un istinto gregario.

Si fondava, così, su basi biologiche la spinta alla vita sociale. La ricerca attuale, invece, ha individuato tre fattori alla base della tendenza all'uniformità sociale, e precisamente: le norme sociali, i modelli e il confronto sociale. Analizziamoli singolarmente.

Le norme sociali. Le *norme* o regole informali hanno la funzione di rendere più agevole e lineare l'insieme delle relazioni sociali. L'uniformità è prodotta dall'adeguamento inconsapevole a regole. L'adeguamento a queste è il prodotto di un apprendimento che si è realizzato nel corso della storia individuale. I luoghi dove si trasmettono queste regole sono l'ambito familiare, quello scolastico ecc. Ognuno di noi rispetta o dovrebbe rispettare il posto in una fila, le regole di comportamento usate in luoghi specifici (cinema, teatro ecc). Non comportarsi in questo modo determina la giusta ostilità dei nostri simili. In realtà, notiamo le regole comuni di condotta solo quando vengono infrante in modo evidente.

I modelli di comportamento. Questo fattore determina l'uniformità come imitazione di modelli comportamentali. L'imitazione consiste nell'assunzione da parte di un individuo del comportamento di un altro soggetto. Il contributo apportato dall'imitazione alla vita sociale è particolarmente evidente nell'acquisizione dei comportamenti che proteggono l'individuo da un danno. Per esempio possiamo imparare ad avere paura del fuoco senza esserci mai bruciati. In questo caso il modello da imitare è negativo: adottiamo la prudenza perché sappiamo che l'imprudente si è ustionato. La diffusione di modelli di comportamento in un gruppo ampio di individui è chiamata *contagio*, per indicare il modo con cui un certo modulo comportamentale si diffonde da un soggetto all'altro.

Il confronto sociale. Quando qualcosa ci spinge a dubitare delle nostre opinioni e azioni, ricorriamo agli altri come fonte di informazione. Dunque, noi confrontiamo il nostro operato con quello altrui e ne valutiamo la validità anche in base all'opinione che abbiamo di coloro a cui ci rivolgiamo. Uniformarci agli altri costituisce una strategia per risolvere i nostri dubbi. Questo processo si definisce *confronto sociale*, e permette all'individuo di migliorare la percezione della realtà circostante. [...]

Dal momento che il confronto sociale con gli altri determina la formazione delle valutazioni, la scelta delle altre persone è sempre significativa: i soggetti che scegliamo sono coloro con cui avvertiamo delle affinità. Naturalmente l'altro non è sempre simile a noi, non è sempre qualcuno situato al nostro stesso livello; può capitare che in un confronto la relazione risulti asimmetrica. In virtù di ciò si è soliti distinguere due tipi di confronto, sulla base delle caratteristiche della persona a cui ci confrontiamo.

La scelta dell'uno o dell'altro tipo di confronto rivela dei tratti psicologici importanti:

- si definisce *confronto verso l'alto* quello in cui l'altro risulta, nel campo in cui ci confrontiamo, migliore di noi. Questo confronto è tipico di chi desidera migliorare i propri risultati;
- il *confronto verso il basso* indica, invece, che è l'altro a risultare peggiore di noi. Questa scelta è tipica di chi cerca di rassicurarsi attraverso il confronto con chi ha vissuto esperienze peggiori delle sue (Wills, 1981).

3.3 Conformità e obbedienza

La conformità e l'obbedienza rappresentano altri due modi di influenza sociale in vista della realizzazione dell'eguaglianza.

La *conformità* è definibile come «quel tipo di eguaglianza che si realizza quando l'individuo cede alle pressioni sociali che lo obbligano ad essere simile agli altri». L'*obbedienza*, invece, è «l'eguaglianza originata dalla acquiescenza alle richieste di una figura autoritaria» (Gergen e Gergen).

