

# **Processi di gruppo**

- 1. Confronti, conflitti e tensioni nelle relazioni tra i gruppi**
- 2. La coesione nei gruppi**
- 3. La conformità o effetto della maggioranza**
- 4. Forze centrifughe di gruppo: devianza, minoranza e conflitto**
- 5. Entrare nei gruppi**

## 1. Confronti, conflitti e tensioni nelle relazioni tra i gruppi

Secondo Tajfel, è possibile collocare tutti i comportamenti lungo un continuum ai cui estremi troviamo il comportamento interpersonale e il comportamento intergruppi.

Ecco una definizione dei due comportamenti “estremi”:

<p><b>comportamento interpersonale</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- l'interazione è determinata dall'incontro fra persone e dalle loro caratteristiche e non dalle loro appartenenze sociali</li> <li>- sono messe in risalto le differenze e le affinità dei protagonisti</li> <li>- ognuno esprime atteggiamenti coerenti coi propri sentimenti e motivazioni personali</li> </ul>
<p><b>comportamento intergruppi</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- l'interazione degli individui è determinata dalle loro rispettive appartenenze sociali</li> <li>- il comportamento è indipendente dalle differenze individuali (uniformità ingroup)</li> <li>- il comportamento è indipendente dalle relazioni personali tra i singoli membri dei gruppi e non è influenzato da motivazioni personali</li> </ul>

Ad esempio, può succedere che due amici, che appartengono a due partiti politici diversi si pongano verso l'estremo intergruppi durante un periodo elettorale; come pure può succedere che due nemici di guerra abbiano reciprocamente dei sentimenti di stima, simpatia, comprensione ponendosi in tal modo verso l'estremo interpersonale. In realtà i **due estremi puri** sono piuttosto rari e il nostro comportamento sociale si situa in punti intermedi fra i due

estremi; in ogni caso secondo Tajfel è più possibile un comportamento estremo intergruppi che interpersonale.

L'appartenenza ad un gruppo è avvertita in termini **cognitivi, valutativi ed emozionali**.

L'importanza dell'appartenenza di gruppo e il conflitto con l'outgroup appare negli esperimenti del "campo estivo", tre esperimenti svolti tra il 1948 e il 1952 da Sherif (Sherif e Sherif, 1953; Sherif et al. 1961).

### **Esperimenti del "campo estivo" di Sherif**

soggetti: ragazzi di circa 12 anni, bianchi, "normali"

tempi dell'esperimento: due settimane

prima fase dell'esperimento: vita comunitaria al campo, con nascita di relazioni e amicizie fra i ragazzi nel gruppo intero.

seconda fase: la **formazione dei due gruppi**. Dopo una settimana in cui i ragazzi avevano agito tutti insieme come un unico gruppo ed erano nate relazioni interpersonali e amicizie spontanee, **vengono formati 2 gruppi**, i Rossi e i Blu; i ricercatori separano gli amici che vengono posti in gruppi separati. Da quel momento la vita quotidiana si svolge sulla base dei due gruppi.

terza fase: il **conflitto fra i due gruppi**, suscitato attraverso attività competitive, per le quali uno solo dei gruppi era premiato (**interdipendenza negativa**). Rapido deterioramento delle relazioni fra i due gruppi, coesione ingroup e discriminazione con l'outgroup, azioni ostili reciproche, stereotipi negativi verso l'outgroup.

quarta fase: riduzione del conflitto tramite l'introduzione degli **scopi sovraordinati** per ridurre l'ostilità fra i gruppi. Lo scopo sovraordinato è uno scopo attraente per i membri di entrambi i gruppi, ma può essere raggiunto solo con lo sforzo congiunto di entrambi (furgone che si rompe, colletta per spettacolo comune, ecc.). Le ostilità diminuiscono, i vecchi amici si ritrovano.

Attraverso questi esperimenti di campo, Sherif ha ritenuto che il conflitto fra gruppi si generi per ragioni oggettive, legate al **conflitto di interessi** (teoria realistica del conflitto di gruppo, come dice Campbell). In realtà, vi sono dati sperimentali che indicano come anche gruppi appena costituiti e non posti in situazioni conflittuali sviluppino rapidamente bias reciproci e un netto favoritismo ingroup, come nella ricerca di Ferguson e Kelley (1964) in cui due gruppi che lavorano fianco a fianco, e non competitivamente, svilupparono ugualmente favoritismo ingroup.

L'esperimento di Rabbie e Horwitz (1969) ha lo scopo di isolare le "condizioni minime" perché si generino atteggiamenti discriminatori fra ingroup e outgroup e parte dall'idea lewiniana di interdipendenza del destino.

Tajfel impostò il suo programma di ricerca per chiarire il ruolo giocato dai **PROCESSI DI CATEGORIZZAZIONE SOCIALE** nei comportamenti intergruppi.

**CATEGORIZZAZIONE SOCIALE>>PROCESSO CHE CONSISTE NELL'ORGANIZZARE L'INFORMAZIONE CHE RICEVIAMO DALL'AMBIENTE SECONDO ALCUNE MODALITÀ (ignorare certe differenze o certe somiglianze; semplificare l'enorme quantità di informazioni per avere una guida nell'azione). La c.s. come un sistema di orientamento che contribuisce a definire il posto specifico dell'individuo all'interno della società.**

Dal punto di vista sperimentale diventa importante creare le *condizioni minime* per cui un individuo si comporta verso il proprio gruppo in modo diverso rispetto ad un altro gruppo:

- evitare tutte le interazioni faccia a faccia fra i ss sia nell'ingroup sia nell'outgroup
- garantire l'anonimato fra i membri dei gruppi
- evitare legami strumentali fra i criteri della categorizzazione e la natura delle risposte intra e intergruppi richieste ai ss
- evitare legami utilitaristici fra risposte dei ss e loro interesse personale

## Esperimento "Klee e Kandinskij" (Tajfel et al. 1971)

ss studenti di 15-16 anni di una stessa scuola professionale

prova percettiva o di preferenza estetica, sulla base delle quali si dividono i gruppi (in realtà divisione fatta caso dai ricercatori)

l'appartenenza ad un gruppo o l'altro fatta individualmente e in modo molto discreto per cui ciascuno sa di sé, ma non degli altri

compito sperimentale>>attribuire piccole somme di denaro ad un membro del proprio gruppo e a un membro dell'altro gruppo, anonimi, identificati solo da un numero di codice. L'attribuzione viene fatta apposite matrici, ad esempio:

