



# *Insegnamento di* **Psicologia Sociale**

Prof. Antonio Nocera

**Corso di Laurea in Scienze della Formazione per le  
Organizzazioni**  
*A.A. 2010/2011*

**Facoltà di Scienze della Formazione**

antonio.nocera@univr.it

# *L'interazione all'interno dei gruppi*

*... gli esiti delle azioni di gruppo sono spesso sorprendentemente diversi dai contributi dei singoli individui (e talvolta molto diversi da ciò che si desiderava o si intendeva fare).*

*Scopo di questa lezione è comprendere quali effetti abbiano sul comportamento individuale le appartenenze di gruppo.*



# L'interazione all'interno dei gruppi

*Poiché gli esiti delle azioni di gruppo sono spesso diversi dai contributi dei singoli individui i primi sociologi conclusero che il comportamento di gruppo non ha quasi nulla a che vedere con le caratteristiche individuali dei suoi componenti (Durkheim, 1898; LeBon, 1903).*



# L'interazione all'interno dei gruppi

*... in pratica si sosteneva che le persone perdessero la propria individualità all'interno dei gruppi e, trascinati dalla folla, non esprimessero più una volontà propria.*



# L'interazione all'interno dei gruppi

***Gli psicologi sociali contemporanei non credono che gli individui rinuncino alla loro autonomia in favore del gruppo, tuttavia riconoscono che l'appartenenza ad un gruppo influenza il comportamento individuale in modi caratteristici e talvolta cospicui.***



# L'interazione all'interno dei gruppi

*Tali effetti sono ancora più spiccati quando le persone non solo si identificano con un gruppo, ma **interagiscono le une con le altre** e sono **interdipendenti** ossia fanno affidamento sulle azioni degli altri membri oltre che sulle proprie per trarne ricompense materiali e per provare sentimenti di affiliazione.*



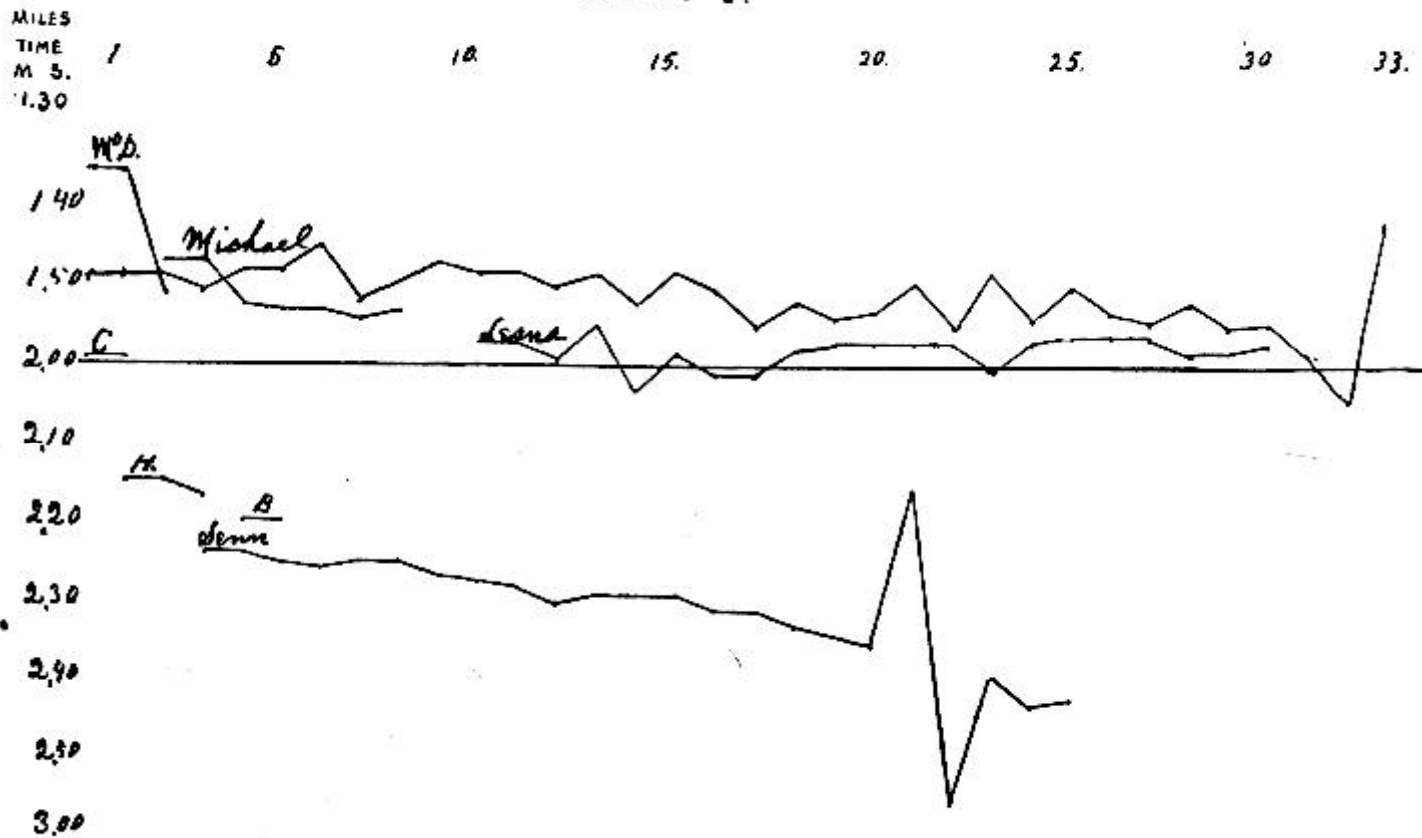
# La facilitazione sociale: gli effetti dell'interdipendenza minima

