

Alcune definizioni di psicologia sociale

1 La psicologia sociale studia l'influenza che le persone possono avere sui pensieri e sulla condotta dei singoli individui.

2 È il tentativo di comprendere e di spiegare come il pensiero, i sentimenti e il comportamento degli individui sia influenzato dalla presenza effettiva, immaginata o implicita di altre persone (Allport) la presenza di un pubblico può influire sulla performance migliorandola o peggiorandola

3 La psicologia sociale studia i modi attraverso cui la dimensione culturale, sociale e relazionale genera, organizza e struttura il mondo interiore, orientando in noi i pensieri e il nostro modo di agire. Le idee che i nostri processi mentali e la psiche non sia altro che un artefatto culturale e che non esistano degli organi psicologici, ma discorsi collettivi che generano varie psicologie, quindi al variare del contesto geografico o della dimensione storica cambia in modo radicale = la psicologia descritta da Freud potrebbe riferirsi ad una particolare psicologia che oggi non esiste più. Ogni ambiente genera particolari strutture psicologiche e cognitive.

Interazionismo simbolico ha sviluppato il costruzionismo sociale

Ogni teoria parte da una meta-cornice = assunzioni che forniscono un'intelaiatura della produzione intellettuale proposta dai vari studiosi. Come possiamo considerare la conoscenza? Il sapere come si genera? Come viene organizzato?

• Prospettiva empirista = la realtà è conoscibile direttamente. Il sapere scientifico è producibile attraverso un'osservazione sistematica dell'oggetto in questione. Prospettiva ascientifica = confutata l'idea che sia possibile ricavare conoscenza scientifica attraverso la semplice osservazione delle cose: non è possibile osservare la realtà per ciò che è; la realtà non è conoscibile per ciò che è anche se il nostro senso comune è empirista. Prospettiva anacronistica.

Mondo Conoscenza

La realtà dei fatti non esiste

- Prospettiva razionalista = figlia dell'illuminismo. Fu fondamentale il contributo di Popper per dire che l'osservazione di un fenomeno non è diretta, ma si osserva a partire da una teoria di riferimento. **Mente Mondo**
- Prospettive psico-sociali = prospettiva di alcune psicologie sociali e coincide con il postmodernismo. La teoria non può essere la teoria di qualcuno quindi gli strumenti sono condivisi all'interno di una comunità di persone. Lo strumento principale è il linguaggio. Si inizia ad assumere l'idea che le teorie sono organizzate linguisticamente e che ogni linguaggio è un linguaggio pubblico. Chiamato anche epistemologia sociale perché dipende da strutture organizzate socialmente. È un oggetto che riusciamo a descrivere in base a come partecipiamo ad un gruppo che ci fornisce il linguaggio che ci permette di dare un senso a quella cosa lì. La nostra conoscenza è organizzata attraverso il linguaggio = la conoscenza della realtà è sempre mediata da schemi sociali e condivisioni. Ciò è vero anche per la conoscenza del nostro compagno di banco e di noi stessi.

IL COSTRUZIONISMO SOCIALE

- Si afferma in psicologia negli anni '80; i suoi principali esponenti sono: K. J. Gergen, S. McNamee, R. Harré, J. Shotter.
- Debiti storici: interazionismo simbolico, pragmatismo americano, sociologia della conoscenza, antropologia culturale, filosofia del linguaggio.

- Assunto di base: “la conoscenza come costruzione sociale” (Gergen)
- Ogni volta che definiamo ciò che è la realtà parliamo sempre e soltanto all’interno di una determinata tradizione culturale; il rapporto che abbiamo con la realtà è sempre mediato da sistemi simbolici

- Il nostro modo di comunicare e di relazionarci genera la realtà stessa
- I processi mentali non sono entità naturali, ma dei prodotti socio-culturali la cui struttura emerge dalla rete dei rapporti sociali e degli scambi comunicativi. La matrice originaria di questa corrente è figlia di un’opera importante di due sociologi, riferita alla conoscenza, *“la realtà come costruzione sociale”* lancia una sfida importante a tutto ciò che tendiamo dare per scontato. Il costruzionismo è una sorta di prosecuzione. Ogni buon trattato di antropologia ci ricorda come la nostra psiche è culturalmente generata. Due grossi momenti di Vygotskij:
 1. Sostiene che con il nostro linguaggio è possibile decifrare quali sono le asserzioni vere e quali quelle false con il metro della logica possiamo analizzare i grandi autori e stabilire chi aveva parlato con causa e chi aveva teorizzato in modo inverosimile = il linguaggio ha funzione di referenza con il mondo = le parole che usiamo sono in grado di identificare una parte del mondo. Il linguaggio è strumento fondamentale per organizzare menti e collettività. Dopo la pubblicazione dell’opera egli riteneva compiuto il suo lavoro di psicologo. Si dimette da Cambridge e si dedica ad altro finché ad un certo punto, durante un viaggio italiano, dei ragazzi in bici hanno rischiato di investirlo e gli fecero un gestaccio. Alla visione del gesto Vygotskij crollò a terra sbiancato, come un piccolo collasso. Torna a Cambridge da Russell al quale chiede: “lo ho sbagliato. Qual è la struttura logica di questo gesto? Qual è il grado di referenza che questo gesto tiene con il mondo?” Vygotskij cominciò a scrivere un altro libro su delle ricerche filosofiche che diedero inizio al secondo Vygotskij.
 2. Il significato delle parole dipende dall’uso che ne viene fatto = il nostro modo di parlare non acquista significato perché ci consente di descrivere il mondo per come è, ma è derivato di un accordo sociale forme di vita = modi di stare assieme che le persone hanno e che producono anche un certo modo di parlare (giochi linguistici) questo contributo fu decisivo perché consentì di smontare l’empirismo e si cominciò a considerare l’idea che il linguaggio ci consentisse di percepire la realtà in modo particolare, linguaggio che è figlio della cultura in cui viviamo: il linguaggio che ci offre la cultura ci permette di vederlo in modo ordinato. La nostra conoscenza è costruita socialmente: quando conosciamo la realtà siamo vincolati ad una tradizione. Quando si cataloga una persona si crea una realtà alternativa.

La social cognition
La social cognition è lo studio dei processi mentali che guidano la raccolta e il trattamento delle informazioni che riguardano le persone e gli eventi sociali

- *Debiti storici: la psicologia della Gestalt e il cognitivismo classico*
- *Assunto di base: la mente come elaboratore di informazioni (metafora dello human information processing)*

È una tradizione figlia del cognitivismo classico, della psicologia della Gestalt che si è sviluppata nel contesto della psicologia europea. Il cognitivismo è nato in psicologia solo dopo che è stato costruito il primo pc, perché ad un certo punto la psicologia aveva necessità di ancorare l’idea di processo psichico ad un qualcosa. Gli psicologi cominciarono ad andare a immaginare che la nostra mente funzionasse come un pc: riceveva le informazioni come un pc, le elaborava e poi produceva un output in uscita la misura in cui la mente non può essere paragonata ad un prodotto della mente. Tre principali caratteristiche attribuite al sistema cognitivo, al particolare modo che ha la nostra mente di funzionare:

1. Il sistema cognitivo (ricercatore di coerenza) è orientato a mantenere coerente l’informazione ricevuta
2. Il sistema cognitivo (avaro cognitivo) tenta di massimizzare l’efficacia con il minimo dispendio di energia le informazioni in arrivo vengono semplificate attraverso processi di categorizzazione e di

selezione, adottando una serie di euristiche

3. Il sistema cognitivo (tattico7conoscitore motivato) è orientato dagli scopi rilevanti per l'individuo

Il nostro sistema cognitivo tende ad organizzarsi in se stesso in una forma più o meno coerente. Il nostro comportamento è sempre guidato e pilotato da un principio di coerenza. Avaro cognitivo = idea che la nostra energia psichica sia limitata e quindi non siamo in grado di funzionare in modo razionale. L'effetto di immaginazione è un fenomeno che ancora la nostra mente e quando ci viene chiesto di fare un'inferenza sia quella più probabile.

La nostra condotta dipende da come siamo fatti? L'esperimento di Zimbardo (1973)

L'ipotesi dello studio è che la violenza in carcere non dipenda dalla personalità degli individui coinvolti, ma dalla situazione che si viene a creare e dai ruoli prescritti. Che effetti può avere una situazione simile a quella carceraria su alcuni ragazzi senza precedenti di violenza? I partecipanti selezionati sono studenti universitari, senza precedenti penali. Appartengono tutti alla classe media. Viene simulata una prigione presso l'università di Stanford, California. Durata dell'esperimento prevista: 15 giorni. Alcuni ragazzi vengono assegnati al gruppo dei prigionieri, altri al gruppo delle guardie. Il piano interrato dell'Università di Stanford viene organizzato in modo simile ad un carcere: corridoio con celle ai lati, refettorio, celle di sicurezza. Non ci sono finestre, né orologi. I partecipanti assegnati alla condizione di prigionieri vengono arrestati fittiziamente dalla polizia di Palo Alto e condotti in Centrale. Da qui, vengono poi incappucciati e portati nel carcere. Vengono spogliati disinfettati, rasati. Poi viene fatta loro indossare una casacca bianca. I partecipanti assegnati alla condizione di guardie indossano un'uniforme e occhiali a specchio. Vengono lasciati liberi di agire, in modo da mantenere la legge e l'ordine all'interno del carcere. In breve tempo si creano molteplici situazioni violente: sveglia nel cuore della notte per la conta, spintoni, utilizzo della cella di isolamento, favoritismi per i prigionieri più tranquilli, umiliazioni di vario genere...

Quali sono le conseguenze?

- Sui prigionieri: già al secondo giorno c'è una rivolta; l'umore peggiora di giorno in giorno, emergono stati mentali distonici quali crisi di pianto e rabbia, rassegnazione, ansia, dolori psicosomatici.
- Sulle guardie: ogni comunicazione è basata su ordini, con tono impersonale. Le condotte aggressive aumentano nel tempo. Alcuni prigionieri abbandonano l'esperimento nei primi giorni. L'esperimento viene interrotto dopo 6 giorni. Sono il contesto sociale (e normativo) e le strutture di ruolo previste dalla situazione a far emergere i copioni di condotta delle persone.