**Figura A Matrice 1 dell'esperimento di Tajfel et al. (1971)**

19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7
1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25

Le strategie che possono essere impiegate sono:

- MPC massimo profitto comune
- MPGA massimo profitto per il gruppo di appartenenza
- MD massima differenza a favore del gruppo di appartenenza
- I imparzialità delle scelte (somme uguali ai 2 gruppi)

nella matrice presentata se la riga superiore è l'outgroup, la casella all'estrema destra presenta MPC, MPGA, MD coincidono tutte all'estremità dx della matrice

## Risultati

MPC>>praticamente nessuna influenza

MPGA>>una certa influenza, ma inferiore al raggiungimento di una **massima differenza (MD) in favore dell'ingroup**. Anche l'**imparzialità** si delinea come una strategia significativa atta a moderare il favoritismo ingroup

In un primo tempo Tajfel interpretò questi risultati come un compromesso fra due norme sociali in conflitto:

- il primato del proprio gruppo
- l'equità, la imparzialità

ma in seguito ad altri dati sperimentali, quali:

- con matrici separate per l'ingroup e per l'outgroup viene scelta per l'ingroup la strategia MPC in modo significativamente più frequente che per l'outgroup
- in un altro esperimento (Billig e Tajfel, 1973) si controlla la variabile somiglianza interindividuale

Tajfel arriva alla conclusione che **in una situazione di confronto fra gruppi si attiva in ognuno di essi il bisogno di affermare la specificità positiva del proprio gruppo a scapito dell'altro**. La categorizzazione sociale

di per sé provoca un comportamento intergruppi che discrimina l'"altro" gruppo e favorisce il proprio.

## Doise e la **differenziazione categoriale**

processo che affina, precisa la differenza fra categorie e, allo stesso modo, confonde le differenze fra di loro. La differenziazione può avere luogo su tutti e tre i livelli in cui possono essere distinte le relazioni fra gruppi: il **valutativo**, il **percettivo**, il **comportamentale**. Quando vi è una differenziazione ad uno dei tre livelli si tende a creare differenziazioni corrispondenti negli altri due livelli.



Quando vi sono situazioni "incrociate", cioè un **incrocio delle appartenenze categoriali**, si ha una **diminuzione della differenziazione categoriale**; si hanno maggiori differenze quando si oppongono due categorie, ad esempio "maschi e femmine" o "adulti e giovani", che nel caso in cui si incrocino le due categorizzazioni, cioè: maschio giovane/maschio adulto; femmina giovane/femmina adulta.

Negli esperimenti effettuati da Doise e Deschamps si è visto che quando i ss sono distinti nelle loro appartenenze categoriali nella condizione di **categorizzazione semplice** vi è valorizzazione della propria categoria rispetto all'altra; nella situazione di **categorizzazione incrociata** tale differenza sparisce.

Ma se le due categorie incrociate producono un **raddoppiamento dell'ingroup in corrispondenza con un doppio outgroup** (esempio maschio nero/donna bianca) **la differenziazione categoriale viene incrementata** invece che ridotta.

La categorizzazione incrociata mostra dunque delle possibili limitazioni al processo di differenziazione categoriale; d'altra parte lo stesso Tajfel si convinse ben presto ad andare oltre il quadro teorico fondato sulla categorizzazione sociale.

Nella concezione di Tajfel e della sua scuola il concetto di identità sociale dà conto dei fenomeni di favoritismo ingroup e discriminazione outgroup che caratterizzano le relazioni intergruppi.

**L'IDENTITÀ SOCIALE** di un individuo consiste nella sua concezione di sé in quanto membro di un gruppo>>"L'identità sociale di un individuo è legata alla *conoscenza* della sua appartenenza a certi gruppi sociali ed al significato *emozionale* e *valutativo* che risulta da tale appartenenza" (Tajfel, 1972).

**Categorizzazione sociale**>>ordinare il mondo in categorie significative; "noi" e "loro",

**Identità sociale**>>consapevolezza di appartenere ad un certo gruppo sociale (e anche **identificazione** ad una categoria, ad un aggregato di persone che diventano significative)

**Confronto sociale** con gli altri gruppi

**Ricerca di una specificità positiva**>>il bisogno di una concezione positiva di sé è sentito in rapporto alla/e appartenenza/e sociale/i. Il "bias" del favoritismo ingroup, osservato nel paradigma dei gruppi minimali, è visto in rapporto con lo sforzo di distinguere positivamente il proprio gruppo dagli altri gruppi.

Il **conflitto intergruppi**, nel quadro della teoria dell'identità sociale, può essere dovuto sia alla competizione per acquisire risorse materiali (come diceva

Sherif), sia per acquisire, mantenere, difendere prestigio e status.

Nel conflitto sociale, secondo Tajfel e Turner (1979), entrano in gioco tre processi fondamentali:

- la categorizzazione sociale, che permette una rappresentazione semplificata dell'ambiente sociale, in cui le differenze fra categorie sono enfatizzate mentre quelle all'interno di una stessa categoria sono ridotte; certe caratteristiche e valori attribuiti al gruppo sono ascritti anche ai suoi singoli membri;
- l'identità sociale, per cui in molti casi gli individui si percepiscono e sono percepiti dagli altri come membri di una certa categoria sociale e si comportano in quanto membri del gruppo;
- il confronto sociale con altri gruppi serve a determinare quale sia la valenza, il valore di certe caratteristiche di gruppo.

Nel caso di membri di gruppo dallo **status basso** si hanno due possibilità:

- 1) uscire dal gruppo per cercarne altri più prestigiosi (mobilità sociale)
- 2) reinterpretare gli aspetti negativi per trovare una specificità positiva di gruppo
- 3) allearsi con altri dello stesso status per cambiare le cose (cambiamento sociale)

Nel caso di membri di gruppi dallo **status alto** diventa cruciale difendere la propria posizione creando, ad esempio, una varietà di simboli di differenziazione, o nuove forme di specificità psicologica e rafforzamento di quelle vecchie ancora utilizzabili.