*Persino quando l'interdipendenza è minima, la semplice presenza altrui può influenzare il nostro comportamento in modi del tutto prevedibili.*

*Il grado di interazione e interdipendenza dei componenti di un gruppo definisce diversi tipi di gruppo.*



CHART I.



Lower curve, unpaced — against time. Middle curve, paced — against time. Upper curve, paced competition race.



THE AMERICAN  
JOURNAL OF PSYCHOLOGY

Founded by G. STANLEY HALL in 1887.

Vol. IX.

JULY, 1898.

No. 4.

THE DYNAMOGENIC FACTORS IN PACEMAKING  
AND COMPETITION.

By NORMAN TRIPLETT, Indiana University.

This paper gives some facts resulting from a study in dynamogenic stimulation carried on in the Psychological Laboratory of Indiana University and their application to explain the subject of Pacemaking and Competition.

The work has been done under the direction of Dr. W. L. Bryan and Dr. J. A. Bergstrom, to both of whom I am greatly indebted for the help rendered throughout its progress.

A copy of the official bicycle records made up to the close of the season of 1897 was obtained from the Racing Board of the League of American Wheelmen, and from these records certain facts are given, which, with the help of the chart showing the times made for certain distances by professionals in the three kinds of races principally dealt with, will make clearer the discussion following. The lower curve of the chart represents the record for the distances given in the unpaced efforts against time. The middle curve the paced race against time, and the upper curve the best time made in competition races with pacemaker.

The definition of these races may be given as follows: The unpaced race against time is an effort by a single individual to lower the established record. No pacemaker is used; the only stimulation of the rider being the idea of reducing his own or some other man's former time. The paced race against time is also a single effort to make a record. It differs only in the fact that a swift multicycle, such as a tandem or "quod" "makes the pace" for the rider. If he has well trained pacers and is skillful in changing crews as they come on, so as to avoid losing speed, the paced man may reduce the mark for the distance ridden. The two kinds of efforts described are not really races but are called so for convenience. Both are run with a flying start.



# La prima ricerca di psicologia sociale

*Lo studio pubblicato nel **1898** da **Norman Triplett** viene talvolta citato come la prima ricerca di psicologia sociale.*



# L'interazione all'interno dei gruppi

*Da Triplett in poi molte ricerche confermarono la tesi secondo cui la presenza di altre persone migliora la prestazione in un'ampia gamma di compiti semplici, dalla corsa alla soluzione di facili problemi di aritmetica (Guerin, 1986).*



# L'interazione all'interno dei gruppi

*Avere gli altri d'attorno è sempre d'aiuto?*

*Nei compiti complicati e difficili, dai labirinti ai problemi di matematica ai servizi di tennis appena imparati, le nostre prestazioni peggiorano quando altri sono presenti (Bond e Titus, 1983; Guerin, 1986)*