CAPITOLO 2 – METODI DI RICERCA PER LA PSICOLOGIA SOCIALE

Teoria e ipotesi di ricerca: il punto di partenza. La teoria è un insieme di principi che spiegano e predicano gli eventi osservati. Nella scienza, teoria e fatti sono sullo stesso piano, poiché la teoria dev'essere verificata dai fatti (i risultati). Le teorie sono un insieme di costrutti che sintetizzano e spiegano i fatti. I costrutti sono concetti astratti non direttamente osservabili, che vengono resi osservabili con le variabili. Una buona teoria sintetizza un buon numero di osservazioni, fa chiare ipotesi. Le ipotesi hanno diverse funzioni:

- consentono di verificare una teoria indicando come si potrebbe falsificarla;
- indicano la direzione della ricerca;
- possono dare indicazioni applicative.

Il ciclo della ricerca. Si parte da una domanda che il ricercatore si pone. Poi si comincia ad analizzare la teoria di riferimento e a esplicitare ipotesi che definiranno il disegno di ricerca. Il disegno di ricerca è caratterizzato dalla scelta dei partecipanti e degli strumenti. Poi si passa alla fase di produzione dei dati (questionari ecc). Si prosegue con l'analisi dei dati raccolti e alla comunicazione alla comunità scientifica. La ricerca scientifica è un processo di falsificazione delle ipotesi che implica diversi passaggi.

Validità della ricerca: per verificare la validità di una ricerca si deve avere certezza su:

- la validità del costrutto (se i costrutti che si volevano verificare sono realmente stati misurati);
- la validità interna (se ci sono altre variabili che potrebbero spiegare la relazione causa-effetto);
- la validità esterna (se i risultati a cui siamo giunti possono essere generalizzati da altri).

Per capire se la ricerca è valida bisogna analizzare l'intero processo di ricerca. La validità dipende dal grado di controllo che il ricercatore ha attuato.

Le finalità della ricerca: le finalità della ricerca possono essere:

- La descrizione di un fenomeno;
- la predizione di un fenomeno;
- la comprensione del fenomeno attraverso l'identificazione delle cause.

Le ricerche correlazionali: esse si occupano di indagare i legami tra due o più variabili. La relazione tra le variabili non implica un legame causa-effetto. Si può predire la causa, ma non si può determinare se il cambiamento di una variabile inciderà sul cambiamento di un'altra. Quando due variabili sono correlate, ogni combinazione delle 3 spiegazioni è possibile:

- X causa Y;
- Y causa X;
- entrambe le variabili sono influenzate da un terzo fattore Z.

La ricerca sperimentale: si tratta della riproduzione della vita quotidiana in laboratorio con realismo sperimentale (grado con cui l'esperimento assorbe e coinvolge i partecipanti). Vi è un'alterazione delle variabili indipendenti per vedere gli effetti sulle variabili dipendenti. I ricercatori assegnano casualmente le persone alla condizione di controllo o al trattamento sperimentale. Ciò permette di concludere che ogni altra differenza che ci sarà fra i due gruppi è causata dal trattamento.

Campo o laboratorio:

Ricerca correlazionale (sul campo):

- poco controllo su ciò che avviene (sulle variabili);
- dovrebbe essere più valida perchè è più vicina alla realtà;
- ha validità esterna alta (la validità esterna è legata alla generalizzabilità dei risultati);
- validità interna bassa (una ricerca è valida internamente quando è possibile affermare che la modifica della variabile dipendente sia dovuta SOLO alla modifica della variabile indipendente).

Ricerca in laboratorio:

- maggior controllo sulle variabili (maggiori risultati sul legame causa-effetto);
- validità interna alta;
- validità esterna bassa.

Strumenti per la ricerca: possono essere usati diversi strumenti, come il questionario, l'intervista e l'osservazione.

L'osservazione: è uno strumento molto complesso. Si devono portare avanti molte scelte:

- il contesto di osservazione: bisogna sapere se il contesto nel quale si applicherà questo strumento è naturale o di laboratorio;
- chi osserva: chi osserva può seguire un'osservazione naturalistica (dove l'osservatore è esterno e non influenza l'evento) o un'osservazione partecipante (dove l'osservatore è coinvolto e influenza ciò che avviene e ne viene influenzato);
- cosa osservare: bisogna scegliere il numero di sedute e la loro durata, il tipo di rilevazione (continua o a intervalli) e l'unità di tempo (la durata di ogni singola sessione). Una volta definito il tempo, dobbiamo approfondire cosa osservare. In questo caso occorre scegliere tra le categorie molar (hanno una durata e sono dotate di senso) o le categorie molecolari (durano pochi secondi).

L'intervista: può essere non strutturata o semi-strutturata/strutturata.

Quella non strutturata prevede domande non definite e l'intervistato è chiamato a esprimere opinioni. Nell'intervista semi-strutturata o strutturata ci sono domande prestabilite. In esse è più facile codificare le risposte in categorie.

Il questionario: prevede domande in un preciso ordine prestabilito, uguale per tutti. Le domande sono standard, molto chiare e semplici. Le risposte alle domande possono essere:

- dicotomiche: vero o falso;
- bipolari: risposte opposte agli estremi e neutre in mezzo.
- unipolari: un certo numero di possibili risposte;

La relazione tra ricercatore e partecipante: per controllare l'influenza che esercita il ricercatore si usano:

- confederati: persone che vengono utilizzate dal ricercatore per interpretare un ruolo nella situazione di ricerca;
- storie di copertura o inganno: per evitare che i partecipanti confermino le ipotesi dei ricercatori solo per farsi piacere;
- controllo della voce, parole e gesti.

Il gioco della psicologia sociale e l'etica della ricerca: l'uso dell'inganno per ottenere realismo sperimentale fa sorgere un dilemma etico: è giusto ingannare in quel momento? Spesso viene usato l'inganno e poi, alla fine della ricerca, si avverte il soggetto del vero scopo della ricerca (debriefing). Il ricercatore deve:

- essere competente per evitare rischi per il benessere del partecipante;
- comunicare le sue qualifiche;
- rispettare e farsi rispettare;
- ottenere il consenso informato: i partecipanti sono informati in modo da scegliere se partecipare o meno.

Una ricerca esemplificativa: la prigione di Stanford. Esperimento di Zimbardo. Lui e i suoi studenti indagarono come i ruoli sociali assunti potessero influenzare la personalità e il comportamento. Decisero di riprodurre la vita carceraria, creando una finta prigione attiva 24h su 24, composta dalle celle di reclusione, una di isolamento, lo spazio comune e il locale per le guardie. Non c'erano finestre né orologi per impedire di percepire il passare del tempo. I detenuti potevano essere chiamati solo con il loro numero di identificazione. Per il reclutamento dei soggetti, venne pubblicata un'inserzione su un giornale locale e i partecipanti avrebbero guadagnato 15 dollari al giorno. Vennero scelti 18 volontari che firmarono il consenso informato e vennero assegnati casualmente al ruolo di carcerato o guardia. L'esperimento durò solo 6 giorni contro i 15 previsti e venne interrotto per l'etica della ricerca. Ci si accorse tramite le videocamere che avvenivano degli abusi sui detenuti da parte delle guardie. L'interruzione fu dovuta anche alla presa di posizione di una psicologa dello staff, che mise in discussione l'etica. Anche i ricercatori si resero conto che avevano smesso di percepire i soggetti come ragazzi e li vedevano solo come guardie o carcerati. All'esperimento seguì una giornata di debriefing.

LA COSTRUZIONE SOCIALE DEL SÉ

L'idea del sé è nata in seno alla cultura occidentale ed è un costrutto psicologico piuttosto recente nella storia dell'umanità. Il sé emerge dalla dinamica tra l'individuo come soggetto (io) e l'individuo come oggetto (me). Il pensiero privato emerge dal linguaggio e dalle interazioni con gli altri. Chi sono io? Non posso definirmi se non partendo dal punto di vista di qualcuno. Ognuno di noi costruisce una storia sul chi è; ha bisogno sia di differenziarsi che di ricevere conferme dagli altri.

Come noi siamo in grado di organizzare l'idea che abbiamo di noi stessi. L'idea di sé e di identità è una posizione recente nella storia del pensiero collettivo e scientifico, comincia a comparire dopo il periodo illuminista. Alcuni studiosi, tra cui James, fanno un'ipotesi genetica: sostiene che potevano esistere periodi storici datati qualche millennio prima di Cristo in cui la coscienza individuale non era comparsa sulla scena considera la coscienza di noi stessi come individui, come un fatto recente, secondo James le persone prima erano regolate da una meta-coscienza, coscienza collettiva, caratterizzata dalla religiosità (allucinazioni alluditive = voce divina che comunicava come muoversi, cosa desiderare,..). James raccoglie vari elementi come testi filosofici della Grecia dimostrando come i protagonisti erano non animati da una qualunque forma di identità, ma mossi da sguardi divini e coscienze collettive. La coscienza di sé in quanto circoscritta è un fatto culturale, un ulteriore aspetto culturale l'idea che la società contemporanea di oggi abbiano incrementato l'individualismo: oggi ci sono molte più società individualiste dei nostri nonni. Il problema del chi sono io è un problema molto recente. L'idea è che il pensare non è altro che una forma di dialogo che abbiamo interiorizzato: prima impariamo a dialogare con l'altro e poi questo altro lo portiamo dentro di noi = il dialogo interno è il nostro pensiero. Il chi siamo noi è una questione relazionale. Il chi siamo noi è legato a ciò che pensiamo di essere; la credenza di chi siamo è il riflesso di chi siamo per qualcun altro. La relazione viene prima dell'identità: servono almeno due persone in interazione tra loro per generare una mente per noi il tema della cultura del sociale diventa dominante perché ogni cultura produce particolari psicologie, identità.

Bruner sostiene l'idea che le persone ragionano, pensano attraverso storie. Tutto il nostro *pensiero è organizzato in forma narrativa* almeno nel contesto occidentale. Anche l'idea di se di chi siamo noi, è organizzata all'interno di una trama, storia, narrazione che ci raccontiamo da quando siamo nati e che altri contribuiscono a confermare e ritoccare. È tenuto insieme da una trama.

Il nostro passato è un passato perduto: ogni volta che lo raccogliamo. *Il passato viene costantemente plasmato dal punto di vista presente.* Il come sono andate veramente le cose è una cosa inaccessibile; ciò che portiamo con noi è una storia, ciò che ne fuoriesce viene perduto.