Rabbie ha contestato a Tajfel e ai suoi allievi due punti principali:

- la mancanza di distinzione, nei lavori di Tajfel e collaboratori, fra il concetto di **categoria** e quello di **gruppo**; per Rabbie il *gruppo è qualcosa di più di una categoria* e può costituirsi sia in modo attivo (per l'impegno dei suoi membri) sia in modo passivo, quando ai soggetti di una categoria è imposto dall'esterno un destino comune (esempio: gli Ebrei durante la persecuzione nazista). Tajfel accolse la pertinenza di questa obiezione e giustificò la confusione fra categoria e gruppo, perchè con la teoria intergruppi era stato fatto lo sforzo di riferirsi tanto ai gruppi faccia a faccia, quanto ai gruppi di vaste proporzioni; Turner, invece, ribatte a Rabbie che al di là di qualche imprecisione terminologica la distinzione fra categorie e gruppi è stata tenuta ben presente negli esperimenti. Resta , però, aperta la seguente questione:
  - per Rabbie il gruppo può costituirsi sulla base dell'interdipendenza di scopi e compiti
  - per Tajfel, Turner ecc. il gruppo si costituisce attraverso l'identificazione degli attori con l'aggregato sociale cui si rendono conto di appartenere per iniziativa propria o per imposizione altrui.

- seconda obiezione di Rabbie: il favoritismo ingroup nei gruppi minimali non sarebbe dovuto alla pura categorizzazione, ma all'interdipendenza circa le ricompense ottenibili. Secondo Rabbie nelle situazioni dei gruppi minimali si realizza un legame razionale fra gli interessi economici personali e le due strategie più importanti di distribuzione del denaro: il favoritismo ingroup e l'imparzialità. Questa obiezione non è mai stata accolta da Tajfel e allievi.

Più recentemente Diehl (1990) ha svolto esperimenti che mostrano: 1) che la somiglianza di atteggiamenti con altre persone non è sufficiente per creare favoritismo; 2) che la discriminazione outgroup compare anche quando si inducono i ss a credere che l'outgroup adotterà strategie egualitarie di distribuzione del denaro; 3) il favoritismo ingroup compare anche quando i ss. sanno che non potranno essere favoriti dai loro colleghi di gruppo (perché hanno già emesso il loro giudizio di distribuzione del denaro). Questi risultati danno ragione più a Tajfel che a Rabbie.

Brown e Hinkle (1990, 1992) hanno messo in luce altri aspetti problematici della teoria dell'identità sociale di Tajfel, in particolare su tre punti:

- in alcuni esperimenti riguardanti i rapporti di status fra gruppi si evidenzia un *favoritismo nei confronti dell'outgroup* da parte dei membri di *gruppi di status inferiori*;
- quando ad uno o più gruppi è chiesto di impegnarsi in confronti multidimensionali con altri gruppi, uno stesso gruppo manifesta favoritismo per l'ingroup su certe dimensioni, favoritismo outgroup su altre dimensioni e nessun favoritismo su altre ancora. Quindi diventa *difficile prevedere in un contesto multidimensionale come si manifesteranno le varie forme di bias* e quali saranno le conseguenze per l'identità dei soggetti; secondo Mummendey e altri (1983, 1984, 1989) il favoritismo verso l'ingroup si manifesta su dimensioni ritenute importanti per il proprio gruppo, mentre quello per l'outgroup si verifica su dimensioni non importanti; ma diventa difficile prevedere quali dimensioni saranno importanti e quali no;

*- non sempre la correlazione fra identificazione al proprio gruppo e il bias di favoritismo verso di esso è positiva*; Brown e Hinkle analizzando i risultati di 14 studi, hanno trovato che solo in 2 di essi vi è una forte correlazione positiva fra identificazione con l'ingroup e favoritismo.

Inoltre il confronto intergruppi, che Tajfel aveva postulato come fondamentale, *non si verifica sempre nei gruppi naturali* (Brown e Williams, 1984).

Gli esperimenti sui fenomeni intergruppi sono svolti quasi sempre su gruppi artificiali creati in laboratorio e solo in piccola parte su gruppi reali.



## 2. La coesione di gruppo

La **COESIONE** è la risultante di quel processo per cui un insieme di individui diventa un gruppo e si mantiene come tale, resistendo alle forze che possono tendere alla separazione.

Vi sono tre fasi "storiche" nello studio sulla coesione (Hogg, 1992):

1. fase in cui la coesione appare **unidimensionale** ed è concepita solamente come **attrazione interpersonale** fra i membri (anni '50 e inizio '60).
2. fase di **critica al riduzionismo unidimensionale**, poichè l'attrazione interpersonale fra i membri è una nozione di natura individuale, mentre la coesione è un fenomeno sociale che riguarda anche i grandi gruppi.
3. fase della **riconcettualizzazione** della coesione, il concetto viene affrontato in modo **multidimensionale**. In questa fase, ancora in corso, ci si occupa di fenomeni unitari di gruppo anche senza utilizzare direttamente il concetto di coesione, come ad esempio nelle tematiche concernenti la conformità, l'etnocentrismo, le percezioni stereotipiche, l'identità di gruppo, la competizione intergruppi, le rappresentazioni sociali.

Relativamente alla terza fase, secondo Hogg, due contributi importanti provengono dalle seguenti teorie:

- a) la teoria dell'identità sociale di Tajfel (vedi paragrafo precedente)
- b) la teoria della categorizzazione del sé di Turner

### **Teoria della categorizzazione del sé (SCT) di Turner (1985; Turner et al. 1987)**

Il processo di base è la **categorizzazione**; tale processo comporta un'accentuazione delle somiglianze tra individui appartenenti alla stessa categoria (somiglianze intracategoriali) e delle differenze intercategoriali, vale a dire tra differenze tra individui appartenenti a categorie diverse.