Pur essendo due forme di influenza sociale, conformità e obbedienza differiscono per almeno tre aspetti fondamentali, impliciti già nelle due definizioni. Vediamoli:

- la spinta a *conformarsi* nasce generalmente dal contatto con gruppi di soggetti che hanno rapporti orizzontali con l'individuo, cioè che appartengono allo stesso rango sociale; l'obbedienza, invece, è sollecitata da una figura che occupa un posto superiore nella scala gerarchica;
- se prendiamo come esempio l'istituzione militare, ci accorgiamo che l'*obbedienza* implica un duplice controllo, costringere ad obbedire agli ordini e contemporaneamente sorvegliare l'effettiva sottomissione alle disposizioni date; la *conformità*, invece, si produce senza che il gruppo eserciti un controllo sull'individuo per verificare se aderisce o meno alle sue regole: in questo caso, infatti, il soggetto conosce la posizione del gruppo e mira ad accordarsi alle sue regole;

- conformità e obbedienza differiscono, infine, perché gli individui che si *conformano* ad un gruppo si danno un comportamento simile a quello degli altri individui, mentre chi *obbedisce* non può avere un comportamento simile a chi gli impartisce gli ordini.

Per queste ragioni analizzeremo in modo distinto queste due forme di influenza sociale.

La conformità

La definizione generale che abbiamo dato sopra implica l'«idea che una persona modifichi la propria posizione nella direzione della posizione di un gruppo» (Moscovici). Notiamo che in questa definizione è presente un criterio di movimento. Questo criterio è importante in quanto ci consente di distinguere la conformità dall'uniformità di cui abbiamo già parlato. Infatti nel caso dell'uniformità non è esercitata nessuna pressione da parte del gruppo e il soggetto si accorda per l'esigenza umana di essere simile agli altri. Nella conformità invece si parte da posizioni distinte a cui il soggetto si accorda [...].

I ricercatori hanno individuato alcuni fattori che influenzano il grado di conformità al gruppo. Possiamo organizzarli in tre categorie.

Caratteristiche del gruppo. Sono decisive nel determinare il grado di conformità dei soggetti che vi prendono parte.

Le due caratteristiche principali sono:

- la *dimensione del gruppo* (quanto più aumenta la dimensione del gruppo tanto più notevole diventa la tendenza dei singoli alla conformità);
- l'*unanimità* (la tendenza dell'individuo a conformarsi alle opinioni della maggioranza aumenta man mano che ci si avvicina all'unanimità).

Caratteristiche individuali. Finora abbiamo parlato come se l'individuo si conformasse alle posizioni del gruppo senza che le sue peculiarità abbiano alcun peso. Se vogliamo analizzare con maggior precisione il fenomeno dobbiamo tener conto di due variabili molto importanti: la nazionalità e il sesso. Per quanto riguarda la prima variabile, si è dimostrato che la tendenza a conformarsi è in relazione alla struttura economica del paese di origine (**Moscovici**).

Per quanto attiene invece alla seconda, anche se le ricerche sono ancora controverse, possiamo asserire che la differenza sessuale assume significato soprattutto in relazione alla qualità dello stimolo oggetto d'esame.

Possiamo considerare tipici i seguenti risultati:

- le donne si conformano più degli uomini quando gli stimoli sono «maschili»;
- gli uomini si conformano più delle donne quando gli stimoli sono «femminili»;
- gli uomini e le donne si conformano in misura press'a poco uguale quando gli stimoli sono neutri (**Moscovici**).

La relazione tra l'individuo e il gruppo. Le caratteristiche del rapporto tra il soggetto e il gruppo sono fondamentali per determinare il grado di conformità.

Elenchiamone sinteticamente alcune:

- *il livello della dipendenza reciproca tra gruppo e individuo in relazione alle ricompense* (è stato dimostrato che la conformità è maggiore quando i singoli componenti del gruppo lavorano in funzione di una ricompensa comune piuttosto che individuale);
- *l'attrazione verso il gruppo* (maggiore è l'attrazione esercitata da un gruppo, maggiore sarà la conformità).

L'obbedienza

Abbiamo già dato la definizione di obbedienza. Essa si realizza quando un soggetto modifica la sua condotta per sottomettersi agli ordini di un'autorità ritenuta legittima. Anche qui, come nella formulazione delle teorie sul conformismo, ci sono state delle ricerche che hanno avuto un valore inaugurale. In particolare, alcune ricerche si sono occupate del 'fenomeno definito *dell'obbedienza distruttiva*, cioè di quel comportamento umano finalizzato ad obbedire ad ordini lesivi della proprietà o delle persone. [...]