I principali processi psicosociali che organizzano il sé. Studi che partono dall'idea di capire come funziona il nostro sistema. Alcune proprietà che sembrano mantenersi e che rendono conto di come ci possiamo comportare:

- Principio di coerenza = la nostra storia tende ad una sua coerenza intrinseca
- Il bisogno di auto-accrescimento = quando ci mettiamo davanti ad uno specchio dobbiamo essere in grado di riconoscerci. Possiamo mettere in atto una serie di espedienti per dimostrare a noi stessi chi siamo: tendiamo a nutrire la stima che abbiamo di noi stessi
- La variabilità e molteplicità del sé = il nostro sé non è unico ma molteplice = in circostanze diverse ciascuno di noi può comportarsi, sentire in un modo anche diverso. Situazionismo = la situazione genera il nostro essere Goffman poteva essere uno dei tanti sostenitori di questa particolare interpretazione teorica che dice che il sé sia molteplice.
- La presenza di sé immaginari o possibili = siamo sempre più di ciò che pensiamo di essere cioè la nostra identità lungi dall'essere qualcosa di permeabile, assoluto è un qualcosa in costante divenire e perciò è necessario tenere conto delle nostre potenzialità, ciò che potremmo diventare: riuscire a vedere chi abbiamo davanti come qualcosa di più di ciò che appare può creare un relazione terapeutica
- La centralità della dimensione culturale = la nostra identità è essa stessa un prodotto culturale, ogni periodo storico genera le menti di cui ha bisogno.

Il principio di coerenza

Le persone cercano conferme all'idea che hanno di sé stesse. Ad esempio, se ricevono informazioni disconfermanti le informazioni vengono sminuite o la fonte viene svalutata. Il bisogno di coerenza coinvolge anche l'organizzazione dei ricordi.

Esperimento di Kulik e Mahler (1986).

Vengono selezionati partecipanti che si auto-definiscono come estroversi o introversi. I partecipanti discutono tra loro in gruppi e viene registrato per quanto tempo ognuno di essi parla con gli altri. Poi si chiede loro di stimare per quanto tempo hanno parlato.

- Subito dopo la prova le stime sono accurate: 55% vs. 45% del tempo

- Dopo una settimana gli estroversi attuano una sovrastima (70%) mentre gli introversi una sottostima (30%) la memoria è ricostruttiva, e lo fa in modo coerente con l'immagine di sé
Il sé come rappresentazione (Goffman, 1959) la nostra condotta cerca di estorcere conferme dagli altri rispetto all'idea che abbiamo di noi stessi. La risposta degli altri è fondamentale. L'idea che abbiamo di noi filtra le info del mondo in modo da cercare le conferme che già sappiamo
Tutti noi produciamo la realtà nella quale viviamo. Noi possiamo essere schiavi del sistema in due modi diversi:

- Accettando il sistema ,

- Ribellandosi al sistema anche la ribellione che a volte scambiamo con la libertà, non è la libertà, ma un tipo di condotta condizionata da qualcosa
La voce dell'altro significativo sono importanti: o le accettiamo o no e quindi le negoziamo
Dobbiamo cercare di capire come una condotta di un altro individuo ha un riverbero su come la persona vede se stessa e crede di essere.

Coerenza e dissonanza cognitiva

Esperimento di Festinger e Carlsmith (1959) "20 dollari per una menzogna"

I partecipanti erano invitati ad assistere a una lezione molto lunga e noiosa. Si richiedeva ai presenti di convincere altre persone che la lezione era molto interessante. I partecipanti venivano ricompensati: o 20 dollari o 1 dollaro. A distanza di tempo ai partecipanti veniva chiesto di valutare la lezione attraverso un questionario.

Risultati:

I partecipanti che avevano ricevuto 20 dollari:

- Consideravano la lezione noiosa, un'esperienza negativa

- L'aver mentito ai colleghi viene percepito come un comportamento incoerente che crea dissonanza

- La dissonanza viene risolta giustificando la menzogna con la ricompensa

I partecipanti che avevano ricevuto 1 dollaro:

La lezione viene valutata come più interessante

L'aver mentito ai colleghi crea dissonanza, ma il denaro non è sufficiente per giustificare la menzogna

- La dissonanza viene ridotta modificando un proprio atteggiamento cognitivo, ovvero valutando positivamente l'esperienza

Alcuni principi impliciti al fenomeno della dissonanza cognitiva

•Motivazione intrinseca vs. estrinseca

I risultati dell'esperimento 20 dollari per una menzogna disconfermano uno degli assunti del comportamento e del senso comune, ovvero che più è alto il rinforzo (il premio) più forte dovrebbe essere la modifica dell'atteggiamento. Accade esattamente il contrario!

Insegnanti e genitori possono lavorare per promuovere una motivazione intrinseca allo studio (che fa leva sul bisogno di coerenza), riducendo le motivazioni esterne

Centralità dell'azione

Secondo le prospettive cognitive classiche l'atteggiamento è l'antecedente (causa) del comportamento. Le ricerche sulla dissonanza cognitiva mostrano invece il ruolo retroattivo dell'azione sulle cognizioni. L'impegno più o meno volontario in alcune azioni genera una riorganizzazione del mondo cognitivo

Possiamo intenderli come delle forme culturali: un modo di funzionare che è figlio di una particolare cultura, di un contesto storico-culturale che ci regala una forma di funzionamento mentale.

Il bisogno di auto-accrescimento

Culturalmente gli individui sono portati a valutarsi e a confrontarsi con gli altri. Il bisogno di auto-accrescimento porta ad avere:

- Un ricordo migliore di eventi positivi;

- A sovrastimare le proprie abilità e a sottostimare i propri difetti

Le persone con bassa autostima tendono a mantenere coerente l'opposto di questa percezione contro il paradigma della punizione! È importante prestare attenzione alle persone che si svalutano e a quelli che ambiscono alla perfezione.

L'autostima è un sentimento che possiamo avere e che è misura di quanto ognuno attribuisce valore a se stesso, ciascuno di noi tende a costruire delle storie entro le quali l'idea che abbiamo di noi stessi viene magnificata. Si tende a conservare un ricordo migliore di eventi positivi in cui l'idea di se è stata valorizzata rispetto a momenti in cui non abbiamo avuto successo. Tendiamo anche a sovrastimare le nostre abilità e a sottostimare i nostri difetti tendenza che si può avere sin dalla nascita, costruita attorno ai valori principali della realtà in cui siamo immersi. Le persone che hanno poca autostima o che hanno costruito una storia del chi sono io, in cui l'immagine è negativa, ciò porta ad una conferma negativa di sé, ciascuno di noi cerca una conferma in merito all'idea di sé stesso che pensa di avere. Ciò accade anche rispetto alla ricostruzione del passato costruzione di eventi passati in cui l'immagine negativa trova solo conferme negative, mentre le situazioni che

darebbero un'idea positiva di sé vengono lasciate fuori anche dall'immaginario del ricordo.

Es: immagina un ragazzo che bullizza i suoi coetanei cosa viene attuato da parte del corpo docenti di fronte a questa situazione? La risposta a questa forma di devianza è la punizione (paradigma su cui si basa tutta la società = attraverso la punizione si pensa ad un miglioramento. Essa però modifica il comportamento solo per un certo periodo, è temporale; ci rende più scaltri) = genera due risposte

- Modifica temporanea del comportamento = dura poco

- La paura dell'istituzione che ha sanzionato, espresso la punizione; genera una risposta difensiva nei confronti dell'autorità

Nel momento in cui si punisce qualcuno si sta comunicando qualcosa all'altro senza esplicitarlo, ma si comunica anche una particolare immagine di sé, il tipo di persona che è. La punizione spesso produce ciò che vorrebbe l'altro, con un intervento negativo si rafforza la parte negativa dell'individuo e con il tempo lo si porta a commettere di nuovo quell'atto.

Il sé è stabile o variabile?

Noi tutti sperimentiamo diversi cambiamenti nella vita, ma abbiamo l'illusione di essere sempre gli stessi. In realtà abbiamo un ampio repertorio di modi di essere e tendiamo a scegliere quello più adatto alle circostanze.

La molteplicità dei ruoli come ricchezza e flessibilità adattiva (Gergen, 2009). L'apprendimento collaborativo.

Il ruolo che abitiamo è particolare e non necessariamente rappresentativo della nostra intera vita.

Esperimento:

Gruppo di studenti che deve risolvere delle prove, operazioni, problemi privi di una soluzione. I ragazzi consegnano il compito e dopo un po' di tempo ricevono un foglio con delle soluzioni. Ad alcuni viene detto di aver fatto un ottimo lavoro, ad altri il contrario. Vengono avvisati di un'ulteriore prova e viene concesso loro di

passare la notte prima del test in un campus universitario dove potevano bere anche qualche birra. Vengono monitorati e succede che chi aveva ricevuto un commento positivo nel primo esame beve un sacco, fanno molto tardi anche se il dì dopo avevano il secondo esame = una condotta sregolata diventa una forma di alibi, una giustificazione pronta, in modo che se le cose non vanno bene si dà la colpa al fatto della sera prima.

Il sé multiplo

Idea che l'identità non sia sempre uguale a se stessa. Anche se pensiamo di essere sempre gli stessi, a seconda delle circostanze siamo in grado di esprimere delle oscillazioni in merito al nostro modo di sentire, di essere, di comportarci. Se la nostra identità è un prodotto sociale, è ovvio che se questi altri significativi sono tanti e sono in contesti diversi con aspettative diverse su di noi, siamo in grado di incarnare delle aspettative di vita che sono molteplici. Ciò può essere un elemento di non ingenuità che è importante avere in certe situazioni. Le personalità che incarniamo sono figlie dei contesti che abitiamo.

La molteplicità dei ruoli = risorsa da tenere in considerazione anche per capire come i singoli possano modificarsi a seconda del gruppo in cui sono inseriti. Non è sempre facile da vedere.

I sé possibili

I sé possibili sono modi di essere che non sono ancora stati realizzati o confermati dall'esperienza. Sono presenti negli individui in via potenziale. Rappresentano quello che gli individui potrebbero diventare date certe condizioni.

Per noi gli oggetti di discussione della psicologia non sono oggetti reali ma metafore. La psicologia, almeno nelle tradizioni che stiamo studiando, ha base analogica: l'oggetto di cui parliamo è costruito sulla base dei discorsi che facciamo i quali sono privi di fondamento ultimo. Stiamo solo condividendo delle metafore pragmatiche che possono consentire a noi di fare alcune operazioni con i nostri clienti. Ragionare in termini di molteplicità, ovvero pensare all'altro come un insieme di ruoli in divenire può essere cosa utile.