*Come si spiega questo duplice effetto della presenza altrui?*



# Una spiegazione della **facilitazione sociale**

*Nel 1965 **R.Zajonc** propose una spiegazione di questi effetti apparentemente contraddittori prodotti dalla presenza di altre persone.*

*Secondo Zajonc l'effetto della **facilitazione sociale** si verifica perché la presenza di altri accresce il livello di **attivazione fisiologica** dell'individuo, il che rende a sua volta alcuni comportamenti più facili e altri più difficili.*



# Una spiegazione della facilitazione sociale

*L'**attivazione** facilita le prestazioni in comportamenti che sono **molto accessibili** in quanto **semplici, ben appresi o molto praticati (rd)**, mentre inibisce le prestazioni in comportamenti che sono **complessi o nuovi (rnd)**.*

***Memo:** l'accessibilità permette che vengano alla mente pensieri e sentimenti accessibili rispetto a quelli meno accessibili; analogamente è più probabile che vengano eseguiti comportamenti accessibili rispetto a quelli meno accessibili.*



# Una definizione di facilitazione sociale

***Facilitazione sociale: l'effetto prodotto dalla presenza di altre persone in virtù del quale le risposte altamente accessibili diventano più probabili e le risposte meno accessibili diventano meno probabili.***



# Una spiegazione della facilitazione sociale

*La teoria di Zajonc (1965) è stata confermata dalla maggior parte delle ricerche successive (Bond e Titus, 1983; Guerin, 1986).*

*Zajonc riteneva che gli esseri umani, nonché gli animali, abbiano una tendenza innata a essere attivati dagli altri rappresentanti della loro specie.*

*La domanda è: **perché la presenza di altre persone provoca attivazione fisiologica?***