Nella categorizzazione noi operiamo a vari livelli di astrazione:

- il livello sovraordinato del sé come essere umano (*human identity*)
- il livello intermedio del sé come membro di un gruppo in confronto con membri di altri gruppi (*social identity*)
- il livello subordinato del sé personale come individuo unico rispetto agli altri membri dell'ingroup (*personal identity*).

La categorizzazione di sé e degli altri (appartenenti all'*ingroup* e all'*outgroup*) a livello intermedio (*social identity*) accentua il **carattere prototipico e stereotipico** del gruppo; ciò incrementa la percezione di somiglianza tra sé e i membri del proprio gruppo (*ingroup*), una sorta di **depersonalizzazione** della percezione di sé.

L'individuo si percepisce come un esemplare intercambiabile di una categoria sociale piuttosto che come una persona unica e diversa dagli altri.

In questa accezione, il concetto di depersonalizzazione non ha una connotazione negativa.

La depersonalizzazione della percezione di sé sta alla base di numerosi fenomeni di gruppo, come la stereotipizzazione, l'etnocentrismo, il contagio emozionale, l'empatia, l'altruismo, l'influenza sociale, la condivisione di norme, la coesione di gruppo.

E' sulla base delle teorie dell'identità sociale e della categorizzazione del sé che si può distinguere l'attrazione che possiamo provare per gli altri in due tipi:

- **l'ATTRAZIONE PERSONALE**>>si situa verso il polo interpersonale del continuum, associato all'identità personale. E' idiosincratca, si delinea nel corso dei rapporti interpersonali, ha come bersaglio individui unici, non intercambiabili; è **altamente personalizzata**;

- **L'ATTRAZIONE SOCIALE**>>si situa verso il polo intergruppi del continuum, associato all'identità sociale. E' un legame basato sull'attrazione fra individui in quanto appartenenti ad un gruppo sociale; è per sua natura un **legame depersonalizzato** perché si fonda sulla prototipicità di gruppo.

Per questa ragione, è possibile provare una attrazione sociale (nei confronti di una determinata categoria sociale) senza tuttavia sentirsi attratti da un individuo specifico, appartenente a tale categoria.

L'attrazione sociale è un fenomeno di gruppo, mentre l'attrazione personale è un fenomeno interpersonale che non ha nulla a che fare con i gruppi.

Questo modello di coesione ha alcuni vantaggi rispetto alle prime teorie sulla coesione:

- è applicabile forse a tutti i tipi di gruppo;
- si connette teoreticamente a numerosi argomenti che riguardano l'uniformità di gruppo;
- si possono considerare i fenomeni di gruppo in contesti più allargati (anche relazioni intergruppi);
- sottende l'idea che i fenomeni di gruppo sono concettualmente diversi dai fenomeni di natura interpersonale.

## La coesione nelle squadre sportive.

Il GEQ (Group Environment Questionnaire) di Carron et al. (1985; Widmeyer et al. 1985) è uno strumento per misurare la coesione, intesa come concetto multidimensionale, nelle squadre sportive.

Nel GEQ sono presenti 4 dimensioni:

- integrazione di gruppo orientata al compito>>misura quanto il gruppo si senta unito verso l'obiettivo ("La nostra squadra è unita nel cercare di raggiungere gli obiettivi di gioco");
- integrazione di gruppo orientata al "sociale">>misura quanto il gruppo si senta integrato socialmente (es."Alla nostra squadra piacerebbe trascorrere più tempo insieme alla fine della stagione");
- attrazione individuale verso il gruppo orientata al compito>>misura i sentimenti dei singoli sul proprio coinvolgimento nel compito (es. "Non sono contento della qualità di gioco che mi è concessa durante le partite");
- attrazione individuale verso il gruppo orientata al sociale>>misura i sentimenti sul coinvolgimento personale nelle interazioni col gruppo (es. "Alcuni dei miei migliori amici sono in questa squadra").

Secondo gli autori del GEQ, la coesione è un fenomeno dinamico e i contributi di ogni dimensione possono variare in funzione di numerosi fattori (in gara e non in gara, prime fasi di conoscenza o conoscenza già stabilizzata, rapporti con l'allenatore, vittorie e sconfitte, ecc.).

## 2. La conformità o effetto della maggioranza

Turner (1991) definisce la **conformità sociale** come il movimento di una o più persone discrepanti verso le posizioni normative di gruppo come funzione di una pressione implicita o esplicita da parte dei membri del gruppo.

Mucchi Faina (1996) definisce la conformità come l'adesione a un'opinione o a un comportamento prevalente anche quando questi sono in contrasto col proprio modo di pensare.

### Perché le persone si conformano

I motivi principali per cui le persone si conformano sono, secondo Mucchi Faina (1996):

- la **compiacenza**>>i soggetti danno risposte conformiste pubbliche, non perché convinti ma per non sembrare diversi o per non subire delle ritorsioni dal gruppo;

- l'**accettazione**>>gli individui fanno propria la posizione della maggioranza soprattutto quando il compito è ambiguo o quando la fonte d'influenza è ritenuta esperta;

- la **convergenza**>>la motivazione che spinge alla conformità è di tipo affettivo, in quanto opporsi è sgradevole, per cui l'individuo può restringere il proprio campo di riflessione e convincersi che gli altri hanno ragione.

Le pressioni del gruppo verso l'uniformità hanno, secondo Festinger (1950), due funzioni:

- preservare la realtà sociale, cioè la realtà costruita e condivisa dai membri, che serve come punto di riferimento e come mezzo per identificarsi al gruppo;
- = facilitare il movimento del gruppo verso gli obiettivi stabiliti

Gli appelli verso l'uniformità sono forti soprattutto nei gruppi a forte matrice ideologica, cioè i **gruppi ortodossi**, i cui componenti omologano i propri pensieri, atteggiamenti, linguaggio, azioni a quelli del gruppo.

La tendenza a **conformarsi** alle pressioni di gruppo è un fattore che permette ai gruppi di avere continuità temporale.

Accanto al bisogno di conformarsi esiste, d'altra parte, anche il bisogno di **differenziarsi**, di resistere alle pressioni omologanti. Da questa dinamica fra spinte all'uniformità e alla differenziazione nasce la configurazione tipica di ogni gruppo.