In che modo giustificiamo il sentimento che abbiamo di noi stessi? Forse il senso di unicità è legato alla stabilità dei contesti che occupiamo, che ci permettono di riconoscerci. Le comunità residenziali creano un shock autobiografico in quanto la persona viene tolta dal contesto che abita e viene reinserita altrove dove si modifica la sua persona. Il senso di identità oggi è più a repentaglio che non 50 anni fa: oggi la crisi di identità, la domanda "chi sono io" è una domanda recente. Ciò è causato dall'informazione, dal mondo virtuale: essere in contatto con il mondo vuol dire avere accesso a dei modelli culturali che geograficamente sono molto lontani da noi, ma molto vicini; si è amplificata anche la mobilità sociale. Tutte le occasioni che abbiamo di amplificare le nostre relazioni diventano specchi per la nostra identità, è un ampliarsi del nostro repertorio di espressione del sé in un modo molto sottile, sotterraneo, che ci consegnano vari ruoli sociali. '50 anni fa gli individui erano esposti a meno relazioni, le relazioni che avevano erano più statiche.

"Tutto ciò che viene condiviso all'interno di una relazione diventa reale" tutto diventa più evidente e capace di influenzare le nostre vite. Noi siamo infiniti perché abbiamo infinite espressioni e quando pensiamo a noi è come se ci fosse una rete mentale.

Rosenthal e Jacobson (1968). L'effetto pigmalione e la profezia che si auto-adempie

La possibilità di contemplare che l'identità del nostro interlocutore qualsiasi esso sia, è importante conservare dentro di noi il sentimento della possibilità = l'idea che l'altro possa essere di più di ciò che appare. Ciò non è solo un auspicio etico o morale ma è legato anche ad una consapevolezza rispetto alla forza che le relazioni hanno di coniare identità nuove. E quindi se l'identità chi sono io, è emergente in un contesto di relazioni, so che se modifico le relazioni modifico anche il modo in cui una persona può viverci, relazionarsi, emozionarsi. Ciò ha a che fare con l'effetto pigmalione.

Entrando in un'aula avevano fatto compilare un test di intelligenza fittizio agli studenti, raccolsero i questionari ed in un secondo tempo diedero risultati non giustificati dalla compilazione dei test e contemporaneamente coinvolsero gli insegnanti dicendo loro quei tre ragazzi in fondo all'aula erano i tre ragazzi con il maggior potenziale di crescita, avevano più potenzialità

nell'incrementare la qualità del proprio rendimento scolastico era tutto inventato stabilito in modo arbitrario. A fine anno scolastico gli studiosi tornarono e vedevano che in modo quasi magico i tre ragazzi avevano riscontrato maggiori successi scolastici. Come mai? La prima cosa che si modifica è l'aspettativa degli insegnanti = cominciano ad aspettarsi qualcosa di diverso dai 3 ragazzi, in modo quasi inconsapevolmente modificarono il loro atteggiamento nei confronti dei ragazzi in modo sottile: davano loro più attenzione, gli lasciavano intervenire piccoli ma decisivi cambiamenti degli insegnanti involontari, spontanei perché era l'esito di un'aspettativa particolare. Questo diverso atteggiamento però favorisce i ragazzi che hanno cominciato ad assomigliare alla persona che potevano diventare.

È un processo che non accade solo a scuola, ma è verificabile in qualsiasi ambiente e tra qualsiasi individuo.

L'effetto pigmalione ha a che fare con la zona prossimale di sviluppo (Vygotskij, 1939). Può anche produrre effetti negativi: es. nel contesto scolastico di oggi vanno di moda gli insegnanti di sostegno e le certificazioni di apprendimento nei bambini un incrementarsi dell'aiuto dato a questi ragazzi ha l'effetto di risultare nocivo, ha effetto inibitorio poiché ciò che si meta-comunica è che lui non ce la fa da solo. Il nostro tentativo di aiutare i ragazzi deve essere ben calcolato e limitarsi per evitare il rischio opposto = una costruzione negativa del sé.

Miller (1975). La contribuzione dell'attribuzione (siete bravi a studiare) vs. la condizione della persuasione (dovete impegnarvi a studiare di più)

Collaborava con degli insegnanti e organizza due gruppi sperimentali: un gruppo di insegnanti doveva dire ai ragazzi che erano bravi a studiare (condizione di attribuzione). Nel secondo gruppo gli insegnanti dovevano comunicare con imperativi (condizione di persuasione). Quali sono i risultati di questo studio? Qual è il gruppo che al termine dello studio ha mostrato il maggiore miglioramento nella potenzialità di crescita? È ovvio che la più efficace è la prima. La seconda invece è problematica perché implica che l'altro non stia studiando, invece la prima ha un effetto terapeutico. Comunicazione performativa = è quella che uno scienziato sociale dovrebbe sorvegliare con maggiore attenzione perché ha la potenzialità di generare qualcosa di nuovo, l'effetto che le parole che ho udito hanno su di me, che potere hanno di modifica nell'individuo, come mi fanno agire dopo. Viene usata in ambito psicologico per indurre dei cambiamenti in un modo più efficace.

Questi meccanismi non devono derivare da un'osservazione. Per creare un cambiamento positivo in uno studente, non si deve aspettare che prenda un 6 all'esame; la frase sei bravo a studiare ha effetto anche se non è vera se lavoriamo sul potenziale le nostre comunicazioni sono offerte all'altro per suggerire ciò che potrebbe essere. Noi dobbiamo diventare per gli altri uno specchio nel quale possono notare le loro potenzialità. I ragazzi tendono a diventare le persone che gli altri attorno a loro comunicano che possono essere

La dimensione culturale del sé

Come si configura l'idea di sé con il variare delle provenienze culturali?

Le differenze tra le culture possono organizzare psicologie radicalmente diverse tra loro, non tanto in termini quantitativi, ma soprattutto in termini qualitativi.

Le identità che noi costruiamo sono imbevute di cultura: tutto il nostro modo di funzionare è un modo che affiora e che ha la possibilità di emergere all'interno di un contesto culturale. Se modifichiamo il contesto geografico o storico il modo delle persone di funzionare cambia: ogni psicologia affiora come particolare sintesi di fattori di tipo sociologico e culturale. Negli anni '50 circa ci fu una fortissima rincorsa all'uso della testistica psicologica, particolare diffusione di test all'interno della società usati nell'orientamento lavorativo, all'interno delle scuole diffusione della scienza per valutare l'altro. Questo uso di test però, portò ad un effetto discriminatorio. Dai primi test di intelligenza i risultati di quei test davano indicazioni che alcune minoranze erano categorizzate come intellettivamente inferiori, con una serie di conseguenze sul piano sociale e politico. Ciò aprì una discussione sul fatto che quei test fossero in grado di misurare ciò per cui erano ideati. Erano costruiti attraverso uno sguardo etnocentrico (bayas...). Ci fu questa importante critica all'uso indiscriminato di test perché se non stiamo attenti questi rischiano di attribuire punteggi elevati a gruppi di persone che sono quelli della maggioranza (condividono già valori che noi tendiamo a dare per scontate). La pratica di valutazione ha vari livelli, è una valutazione che rischiamo di generalizzare; ognuna assume valori e criteri sulla cui base misuriamo tutti i nostri interlocutori pratica critica quando ci mostriamo alle diversità e al multiculturalismo.

Cole (1996). Gli artefatti ideali/immateriali e la dimensione culturale degli aspetti psicologici psicologo culturale che venne chiamato in una zona dell'Africa dove c'era una comunità locale in cui i docenti che dovevano insegnare ai bambini erano in imbarazzo perché questi non riuscivano a capire la matematica. Il risultato di questo esperimento fu che i bimbi erano intellettivamente inferiori rispetto al gruppo di ragazzi coetanei occidentali. Cole fece un'indagine etnografica (osservatore partecipante) = i bambini che avevano avuto un'esperienza precedente di scolarizzazione avevano come metodo l'apprendimento mnemonico e applicavano lo stesso tipo di studio quando dovevano apprendere le lezioni di matematica = apprendevano a memoria stringhe numeriche. Questa abitudine servì agli insegnanti per implementare un nuovo metodo di studio il modo di funzionare è culturalmente mediato e se noi non siamo attenti a riconoscere, svelare e agire questo, consideriamo l'altro come stupido.

La cultura non è solo all'interno dei confini nazionali: il nostro vicino di casa rappresenta una micro-cultura personale. La cultura distingue ciascun individuo dall'altro. Ogni famiglia è un micro-cosmo culturale. Ciascun studente è un mondo culturale a sé stante. La cultura è generata da due persone in interazione.

Problema della valutazione e dei nostri mezzi le valutazioni psicologiche tendono a privilegiare e a dare per scontato alcuni criteri normativi, presupponendo l'uniformità degli individui.

Gli strumenti che usiamo per valutare l'altro sono strumenti normativi = hanno dei criteri generali sulla cui base poi misuriamo gli altri, non sono sensibili alla diversità culturale. Cercare di non confondere una diversità culturale con un difetto. Più ci dimostriamo insensibili alle diversità culturali più il mondo e gli altri appaiono come stupidi e insensati, non riusciamo a comprendere il punto di vista dell'altro.

L'intelligenza multipla (Gardner, 1987): visuo-spaziale, introspettiva, sociale, corporeo-cinestesica, musicale, linguistica, logico-matematica in un'epoca in cui il costrutto di intelligenza era unitario, lui introdusse l'idea che l'intelligenza è multipla e variegata = ne esistono tante forme: visuo-spaziale, introspettiva, sociale, corporeo-cinestesica, musicale, linguistica, logico-matematica,.... L'intelligenza che si usa oggi a scuola è quella logico-matematica: le possibilità di espressione intellettuale sono molteplici però l'istituzione ne considera solo alcune lasciando da parte tutte le altre.

La nostra organizzazione cognitiva, il nostro sé, modo di funzionare è potentemente generato dal nostro agire, da ciò che facciamo concretamente. Si tende a vedere la cognizione come un qualcosa che si configura in un determinato modo a partire da ciò che facciamo = essa cambia nel momento in cui cambiamo il tipo di attività pratica che stiamo svolgendo. Il fare genera l'essere. La plasticità mentale che abbiamo è una risorsa ed è un qualcosa che non è ancora stato studiato nelle sue reali potenzialità: possiamo essere molte cose.

Nel momento in cui diventiamo una cosa non riusciamo più a diventare qualcosa d'altro.

