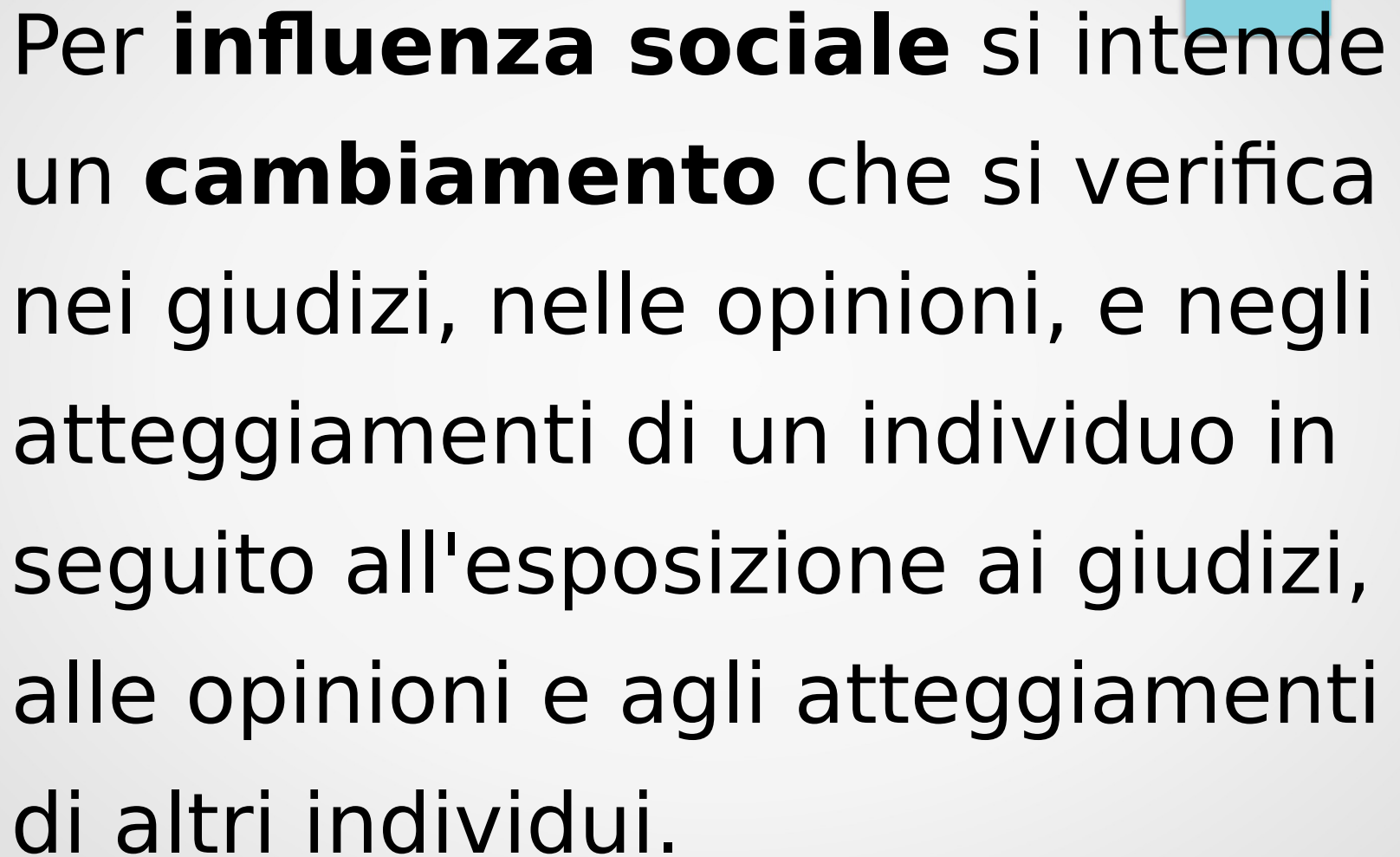




L'influenza sociale



Per **influenza sociale** si intende un **cambiamento** che si verifica nei giudizi, nelle opinioni, e negli atteggiamenti di un individuo in seguito all'esposizione ai giudizi, alle opinioni e agli atteggiamenti di altri individui.

Il conformismo o influenza della maggioranza

Sherif e l'effetto autocinetico:

- **norma personale;**
- **norma di gruppo.**

Le persone quando sono poste di fronte ad uno stimolo ambiguo e non strutturato sviluppano una **struttura di riferimento interna** e stabile con cui valutare lo stimolo. Tuttavia non appena si scontrano con le valutazioni differenti degli altri, esse abbandonano questa struttura interna e si adeguano a quella degli altri.

Una **struttura che si è creata in presenza di altri** individui continua ad influenzare i giudizi del soggetto anche quando l'altro non è più presente.

Il conformismo

Quando le persone esprimono un giudizio di fronte ad altri si preoccupano di:

- **la correttezza del giudizio;**
- **che gli altri si formino una buona opinione di loro**

Il conformismo

Per stabilire la correttezza di un giudizio gli individui fanno ricorso a due fonti di informazioni:

- **le informazioni derivanti dai propri sensi e dalla realtà fisica;**
- **ciò che dicono gli altri**

Il conformismo

Influenza delle norme: la persona tende a conformarsi soprattutto per ciò che gli altri penseranno di lei (*potrebbe modificare il proprio comportamento mantenendo per sé le proprie convinzioni personali*);

Influenza dell'informazione: la persona ha fiducia nell'informazione fornita dagli altri (*è più probabile che cambi anche interiormente*).

