

## Modulo 3 – Cenni di psicologia sociale

- Definizioni di gruppo
- Dinamiche di gruppo
- Giustificazione comportamenti scorretti
- Stereotipi e pregiudizi

# Quali sono i meccanismi di un comportamento moralmente scorretto?

I 5 meccanismi principali sono:

1. Orientamento al Sé
2. Ottimismo irrealistico
3. Disimpegno morale
4. Conformismo
5. Autorità

# 1. Orientamento al Sé

**Orientamento al sé:** l'individuo valuta se stesso dal confronto con gli altri

Le persone prevalentemente orientate al sé sarebbero perciò spinte dal desiderio di primeggiare, per dimostrare di essere le più forti.

→ si dichiarano maggiormente disponibili a considerare comportamenti scorretti pur di primeggiare. (Lucidi et al., 2004)

**In sintesi, essere "eccessivamente" orientati al sé espone maggiormente al rischio di manifestare comportamenti scorretti.**

# 1. Orientamento al Sè

**Il clima motivazionale** si riferisce alle percezioni che le persone hanno delle motivazioni e degli obiettivi del proprio gruppo sportivo

- Il **clima di performance** indica che i membri di un gruppo percepiscono la vittoria ad ogni costo quale loro fine ultimo (e talvolta esclusivo).  
→ comprensibile tra i professionisti
- Il **clima di padronanza** indica che i membri di un gruppo percepiscono l'apprendimento di abilità quale loro scopo principale.  
→ incentivato tra i giovani e dilettanti

## 2. Ottimismo irrealistico

L'**ottimismo irrealistico** è un errore di giudizio che produce una sottostima del rischio che si corre personalmente rispetto ad una generica persona media (Weinstein and Klein, 1996).

## 2. Ottimismo irrealistico

E' un fenomeno mentale che ci conduce a convinzioni eccessivamente semplicistiche per cui crediamo di essere praticamente immuni dalle conseguenze negative degli eventi

**Ovvero, riteniamo che la probabilità che degli eventi negativi ci possano colpire sia bassissima.**

In sostanza, è l'erronea tendenza a pensare: **«figurati se capita proprio a me!»**

## 2. Ottimismo irrealistico

L'ottimismo irrealistico è un **bias cognitivo**: una distorsione sistematica nel nostro modo di valutare le situazioni.

Sbagliamo perché spesso per valutare le situazioni utilizziamo delle "scorciatoie cognitive": **le euristiche**

Le **euristiche** sono delle strategie particolari che consentono all'individuo di risolvere un problema, compatibilmente con la complessità del compito e la limitatezza dei suoi sistemi di immagazzinamento e di elaborazione delle informazioni

## 2. Ottimismo irrealistico

**Le euristiche possono quindi determinare *bias* cognitivi, come l'ottimismo irrealistico**

→ Ad esempio, pensare che l'alcool possa portare a conseguenze negative nella guida, sentendosi però personalmente immuni dai suoi effetti.

**In pratica riteniamo di essere più furbi, bravi, attenti e fortunati rispetto alla media delle persone.**

«Ho sempre guidato da ubriaco e non mi è mai successo niente. Quindi l'alcool e la guida si possono gestire»

«Mi sono sempre dopato seguendo un protocollo standard e non mi è mai successo niente. Quindi il doping fa male solo agli stupidi che lo fanno in modo ignorante e irresponsabile» (io lo faccio in modo responsabile, quindi a me non fa niente)

# 3. Disimpegno morale

Un individuo potrebbe essere fortemente orientato al se e sottovalutare i rischi personali di determinate circostanze (**ottimismo irrealistico**) e tuttavia manifestare comportamenti scorretti!

→ Il deterrente in questo caso sarebbe rappresentato proprio dall'**adesione ai valori sociali**

→ occorre trovare delle "giustificazioni" a delle condotte che si considerano moralmente sbagliate

# 3. Disimpegno morale

La funzione dei **valori** è quella di mettere ordine, fornire un senso alle nostre azioni e rendere coerenti i nostri comportamenti.

L'individuo che mette in atto un comportamento scorretto scardina una parte di questo sistema di valori attraverso una **riorganizzazione** dei suoi pensieri e delle sue credenze.

# 3. Disimpegno morale

L'operazione di riorganizzazione dei propri valori, in modo da giustificare o spiegare razionalmente il motivo per cui ci comportiamo in modo moralmente scorretto è definita **disimpegno morale**.

Il disimpegno morale rappresenta l'insieme dei dispositivi cognitivi interni all'individuo che lo **liberano dai sentimenti di autocondanna**, lesivi per l'autostima, nel momento in cui viene meno il rispetto delle norme.

# 3. Disimpegno morale

Il disimpegno morale poggia su **differenti meccanismi mentali** che le persone utilizzano per cercare di giustificare le proprie azioni immorali e dar loro una migliore apparenza.