Ci sono doti che se maturate in eccesso rischiano di essere considerate delle mancanze: un bimbo che ha molta immaginazione rischia di essere sanzionato, etichettato come bimbo che per esempio si distrae.

Come valutiamo gli altri? la formazione delle impressioni (Asch, 1946)

Il modo attraverso cui noi costruiamo conoscenza verso l'altro, che è uno sconosciuto, e instauriamo un rapporto con lui per la prima volta. Asch cominciò a fare degli studi che hanno spalancato un settore e una tematica che può essere approfondita anche più avanti.

Uno schema è organizzato da un'elaborazione delle informazioni sia bottom-up che top-down. I processi top-down possono portare a commettere errori sistematici di giudizio.

• Studio 1: Asch propone ai partecipanti due stringhe di parole che definiscono un possibile carattere di una persona. Ad esempio un gruppo trova in una stringa determinate parole.

1. Intelligente – abile – industrioso – caldo – determinato – pratico – prudente
2. Intelligente – abile – industrioso – freddo – determinato – pratico – prudente

Nella seconda stringa del secondo gruppo i termini coincidono tranne una singola parola. Dopo aver letto queste stringhe viene chiesto ai partecipanti di esprimere un giudizio sul tipo di persona che potrebbe essere quella descritta in base alle parole delle stringhe:

1. Persona calda è vista come scattante, felice, saggia, di buon umore quindi hanno un giudizio positivo.
2. Persona fredda viene giudicata in modo negativo, crea un alone di significato tale da modificare la valenza degli altri aggettivi.

Quando conosciamo gli altri rischiamo di incontrare dei bias cognitivi ovvero degli errori inferenziali.

Uno di questi è bias/effetto alone = la nostra attenzione in alcuni casi rischia di concentrarsi su alcuni dettagli trascurando alcuni elementi che vengono definiti come periferici e questo aspetto centrale ha un effetto alone, ovvero modifica il significato anche dei termini che compaiono sullo sfondo.

• Studio 2: stringhe di parole presentate a due gruppi diversi. Stesse parole, ma in ordine diverso:

1. Intelligente – industrioso – impulsivo – critico – testardo – invidioso
2. Invidioso – testardo – critico – impulsivo – industrioso – intelligente

Il giudizio nel primo caso è che la persona è considerata positivamente, abile anche se presenta qualche difetto, mentre nel secondo caso ha qualità negative, è una persona problematica. Come mai? Perché l'ordine di presentazione è decisivo: le prime parole alterano il significato delle successive. Effetto precedenza = le prime informazioni che noi siamo in grado di recepire e rilevare sono potentissime nel definire il modo in cui noi poi la conosciamo successivamente. Le prime impressioni sono difficili da disconfermare perché nel momento in cui mettiamo a fuoco la prima informazione, questa diventa anche l'inizio di uno schema, un preconcetto, sul quale poi tutte le altre informazioni vengono a coincidere con questa prima informazione che abbiamo raccolto. La prima impressione che si dà è estremamente importante. Quando siamo noi quelli che conoscono dobbiamo andare oltre a come ci appare la persona che abbiamo di fronte.

La critica di questi studi: le impressioni nei contesti reali

Kelley provò qualche anno dopo a riproporre lo studio di Asch con una variante che potesse misurare la modifica che emergeva non solo alla percezione del tatto, ma anche nel comportamento che poi noi organizziamo in relazione all'altro.

Viene studiata l'influenza sui giudizi relativi a una persona reale e sulle interazioni sociali. Viene detto a 55 studenti che ci sarà la lezione di un docente nuovo. Alla prima metà dell'aula viene data una stringa, mentre alla seconda un'altra che costruisce un effetto alone.

1. Molto caldo, industrioso, critico, pratico e determinato
2. Piuttosto freddo, industrioso, critico, pratico e determinato

Gli studenti partecipano alla lezione. Al termine viene chiesto agli studenti di commentare il docente e nei due gruppi il risultato è radicalmente diverso:

1. Positivo: considera gli altri, informale, socievole, di buon carattere, ha senso humor, molto intelligente,

importante;

2. Negativo: centrato su di sé, formale, non socievole, irritabile, senza humor, abbastanza intelligente, poco importante

Ciò nonostante la lezione a cui parteciparono tutti e i 55 gli studenti e il docente fossero gli stessi negli stessi spazi e momenti. Viene modificato anche la condotta: quelli della prima stringa hanno partecipato di più, mentre il secondo gruppo è rimasto più in disparte e silenzioso/distratto le aspettative iniziali orientano giudizi e condotte differenti nei confronti della stessa persona, nella stessa situazione = LA REALTÀ OGGETTIVA È SEMPRE COSTANTEMENTE COSTRUITA DAI NOSTRI SISTEMI DI CONOSCENZA, dal modo in cui l'anticipiamo e quindi anche i preconcetti contribuiscono a farcela percepire in un modo piuttosto che in un altro.

I bias nei processi di attribuzione

Errore fondamentale di attribuzione = si tende a sopravvalutare le caratteristiche della persona piuttosto che la rilevanza del contesto. Tendiamo a vedere la nostra condotta come generalmente orientata da fattori situazionali, mentre quella degli altri come derivata da disposizioni interne. Nel momento in cui conosciamo gli altri l'errore fondamentale consiste nel sovrastimare delle caratteristiche individuali: lui fa così perché è fatto così. Si trasforma il dettaglio in un requisito personale anche se quel dettaglio si poteva spiegare dalla situazione. Se devo descrivere un mio comportamento di solito si usa delle scusanti situazionali.

Questo può dipendere dalla diversa prospettiva fisica. In un esperimento un attore viene ripreso mentre svolgeva un'attività.

- L'osservatore spiega la condotta sulla base di attribuzioni interne, mentre l'attore sulla base di attribuzioni esterne

- Osservando il filmato anche l'attore tende ad utilizzare attribuzioni interne.

Gli stili di attribuzione causale sono culturalmente organizzati

Nella cultura orientale, i modelli ingenui di spiegazione del comportamento sono centrati sulla situazione più che sulla persona. Il processo di attribuzione è legato a credenze culturali circa la natura del sé:

- In occidente prevale il sé indipendente: il sé causa il comportamento (implica il concetto di responsabilità e di volontarietà)
- In oriente prevale il sé interdipendente: le persone non sono entità indipendenti, ma sono interconnesse con l'ambiente e gli altri individui.

Ci sono anche alcuni studi come quelli di Miller in cui questo errore di attribuzione viene studiato a livello transculturale: cerca un confronto tra usa vs india partendo da una premessa culturale. L'idea del sé identità è figlia di un pensiero occidentale, mentre ci sono varie sfumature orientali del sé inter-dipendente. In queste culture orientali l'io non esiste perché è declinato all'interno di una situazione. Miller chiede ad un gruppo di partecipanti usa e indiani di varie fasce di età, di dare una spiegazione al comportamento deviante di una persona che gli viene descritta. I bimbi non spiegano il comportamento degli altri in termini psicologici. Solo quando l'età avanza si crea una differenza culturale.

Stereotipi e pregiudizi

Alcuni tratti salienti diventano le caratteristiche generalmente associate ad una determinata categoria sociale. Le persone vengono valutate in base allo stereotipo del gruppo a cui appartengono. Dagli stereotipi nascono i pregiudizi.

Stereotipi immagine che ci facciamo di un gruppo, è un'idea che noi mettiamo a fuoco un gruppo e con la quale poi giudichiamo

Pregiudizio effetto degenerato dell'applicazione degli stereotipi: atteggiamento discriminatorio nei confronti di qualcuno che appartiene ad un gruppo sociale che viene visto in modo negativo.

Il pregiudizio è accentuato dall'effetto di omogeneità dei gruppi esterni e il problema dell'etnocentrismo:

- Tendiamo a percepire i gruppi esterni come composti da membri molto uniformi tra loro
- Il gruppo di appartenenza è percepito come maggiormente differenziato
- Questi processi sono alla base del fenomeno dell'etnocentrismo
- Secondo Tajfel (1982) la sopravvalutazione del proprio gruppo è funzionale all'autostima

Il pregiudizio automatico

Devine il fatto di avere pregiudizi appartiene a tutti. Fa alcune premesse:

-Nessuno ne è immune.

-Il pregiudizio è l'esito del nostro modo di funzionare, rende inevitabile il fatto che dobbiamo abituarci all'uso di pensieri stereotipati nella nostra vita: riguarda il nostro modo di categorizzare il mondo.

Queste sono anche state testate. Si raccoglie un gruppo di persone al quale viene chiesto di esprimersi rispetto a delle affermazioni che contenevano dei giudizi nei confronti delle persone di colore. Ai partecipanti viene chiesto di rispondere a delle domande in un questionario di autovalutazione dal quale emerge la formazione di due gruppi: non ha pregiudizi nei confronti delle persone di colore, mentre il secondo gruppo che viene a formarsi ha un alto grado di pregiudizi nei confronti delle persone di colore. Questi gruppi vengono messi di fronte ad uno schermo nel quale passano delle parole con una certa

rapidità: effetto subliminale = non siamo consapevoli, ma l'info arriva comunque al cervello. Queste parole erano di due tipi: per il primo gruppo (condizione di attivazione = con pregiudizi) avevano parole legate alla semantica dello stereotipo della persona di colore; l'altro gruppo (privo di pregiudizi) aveva delle parole neutre e casuali come tavolo, sedia,... parole non connesse allo stereotipo. Dopo questo compito, a tutti viene presentata una situazione ambigua in cui si chiede di guardare il comportamento di una persona che metteva in atto comportamenti negativi.

Si chiede di giudicare Donald, una persona che attua comportamenti potenzialmente negativi: -Si

rifiuta di pagare l'affitto se non vengono imbiancate le pareti

-Restituisce un prodotto subito dopo averlo comprato

Infine viene misurato, attraverso un questionario, il livello di pregiudizio dei partecipanti I risultati:

-Il gruppo in cui era stato attivato lo stereotipo in via subliminale, i comportamenti dell'uomo venivano giudicati negativamente e quindi i giudizi su Donald sono negativi

-Il gruppo in cui lo stereotipo non era stato attivato i commenti erano molto più comprensivi, i giudizi sono più positivi

Questa diversità nei giudizi rende l'autodichiarazione iniziale come qualcosa di inutile che non serviva più a niente.

