

Cos'è la psicologia sociale?

La **psicologia sociale** è una disciplina che sembra come si fosse incanalata in due percorsi differenti che apparentemente non si incontrano mai ed ad un certo punto lo faranno, ma sono assolutamente indipendenti.

Il primo percorso è una **psicologia sociale psicologica**, per intendere una psicologia sociale che ha come centro di analisi il soggetto singolo e tutto ciò che accade nella sua mente (il motivo per il quale sono nate le scienze sociali è quello di tentare di spiegare il comportamento umano, alcune di queste si preoccupano anche di prevederlo), il comportamento delle persone secondo gli studiosi è determinato dai modi di pensare intimi della singola persona, tutto ciò che ciascuno di noi pensa si ripercuote su quello che facciamo, quindi abbiamo al centro il soggetto con tutti i suoi contenuti più intimi. In sintesi, quello che si trova all'interno di noi si produce in quello che facciamo fuori.

Il secondo percorso, invece, è una **psicologia sociale sociologica**, vuole il comportamento di ogni singolo soggetto come il risultato della sua interazione con i suoi simili nella società, quello che accade nella società si ripercuote nella mente. In conclusione, quello che c'è fuori di noi che influenza ciò che pensiamo e che accade dentro di noi.

La più importante scuola di psicologia sociale è quella statunitense che fa parte del primo percorso, ovvero che pone il soggetto come centro esplicativo del comportamento umano; invece, in Europa abbiamo una psicologia sociale fa più riferimento al secondo percorso.

Una volta messe a confronto tutte le teorie, a seconda del problema da analizzare, saremo noi stessi a scegliere quale teoria può essere più utile e quale no, la teoria è alla base.

Il selfie

Il **selfie** è un autoritratto fotografico condiviso sui social media, la funzione del selfie è proprio quella di essere postata. E' sicuramente una forma di esposizione narcisistica e compulsiva, ma anche una funzione di consapevolezza di se (l'immagine esteriore), a tutti (tranne chi ha la non-accettazione di se stessi).

Il selfie risponde ai quattro bisogni fondamentali di benessere:

1. **Self esteem-Autostima:** Con il selfie stiamo meglio con noi stessi, guardandolo possiamo stare bene e ci può suscitare tristezza poichè possiamo attribuire una funzione di consolazione nel momento in cui lo postiamo in modo che qualcuno ci chieda il motivo di questa sensazione.
2. **Belonging-Appartenenza:** Ci fa appartenere a qualcosa che ci definisce che per noi stessi è importante, si può intendere un'appartenenza su tutti i livelli da quello familiare a quello politico ed infine, contemporaneamente ci interconnette agli altri nel momento in cui lo postiamo.
3. **Meaningful existence-Vita ricca di senso:** Tutti noi pensiamo che se si appartiene esistiamo, siamo qualcosa o qualcuno, la vita per noi assume un significato, il mondo ha un impatto su di noi e noi su di esso, possiamo anche rendere visibili alcune nostre idee in modo che poi potranno essere ascoltate.
4. **Control-Controllo:** Noi siamo maniaci del controllo e fotografandoci per un viaggio, un concerto, etc. diventiamo agenti attivi della nostra esistenza, abbiamo un impatto nel contesto sociale di riferimento e questo ci fa provare gratificazione, vogliamo il controllo della nostra immagine proprio nella scelta dei filtri, infine, noi ci facciamo dei selfie e nello stesso tempo costruendoli formiamo una vera e propria forma d'arte.

Quindi il selfie, sarà una vera propria forma di benessere, è una forma di autoriflessione/autoesplorazione (journalize/diario) poichè scorrendo e vedendo le varie foto mi rivengono in mente tutte le sensazioni provate in quel momento. I social media parlano di noi a noi, l'autoapprezzamento non deve diventare oggettivazione, dovremmo nel nostro piccolo a non condividere selfie poichè quelli che facciamo per noi stessi valgono di più. Si dovrebbe provare a non cancellare i post senza like.

Le nostre foto non sono perfette poichè nessuno è perfetto ed il nodo è accettarsi!!