3.4 Effetti del potere sul potente

Il potere produce i suoi effetti non solo su chi lo subisce ma anche su chi lo esercita. Distingueremo due tipi principali di effetti.

Gli effetti negativi del potere. Una ricerca condotta in America mise in crisi alcuni pregiudizi sulla vita del carcere (**Haney, Banks e Zimbardo**, 1973). In genere riteniamo che i fenomeni tipici della vita carceraria – in particolare i comportamenti delle guardie nei confronti dei prigionieri – siano da ascrivere alle caratteristiche personali di questi soggetti (carattere autoritario, sadismo ecc.). In realtà, la ricerca dimostrò che questi comportamenti non erano altro che gli effetti negativi del potere carcerario sugli agenti di custodia. Si dimostrò che «in circostanze analoghe, anche la più umana delle persone può diventare una bestia» (**Gergen**). Infatti, degli studenti universitari, messi nella posizione delle guardie carcerarie, modificarono radicalmente il loro modo di rapportarsi agli altri, rivelando una crudeltà che a posteriori sorprese anche loro.

Potere e corruzione. Se ci chiediamo perché gli studenti-guardie dell'esperimento sulla prigione subirono gli effetti negativi del potere di cui furono investiti, possiamo rispondere con le parole di Lord Adon: «Il potere tende a corrompere, e il potere assoluto tende a corrompere in modo assoluto». **Kipnis** (1976) stabilì la successione tipica delle fasi che conducono alla corruzione chi esercita il potere:

- A) l'accesso agli strumenti di potere accresce la possibilità che si faccia ricorso al potere;
- B) maggiore è il potere usato, maggiore è la convinzione da parte del «detentore» di poter controllare l'operato del «bersaglio»;
- C) ogni qualvolta il detentore di potere trae tale credito dall'azione del bersaglio, il bersaglio è fatto oggetto di svalutazione;
- D) il credito del bersaglio decresce in proporzione alla distanza sociale con il detentore di potere;
- E) l'accesso al potere e il fatto di farne uso possono accrescere l'autostima del potente.

3.5 Resistenza ai fattori di influenza

L'uniformità, il conformismo e l'obbedienza non sono le uniche risposte che i soggetti possono dare all'influenza sociale. Vi sono molte situazioni in cui gli individui resistono attivamente alla pressione esercitata nei loro confronti. Per introdurci a questo tema cominciamo col distinguere tra **indipendenza** e *anticonformismo*. Mentre l'indipendenza designa la spinta alla realizzazione dei propri obiettivi in modo autonomo rispetto alle opinioni del gruppo, l'anticonformismo rappresenta, invece, un comportamento in cui la trasgressione delle regole, soprattutto quelle stabilite dalla figura che esercita l'autorità, diventa un fine in se stesso.

Fattori psicologici della spinta all'indipendenza

La resistenza esercitata dal soggetto per sfuggire alla pressione sociale affonda le sue radici in bisogni psichici profondi. Abbiamo visto che anche la spinta all'uniformità costituiva un'esigenza umana profonda; stesso discorso potremmo fare per la conformità e l'obbedienza. Questo significa che la natura umana è attraversata in profondità da un conflitto irriducibile: conflitto tra spinta all'indipendenza e tendenza ad aderire al mondo sociale. [...]

Analizzeremo qui due fattori psicologici che spingono all'indipendenza: reattività e unicità.

La reattività: il bisogno di sentirsi libero. La ricerca in psicologia sociale ha dimostrato che quando un soggetto rischia una riduzione di libertà, operata dal gruppo di pressione o da altri, risponde a questa minaccia con un modo definito *reattività*. Il termine rinvia al concetto di reazione che designa la «risposta a uno stimolo e, più in generale, a un evento che agisce come fattore stimolante» (U. Galimberti).

Così, per un effetto paradossale (si vedano in proposito gli studi della scuola di Palo Alto), la pressione sociale può costituire un fattore che spinge il soggetto a resistere alla richiesta di conformazione.