I tentativi di soppressione dei pregiudizi

Molte ricerche mostrano che le categorie e gli stereotipi attivati in modo subliminale nella mente degli individui portano all'espressione di pregiudizi. È possibile ostacolare questa attivazione? Sono state tentate due soluzioni:

-Classificare le persone utilizzando categorie alternative (ad es. categorizzare un medico di colore come un professionista, non come una persona di colore)

-Inibire volontariamente i pensieri pregiudiziali

Le due tattiche che vengono usate, alla valutazione finale sono poco utili, nessuna delle due funziona:

Nel primo caso si attiva in modo selettivo la categoria che permette di confermare lo stereotipo

Nel secondo caso si verifica l'effetto rimbalzo e gli stereotipi si attivano più di prima.

Che fare nel momento in cui il pregiudizio è inevitabile ed è legato alla nostra abitudine di categorizzare il mondo?

Se è vero che non possiamo non avere pregiudizi, alleniamoci ad avere pregiudizi positivi = contribuire con vari metodi a ristrutturare un'immagine attraverso connotazioni anche e soprattutto positive.

- L'attivazione e l'utilizzo delle categorie sociali è inevitabile

L'applicazione degli stereotipi associati alle categorie è inevitabile

•Ma...

•Il fatto che tali stereotipi siano negativi non è inevitabile

L'unica soluzione è ridurre l'immagine negativa dei gruppi, ovvero lo stereotipo negativo. Per capire come ridurlo, bisogna capire da dove nasce, quali sono le sue origini,...

La costruzione discorsiva del pregiudizio (Van Dijk, 1993)

Obiettivo:

•Esplorare come i discorsi contribuiscono a veicolare forme di pregiudizio verso le minoranze

Metodo:

•Materiale d'archivio

•Registrazione di conversazioni

•Interviste

•Analisi del discorso

Risultati:

•I "nuovi razzisti" credono nell'uguaglianza e nella democrazia ma sfruttano forme linguistiche per distanziarsi dalle minoranze etniche

•Il pregiudizio viene prodotto e replicato da schemi impliciti al nostro discorso

•Enfatizzazione delle forme positive dell'ingroup e svalutazione di quelle dell'outgroup

•Generalizzazioni indebite

•Difesa del sé e accusa dell'immigrato

- Repertori di giustificazione (es. non è che non vogliamo aiutarli, ma non possiamo a causa delle ridotte risorse finanziarie)

- Forme di populismo (es. le persone non riescono più a sostenere nuovi arrivi di immigrati)

•Strategie discorsive:

- Negazione apparente (non ho nulla contro x, ma...)

- Concessione apparente (possono essere anche molto intelligenti, ma...)

- Empatia apparente (possono anche avere avuto dei problemi, ma...)
- Scusa apparente (facciamo tutto quello che possiamo, ma...)
- Transfer (io non ho problemi con loro, ma i miei clienti...)
- Rovesciamento (loro non sono discriminati, noi sì!)

Sherif, 1966. I conflitti nel gruppo: l'importanza degli scopi sovraordinati

Comprendere meglio i processi psicosociali che possono generare un conflitto all'interno di gruppi differenti.

L'individualismo e la competizione indotta culturalmente creano conflitti all'interno dei gruppi. Il conflitto e i pregiudizi possono essere ridotti imponendo ai gruppi degli scopi sovraordinati, ovvero degli scopi che possono essere raggiunti solo se i gruppi cooperano tra loro. C'è una deriva culturale che ha amplificato l'individualismo. Noi siamo figli di un periodo storico che ha accentuato l'ideologia dell'individualismo, ciò ha delle conseguenze sul piano sociale enormi. Oggi ci sono molti programmi televisivi che hanno un format competitivo. Ciò non è una caso: risponde all'esigenza di dover primeggiare. Questo può determinare ad esempio che anche all'interno delle classi scolastiche si crei un certo conflitto. La conflittualità oggi è cruciale per vari aspetti di ordine sociologico e causati dall'impennata di questo individualismo.

Le fasi dello studio di Sherif (1966)

Ricerca dei campi estivi nel 1966 i partecipanti sono ragazzini statunitensi, di classe media, che credono di partecipare ad un normale campo estivo.... In realtà gli animatori sono sperimentatori e tutte le attività sono pianificate.

1. Formazione di gruppi = compiti funzionali che richiedono cooperazione interindividuale. Sviluppo di una cultura di gruppo
2. Conflitto inter-gruppi = competizione inter-gruppi per scarse risorse. Ingroup-bias, variazioni interne all'ingroup.
3. Cooperazione inter-gruppi = introduzione degli scopi sovraordinati. Atteggiamenti inter-gruppi armoniosi.

Ciò che permette di risolvere i conflitti tra i gruppi è la creazione di un'identità comune in cui ingroup e outgroup sono racchiusi all'interno di un'unica categoria inclusiva

Egli organizza dei campi estivi e la prima operazione che fa quando si trova davanti a questi ragazzi statunitensi, individui abbastanza normotipo, li divide in modo casuale in due gruppi: A e B. essi sono osservati in ogni momento dai vari collaboratori di Sherif = la semplice organizzazione in due gruppi creava un principio di rivalità, anche se quel gruppo è privo di storia ciò che crea conflitto è la semplice categorizzazione sociale. Sherif organizzò poi delle competizioni in cui i ragazzi venivano incoraggiati a competere e in un tempo molto rapido si osserva che queste attività amplificano il conflitto tra gruppi: annodate delle forme vistose di aggressività intra-gruppo. Gli altri vengono scherniti: si usa un linguaggio colorito; e in alcuni casi ci sono stati tafferugli poiché la rivalità era sfociata in una competizione anche fisica.

Stiamo dicendo qualcosa di noto = la categorizzazione sociale e la pratica di attività che prevedono competizione genera conflitto tra individui. Questi studiosi si trovano ad un certo punto imbarazzati, con un'atmosfera piuttosto complessa e con una difficile capacità di appianare il conflitto che si era generato: il problema era capire quali operazioni si potevano usare per poter sedare le situazioni di conflitto.

Il spostare l'attenzione su qualcosa di esterno crea dei momenti di cooperazione. Il conflitto viene spostato su altri livelli.

Alcune indicazioni

Il contatto riduce il pregiudizio solo se le appartenenze di gruppo sono salienti. È importante usare strategia della successione temporale:

- Creare delle condizioni favorevoli di contatto interpersonale, in cui le categorie sociali non siano enfatizzate;
- Solo in un secondo momento, rendere salienti le appartenenze di gruppo. Quali strategie possono essere impiegate per diminuire l'entità di questo conflitto?
- Sherif propose però, all'inizio, dei leader interni ai due gruppi creando dei momenti di intesa diplomatica dove i due leader cercavano di negoziare una certa pace tra i due gruppi. Operazione che non favorì alcun effetto.
- Altra cosa fatta fu il contare i due gruppi di ragazzi in momenti ufficiali come la predica fatta dal sacerdote che cercava di rimpolpare le buone ragioni che gli uomini devono avere per stare in pace tra di loro. Operazione che fallì.
- Uso di attività cooperative = giochi che implicano la cooperazione scegliendo un costrutto come l'uso di scopi sovraordinati = creare delle situazioni all'interno delle quali, i partecipanti si ponevano un obiettivo comune, e per poterlo raggiungere era necessaria la cooperazione. Es. lasciare il campo privo di acqua, un furgone con le scorte d'acqua che era rimasto in panne i due gruppi dovevano collaborare per portare il furgone alla sede del campo. Queste strategie possono influenzare molto il livello di cooperazione tra i due gruppi. Quando siamo in una classe con tanta conflittualità tra i vari gruppi: che tipo di attività, obiettivi posso assegnare loro perché cooperino per poterli raggiungere; non fare discorsi morali o di metterli uno davanti all'altro, ma trovare un qualsiasi espediente che porti le persone a cooperare e a trovare un fine comune. L'attività cooperativa in certi casi può anche non funzionare perché ciò che genera il discorso psicologico reale che conta poi di sedare il conflitto, è la possibilità di costruire un'identità comune: se l'assegnazione al gruppo A piuttosto che al gruppo B crea il conflitto, ciò che lo redime è la possibilità dei partecipanti del gruppo B di identificarsi entro una categoria sociale che inglobi i due gruppi.

- **È ancora sentita l'influenza dell'autorità?**
L'influenza dell'autorità si basa su uno dei seguenti fattori:

- Desiderio di evitare sanzioni
- Desiderio di ottenere ricompense
- La credenza che la fonte abbia il diritto di prescrivere degli ordini

Il modo in cui gli altri possono influenzare il nostro comportamento. Crisi della replicabilità = molti studi che sono stati fatti anche in tempi remoti, sono stati replicati da alcuni studiosi oggi ottenendo risultati che non coincidono. Ciò per gli scienziati positivisti questa problematica è molto importante il nostro modo di funzionare è figlio del tempo e della contingenza sociale = risultati diversi implicano che si è modificato il modo di rispondere degli individui agli stimoli e a certe dinamiche. Ciò evidenzia che le menti delle persone in 50 anni sono cambiate. Uno degli esperimenti classici è sull'influenza dell'autorità, ovvero come le figure con una certa autorità incidano sul comportamento degli altri se dovessimo replicare degli esperimenti su questo argomento al giorno d'oggi in alcune classi i ragazzi non sono più disponibili ad accogliere il sapere

comandato. Ciò per gli insegnanti è un problema perché non sono abituati ad un altro stile diverso da quello dell'autorità e cioè dal fatto che gli viene consegnato un ruolo che fa sì che tutti gli altri mi stiano a sentire = difficoltà di farsi rispettare. È un problema legato al fatto che mancano di qualcosa e quindi non sono sufficientemente rispettosi.

Da un punto di vista storico le nuove generazioni sono quelle che sin dalla nascita sono state esposte all'influenza del pensiero democratico, ad un periodo storico in cui il sistema democratico è molto più presente rispetto ad un modello precedente più incentrato sull'autorità, autorità paterna: l'educazione prima passava per un rapporto gerarchico, dittatoriale. Oggi i ragazzi hanno metabolizzato il tema della libertà personale e del fatto che una persona non può dire a me ciò che devo fare. La dinamica genitoriale rende impossibile al figlio di vedere una certa autorità nelle famiglie in cui un genitore disconferma l'altro: da un lato c'è il problema della legittimazione delle figure delle autorità, dall'altro c'è un problema di stile, ovvero il modo in cui il sapere e le conoscenze vengono trasmesse non può più essere calato dall'alto e quindi gli insegnanti devono modificare il loro stile di insegnamento. È necessario trattare l'altro su un piano relazionale di parità. Oggi il rispetto va consegnato e non è più qualcosa che esiste già.