→ Tali meccanismi agiscono dunque per ridurre o eliminare il proprio senso di colpa

Possiamo individuare 7 meccanismi principali

# 3. Disimpegno morale

## 1. La giustificazione morale

Appellarsi a ragioni superiori, di necessità, di giustificazione nei confronti dell'azione scorretta.

Esempio: «*Per vincere bisogna farlo*»

# 3. Disimpegno morale

## 2. L'etichettamento eufemistico

Utilizzo di un linguaggio che maschera un'azione riprovevole.

Esempio: «*Ero solo un po' allegro*», anziché «*Ero ubriaco*».

# 3. Disimpegno morale

## 3. Il confronto vantaggioso

Comparare il proprio comportamento scorretto con un'azione ancora più grave, in modo da alterarne la percezione e il giudizio.

Esempio: «*C'è chi compra gli esami, io ho solo copiato*».

# 3. Disimpegno morale

## 4. Dislocazione della responsabilità

Usare un punto di vista che permetta di non avere responsabilità personali.

Esempio: *«È il mio capo che mi dice di ritoccare i dati»*

# 3. Disimpegno morale

## 5. Diffusione della responsabilità

Diluire la propria responsabilità sugli altri individui.

Esempio: «*In fondo lo fanno tutti*».

# 3. Disimpegno morale

## 6. Distorsione delle conseguenze

Minimizzare le conseguenze oppure selezionare strumentalmente quelle positive o negative.

Esempio: «*Copiare agli esami mi permette di ottenere la laurea più velocemente*».

# 3. Disimpegno morale

## 7. Attribuzione di colpa

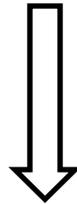
Attribuire colpe alla controparte in modo da giustificare la propria condotta negativa.

Esempio: «*Tutti si dopano quindi sono costretto a doparmi pure io*».

# 4. Conformismo

Le variabili psicologiche viste finora abbracciano una prospettiva prevalentemente individualistica.

→ Influenza delle disposizioni personali (Orientamento al Sé) e dei bias cognitivi (Ottimismo Irrrealistico e Disimpegno Morale)



Le persone però sono anche immerse in un **ambiente sociale** che può influenzare in modo determinante i loro atteggiamenti e conseguentemente le loro condotte

→ genitori, colleghi, amici, norme del gruppo

# 4. Conformismo

Le **norme di gruppo** sono una sorta di codice di comportamento al quale i membri di un gruppo devono attenersi



Chi entra a far parte del gruppo, per essere accettato, deve **conformarsi alle norme del gruppo**

Il **conformismo** è la tendenza ad uniformare il proprio pensiero ed il proprio comportamento a quello di altri individui.

→ Le persone si comportano come gli altri per evitare di apparire diverse dagli altri.