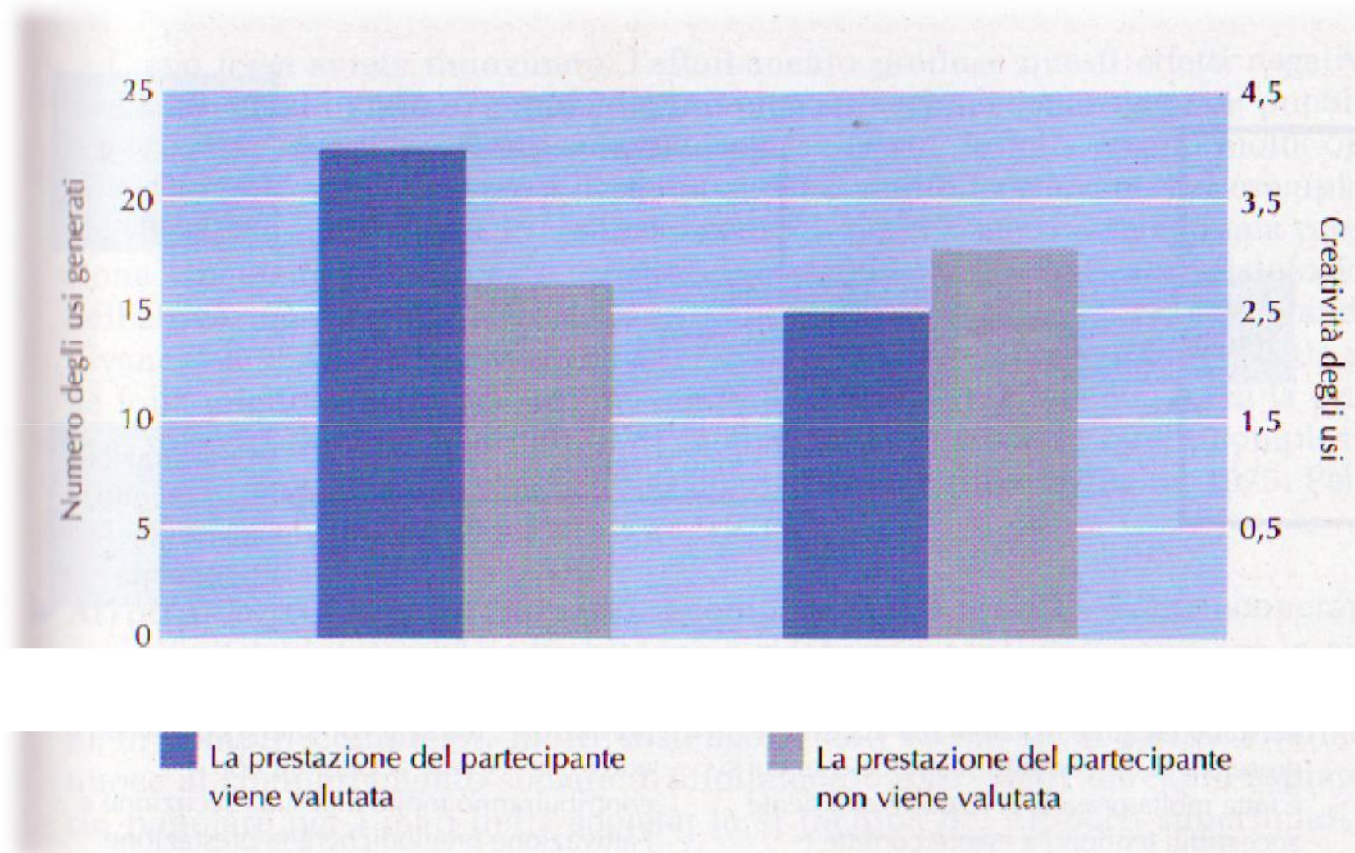
# 1. Il timore della valutazione

*Il più delle volte desideriamo che gli altri ci stimino, ci considerino dei loro e ci trovino simpatici. Il nostro senso di autostima è fortemente condizionato da quello che gli altri pensano di noi.*

*Per queste ragioni è probabile che ci chiediamo preoccupati se gli astanti ci stanno in qualche modo giudicando.*



# Bartiset al., 1988



# 1. Il timore della valutazione

*Se vi aspettate di svolgere bene un compito (perché facile o perché comporta una risposta accessibile) darete prestazioni migliori quando siete osservati; è vero l'opposto se vi aspettate di fallire.*



## 2. L'effetto di distrazione

*Le altre persone possono influire sulle nostre prestazioni non solo osservandoci e valutandoci, ma anche **creando distrazione**. La pura e semplice presenza di altri ci spinge a **pensare a loro, a reagire nei loro confronti o controllare quello che stanno facendo**, sviando così la nostra attenzione dal compito da svolgere (Baron, 1986; Guerin, 1986).*



## 2. L'effetto di distrazione

*E' facile dunque capire perché la distrazione interferisce con i compiti complessi, **ma perché mai migliora le prestazioni in quelli semplici?***

*Pare che la risposta è nel fatto che quando i nostri impulsi a fare due cose contemporaneamente cominciano ad entrare in conflitto, diventiamo agitati e fisiologicamente attivati (Geen, 1991).*

*Questa attivazione, come il timore della valutazione, può migliorare le prestazioni nei compiti semplici e peggiorarla in quelli complessi.*