Oggi una certa collaborazione non è più concessa gratuitamente: come si può generare un cambiamento in chi non rispetta più una certa autorità? Se lui non ascolta divento ancora più punitivo, autoritario.

"Il rispetto è il ricordo di qualcuno che lo ha avuto nei nostri confronti" ci sono persone che non hanno esperienza di che cosa sia il rispetto relazionale: bisogna essere l'esempio del cambiamento che vogliamo vedere nel mondo = se vogliamo che l'altro ci rispetti dobbiamo trattarlo per primi noi con rispetto. Bisogna fare qualcosa che generi rispetto nell'altro senza usare un qualsiasi comando.

Milgram (1963) – L'obbedienza all'autorità

L'esperimento si svolge presso l'università di Yale. I partecipanti (non sono studenti universitari) vengono distinti casualmente in "insegnanti e allievi". L'insegnante viene disposto di fronte a un generatore di corrente elettrica. L'allievo in una stanza separata, viene legato ad una sedia e collegato a un elettrodo. L'esperimento fittizio riguarda la relazione tra punizioni e apprendimento. "è uno dei primi esperimenti scientifici al riguardo". La prova consiste nell'apprendere coppie di parole. Ad ogni errore, l'insegnante deve somministrare una scossa elettrica. Le scosse vengono progressivamente aumentate di 15 volt. La reazione dell'allievo può essere solo udita:

- 75 volt: lamenti
- 120 volt: insulti
- 150 volt: "adesso basta!"
- 285 volt: rantoli strazianti
- 300 volt: si sente un tonfo e non pervengono più risposte

L'insegnante viene invitato a continuare, nonostante tutto, dallo sperimentatore (un uomo di 31 anni in camice grigio).

Fraisi predisposte:

- Per favore continui
- L'esperimento richiede che lei continui
- Lei non ha scelta, deve continuare
- Benché le scosse possano essere dolorose, non possono provocare danni permanenti
Viene chiesto a 14 professori di Yale di stimare quanti soggetti arriveranno fino alla scossa massima: 1.2% In realtà, quale percentuale di soggetti arrivò alla scossa massima di 450 volt?
Perché?
L'effetto viene ridotto se insegnante e allievo sono a stretto contatto. Conta il fatto di non vedere direttamente le conseguenze del proprio comportamento. L'effetto sparisce se il ruolo dello sperimentatore viene rivestito da un altro individuo. L'autorità deve essere riconosciuta. L'effetto sparisce se gli ordini vengono da due fonti che sono tra loro discordanti. Il soggetto deve poter attribuire la propria responsabilità all'esterno. Il processo sembra essere graduale: "se sono arrivato fino a questo punto..."

Il fatto che una persona possa definirsi come malata di mente o depressa non è neutro. Nel momento in cui una persona costruisce se stessa come depressa non esce più di casa perché partecipa ad un determinato contesto sociale che fa sì che lei continui ad essere depressa il fatto di definirsi in un modo produce quel stesso modo.

Centralità della relazione il significato che noi diamo alle cose è un significato generato dalle condizioni collaborative = aspetto più rilevante. Se voglio studiare il saluto come fenomeno, di quale elemento ho bisogno? Perché il fatto che alziamo

la mano e diciamo ciao lo chiamiamo come saluto? Per costruire la realtà del saluto i comportamentisti volevano descriverlo con termini empirici, ma un saluto non può essere descritto in termini empirici poiché l'unica cosa che lo può essere è il comportamento biologico. Per avere un saluto il mio gesto deve acquisire significato all'interno del mio spazio condiviso: solo quando il mio gesto è intelligibile esso assume significato. Ciò rende più comprensibile il fatto che il ricercatore non può essere in una posizione neutra perché nel momento in cui partecipa ad un'interazione ciò che emerge è sempre esito di un'attività collaborativa. Il significato si genera all'interno del dialogo, della conversazione.

È stato chiesto a degli studenti di raccontarsi chi sono di fronte a degli psicologi, che rimaneva del tutto impassivi. Nel secondo gruppo di ragazzi dove qualcuno dava segni di apprezzamento di sé stesso la psicologa doveva ammicciare in modo esplicito il secondo gruppo che aveva ricevuto un consenso una legittimazione all'interno della conversazione, aveva un'autostima molto più elevata = i contributi che la psicologa dava avevano reso importante ciò che gli studenti stavano dicendo.

L'onda generativa cerca di costruire delle alternative alla realtà: se tutto ciò che consideriamo come reale è esito del nostro parlarci allora usiamo questa premessa come condizione affinché le persone possano costruire delle realtà migliori per se stessi la costruzione del futuro = si usa l'indagine per costruire qualcosa che può andarci bene.

Il problema della recidiva degli ex-galeotti le persone che sono state in galera quando vengono reinserite socialmente hanno un tasso di probabilità di ritornare in galera. Alcuni studiosi hanno cercato di intercettare delle contro narrative = hanno intercettato delle persone che erano state in galera e che erano riuscite a reinserirsi socialmente cercando di creare un loro modo di stare al mondo. Si sono fatti raccontare le loro storie. E diamone poi pubblicità: hanno organizzato un tour all'interno dei carceri mostrando questi risultati cercando di ottenere una disgregazione di quello stereotipo si va a rilevare delle realtà virtuose che poi serviranno per costruire una realtà di massa diversa.

CAPITOLO 11 – LE RELAZIONI INTERPERSONALI SIGNIFICATIVE

Che cosa sono le relazioni interpersonali significative? Ognuno di noi è coinvolto in relazioni interpersonali significative, siano esse relazioni sentimentali, di amicizia, ma anche con i familiari. Tutte permettono di soddisfare il nostro bisogno di appartenenza.

Possiamo distinguere le relazioni di scambio dalle relazioni di condivisione. Mentre nelle prime c'è uno scambio di favori, nelle seconde c'è sempre uno scambio, ma basato maggiormente sui bisogni dell'altra persona. Nelle prime si restituiscono i favori, nelle seconde l'attenzione è posta sull'obbligo morale e/o sul desiderio di prendersi cura dei bisogni dell'altro.

Se una relazione con un'altra persona è caratterizzata da una forte mutua influenza, da un'alta frequentazione, da reciprocità, da condivisione e da interdipendenza, allora può essere definita una relazione significativa o profonda. Le relazioni profonde cambiano nel tempo e si possono distinguere rispetto a 3 caratteristiche:

1. La permanenza: l'amicizia può anche finire, mentre la relazione fraterna dura per sempre, anche se si interrompono i rapporti. Le relazioni non permanenti richiedono un maggior impegno per essere mantenute nel tempo;
2. il potere: descrive la struttura gerarchica che caratterizza la relazione. Si possono avere relazioni ugualitarie, oppure relazioni verticali. Le relazioni in cui è la reciprocità a essere importante sono dette relazioni orizzontali;
3. il genere: tale caratteristica riflette sia la composizione sessuale della diade, sia il fatto di avere uno stile relazionale più maschile, più femminile o più tradizionale. Accanto a ciò, è evidentemente diverso se c'è un'attrazione sessuale o meno tra i membri della diade relazionale.

Queste 3 caratteristiche permettono di descrivere una relazione profonda.

Lo sviluppo delle relazioni interpersonali significative:

Come iniziano le relazioni interpersonali significative?

- La vicinanza: la vicinanza è un ottimo predittore dell'inizio di un'eventuale amicizia o amore fra due persone. Ancora più significativa della distanza geografica è la distanza funzionale, ossia quanto spesso le strade delle persone si incrociano. La simpatia anticipatoria (aspettarsi che qualcuno sarà piacevole) aumenta la possibilità di formare una relazione soddisfacente. La vicinanza induce la simpatia non solo perché permette l'interazione e una simpatia anticipatoria, ma anche per un'altra ragione: una maggiore conoscenza non genera disprezzo, anzi promuove l'affetto. La mera esposizione, ossia la tendenza a preferire i nuovi stimoli dopo un'esposizione ripetuta ad essi, aumenta la valutazione positiva che le persone danno agli stessi. La mera esposizione ha un effetto anche più forte quando le persone ricevono degli stimoli senza esserne consapevoli. L'effetto della mera esposizione ha un significato adattivo enorme e predispone l'attrazione e l'attaccamento.

- L'attrazione fisica: le persone instaurano relazioni con partner che sono attraenti quanto loro, con un livello di bellezza fisica simile al loro. Questo fenomeno è detto *fenomeno del matching*. Il fatto che la bellezza fisica abbia un ruolo così rilevante è dovuto anche al bias della bellezza a cui siamo soggetti.

Lo stereotipo della bellezza fisica è la presunzione che le persone attraenti da un punto di vista fisico posseggano anche altri tratti socialmente desiderabili (bello è buono). Se è vero che i parametri della bellezza cambiano in parte da cultura a cultura, è anche vero che permane un alto livello di accordo su chi sia da considerarsi attraente o meno anche tra culture diverse. Per essere belli, occorre essere perfettamente nella media.

- La somiglianza: la somiglianza determina la piacevolezza delle persone. Quando gli altri pensano come noi, non solo apprezziamo ciò che pensano, ma facciamo anche delle inferenze positive sulle loro caratteristiche personali. Quando qualcuno agisce come noi, ci piace. Molti di noi cercano persone che possano condividere i pensieri, gli atteggiamenti e le sensazioni. Tutti noi partiamo dal presupposto che gli altri siano simili a noi (bias del falso consenso). Di conseguenza, quando qualcuno non lo è allora non ci piace.

- La reciprocità: la vicinanza e il fascino influenzano la nostra iniziale attrazione per qualcuno e la somiglianza influenza pure l'attrazione a lungo termine. Scoprire che una persona attraente prova davvero simpatia per voi sembra risvegliare in voi sentimenti romantici. Le persone talvolta si innamorano profondamente dopo un rifiuto che ha ferito l'io. Sfortunatamente, le persone con bassa autostima tendono a sottostimare l'apprezzamento del loro partner e hanno anche una visione meno generosa del partner: per queste ragioni si sentono meno felici nella relazione. Se vi sentite bene con voi stessi è più probabile che vi sentiate sicuri della stima del vostro partner. Aronson ipotizza che un'approvazione costante possa perdere valore, divenire inefficace. È difficile gratificare un/a

innamorato/a che avete costantemente elogiato, ma è facile ferirlo/a. Nella maggior parte delle interazioni sociali, noi autocensuriamo i nostri sentimenti negativi. Perciò alcune persone non ottengono feedback correttivi. Quando siamo innamorati, siamo inclini a trovare chi amiamo non solo fisicamente ma anche socialmente attraente. Come si sviluppano le relazioni interpersonali significative: quando una persona ci piace cerchiamo di sviluppare la relazione con lei affinché da semplice conoscenza diventi una persona importante per la nostra vita, soddisfi il nostro bisogno di appartenenza. Una relazione profonda è anche quella in cui la fiducia rimuove l'ansia e ci si sente liberi di aprirsi senza paura di perdere l'affetto dell'altro. Tali relazioni sono caratterizzate dallo svelamento di sé, ossia l'apertura di sé all'altro.