# 4. Conformismo

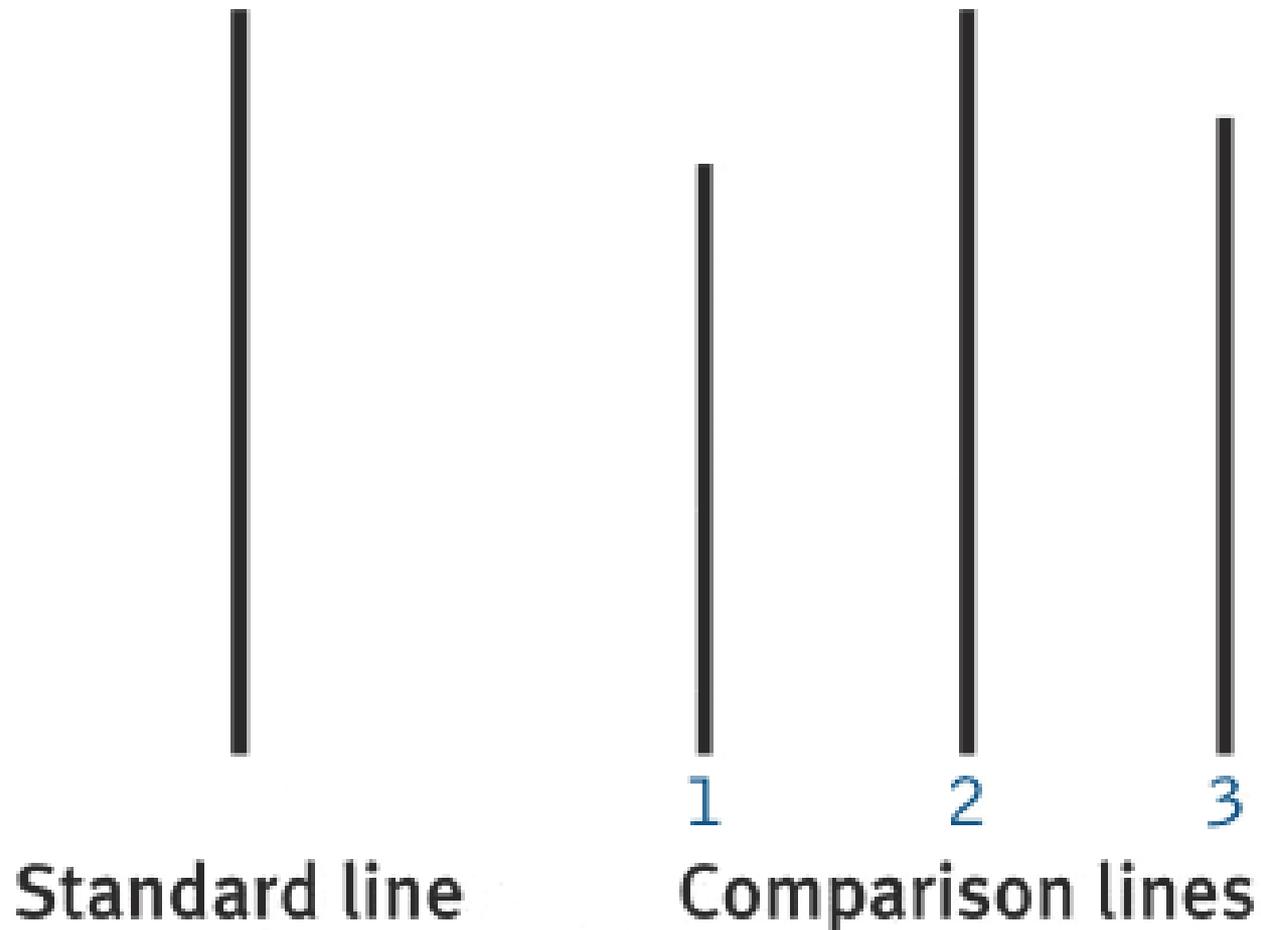
**Le persone hanno una tendenza innata a conformarsi al comportamento di altri individui**

Specialmente:

- **In situazioni sociali nuove:** in genere si osserva cosa fanno gli altri e ci si comporta di conseguenza
- **In determinate tappe dello sviluppo:** gli adolescenti ad esempio sono maggiormente influenzabili dai pari

# 4. Conformismo

Esperimento di ASCH



# 4. Conformismo

## Esperimento di ASCH

I complici erano istruiti a fornire correttamente le risposte alle prime prove.

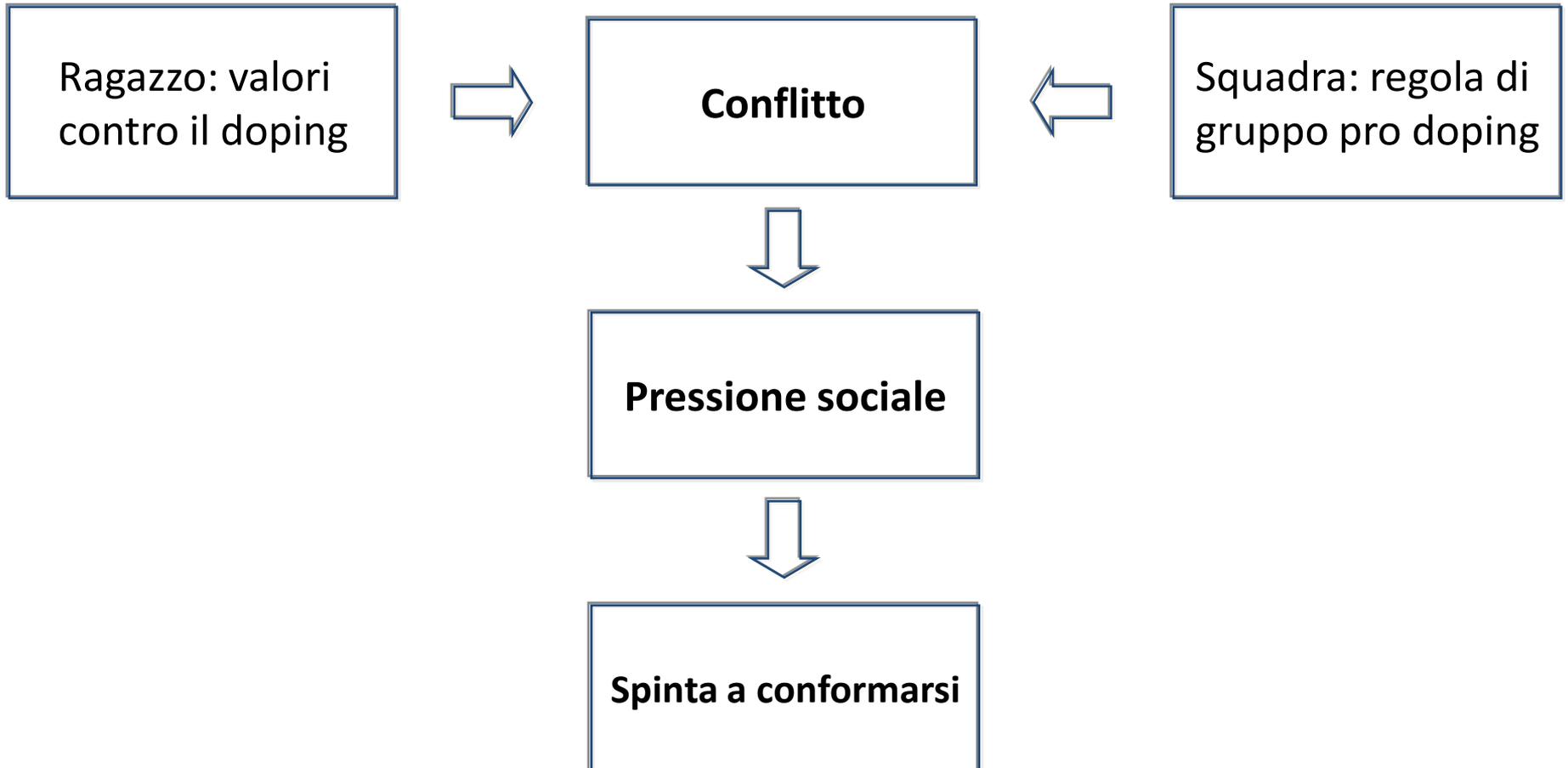
Ogni tanto però tutti i complici, uno dopo l'altro, dovevano dare una risposta palesemente sbagliata.