## 2. L'effetto di distrazione

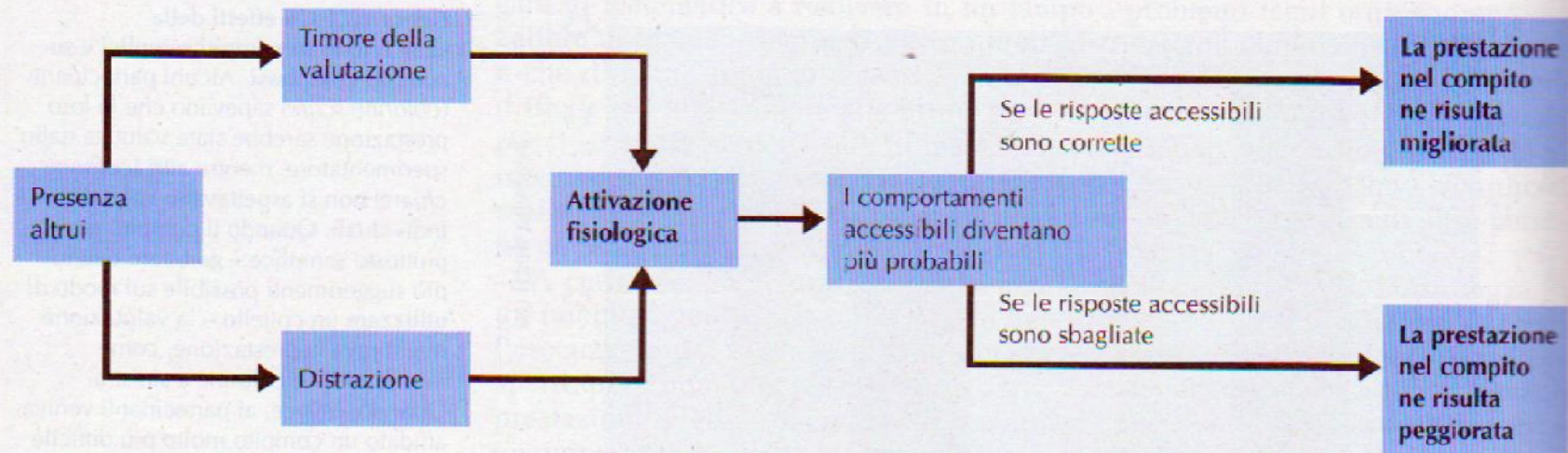
Un modo per evitare gli effetti dirompenti prodotti da un pubblico consiste nell'accertarsi che le reazioni accessibili (quelle che hanno la maggiore probabilità di essere stimulate dall'attivazione) siano quelle che vi aiuteranno a eseguire il compito.

 Potrete rendere accessibili le risposte appropriate eseguendo ripetutamente il compito (Zajonc, 1966) e allora l'attivazione lavorerà a vostro favore.





# La facilitazione sociale: gli effetti dell'interdipendenza



**Figura 12.2 I molteplici effetti della presenza di altre persone** La presenza di altre persone può produrre attivazione fisiologica attraverso il timore della valutazione o la semplice distrazione.

L'attivazione rende più probabile che vengano eseguite le azioni più accessibili. In presenza di un compito semplice o su cui si è fatta molta pratica, le risposte altamente accessibili tendono a essere corrette e

l'attivazione tende a migliorare la prestazione; ma se il compito è complesso o nuovo, le risposte accessibili non contribuiranno molto alla sua esecuzione e l'attivazione pregiudicherà la prestazione.

# Riepilogo

***Anche quando l'interdipendenza è minima, la semplice presenza altrui può produrre attivazione fisiologica o perché ci sentiamo giudicati o perché gli altri costituiscono una fonte di distrazione.***

***L'attivazione migliora le prestazioni nei comportamenti facili e ben appresi e le può peggiorare nei comportamenti nuovi o complessi.***





# La comunicazione all'interno dei gruppi: il modello del passaggio di informazioni

*Questo modello teorico, erede della Rivoluzione Industriale, concepisce la comunicazione come un passaggio di informazioni, sull'esempio delle comunicazioni telegrafiche.*

*In tal senso si potrebbe affermare che A comunica con B se qualcosa viene trasferito da A a B.*



# La comunicazione all'interno dei gruppi

***Critica: la comunicazione non è così semplice e banale, vi sono implicazioni di tipo psicologico e sociale che i modelli lineari non considerano.***

***La comunicazione è una relazione fra due comunicanti che sono coinvolti intersoggettivamente nella comunicazione.***



## Secondo quanto suggerisce *Morris (1938)*, la comunicazione può essere studiata come...

***sintassi*** che è la branca della linguistica che studia le regole che stabiliscono il posto che le parole occupano all'interno di una frase, come i sintagmi si compongano in frasi e come le frasi si dispongano a formare un periodo;

***semantica*** che è quella parte della linguistica che studia il significato delle parole, degli insiemi delle parole, delle frasi e dei testi;

***pragmatica*** che si occupa dell'uso della lingua come azione, di come la comunicazione influenza il comportamento e di come il contesto influisca sull'interpretazione dei significati.



# Comunicazione e interazione

In questa prospettiva, secondo la scuola di Palo Alto è possibile fissare alcuni assiomi della comunicazione umana (*Watzlawick, Beavin e Jackson*, 1967) allo scopo di identificare alcune proprietà della comunicazione ed utilizzarle per diagnosticare alcune patologie.