La teoria della penetrazione sociale sostiene che lo sviluppo delle relazioni attraversa alcune fasi che fanno approfondire sempre di più la relazione. Non solo ci piace chi si rivela, ma ci apriamo a chi ci piace. Il risultato più evidente è l'effetto della reciprocità della rivelazione: l'aprirsi genera apertura. Questa reciprocità è importante soprattutto all'inizio del processo che porterà la relazione a diventare intima. I partner che si sono appena conosciuti tendono a regolare il proprio livello di apertura all'altro su quello utilizzato dall'altra persona. Una volta che la relazione, invece, è diventata più profonda, la reciprocità si evidenzierà meno frequentemente, e diventerà fondamentale la responsabilità. Le persone desiderano di più essere amate e apprezzate che ricevere lo stesso tipo di confidenza che fanno al partner. Anche se è importante, l'intimità raramente è istantanea. Essa progredisce man mano. Aprirsi e raccontare le proprie esperienze dolorose fa bene alla salute. Accanto al self-disclosure sono altrettanto importanti i benefici e le ricompense che i partner si scambiano all'interno della relazione. Tra i benefici di una relazione profonda un posto di rilievo è occupato dal sostegno reciproco. Il soddisfare il bisogno di sostegno diventa un modo per sviluppare la relazione profonda. Il fatto di poter sapere che possiamo contare sulle nostre relazioni profonde è ciò che viene chiamato *sostegno percepito*.

Un bisogno molto importante nelle relazioni è quello di autonomia. Quando si mantiene il bisogno di individualità e autonomia e l'altro lo capisce e ci aiuta a mantenerlo, allora saremo più soddisfatti.

Come e perchè si mantengono le relazioni interpersonali significative: gli psicologi sociali hanno indagato quali sono i processi alla base delle relazioni intime volontarie e della loro durata. Diverse teorie cercano di spiegare le qualità delle relazioni profonde e perchè durano nel tempo.

- **Teorie evolutive:** le teorie evolutive si sono occupate di studiare da un lato i processi legati all'evoluzione della specie che spiegano le origini del perchè e del come l'uomo si relaziona agli altri (teorie evoluzionistiche), dall'altro i processi che permettono al bambino e all'uomo di crescere e relazionarsi, processi che si focalizzano sul legame speciale che il bambino ha con la madre (teorie dell'adattamento). Poiché sono stati gruppi di persone e non i singoli individui a sopravvivere e a riprodursi, noi oggi trasportiamo alcuni geni che predispongono a tali legami. Le ricerche hanno evidenziato che le donne scelgono i loro partner con più cura di quanto facciano gli uomini. Secondo le teorie evoluzionistiche, questo accade perchè il numero dei figli che un uomo o una donna possono avere è diverso a parità di numero di rapporti sessuali. Le teorie evoluzionistiche, però, attribuiscono anche una grande importanza alla cultura. Ci possiamo aspettare che in un prossimo futuro anche le strategie relazionali cambino a seguito dei cambiamenti culturali in atto.

I legami che ci caratterizzano da adulti sono in un certo senso lo specchio di quelli che avevamo da bambini con la nostra mamma, secondo la teoria dell'attaccamento. La nostra dipendenza infantile rafforza i nostri legami adulti. Circa 7 bambini su 10 mostra un attaccamento sicuro, ossia un attaccamento radicato nella fiducia e contrassegnato dall'intimità. Le persone con uno stile di attaccamento preoccupato, ossia contrassegnato dalla sensazione di non valere e da ansia, ambivalenza e possessività, hanno aspettative positive verso gli altri ma il senso di non valere. Le persone con una visione negativa degli altri esibiscono uno stile di attaccamento rifiutante o timoroso; il primo è contrassegnato dalla sfiducia negli altri, mentre il secondo dalla paura del rifiuto.

- **Le teorie sociocognitive:** non sempre uno stesso comportamento viene interpretato allo stesso modo dalla stessa persona. Spesso accade che consideriamo i nostri comportamenti e le nostre reazioni come l'effetto delle pressioni esterne a cui siamo soggetti, ma utilizziamo invece un altro peso e un'altra misura se dobbiamo giudicare il comportamento altrui. Quest'ultimo viene più spesso attribuito a caratteristiche interne del nostro partner. Non solo interpretiamo in modo differente i comportamenti se siamo noi gli attori o meno, ma ci attribuiamo il merito per ciò che facciamo per la relazione e minimizziamo i nostri errori, in accordo con il bias che ci autofavorisce. I nostri comportamenti dipendono anche dalla nostra rappresentazione della relazione particolare con un'altra persona. È esperienza comune quella di comportarsi in modo diverso con persone diverse. Si hanno rappresentazioni cognitive diverse delle varie relazioni; questa rappresentazione cognitiva è detta schema relazionale. Esso è composto da 3 aspetti: uno schema di sé, uno schema del partner e uno schema della relazione. La ricerca cognitiva si è concentrata sull'organizzazione cognitiva di tutti gli schemi relazionali. Alcuni autori pensano che le persone abbiano rappresentazioni diverse a seconda delle diverse tipologie relazionali, mentre altri sostengono che esiste un solo modello relazionale al quale si rapportano le diverse rappresentazioni specifiche.

- **Le teorie dello scambio:** ci sono diverse teorie dello scambio, ma tutte si rifanno alla teoria dell'interdipendenza. La valutazione di ogni interazione è data dalla seguente equazione: $\text{esito} = \text{benefici} - \text{costi}$. Tuttavia non basta che l'esito sia positivo, occorre anche confrontarsi con le nostre aspettative e con le nostre alternative per valutare la nostra soddisfazione. Se le nostre aspettative sono elevate, saremo meno soddisfatti di quanto saremmo senza una tale

aspettativa. A questo punto, l'equazione completa è: $\text{esito} - \text{LC (livello di confronto)} = \text{soddisfazione}$. Spesso capita che le persone, pur non essendo pienamente soddisfatte della relazione, continuano a mantenerla perchè non pensano di avere alternative migliori.

Se invece le alternative a disposizioni sono migliori di quelle che si hanno, allora le persone dovrebbero porre fine alla relazione stessa. In questo caso l'equazione diventa: $\text{esito} - \text{LCalt (livello di confronto con le alternative)} = \text{dipendenza dalla relazione}$.

La nostra società ci insegna a scambiarsi gratificazioni in base al principio di equità: ciò che voi e il vostro partner ricevete dovrebbe essere proporzionale a quanto vi avete investito. Coloro che si trovano in relazioni durature, si sentono liberi di mantenere l'equità con lo scambio di molti benefici e infine smettono di tenere traccia di chi deve a chi.

Le persone si sforzano anche di evitare di calcolare i benefici di ogni scambio. Chi si trova in una relazione equa è più contento. Chi percepisce la propria relazione iniqua si sente a disagio. Le teorie dello scambio si sono soffermate sui fattori che consentono a una relazione di mantenersi nel tempo. Secondo alcuni autori tutto ruota intorno al livello di impegno che si mette nella relazione. Secondo il modello dell'investimento nella relazione, l'impegno nella relazione è dato dai livelli di confronto con le aspettative e dal livello di confronto con le alternative. I costi dipendono da quanto le persone hanno investito nella relazione fino a quel momento. Questi autori hanno proposto di distinguere tra l'impegno personale (quello dovuto al fatto che le persone vogliono impegnarsi nella relazione), l'impegno costretto (quello che si manifesta quando le persone sentono di doversi impegnare perchè i costi dell'abbandono sono troppo alti) e l'impegno morale (quello che deriva dal sentire che la relazione dovrebbe essere portata avanti dato l'impegno morale che si è preso a suo tempo).

Perchè finiscono le relazioni? Quando le relazioni sono difficili, chi non ha alternative migliori o chi si sente coinvolto in un'altra relazione cercherà delle alternative al porre fine alla relazione. Alcune persone esibiscono fedeltà, aspettando che la situazione migliori. Altri esibiscono noncuranza; ignorano i partner e permettono il deterioramento della relazione. Altri ancora danno voce alle loro preoccupazioni e fanno dei passi per migliorare la situazione.

Il conflitto: Le modalità e l'esito del conflitto dipendono dalle caratteristiche della relazione coinvolta nel conflitto. Se la relazione è di tipo cooperativo è più probabile che i partner nella relazione utilizzino strategie costruttive per giungere a una risoluzione positiva del processo stesso. Una relazione competitiva favorirà una conduzione distruttiva del processo conflittuale. Gli stili costruttivi di conflitto possono portare a un esaurimento del conflitto a seguito del quale i partner della relazione giungono a una riconciliazione emotiva. Gli stili competitivi conducono a un esito negativo dato da un incremento di intensità, da un aumento delle questioni conflittuali che porta i partner a sperimentare tensioni, risentimenti, incomprensioni.

Gli uomini sono più portati a evitare il conflitto, mentre le donne preferiscono strategie più orientate al compromesso e alla prosocialità.

Il perdono aiuta a incrementare la vicinanza nella relazione e conduce a una positiva qualità della relazione.

Il processo del distacco: La rottura dei legami è seguita da una sequenza prevedibile che inizia con le preoccupazioni verso il partner perduto, seguita da una profonda tristezza e, alla fine, dall'inizio del distacco emotivo.

È raro che gli attaccamenti profondi e duraturi si rompano velocemente; separarsi è un processo, non un evento. Tra le coppie di fidanzati, più la relazione è stretta e lunga e minori sono le alternative disponibili, più è dolorosa la rottura.

Mesi e anni dopo, le persone ricordano un dolore maggiore per aver rifiutato l'amore di qualcuno che per essere state rifiutate. La loro angoscia nasce dalla colpa di aver creato dolore a qualcuno. Non sono le affezioni e le liti a predire il divorzio, ma è l'esser freddi, disillusi e senza speranza a predire un brutto futuro matrimoniale.