## 4. Forze centrifughe di gruppo: devianza, minoranza e conflitto.

### 4.1 Devianza e minoranza nel gruppo.

Il deviante è qualcuno che nel gruppo avanza posizioni diverse da quelle della maggioranza. Ecco, attraverso un celebre esperimento, quale sia il trattamento che i gruppi riservano a chi non si conforma:

#### Esperimento di Schachter (1951)

**Scopo dell'esperimento:** osservare il trattamento che viene riservato nei gruppi al deviante;

**gruppi sperimentali:** sono stati composti gruppi con 5 o 7 soggetti all'oscuro degli scopi dell'esperimento e 3 complici dello sperimentatore; i gruppi studiati sono 32;

**compito dei gruppi:** discutere in merito ad un caso in relazione al quale va presa una posizione;

#### **condizioni sperimentali:**

- in ogni gruppo, i tre complici hanno ruoli differenziati: il *mode* (sempre d'accordo con le posizioni del gruppo), lo *slider* (all'inizio posizione deviante, poi allineamento col gruppo) e il *deviante* (posizione deviante dall'inizio alla fine);

- le variabili indipendenti sono la **coesione** (alta vs bassa) e la **rilevanza** del compito per il gruppo (rilevante vs irrilevante) da cui si hanno quattro tipi di gruppo>>alta coesione e rilevanza; bassa coesione e rilevanza; alta coesione e irrilevanza; bassa coesione e irrilevanza; per ogni tipologia di gruppo furono costituiti 8 gruppi.

#### **risultati:**

- il deviante ottiene alle scelte sociometriche il più alto livello di rifiuto in tutti i gruppi tranne che in quelli a bassa coesione e irrilevanza; tanto più il gruppo è coeso tanto più il deviante è rifiutato; la rilevanza del compito è una variabile meno incisiva, anche se a parità di coesione il rigetto del deviante è più forte nei gruppi impegnati in un compito per essi rilevante;

- i processi di comunicazione nel gruppo mostrano che il deviante è il destinatario di molte comunicazioni (tentativo di persuasione); lo stesso accade per lo *slider* fino a quando si allinea con gli altri; per il *mode* nessuna attenzione specifica. Nel caso dei gruppi più compatti (alta coesione e rilevanza) c'è tendenza ad "abbandonare" il deviante (diminuzione netta di comunicazioni a lui rivolte) dopo un certo periodo di tentativi di convincerlo (vedi tabella seguente)



*Numero medio di comunicazioni inviate al deviante, al collaboratore modale ed a quello volubile (Shachter, 1951)*

Media delle comunicazioni ogni 10 minuti

Tipo di soggetto	Da 5 a 10 minuti	da 15 a 25 minuti	da 25 a 35 minuti	da 35 a 45 minuti
Deviante	3,81	7,15	9,46	5,21
Slider	0,53	0,55	0,21	0,17
Mode	0,13	0,06	0,06	0,10

### MANIPOLAZIONI:

#### COESIONE

#### RILEVANZA

A	B
B	A
A	A
B	B

Deviante ottiene il più alto livello di rifiuto in tutte le condizioni fuorchè in quella **Bassa R Bassa C**

Il deviante è destinatario di un numero elevato di comunicazioni



I risultati di questo esperimento mostrano dunque che il **deviante è un membro poco amato con il quale si comunica molto**. Tale tendenza è più evidente nei gruppi ad alta coesione.

Tali risultati non implicano che i gruppi di per sé rifiutino ed escludano il deviante. Occorre distinguere fra **tipo di gruppo** e **tipo di devianza**

La devianza all'interno del gruppo viene dunque trattata in modo diverso a seconda del tipo di gruppo; nei gruppi coesi può essere più stigmatizzata, ma talora anche valorizzata se la coesione è di tipo amicale, se c'è fiducia fra i membri. Moscovici e Zaleska (1982) parlano a questo proposito dei “due volti della coesione”. Quindi, la coesione può costituire la condizione perché il gruppo sia in grado di tollerare pareri difformi. In questo senso, la devianza non è percepita come una minaccia per la vita del gruppo. La coesione funziona come un legame di fiducia, una specie di credito che il gruppo concede ai suoi membri permettendo di agire con libertà, proprio in virtù della fiducia che nutre nei loro confronti.

Oppure, la coesione può funzionare come un invito al conformismo e come una difesa verso le minacce di devianza.

La devianza ha un trattamento diverso anche a seconda della fase di sviluppo in cui si trova il gruppo:

- è rifiutata nella fase di costituzione del gruppo (fase di identificazione), perché il gruppo deve raggiungere una certa coesione e definire la propria identità;
- nella fase di produttività (gruppo consolidato che lavora in vista del raggiungimento di obiettivi) la divergenza può essere accolta se ha contributi da portare;
- nella fase dell'individuazione può essere anche valorizzata.

Il seguente esperimento offre una certa conferma circa l'effetto delle fasi di sviluppo sulle reazioni alla devianza.

### **Esperimento di Worchel et al. (1991)**

**ipotesi:** il trattamento della divergenza varia a seconda del livello di sviluppo in cui si trova il gruppo

**soggetti:** tre gruppi formati da 5 persone

#### **condizioni sperimentali:**

1. "gruppo iniziale">>> viene dato uno scopo di gruppo, viene detto che dovranno scegliere il nome e il presidente e viene detto che verrà assegnato un premio se il gruppo lavora bene;
2. "gruppo avanzato">>> prima della prova sperimentale, identica a quella del "gruppo iniziale", il gruppo lavora su altri compiti per creare un clima grippale;
3. "aggregato">>> nessuna interazione prima della prova sperimentale, non si usa il termine di gruppo per riferirsi ai soggetti e si dice che verranno valutate le prestazioni individuali

#### **prova sperimentale:**

lavorare sul caso "Johnny Rocco": un caso di un giovane delinquente la cui storia di vita veniva presentata in modo tale da suscitare sentimenti e giudizi ambivalenti; su questo caso i soggetti sono inviati a pronunciarsi. Poi, una volta che ciascuno ha emesso la sua sentenza, si fa credere ai soggetti che tre verdetti sono simili al loro e uno completamente divergente;

**risultati:** i membri del "gruppo iniziale" resistono con più forza al dissidente e manifestano nei suoi confronti più rabbia e frustrazione del "gruppo avanzato" e dell'"aggregato".