# 1. Non si può non comunicare

*La comunicazione può essere:*

*Intenzionale*



*cioè rivolta ad  
uno scopo*

*Conscia*




*cioè basata su una  
volontà razionale*



# 1. Non si può non comunicare

*La comunicazione può essere:*

*Efficace*  *cioè in grado di cogliere obiettivi*

*Reciproca*  *cioè fondata sull' interazione*



# 1. Non si può non comunicare

*La comunicazione può essere:*

~~intenzionale~~ → involontaria

~~conscia~~ → inconscia

~~efficace~~ → fraintesa

~~reciproca~~ → univoca



# 1. Non si può non comunicare

Chiunque si trovi in una situazione sociale è comunque la **sorgente di un flusso informativo**, indipendentemente dalla propria intenzionalità, dall'efficacia dell'atto comunicativo o dalla comprensione reciproca.





# 1. Non si può non comunicare

**Tutto è comunicazione:** le parole o il silenzio,  
ciò che si dice e come lo si dice.

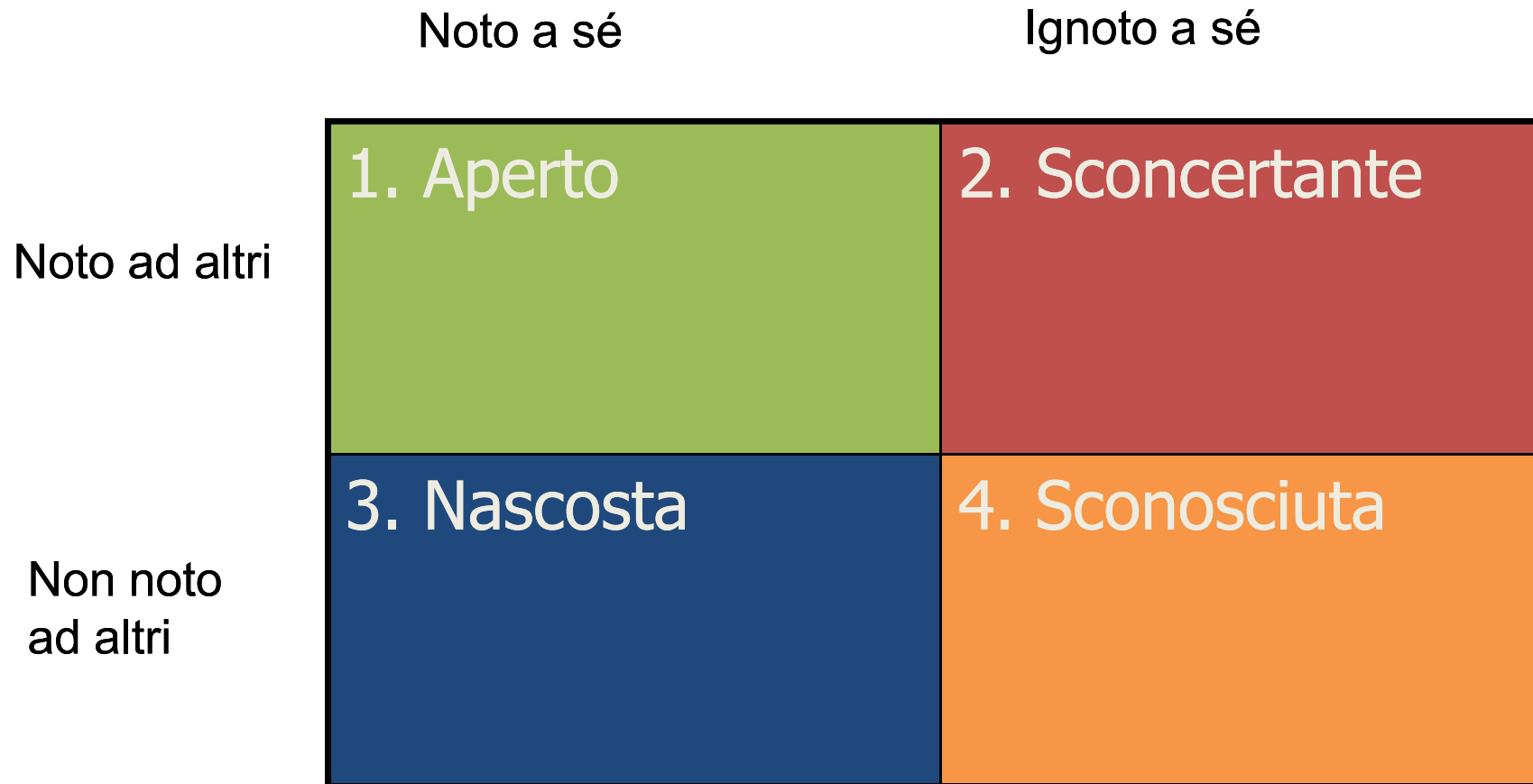
Più la comunicazione sarà ambigua o  
lacunosa, più il ricevente tenderà a  
“riempire” i buchi con interpretazioni  
proprie, magari fuorvianti.