In tal modo inducevano una situazione di conflitto nel vero soggetto dell'esperimento:

*Rispondere correttamente o rispondere come tutti gli altri?*

→ L'effetto del conformismo è così forte, che la tendenza a comportarsi come gli altri si verifica anche in **situazioni in cui ciò è palesemente sbagliato!**

# 4. Conformismo



# 4. Conformismo

Pressione sociale varia a seconda dell'importanza che il doping ha nel gruppo



Se è un aspetto marginale  
(norma periferica)

Se è una regola importante  
(norma centrale)



Pressione limitata

**Pressione elevata**

# 4. Conformismo

Se non si accetta una norma importante del gruppo si rischia di essere emarginati



**Per essere accettati occorre quindi trovare un compromesso tra i propri valori e la norma del gruppo**

Es: giustificare il comportamento del gruppo, trovare una spiegazione (vedi disimpegno morale)

# 4. Conformismo

È importante tener presente che spesso questi meccanismi sono **inconsapevoli ed impliciti**

Le persone tendono a sentirsi a disagio a non rispettare le regole, anche se questo fatto non viene fatto notare esplicitamente

→ **Effetto lento e graduale: spesso si diventa vittime di queste dinamiche senza nemmeno accorgersene!**

# 5. Autorità

Numerosi studi di psicologia sociale hanno evidenziato come gli esseri umani siano **fortemente inclini ad assecondare** la volontà di una persona che in qualche modo rappresenta **un'autorità**, anche quando questa ci chiede di fare delle cose moralmente scorrette.

# 5. Autorità

Di fronte ad un'autorità le persone:

- spesso tendono ad obbedire, anche se la richiesta va contro la loro volontà e i loro principi
- non si sentono moralmente colpevoli per le loro azioni, ma esecutori dei voleri di un'autorità che riconoscono come legittima
- si sentono quindi **deresponsabilizzate**



Non limita le azioni negative delle persone

# 5. Autorità

Studi sugli effetti dell'autorità condotti dallo scienziato statunitense Stanley Milgram all'inizio degli anni '60

L'obiettivo era scoprire sino a che punto delle persone avrebbero messo in atto dei comportamenti spiacevoli verso altre persone solo perché ciò veniva chiesto da **un'autorità**

Per effetto di tale **ruolo** difficilmente una persona si permetterebbe di contraddire il parere di un'autorità.

Le figure di spicco possono rendere le persone talmente **dipendenti** al punto da lasciarsi manipolare acriticamente (come nell'esperimento di Milgram).

# 5. Autorità

Contributo di **P. G. Zimbardo** → comportamenti violenti osservabili all'interno di un'istituzione NON sono dovuti a disfunzioni della personalità degli individui

→ tali condotte dipendono dalle specifiche caratteristiche della situazione contestuale.

→ **Esperimento carcerario di Stanford**

24 Studenti universitari (livello di istruzione superiore alla media), a cui venne casualmente assegnato il ruolo di prigionieri o guardie carcerarie.

Le guardie carcerarie iniziarono a manifestare tendenze sadiche ed i prigionieri mostrarono passività e depressione.

→ Effetto Lucifero