Risultati diversi sono ottenuti da Kruglanski e Webster (1991), in cui gruppi in avanzato stadio di discussione diventano più intolleranti nei confronti del deviante, soprattutto all'avvicinarsi della scadenza del tempo accordato alla discussione e in ambiente rumoroso.

Un altro elemento che incide sul trattamento del deviante è costituito dalla chiusura/apertura del gruppo:

<p style="text-align: center;"><b>gruppi chiusi</b></p> <p>gruppi che si richiudono su se stessi, difendono propria identità, prescrivono norme e forme di pensiero, non tollerano la devianza interna</p>	<p style="text-align: center;"><b>identità difensiva</b></p> <p>richiamo difensivo e regressivo all'uniformità, esaltazione somiglianze interne, chiusura verso l'esterno, enfasi sulla conservazione di tradizioni</p>
<p style="text-align: center;"><b>gruppi aperti</b></p> <p>gruppi basati sull'attrazione reciproca dei membri, si propongono ideali da perseguire</p>	<p style="text-align: center;"><b>identità offensiva</b></p> <p>forza di innovazione, rivendicazione del cambiamento sociale, si fa leva su ideali comuni da perseguire, si accetta il dissenso interno</p>

### **Fattori intrinseci al dissenso stesso:**

- individuo solo o con sostegno sociale; il sostegno sociale riduce l'ansia del deviante solitario e rende il gruppo meno svalutativo nei confronti del dissenso interno;
- minoranze attive, caratterizzate da: **consistenza** (coerenza e tenacia sincronica e diacronica), **autonomia** (indipendenza da legami esterni e azione secondo principi), **investimento** (coinvolgimento e sacrifici personali), **flessibilità** (flessibilità negoziale pur restando coerenti), **equità** (guardare a posizioni diverse dalla propria con imparzialità). Le minoranze possono avere un potere d'influenza indiretta e nascosta, che produce conversione invece di compiacenza (effetto della maggioranza).

## **Tipologia delle risposte negative del gruppo al fenomeno della devianza interna:**

- ***rifiuto esplicito e totale***: il deviante viene rifiutato, gli si attribuiscono caratteristiche negative, si distorcono i fatti; il deviante può essere cacciato materialmente o simbolicamente dal gruppo;
- ***rifiuto parziale***: si riconosce che ciò che dice il deviante non è sprovvisto di senso, ma si ritiene che sia meglio non parlarne per credibilità di gruppo; il deviante può essere tenuto nel gruppo, ma si cerca di farlo tacere;
- ***disconferma***: silenzio e indifferenza sulla posizione deviante, si agisce come se il dissenziente non esistesse; il deviante sceglierà o di andarsene per salvaguardare la propria identità o di adeguarsi alla maggioranza;
- ***ridicolizzazione***: sanzione del "ridicolo sociale", il deviante è trattato come un "fissato", su cui si può ridere e scherzare (es. degli "impressionisti");
- ***naturalizzazione***: rovinare la credibilità dei devianti con l'attribuire l'origine dei loro comportamenti e idee a caratteristiche personali, "naturali"; la naturalizzazione può assumere forme diverse: la **biologizzazione** (>>attribuire il comportamento deviante a caratteristiche biologiche, come il sesso, l'etnia, la razza, un handicap), la **psicologizzazione** (>>attribuzione del comportamento deviante a caratteristiche di personalità), la **sociologizzazione** (>>attribuzione del comportamento deviante alle origini sociali o all'impegno sociopolitico dell'individuo).

Marques (1986) descrive l'EFFETTO "PECORA NERA"? per mostrare la superiorità del proprio *ingroup* rispetto ad *outgroups* significativi, gli individui svalutano i membri devianti e marginali dell'*ingroup*, quei membri che non possiedono le qualità positive dei membri più prototipici dell'*ingroup* (solo questi ultimi sono considerati importanti per definire un'identità positiva nel confronto con l'*outgroup*).

In un esperimento, Marques chiese a studenti belgi di descrivere degli studenti belgi "piacevoli" e "spiacevoli" e degli studenti nordafricani "piacevoli" e "spiacevoli". Come da ipotesi, gli studenti belgi "piacevoli" furono descritti più positivamente degli studenti nordafricani "piacevoli", mentre gli studenti belgi "spiacevoli" furono descritti più negativamente degli studenti nordafricani "spiacevoli".

In un altro esperimento (Doise e Lorenzi-Cioldi, 1989) fu chiesto a studenti belgi di immaginare che la morte dei 40 tifosi della Juventus allo stadio Heysel nel maggio 1985 fosse stata provocata da *hooligans* belgi o tedeschi (e non inglesi, come avvenne). I risultati mostrarono che i membri dell'*ingroup* (i belgi) erano giudicati più negativamente di quelli dell'*outgroup* (i tedeschi).

**L'accettazione della devianza** può essere determinata da vari fattori:

- moltiplicarsi di fatti che diano ragione alla posizione divergente;
- l'appoggio di qualche altro membro del gruppo e, in particolare, di persone influenti nel gruppo;
- l'appoggio di forze esterne al gruppo (es. l'opinione pubblica).

L'accettazione della dissidenza (minoranza) può avvenire in vari modi :

- in tempi ritardati>>cioè in tempi successivi all'esposizione dell'influenza;
- privatamente>>l'individuo non esplicita pubblicamente il suo cambiamento, ma lo ha interiorizzato;
- in modo trasposto>>riflettersi su altri argomenti collegati a quelli esposti dalla minoranza;
- effetto modellante>>la minoranza può avere un effetto pervasivo sui comportamenti anche di coloro che non si riconoscono tout court nelle posizioni della minoranza (es. il femminismo).



## 4.2 Il conflitto all'interno dei gruppi.

Il conflitto è sempre possibile nei gruppi e può generarsi sia per non allineamento di idee, posizioni, azioni sia per carenza di risorse, da cui si avvia una competizione fra membri per il raggiungimento di dette risorse.