Tre condizioni possono determinare una risposta reattiva:

- maggiore è la paura di perdere la libertà, maggiore è la reattività;
- quanto più importante è per l'individuo il comportamento ostacolato, tanto maggiore è la reattività;
- la reattività è maggiore quando si crede nella libertà dell'individuo.

Il bisogno di essere unico. Enunciamo il seguente principio ricavato dalla ricerca empirica: la tendenza all'unicità è motivata dal fatto che tutte le culture – soprattutto quelle occidentali – valorizzano al massimo grado tutto ciò che ha i caratteri dell'originalità. È un'evidenza il fatto che cerchiamo di fondare la nostra identità su ciò che ci differenzia dagli altri piuttosto che sugli elementi in comune.

3.6 Influenza della minoranza

Le tre forme di influenza sociale che abbiamo sin qui descritte – uniformità, conformità e obbedienza – rivestono un'importanza fondamentale, in quanto sono funzionali alla conservazione del gruppo sociale.

Viste in quest'ottica rappresentano tre diverse strategie di trasmissione ai singoli delle norme, degli stili comportamentali, dei rapporti di potere che caratterizzano una società in generale. Il carattere evidente di questo fenomeno ha spinto gli psicologi sociali a pensare che l'influenza si esercita sempre e soltanto in un'unica direzione: dal gruppo all'individuo. Del resto la nostra stessa analisi si è limitata a valutare l'influenza che il gruppo sociale o l'autorità costituita esercita sul bersaglio (individuo) e come quest'ultimo cede o resiste.

Per quale ragione la ricerca scientifica ha accordato alle maggioranze il privilegio dell'influenza sociale? «Poiché si suppone che, in genere, le maggioranze o i gruppi dispongano di migliori informazioni e abbiano anche maggiori facilità per ottenere e dispensare certi generi di ricompense e di punizioni, è naturale che vengano ritenuti fonti di influenza per eccellenza» (Moscovici). Esisterebbe così una netta collusione tra la ricerca scientifica e il potere delle maggioranze. Potremmo affermare, senza essere eccessivi, che la psicologia sociale è influenzata dalle maggioranze che sono l'oggetto della sua ricerca. A questo punto si impone una domanda: se questo fosse l'unico schema con cui si esercita l'influenza sociale, allora a quali condizioni risulterebbe possibile la trasformazione della società? Infatti, abbiamo detto che questo schema è funzionale alla conservazione dell'organizzazione sociale e dunque non può essere la condizione della rottura dell'ordine costituito. Solo negli ultimi tempi le scienze sociali (sociologia e psicologia sociale) hanno individuato nel bersaglio un vero e proprio agente di influenza. È grazie alla pressione delle minoranze sociali, le cosiddette *minoranze attive*, che avvengono i grandi cambiamenti nelle società. Ma perché il cambiamento si verifichi è necessario che la minoranza codifichi la sua azione come uno stile comportamentale. [...]

Un esperimento di Moscovici sulla consistenza (1969)

«Alcuni gruppi, di sei persone ciascuno, sono stati formati allo scopo di partecipare a un'esperienza sulla discriminazione dei colori. Il compito proposto consisteva nel giudicare sia il colore che l'intensità luminosa d'una serie di diapositive. Prima di formulare il proprio giudizio, ciascuno era invitato a sottoporsi a un test di daltonismo, allo scopo di assicurarsi che visione e discriminazione dei colori fossero normali. Nelle condizioni sperimentali, i gruppi si componevano di quattro soggetti e due complici. Durante la fase d'influenza, tutti i partecipanti dovevano dire ad alta voce il nome del colore della diapositiva, che era blu. I due complici, in una delle condizioni di proiezione, dicevano costantemente che il colore era verde. In un'altra condizione, dicevano alle volte che il colore era verde e alle volte blu, e ciò senza tener conto delle loro reazioni reciproche o dei caratteri particolari dello stimolo: dimostravano cioè un comportamento inconsistente».

I risultati di questo esperimento dimostrarono che laddove la minoranza era consistente riusciva ad esercitare un'influenza significativa sulla maggioranza, imponendo così la risposta *verde*.

M. Carcarino, B. Marte, P. Riccarsi, *Psicologia sociale*, Ellissi, Napoli 2000