
IL CONFORMISMO

PARTE 2

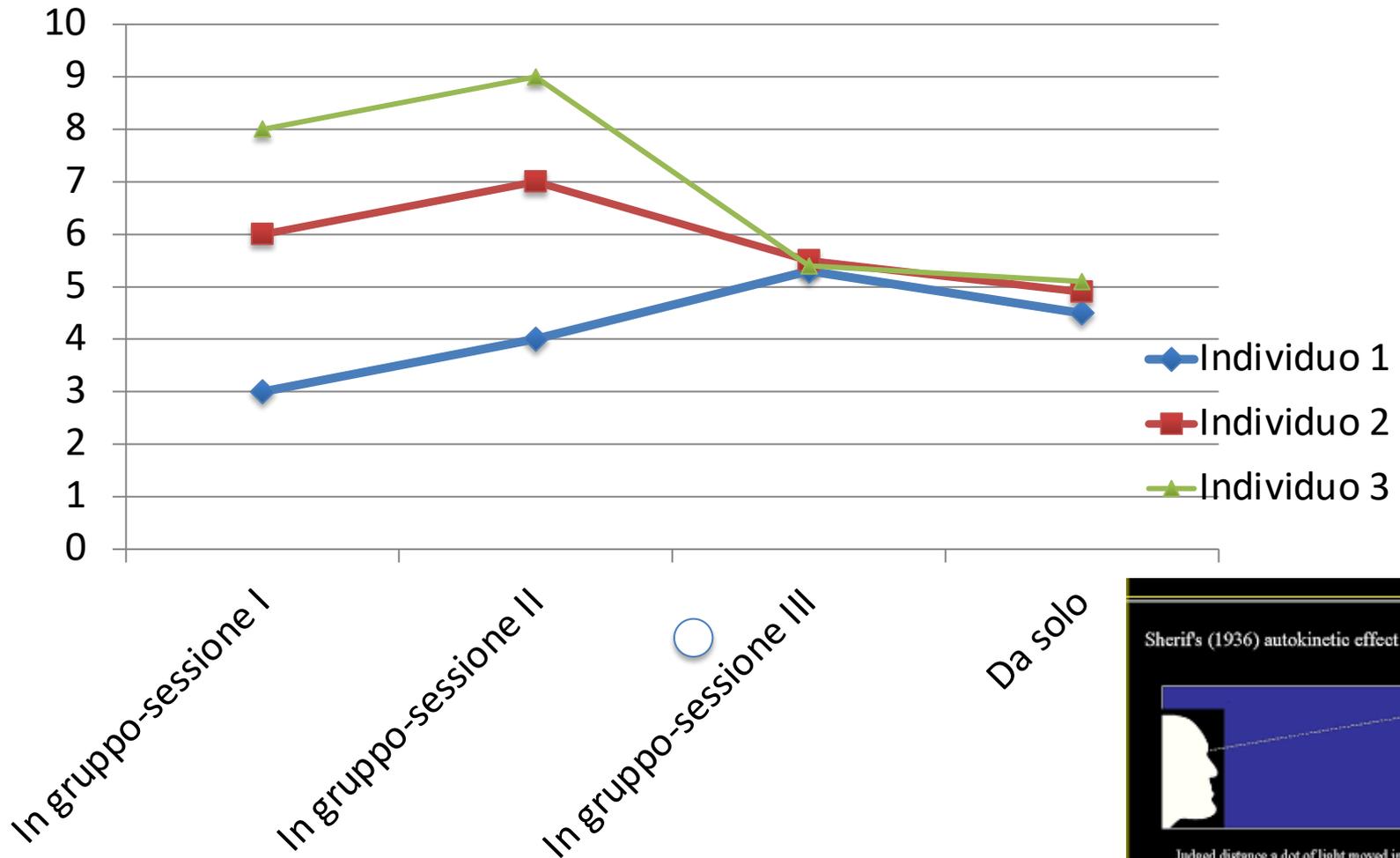
Capitolo 4 Manuale Psicologia Sociale

L'influenza sociale

Le norme: Come nascono?