Il conflitto intragruppo può essere **costruttivo** se implica uno sforzo di comprensione, una ristrutturazione cognitiva, un incremento di creatività per la soluzione dei problemi, un impegno di cooperazione e ricostruzione.

Il conflitto può essere **distruittivo** se comporta un allargamento delle ostilità fra membri, prestazioni deficitarie di gruppo, disintegrazione della coesione e del gruppo stesso.

Alcuni possibili **motivi** del conflitto intragruppo:

- accesso a risorse limitate e interdipendenza negativa,
- distribuzione ineguale delle opportunità e qualità dei membri all'interno del gruppo,
- concezioni divergenti su questioni importanti in quel momento,
- la gerarchia del prestigio personale dei membri rimessa in discussione per cause congiunturali

I **meccanismi** che i gruppi usano per gestire il conflitto sono essenzialmente tre:

- l'**evitamento del conflitto**>>intervento preventivo per impedire il conflitto o per bloccarlo o negarlo;
- la **riduzione del conflitto**>>intervento atto a ridurre o eliminare un conflitto già in corso;
- la **creazione del conflitto**>>produzione intenzionale del conflitto oppure esacerbazione di un conflitto già acceso.

## Evitamento del conflitto

Per quanto riguarda la divergenza di opinioni e pensieri, un modo di evitare il conflitto è quello del **controllo del pensiero**:

- *controllo del proprio pensiero*>>l'individuo non dice quello che pensa (o addirittura si impedisce di pensarlo) se è divergente col pensiero del gruppo (soppressione del pensiero) oppure cerca di "riformattare" i propri pensieri per renderli congruenti con quelli del gruppo;
- *controllo del pensiero degli altri*>>controllare il pensiero degli altri con vari modi: controllo dei comportamenti verbali (porre limiti di tempi e di contenuto alle discussioni); introduzione di regole decisionali implicite ed esplicite; interpretazione falsata del disaccordo per ridurne la portata eversiva; adozione del compromesso; normalizzazione (raggiungere una "ragionevole" posizione media accettabile da tutti).

La propensione umana al compromesso non è sempre funzionale per giungere a decisioni di alta qualità e a traguardi innovativi. A questo proposito si ricongiungono le posizioni di vari studiosi:

- Moscovici e Doise (1991) sottolineano che per raggiungere un autentico consenso (decisione costruita unanimemente con la partecipazione sociale, è il contrario

del compromesso) è necessaria la **discussione**, il confronto anche acceso delle reciproche posizioni;

- Johnson e Johnson (1989) sottolineano l'importanza della **controversia** come situazione di apprendimento, cioè con la discussione e lo scambio di opinioni si incrementa dapprima il conflitto e l'incertezza, poi si delineano curiosità cognitive e capacità di adottare la prospettiva dell'altro. La controversia ha, quindi, ricadute positive sia di tipo cognitivo, sia di tipo interattivo;

- Doise e Mugny (1984) e Perret-Clermont (19980) hanno messo in luce il valore del **conflitto socio-cognitivo**, cioè delle situazioni in cui gli attori hanno prospettive diverse e devono giungere ad una soluzione comune. Situazione studiata anche fra bambini di età scolare e pre-scolare. Il conflitto socio-cognitivo porta ad una ristrutturazione cognitiva del problema, aiuta a tenere conto della prospettiva dell'altro, fa vedere nuove soluzioni.

## Riduzione del conflitto

Meccanismo che si attiva quando la situazione è già conflittuale e minaccia l'integrità del gruppo o la sua efficacia.

Il conflitto può essere ridotto con varie modalità, ad esempio:

- la maggioranza impone il suo punto di vista ed isola o espelle la minoranza; assimilazione del gruppo;
- la minoranza riesce a far passare le sue idee e "converte" la maggioranza; accomodamento del gruppo;
- fare votazioni (non sempre sono una garanzia di risoluzione del conflitto);
- avviare processi di negoziazione (più efficaci) per arrivare ad un consenso.

## Creazione del conflitto

La creazione del conflitto può avere risvolti importanti e costruttivi anche in ambito aziendale (Nemeth e Owens, 1996), per la *produzione di idee nuove* e per avversare processi di omologazione, conformismo. Il *dissenso minoritario* è importante in qualunque gruppo perchè stimola idee nuove, a prescindere dalla correttezza delle sue posizioni, perchè obbliga a riflettere introducendo dei dubbi sulla posizione maggioritaria. Stimola *pensiero divergente*, cioè creativo, e ricerca di informazioni alternative, incoraggia alla ricerca di nuove soluzioni. Il dissenso minoritario può essere incoraggiato con varie tecniche, ad esempio:

- inchiesta dialettica,
- brainstorming,
- assegnazione del ruolo di "avvocato del diavolo"

## 5. Entrare nei gruppi

La socializzazione è un processo attraverso il quale gli individui acquisiscono le conoscenze e le abilità che li rendono in grado di partecipare come membri più o meno effettivi dei gruppi e della società.

Entrare nella cultura di un gruppo significa:

- assumere modi condivisi di vedere la realtà (conoscenze, atteggiamenti, regole, rappresentazioni sociali)
- assumere costumi comuni: routines (cioè procedure quotidiane usate dai membri del gruppo), gergo (parole e gesti comprensibili solo ai membri del gruppo), rituali (cerimonie di gruppo), simboli (oggetti, divise, motti, canzoni e in genere tutti quei segnali che hanno significato per i membri)

La socializzazione implica ristrutturazioni a volte profonde dell'identità degli individui.

La socializzazione di gruppo si fonda su tre processi psicologici:

- a) la valutazione: concerne gli sforzi messi in atto dal gruppo e dai singoli per aumentare la convenienza reciproca; implica lo sviluppo di aspettative normative, il monitoraggio delle discrepanze tra comportamento atteso e quello reale, il tentativo di ridurre eventuali discrepanze;
- b) l'impegno reciproco tra gruppo e individui e dipende dal risultato del processo di valutazione e si fonda sulla stima della convenienza passata, presente e futura in relazione a quella presentata da altre relazioni. L'impegno di un gruppo verso uno dei suoi membri è più elevato se questo è percepito come prototipico; dipende dal giudizio che lo stesso dà circa la propria

prototipicità e circa la prototipicità di tutti gli altri membri (ad esempio, degli altri adolescenti che fanno parte del gruppo).