# La finestra di Johari

... inventata nel 1955 da Joseph Luft e Harry Ingham (J.Luft, *Introduction à la dynamique des groups*, Toulouse, 1968)



# La finestra di Jo-hari

- Il primo quadrante riguarda la sfera pubblica della personalità, atteggiamenti e comportamenti che il soggetto assume consapevolmente e di cui anche gli altri sono al corrente.
  - Il secondo quadrante riguarda il caso in cui nascondiamo alcune verità anche a noi stessi (*siamo ciechi*), mentre esse possono risultare evidenti agli altri.



# La finestra di Jo-hari

- La terza area riguarda la capacità dell'individuo di simulare, inibire e/o mascherare le caratteristiche che ci riguardano.
- Il quarto quadrante rappresenta i fenomeni che ci riguardano ma che rimangono ignoti, sia a noi che alle persone che ci circondano.



## 2. Codice analogico e digitale

1. “Non si può non comunicare”
2. “**Gli esseri umani comunicano in modo digitale e in modo analogico**”
3. “Ogni comunicazione ha un aspetto di compito e un aspetto di relazione”





**CUORE**

antonio.nocera@univr.it





# Leone





**“Sono  
arrabbiato”**

antonio.nocera@univr.it





**Non sono  
arrabbiato!  
!!**



**L'uomo è l'unico essere vivente ad usare sia il modulo analogico che quello numerico per comunicare con i suoi simili.**

### 3. Contenuto e relazione

Ogni processo comunicativo tra esseri umani possiede due dimensioni distinte:

da un lato il **contenuto**, ciò che le parole dicono, dall'altro la **relazione**, ovvero quello che i parlanti lasciano intendere, **a livello verbale e più spesso non verbale**, sulla qualità della relazione che intercorre tra loro.





## 3. Contenuto e relazione

Alle volte non ci spieghiamo perché, pur dicendo cose “giuste”, gli altri se la prendano o ci diano contro.

Se lo chiedono spesso i capi, quando i loro collaboratori prendono male delle istruzioni sensate (*ex “compila quel documento”, “finisci il lavoro entro le 17”, “indossa i DPI”*)... il punto è che spesso le persone non contestano l’appropriatezza del contenuto, ma rifiutano il livello di relazione, cioè il modo in cui si sente di essere percepiti dall’altro (nell’esempio, uno che ha bisogno di comandi genitoriali).

## 3. Contenuto e relazione

**Chiunque voglia insegnare qualcosa ad un adulto deve tenere conto del fatto che si trova di fronte a persone con un'esperienza che non può e non deve essere disconosciuta, pena il deterioramento della relazione.**

**Impostare correttamente la relazione permette di prevenire e/o attenuare comportamenti ostili. Le contestazioni si possono presentare anche in presenza di contenuti ineccepibili.**