Esperimento di Sherif (1936)

Risultati: Condizione prima in gruppo e poi da soli



Sherif's (1936) autokinetic effect studies



Judged distance a dot of light moved in a darkened room

L'influenza sociale

Il conformismo

- Nell'esperimento di Sherif la **situazione era ambigua, difficile da interpretare:**
 - Le norme e le opinioni degli altri servono come chiave per **ottenere una verifica della realtà.**
 - Ma se la situazione non è ambigua?
 - Se la realtà sembra essere certa?
 - Gli altri e le norme sociali influenzano comunque il nostro comportamento?
-

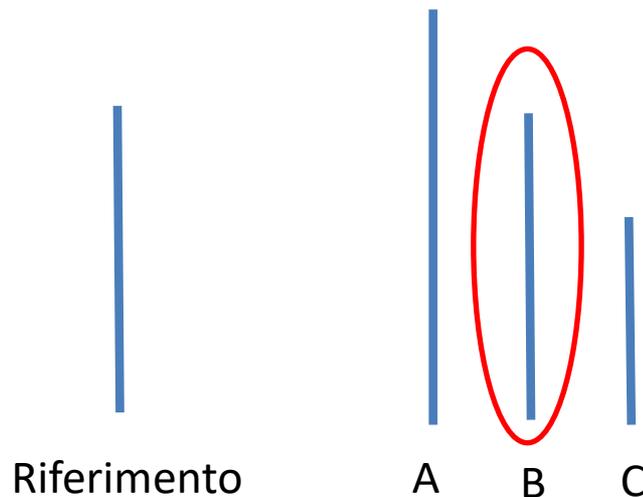
L'influenza sociale

Il conformismo

Esperimento di Asch (1951)



- Partecipanti: Studenti di sesso maschile
- Procedura: Esperimento presentato come un compito di discriminazione visiva:



Quale delle tre linee (A,B,C) è uguale alla linea di riferimento?

L'influenza sociale

Il conformismo

Esperimento di Asch (1951)

- Procedura: 12 prove simili
 - Create due condizioni:
 - Condizione sperimentale: I partecipanti esprimevano il loro giudizio dopo che altre persone (complici dello sperimentatore) in modo unanime davano una risposta sbagliata.
(Video: <https://www.youtube.com/watch?v=qA-gbpt7Ts8>)
 - Condizione di controllo: I partecipanti esprimevano il proprio giudizio da soli.
-

L'influenza sociale

Il conformismo

Esperimento di Asch (1952)

Risultati

- I partecipanti nella **condizione di controllo** (giudicavano da soli) erano praticamente sempre accurati, **% di errore vicino allo zero.**
 - **Nella condizione sperimentale:**
 - Il 50% sbagliava sistematicamente il giudizio, seguendo quello degli altri, in almeno 6 prove.
 - il 5% si conformava agli altri in tutte le prove!
 - **Tasso medio di conformismo: 32%!**
-

L'influenza sociale

Il conformismo

Esperimento di Asch (1952)

Risultati

- **Perchè i partecipanti si adeguavano alla maggioranza?**
 - Intervista post-esperimento:
 - Chi si conformava:
 - “Non volevo sentirmi diverso”; “Avevo paura di sembrare ridicolo”; “Ho pensato che il gruppo aveva ragione”
 - Chi non si conformava:
 - “Mi sono sentito solo”; “Ho provato forte imbarazzo e ansia”; “Mi sono sentito a disagio”
 - **Il conformismo in questo caso non rispecchia tanto un'interiorizzazione della norma quanto una pressione del gruppo cui si appartiene in quel momento.**
-

L'influenza sociale

Il conformismo

- Asch experiment ai giorni nostri:
 - <https://www.youtube.com/watch?v=VgDx5g9qI1g>
 - Elevator & Conformity:
 - <https://www.youtube.com/watch?v=ztFv6OSFeUA>
-

L'influenza sociale

Il conformismo

- Il motivo principale alla base del conformismo:
- IL BISOGNO DI APPARTENENZA:

IN QUANTO ANIMALI SOCIALI, UNO DEI NOSTRI BISOGNI FONDAMENTALI è QUELLO DI APPARTENENZA (VEDI CAP. IX)

PIRAMIDE DEI BISOGNI DI MASLOW (1954)



L'influenza sociale

Il conformismo

- **Il motivo principale alla base del conformismo:**
 - **IL BISOGNO DI APPARTENENZA:**
 - **SIAMO CONSAPEVOLI CHE ESPRIMERE OPINIONI DIVERGENTI DALLA MAGGIORANZA PUO' PORTARE A ESCLUSIONE SOCIALE**
 - **CI ADEGUIAMO ALL'OPINIONE DELLA MAGGIORANZA PER EVITARE ESCLUSIONE SOCIALE E SODDISFARE DUNQUE IL BISOGNO DI APPARTENENZA**
-

L'influenza sociale

Il conformismo

- Conformismo: Cambiamento nel proprio modo di pensare (atteggiamenti) o di comportarsi a seguito dell'influenza del gruppo.
 - Come agisce il conformismo?
 - Esperimento di Sherif (1935) con effetto autocinetico
 - Esperimento di Asch (1952) con linee rette
-

L'influenza sociale

Il conformismo

Come agisce?