Il primo grande orientamento: behaviorismo/comportamentismo

Il **comportamentismo** nasce nel 1913, con la pubblicazione dell'articolo di John Watson ("Psychology as the behaviorist views it"). Abbiamo un'**idea centrale**, ovvero costruire una psicologia rigorosamente obiettiva, fondata sulle osservabile e sul tangibile. Un **oggetto d'analisi**, ovvero un comportamento manifesto come rifiuto dell'introspezione/coscienza. Infine, un **metodo**, ovvero, le scienze fisiche naturali.

Il comportamento è definito come una serie di **risposte (R)** che l'organismo fornisce ad una serie di **stimoli (S)**; tramite le connessioni S-R sono analizzati sia i fatti comportamentale e sia i processi mentali (pensiero, linguaggio, etc).

Gli elementi centrali sono: l'**ambientalismo**, ovvero la struttura del comportamento viene studiata esclusivamente in funzione del dato esterno che agisce su essa, nella formazione dei comportamenti delle abitudini non si dà alcun peso alle strutture psicologiche; ed **periferialismo**, che spiega ogni evento comportamentale e psichico in termini di sistemi di abitudini acquisite a livello di organi periferici, l'evento psichico è analizzato in termini di abitudini acquisite a livelli di gli organi del sistema nervoso periferico.

Quindi, l'organismo è mosso e guidato solo da **stimoli esterni**, considerati obiettivisticamente, aldilà di ogni dato generico o di specie, specifico; le abitudini si formano in base agli **apprendimenti**.

Il **processo di apprendimento** è l'elemento fondamentale e tutto il comportamento può essere considerato come un continuo processo di apprendimento finalizzato all'adattamento, prima all'interno di una concezione fondata sul modello prove ed errori incentrato sulla frequenza e sulla recenza della risposta, legge dell'effetto di **Thorndike** (1911), poi nell'ambito del modello del condizionamento incentrato su due distinti paradigmi: il condizionamento classico **Ivan Pavlov** (1923) e condizionamento operante **B. F. Skinner** (1938).

Le leggi dell'effetto e dell'esercizio di Thorndike (1874-1949)

Thorndike definisce il c. d. *Instrumental learning*, sono appresi unicamente i comportamenti strumentali al mantenimento degli eventi soddisfacenti, un organismo fornendo una risposta stabilisce una connessione tra quella risposta e lo stimolo che l'ha preceduta, il risultato che ne è conseguito è stato soddisfacente (connessione stimolo/risposta non risposta/ricompensa); apprendere vuol dire stabilire connessioni tra stimolo e risposta.

L'**animale** non comprende i nessi causali che determinano la soluzione del problema.

Thorndike ne deduce che l'**apprendimento si verifica gradualmente**, attraverso una serie di "*tentativi ed errori*", che porta al consolidamento delle reazioni dell'organismo che sono state ricompensate (legge dell'effetto).

Il condizionamento classico di Ivan Pavlov

Grazie al condizionamento **gli individui apprendono**, possiamo fare riferimento all'esperimento di Pavlov, dove il cane produce saliva non solo quando il cibo viene a diretto contatto con i recettori gustativi, ma anche in assenza di ciò.

La reazione dell'animale si verificava, in presenza di uno **stimolo sensoriale** che per sua natura produce una risposta, carne sulla lingua (**stimolo incondizionato**), presenza di uno stimolo sensoriale che non necessariamente condiziona quella reazione, suono del campanello (**stimolo neutro**) e presentazione dei due stimoli in successione temporale finché il secondo non è in grado di produrre la risposta del primo (**stimolo condizionato**).

L'organismo attraverso l'esperienza impara a **rispondere a stimoli a cui non era abituato** e il significato del condizionamento, sta nell'essere funzionale all'adattamento dell'ambiente.

Il condizionamento operante di Skinner

Il **condizionamento operante**, si distingue da quello classico perché ha comportamenti slegati da reazioni fisiologiche.

Possiamo fare l'esempio di **Skinner**, dove l'animale si muove liberamente e solo per caso tocca il rullo/la leva, ogni volta che urterà questo otterrà del cibo dallo sperimentatore, dove più cibo ottiene e più volte toccherà il rullo/leva con un aumento esponenziale nella frequenza dell'operazione. Nel modello, alcuni comportamenti hanno degli **effetti positivi** (cibo) e altri **negativi** (scosse); se il soggetto si comporta in modo adeguato, il premio arriva, altrimenti no.