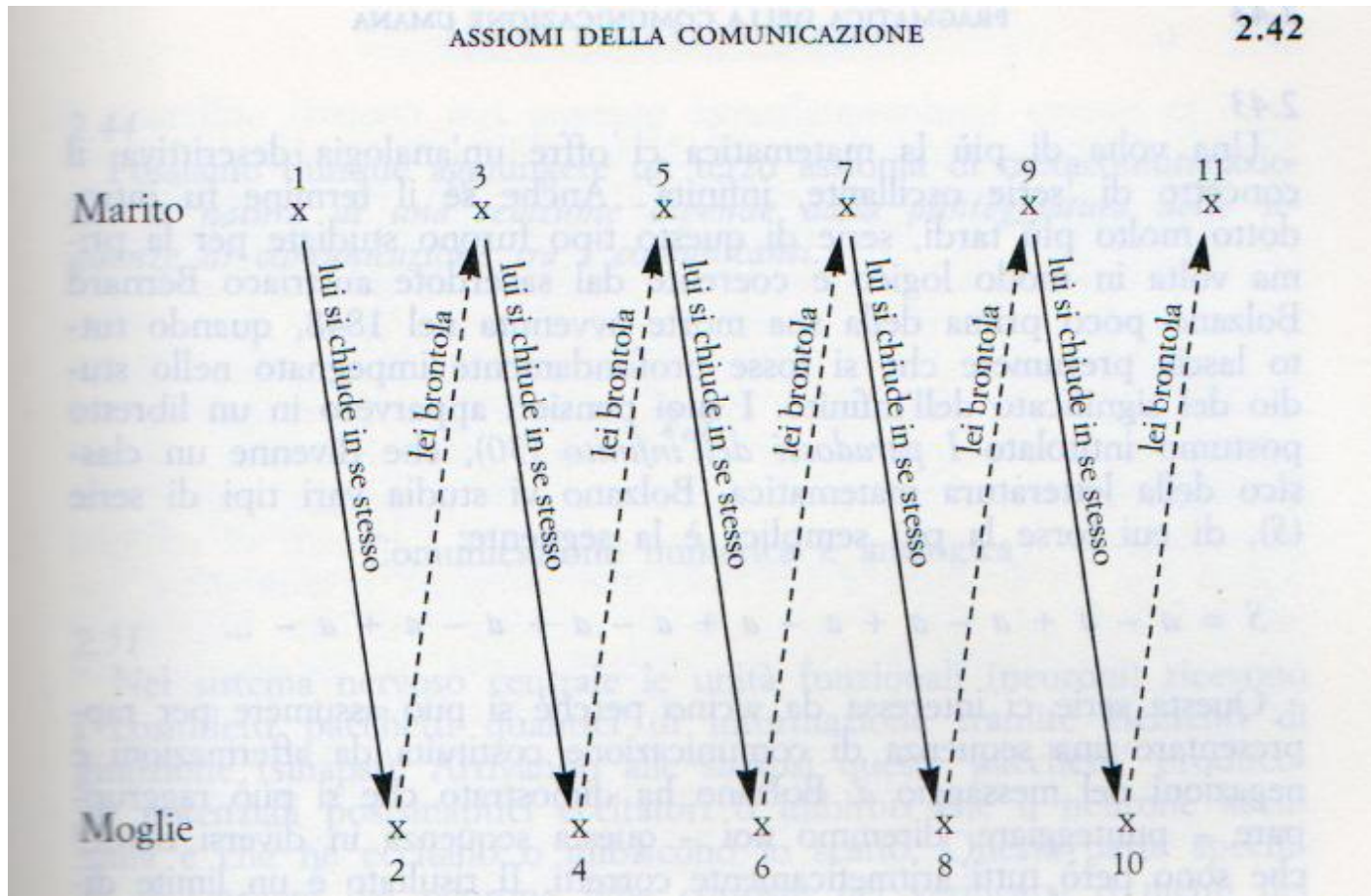


## 3. Contenuto e relazione

**I problemi nascono quando la relazione non è buona, in questo caso anche se c'è accordo sui contenuti, permane la diffidenza e c'è il rischio di un conflitto.**



# Altri due assiomi della comunicazione



# Altri due assiomi della comunicazione

4. Una relazione può essere letta diversamente in base alla punteggiatura
5. Una comunicazione può essere simmetrica o complementare





# *Insegnamento di* **Psicologia Sociale**

Prof. Antonio Nocera

**Corso di Laurea in Scienze della Formazione per le  
Organizzazioni**  
*A.A. 2010/2011*

**Facoltà di Scienze della Formazione**

[antonio.nocera@univr.it](mailto:antonio.nocera@univr.it)