- **Due sono i principali processi** di influenza sociale responsabili del conformismo (**Deutsch & Gerard, 1955**):
 - **Influenza informativa:** Avviene in una situazione incerta, quando non siamo sicuri della realtà e delle decisioni da prendere (ad es., esp. di Sherif sull'effetto autocinetico):
Accettiamo le informazioni e le valutazioni degli altri per eliminare l'ambiguità e risolvere l'incertezza.
-

L'influenza sociale

Il conformismo

Come agisce?

- **Influenza sociale informativa:** La necessità di sapere cosa è giusto:
 - Al docente di Psicologia Sociale devo dare del tu o del lei?
 - Come dovrò votare al prossimo referendum su... (es. TAV)?
 - Il sushi lo mangio intero o lo taglio a pezzetti?
 - L'urlo che ho appena sentito giù dalle scale arriva da una coppia che sta scherzando o da una donna vittima di violenza?
-

L'influenza sociale

Il conformismo

Come agisce?

- **Influenza sociale informativa:** La necessità di sapere cosa è giusto:
 - L'influenza di altre persone che ci porta a conformarci perché li vediamo come una fonte di informazioni per guidare il nostro comportamento.
 - Ci conformiamo perché crediamo che l'interpretazione altrui di una situazione ambigua sia più corretta della nostra e ci aiuterà a scegliere un piano d'azione adeguato.
-

L'influenza sociale

Il conformismo

Come agisce?

- **Due sono i principali processi** di influenza sociale responsabili del conformismo (**Deutsch & Gerard, 1955**):
 - **Influenza normativa:** La realtà oggettiva è secondaria rispetto al gruppo. L'influenza normativa entra in gioco quando il gruppo ha molta influenza su di noi, percepiamo che può gratificarci o punirci. **Ci conformiamo alle aspettative positive degli altri, per ottenere approvazione sociale o per evitare disapprovazione sociale.**
-

L'influenza sociale

Il conformismo

Come agisce?

- **L'influenza normativa in azione: l'abbigliamento**



Dennis MacDonald/Photoedit



Conformity in action? What's "in" during the latest fashion trends changes dramatically over the years. But note how both groups from different eras generally conform to their group's overall "dress code."

Tendiamo a indossare quello che è considerato appropriato in un dato momento.

L'influenza sociale

Il conformismo

Come agisce?

- Due diverse influenze, due diversi conformismi:
 - **Influenza informativa** → **Conversione**: Modifica sia dell'atteggiamento pubblico che privato della persona.
 - **Influenza normativa** → **Accondiscendenza**: Modifica dell'atteggiamento pubblico della persona, non necessariamente di quello privato.
-

L'influenza sociale

Un'evidenza indiretta dell'accondiscendenza

Lo studio delle linee di Asch: Variazione #1

- In una variante del suo studio, Asch (1957) mostra la differenza tra conversione e accondiscendenza.
 - I complici dello sperimentatore davano sistematicamente la risposta sbagliata, come prima, ma questa volta i partecipanti (ignari) scrivevano le loro risposte su un pezzo di carta invece di dirle ad alta voce.
 - I partecipanti non dovevano preoccuparsi di ciò che il gruppo pensava di loro perché il gruppo non avrebbe mai scoperto quali fossero le loro risposte.
 - La conformità è diminuita drasticamente, verificandosi in media solo 1,5 delle dodici prove.
-

L'influenza sociale

Il conformismo

Chi si conforma?

- Studi iniziali (ad es., Costanzo, 1970) mettevano in risalto particolari caratteristiche individuali che rendevano più probabile il conformismo:
 - Ad es.: bassa autostima, forte bisogno di approvazione sociale, senso di insicurezza, sentimento di inferiorità rispetto al gruppo.
 - Studi successivi hanno confutato questi risultati ed evidenziato come il **contesto** giochi un ruolo predominante nel determinare o meno conformismo.
 - **I fattori situazionali e contestuali sono più importanti dei fattori individuali.**
-

L'influenza sociale

Il conformismo

I fattori che favoriscono/inibiscono il conformismo

Contesto del gruppo

- Dimensioni del gruppo: Tanto più è numericamente grande il gruppo, tanto più è probabile ci sia conformismo.
 - Il conformismo sembra già stabilizzarsi quando il gruppo è di 3 persone.
 - **Tuttavia...**
 - E' fondamentale ci sia unanimità: Tutti i membri del gruppo devono convergere verso la stessa norma.
 - Se c'è anche un solo **membro deviante** che si scosta dalla norma, il conformismo diminuisce notevolmente.
-

L'influenza sociale

Il conformismo

I fattori che favoriscono/inibiscono il conformismo

Il membro deviante

Esperimento di Allen & Levine (1971)