Per Skinner, questo sistema è la chiave per interpretare tutti i problemi psicologici e tutte le nostre azioni sono considerate risposte operanti fornite a causa di rinforzo tenuto in esperienze passate.

Il condizionamento operante: implicazioni empiriche

L'animale e l'uomo, tendono a **cercare il piacere e a fuggire il dolore**, quindi le **risposte** ad una stessa situazione ricorrono più frequentemente quando procurano una situazione di piacere e viceversa, in questo modo, si possono rinforzare i comportamenti che si desidera far apprendere, ricorrendo ad un opportuno sistema di "*premi*" (leva-cibo) e farne disapprendere altri, mediante rinforzi negativi o punizioni (proibizioni-scosse).

Il condizionamento operante può corrispondere all'idea antica dell'uomo-macchina e la legge del rinforzo, in psicologia clinica, allo scopo di "desensibilizzare" da alcolismo, tossicodipendenze, etc.

Limiti del comportamentismo

Abbiamo il soggetto <<agente>>, **black-box**, il dato esterno come unico motore del comportamento e il rifiuto della mente e della coscienza.

Sistema Nervoso Periferico (SNP)

Ne fanno parte: i *termorecettori*, *fotorecettori*, *chemarecettori* (clinica), *meccanorecettori* e *nocirecettori* (sensazione di dolore).

Questi costituiscono il nostro sistema nervoso periferico, luogo in cui avvengono i nostri comportamenti.



Il neo-behaviorismo ed il paradigma S-O-R

Il **neo-behaviorismo** (o non-comportamentismo), introduce tra lo stimolo S e la risposta R la mediazione dell'**organismo O**, proponendo il **modello S-O-R**.

Cannon (1927), ritiene anacronistica l'idea della "*black-box*", non è d'accordo e fu **Hull** (1943-1952) ad introdurre tra S o R una mediazione psicologica, una **forza motivazionale**, che guida l'organismo alla riduzione dei bisogni ed alla formazione di abitudini.

Il **compito della psicologia**, è comprendere la modalità di questo processo di adattamento ed i modi attraverso i quali i bisogni vengono soddisfatti. Il **bisogno** è concepito come elemento di motivazione o pulsione (*drive*); il **rinforzo** è il meccanismo essenziale per l'apprendimento e la riduzione del bisogno.

Hull introduce il meccanismo dell'abitudine, ossia la tendenza a rispondere ad un certo modo, sempre uguale, ad uno stesso stimolo.

I "*Principles of Behavior*" di Hull (1943)

Hull era interessato a studiare le variabili che producono il comportamento quali: **guide/impulsi/spinte** (*drive*) iniziali, gli **incentivi**, gli **inibitori** e le **pratiche antecedenti** (*forza dell'abitudine*).

Come nelle altre forme della teoria del comportamento, il **rinforzo** è il **fattore primario che determina l'apprendimento**.

Tuttavia, la **teoria di Hull**, la riduzione degli *impulsi/risposta* alle spinte (*drive*) o soddisfazione dei bisogni, riveste un ruolo molto più importante in altri ambiti (es Thorndike e Skinner). In quanto Hull consiste in molti postulati, espressi in **formula matematica**: $sEr = sHr \times D \times V \times K$; **sEr** dove *s* è il potenziale di reazione (probabilità che l'organismo produca la risposta *r* allo stimolo *S*), **sHr** che è la forza dell'abitudine (derivante dai precedenti tentativi), **D** è la forza del *drive* (determinate ad esempio dal tempo di attesa, es ore di digiuno), **V** è l'intensità/importanza dello stimolo e **K** è l'incentivo (attrattività del risultato dell'azione).

Gli organismi possiedono una gerarchia di **bisogni che vengono elicitati** (produrre artificialmente) in presenza di *stimoli* e *drive*, la **forza dell'abitudine** aumenta con le attività che sono associate al *rinforzo*, gli *stimoli* associati con la cessazione di una risposta diventano **inibitori condizionati**, **più il potenziale di reazione efficace** supera la soglia di reazione e **minore** è la *latenza della risposta*.

