
L'INFLUENZA SOCIALE DELLA MINORANZA

PARTE 5

Capitolo 4 Manuale Psicologia Sociale

L'INFLUENZA DELLE MINORANZE E IL CAMBIAMENTO SOCIALE

- In linea teorica, una minoranza all'interno di un gruppo non ha un potere, uno status e un'ampiezza numerica capace di influenzare il resto del gruppo.
 - Tuttavia, esempi storici o attuali ci mostrano il contrario.
 - Singoli individui **dissidenti**, o una **piccola minoranza** all'interno di un gruppo, riescono a cambiare profondamente le opinioni della maggioranza.
-

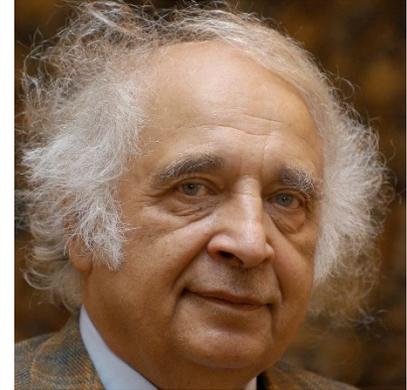
L'INFLUENZA DELLE MINORANZE E IL CAMBIAMENTO SOCIALE



- Minoranze non solo in senso numerico, ma anche (e soprattutto) in termini di potere e diritti

L'INFLUENZA DELLE MINORANZE E IL CAMBIAMENTO SOCIALE

Moscovici (1976):
Social influence e social change



- I ricercatori di psicologia sociale sono vittime della **tendenza sistematica al conformismo**: trattare l'influenza del gruppo come unidirezionale, in **cui gli individui si conformano sempre alla maggioranza**.
- Se così fosse, gruppo e società in generale sarebbe cristallizzato, senza alcuna spinta al cambiamento.
- **Le minoranze hanno un ruolo fondamentale nel produrre cambiamento sociale**

L'INFLUENZA DELLE MINORANZE E IL CAMBIAMENTO SOCIALE

- In molti casi i gruppi presentano opinioni divergenti tra la maggioranza e una minoranza.
 - Tale **divergenza** è potenzialmente il punto di partenza per produrre cambiamento sociale.
 - A questa divergenza, le persone possono reagire:
 - Escludendo: La minoranza viene estromessa dal gruppo, considerata come deviante;
 - Conformandosi: La maggioranza persuade la minoranza (i devianti) ad adottare il loro punto di vista;
 - Mediando: Si raggiunge un compromesso che porta alla convergenza;
 - **Cambiando e innovando**: Una minoranza accentua il conflitto, persuade la maggioranza fino a produrre cambiamento sociale.
-

L'INFLUENZA DELLE MINORANZE E IL CAMBIAMENTO SOCIALE

Moscovici (1976)

- Per produrre cambiamento sociale, i membri della minoranza devono essere attivi, organizzati, ma soprattutto **coerente**.
 - Tutti i membri appartenenti alla minoranza **devono convintamente credere nella stessa idea e comportarsi coerentemente**.
 - Uno stile coerente, in cui tutte le persone appartenenti alla minoranza diffondono ripetutamente lo stesso messaggio:
 - trasmette l'idea secondo cui un punto di vista alternativo e coerente esiste;
 - con più probabilità attira attenzione su di sé;
 - dimostra sicurezza e coinvolgimento;
 - crea alla lunga incertezza e dubbio nella maggioranza.
-

L'INFLUENZA DELLE MINORANZE E IL CAMBIAMENTO SOCIALE



Studio di Perez e Mugny [1987]

- Influenza della minoranza

OBIETTIVO: studiare gli effetti dell'influenza della maggioranza e della minoranza.

PARTECIPANTI: gruppo di ragazze, in Spagna.

PROCEDURA: i partecipanti leggevano un messaggio a favore della legalizzazione dell'aborto (tema controverso). A seconda della **condizione sperimentale**, il messaggio era attribuito a un portavoce della **maggioranza** o a un portavoce della **minoranza**. Ai partecipanti era poi chiesto di esprimere una **esprimere una posizione relativa alla legalizzazione dell'aborto e a un tema a questo vicino** (contraccezione).

RISULTATI: la maggioranza ha ottenuto più consenso rispetto al messaggio sull'aborto (**influenza diretta**) mentre la fonte minoritaria ha avuto scarso impatto diretto ma è riuscita a provocare un cambiamento nell'atteggiamento delle persone verso la contraccezione (**influenza indiretta**).

RISULTATI: Effetto della maggioranza maggiore su tema centrale, effetto della minoranza su tema trasposto: attivazione **pensiero divergente**.

L'INFLUENZA DELLE MINORANZE E IL CAMBIAMENTO SOCIALE

L'influenza sociale della minoranza vs. maggioranza

- Sono due processi qualitativamente diversi
- L'influenza **della minoranza è un processo** più complesso, che necessita più tempo o avere un effetto su temi trasposti (vedi esp. di Mugny e Perez).
- **Tuttavia...:**
- L'influenza prodotta dalla minoranza può essere più profonda e duratura di quello della maggioranza.
 - L'influenza della maggioranza può portare in molti casi a semplice **conformismo pubblico** (Moscovici, 1980):
 - Adeguamento all'opinione della maggioranza senza una reale interiorizzazione, ma per semplice paura di essere esclusi dal gruppo (influenza normativa).
 - L'influenza della minoranza invece porta a un **conformismo privato** (Moscovici, 1980):
 - Reale interiorizzazione dell'opinione della minoranza, risultato di un processo di attenta elaborazione del messaggio e di confronto con quello della maggioranza.

L'INFLUENZA DELLE MINORANZE E IL CAMBIAMENTO SOCIALE

L'influenza sociale della minoranza vs. maggioranza

NEMETH [1986]:

- La **MAGGIORANZA** attiva processi di pensiero **convergenti**:
 - le persone si **focalizzano** prevalentemente **sul messaggio**, e non considerano **argomentazioni o fattori aggiuntivi**; **la prospettiva adottata è quella suggerita dalla fonte.**
- La **MINORANZA**, invece, attiverrebbe processi di pensiero **divergenti**:
 - gli individui **adottano molteplici prospettive e le confrontano tra loro**, non solo quella della fonte e sono portati a pensare e agire in modo personale e originale.