Il conformismo

Alcuni fattori che entrano in gioco:

Le dimensioni del gruppo (maggiore è il gruppo maggiore è la conformità);

L'ambiguità della situazione (più i giudizi sono ambigui più aumenta la tendenza a conformarsi);.

Il conformismo

Alcuni fattori che entrano in gioco:

Il livello di attrazione verso il gruppo (la conformità aumenta se si è attratti dal gruppo);

L'interazione futura (la conformità aumenta se si pensa che in futuro si avranno rapporti con i membri del gruppo).

Il conformismo

Nella riduzione del conformismo giocano un ruolo importante tanto il **sostenitore sociale** quanto il **dissidente sociale**: quando gli **stimoli sono ambigui** il fattore decisivo risulta essere la **rottura dell'unanimità**.

Nelle **dichiarazioni di opinioni** solo un **sostenitore sociale** autentico può ridurre il livello di conformismo.

Influenza della minoranza

In generale la minoranza non ha la possibilità di accedere ai mezzi di **controllo normativo** e **informativi** di cui dispone la maggioranza

Influenza della minoranza

Per Moscovici il potere va ricercato nello **stile di comportamento**: la minoranza per influenzare la maggioranza deve enunciare una posizione ben definita e rimanervi fedele opponendosi alle pressioni della maggioranza.

L'influenza della minoranza

La componente centrale è la **coerenza**:

Coerenza diacronica: coerenza intraindividuale o stabilità nel tempo;

Coerenza sincronica: coerenza interindividuale.

Questo spiega il fatto che l'influenza della minoranza cominci a **manifestarsi solo dopo un certo periodo** a differenza dell'influenza della maggioranza (conformismo).

L'influenza della minoranza

In alcuni casi la minoranza si mostra efficace se si mantiene **coerente** nel proporre una prospettiva alternativa e al tempo stesso si mostra **disponibile a una forma di compromesso.**

Influenza della maggioranza e della minoranza

Le spiegazioni in termini di **processo duale**:

Per Moscovici la maggioranza mette in atto un processo di **confronto sociale**: influenza normativa, acquiescenza a livello pubblico;

La minoranza stimola un processo di **validazione**: influenza dell'informazione, conversione interna.

L'influenza della maggioranza e della minoranza

Le spiegazioni in termini di **processo unico**:

L'influenza sociale, o impatto sociale è il prodotto della **forza** (potere, abilità), dell'**immediatezza** (prossimità spaziale e temporale) e delle **dimensioni** (numero) della fonte di influenza.

L'influenza della maggioranza e della minoranza

Le minoranze provocano una **maggiore attenzione** e un **pensiero divergente** e inducono a prendere in considerazione una **molteplicità di alternative**.

Le maggioranze **diminuiscono l'attenzione**, produrrebbero un **pensiero convergente** e una semplice **imitazione dell'alternativa proposta**.

L'influenza della maggioranza e della minoranza

La spiegazione secondo il **modello dell'elaborazione differenziale.**

La **maggioranza** può produrre influenza per effetto di una **elaborazione sistematica** degli argomenti presentati o per **effetto dell'euristica del consenso**: elaborazione **convergente.**

L'influenza della maggioranza e della minoranza

La spiegazione secondo il **modello dell'elaborazione differenziale.**

La **minoranza** può produrre influenza per effetto di un **esame sistematico**, dovuto ad esempio alla sua coerenza e stabilità nel tempo o all'originalità delle sue idee in grado di catturare l'attenzione della maggioranza: **elaborazione divergente.**

La polarizzazione di gruppo

La polarizzazione di gruppo indica un **rafforzamento di una posizione inizialmente dominante** prodotta dalla discussione di gruppo.

Questo fenomeno è applicabile a molti contesti: gli stereotipi, le impressioni interpersonali, il comportamento prosociale e antisociale, i negoziati, le decisioni delle giurie etc.

L'influenza sociale di un'autorità

L'esperimento di Milgram sull'obbedienza

Le condizioni per l'obbedienza:

La legittimazione dell'autorità;

La vicinanza della vittima;

La vicinanza dell'autorità;

Caratteristiche personali dei soggetti (maggiore tendenza all'autoritarismo e a dare la responsabilità alla vittima);

La pressione dei pari.

Gli effetti negativi del potere

La ricerca di Zimbardo sulla prigione di Stanford

Alcune considerazioni:

L'accesso agli strumenti di potere accresce la possibilità che si faccia ricorso al potere;

Maggiore è il potere usato, maggiore è la convinzione da parte del detentore di potere di poter controllare l'operato del bersaglio;

Gli effetti negativi del potere

La ricerca di Zimbardo sulla prigione di Stanford

Alcune considerazioni:

Il bersaglio è fatto oggetto di svalutazione;

**Il credito del bersaglio decresce in
proporzione alla distanza sociale con il
detentore di potere;**

**L'accesso al potere e il farne uso possono
accrescere l'autostima del potente.**

La resistenza ai fattori di influenza

Fattori psicologici della spinta all'indipendenza:

La reattanza psicologica

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

L'unicità: il bisogno di essere diverso