- Partecipanti e procedura simile all'esperimento di Asch.
 - Create diverse condizioni sperimentali:
 - Nessun membro deviante: Tutti gli altri individui rispondevano in modo unanime (come cond. sperimentale esperimento di Asch).
 - Membro deviante competente: Uno dei 7 collaboratori, si discostava dagli altri, dando la risposta effettivamente corretta.
 - Membro deviante incompetente: Uno dei 7 collaboratori, con apparenti problemi alla vista, si discostava dagli altri dando però una risposta comunque non corretta.
-

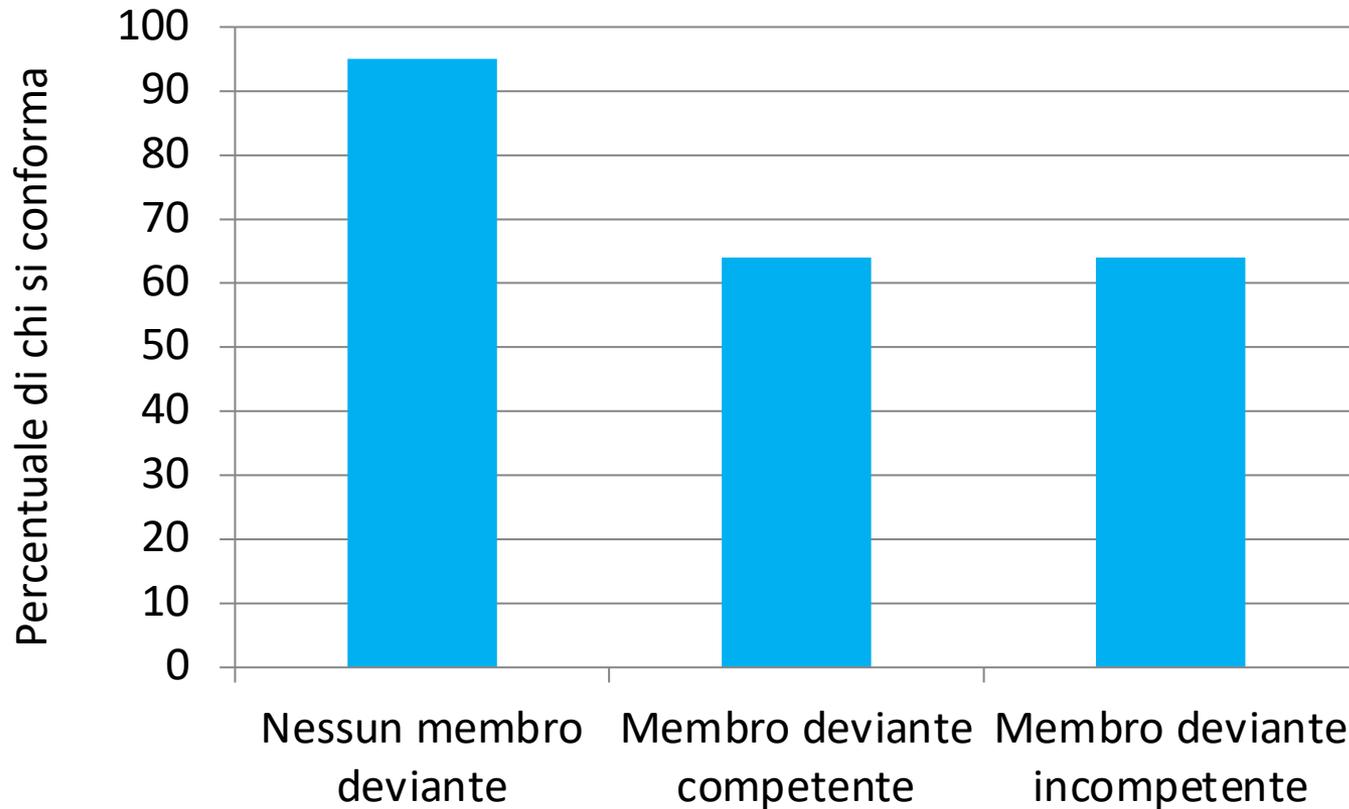
L'influenza sociale

Il conformismo

I fattori che favoriscono/inibiscono il conformismo

Il membro deviante

Esperimento di Allen & Levine (1971)



L'influenza sociale

Il conformismo

I fattori che favoriscono/inibiscono il conformismo

Il membro deviante

Esperimento di Allen & Levine (1971)

- La presenza di un membro deviante riduce sensibilmente la tendenza al conformismo.
 - Tale **riduzione è indipendente dalle risposte e dalle opinioni date dal membro deviante, possono essere giuste o sbagliate.**
 - Ciò che è importante è il fatto che **il membro deviante infrange l'unanimità del gruppo**, sollevando e **rendendo legittima la possibilità di risposte alternative** a quelle della maggioranza.
-