Per quanto riguarda l'impegno tra un gruppo e i suoi componenti, è possibile ricostruire tutto il processo di socializzazione di un gruppo, lungo le seguenti tappe:

- esame accurato reciproco (esplorazione)
- socializzazione vera e propria
- mantenimento del rapporto reciproco
- risocializzazione dei membri temporaneamente marginali
- ricordo (delle passate glorie)

c) la transizione di ruolo che si verifica quando l'impegno giunge a far definire a chi è in gioco un criterio di decisione; implica una ridefinizione della relazione dell'individuo con il gruppo ed un cambiamento della valutazione reciproca fra il gruppo e l'individuo in questione.



IL MODELLO DELLA SOCIALIZZAZIONE DI GRUPPO di Moreland e Levine (1982) è sintetizzato nel seguente schema:

<b>FASI</b>	<b>TRANSIZIONI</b>	<b>PROCESSI</b>
<b>ESPLORAZIONE</b>	Entrata nel gruppo	Valutazione Impegno Transizione di ruolo
<b>SOCIALIZZAZIONE</b>	Membro a pieno titolo	Valutazione Impegno Transizione di ruolo
<b>MANTENIMENTO</b>	Membro marginale	Valutazione Impegno Transizione di ruolo
<b>RISOCIALIZZAZIONE</b>	Convergenza Uscita	Valutazione Impegno Transizione di ruolo
<b>RICORDO</b>		Valutazione Impegno

**STRATEGIE CHE FACILITANO L'INGRESSO  
DELL'INDIVIDUO IN UN GRUPPO  
Moreland e Levine, 1989**

1. Condurre un efficace processo di ricognizione
2. Giocare il ruolo di “nuovo membro”
3. Cercare referenti di fiducia nel gruppo
4. Collaborare con gli altri *newcomers*

**FATTORI CHE FAVORISCONO L'ASSIMILAZIONE DI  
NUOVI MEMBRI NEL GRUPPO  
Moreland e Levine, 1982**

- Gruppi chiusi;
- L'immissione dei nuovi membri avviene uno per volta;
- I nuovi membri non hanno esperienze o ne hanno poche con gruppi simili;
- I nuovi membri sono simili ai membri del gruppo;
- I nuovi membri si sentono più impegnati nei confronti del gruppo di quanto il gruppo non si senta impegnato verso di loro.

**FATTORI CHE FAVORISCONO L'ACCOMODAMENTO  
DEI NUOVI MEMBRI  
NEL GRUPPO  
Moreland e Levine, 1982**

- Gruppi chiusi;
- Introduzione di un numero consistente di nuovi membri
- I nuovi membri sono piuttosto diversi dai membri del gruppo;
- I nuovi membri si sentono meno impegnati nei confronti del gruppo di quanto il gruppo non si senta impegnato verso di loro.



A queste condizioni l'accomodamento può realizzarsi anche in assenza di tentativi concreti da parte dei *newcomers* per realizzarlo



La loro semplice presenza produce modificazione nel gruppo

## **EFFETTO DELL'INIZIAZIONE SEVERA SULLA PREFERENZA PER UN GRUPPO**

**Aronson e Mills (1959)**

**IPOTESI:** Più è severa l'iniziazione ad un gruppo, più il gruppo sembrerà attraente.

**SOGGETTI:** 63 studentesse universitarie reclutate per partecipare ad una discussione di gruppo sulla "psicologia del sesso".

**PROCEDURE.** Lo sperimentatore informa ogni studentessa che sta cercando una persona in grado di sostituire un'altra che si è ritirata da un gruppo di discussione già costituito.

Visto l'argomento da dibattere, per evitare ogni possibile disagio, la informa inoltre che la discussione si svolgerà con gli altri membri del gruppo tramite un interfono.

Prima di fare ciò chiede ad ognuna di sottoporsi a un pre-test progettato proprio per valutare se sarebbe stata capace di partecipare alla discussione di gruppo senza essere troppo imbarazzata.

**COMPITO:** il test (o iniziazione) consisteva nel leggere a voce alta di fronte allo sperimentatore del materiale di carattere sessuale. La natura di questo materiale variava nelle diverse condizioni sperimentali:

1. **INIZIAZIONE SEVERA:** si trattava di leggere ad alta voce 12 parole oscene e 2 descrizioni di attività sessuale tratte da racconti;
2. **INIZIAZIONE MODERATA:** si doveva leggere ad alta voce 5 parole collegate col sesso ma non oscene;
3. **CONTROLLO:** non doveva leggere nulla e poteva accedere alla discussione di gruppo dopo aver affermato che si sentivano in grado di parlare liberamente di sesso

A questo punto lo sperimentatore chiede ad ogni ragazza di non partecipare alla prima discussione di gruppo per non ostacolare il lavoro in corso ma di ascoltare ciò che il gruppo stava dicendo. Dopo essere stata presentata agli altri membri dallo sperimentatore, via interfono, ascolta una discussione sulla sessualità di piccoli animali. Tale discussione è stata costruita in modo tale da risultare molto banale e noiosa.

Al termine ogni ragazza doveva valutare sia la discussione, sia i partecipanti tramite 14 scale bipolari.

**RISULTATI:** L'ipotesi degli sperimentatori fu pienamente confermata: i soggetti che hanno subito un'iniziazione severa valutano in modo più positivo la discussione ed i partecipanti rispetto a quelli delle altre due condizioni.

Questi risultati sono stati interpretati come dovuti ad un processo di riduzione della dissonanza causata

- dall'aver subito un'esperienza spiacevole preliminare ad una discussione non interessante.

Subire un'esperienza di iniziazione spiacevole rende dunque il gruppo più attraente e può di conseguenza essere utilizzato dai gruppi come espediente per sostenere lealtà e coesione.

## Riferimenti bibliografici

Palmonari A. (1995) *L'interazione nei gruppi*, in L. Arcuri (a cura di) *Manuale di psicologia sociale*, Bologna, Il Mulino

Speltini G: e Palmonari A. (1999) *I gruppi sociali*, Bologna, Il Mulino