La teoria di Hull è destinata ad essere la **teoria generale dell'apprendimento**, la stragrande maggioranza della sperimentazione è stata effettuata su animali ma esistono anche applicazioni agli umani.

Un esempio è quello di Miller e Dollard: ad una **ragazzina di sei anni** che ha fame e vuole dei dolci, viene detto che questi sono nascosti sotto uno dei libri in una libreria, la ragazzina inizia a tirare fuori i libri in modo casuale fino a trovarne il libro giusto (*210 secondi*), viene mandata via dalla stanza ed altri dolciumi sono nascosti sotto lo stesso libro. Nella sua ricerca successiva, lei è molto più diretta e trova i dolci in *86 secondi*. Dalla nona ripetizione in poi di questo esperimento, la ragazza trova il dolce immediatamente dopo *2 secondi*.

La bambina ha esibito un **drive per le caramelle** e guardare sotto i libri, rappresenta la sua risposta a ridurre questo *drive*. Quando finalmente trova il libro giusto, questa particolare risposta è stata premiata **formando un'abitudine**. Nelle prove successive, la forza di questa abitudine aumenta fino a divenire un'unica **connessione stimolo-risposta**.

Hull scrive questo libro ed i principi in esso sono: il **drive** che è essenziale per il verificarsi delle risposte (es lo studente vuole/deve imparare), gli **stimoli** e le risposte devono essere rilevati dall'organismo affinché il condizionamento si verifichi (es lo studente deve essere attento), la **risposta** deve essere effettuata in termini condizionati affinché si verifichi (es lo studente deve essere attivo, deve sentire una gratificazione) e il **condizionamento** si verifica solo se il rinforzo soddisfa un bisogno (es l'apprendimento deve soddisfare i desideri dello studente).

Il neo-behaviorismo ed il paradigma S-O-R

Tolman (1932-1951) inserì una mediazione più psicologica tra S e R, ovvero il *purposive behavior*; secondo Tolman, **stimoli non bastano** a dirigere il comportamento che è guidato da *scopi ed intenzioni*.

Accanto al carattere intenzionale, il comportamento possiede anche il **carattere cognitivo**, derivante dallo scambio con l'ambiente e dalla capacità dell'organismo di stabilire una relazione tra fine e mezzi per raggiungerlo (*mappe cognitive*). In questo senso, lo *stimolo* si presenta come un'**organizzazione dotata di senso**, rispetto allo scopo che l'organismo ha già cognitivamente anticipato. Nell'organismo esiste un **senso della meta da raggiungere**, che persiste durante l'azione e che può anche resistere qualora questa specifica meta sia stata memorizzata, *aspettative*.

Secondo **Wundt**, le sensazioni, suscitate ogni volta che un sensore viene stimolato e il seguente impulso raggiunge il cervello, sono una delle **forme elementari di esperienza** (*elementarismo*), che combinate tra loro, danno origine ai **processi mentali più complessi** (*associazionismo*). L'insieme fa sì che iniziamo a comprendere come funziona il mondo fuori.

In **America** lo *strutturalismo* di Wundy fu **criticato dai comportamentisti**, che rifiutano non solo il metodo dell'introspezione, ma anche il concetto stesso di coscienza; in **Europa**, negli stessi anni in cui in America nasce il *comportamentismo*, si sviluppa in opposizione allo strutturalismo la **psicologia della Gestalt**, che in tedesco significa *forma/figura/configurazione*.

Gli **psicologi della Gestalt**, si **oppongono** alla psicologia "*elementarista*" di Wundy (secondo cui i processi mentali elementari, combinati insieme, danno origine a processi mentali più complessi), sostenendo che quando, per esempio, una persona guarda fuori dalla finestra, essa vede immediatamente un paesaggio e non i vari presunti *elementi sensoriali separati* (luminosità, colori, etc) o *conoscitivi* (gli alberi, il cielo, etc).

Per i **gestaltisti**, la **mente non percepisce singoli stimoli**, ma **coglie l'insieme degli stimoli** nel campo visivo. I processi mentali sono globali e strutturati, non sono composti da elementi semplici aggregati tra loro.

"*Ogni insieme è qualcosa di più semplice somma delle sue parti*", Wertheimer (1912). I dati primari della percezione non sono costituiti da elementi ma da **forme significativamente strutturate**.