



Piessse

**CONFORMISMO E OBEDIENZA.
GLI ESPERIMENTI DI MILGRAM
E ZIMBARDO,
E ZIMBARDO,
LA CRITICA DI HASLAM E REICHER**

Cosimo Delcuratolo

Luglio 2016

CONFORMISMO E OBEDIENZA.

GLI ESPERIMENTI DI MILGRAM E ZIMBARDO, LA CRITICA DI HASLAM E REICHER

Cosimo Delcuratolo

Il presente articolo tratta il tema del conformismo e una sua particolare espressione: l'obbedienza all'autorità. L'obiettivo è quello di mettere in luce le caratteristiche individuali e di gruppo che favoriscono il cambiamento del comportamento, dei pensieri e dei sentimenti rispetto ad una norma sociale e le condizioni che favoriscono l'obbedienza. Inoltre, attraverso gli studi di Haslam e Reicher, mostrare come, contrariamente all'idea che persone comuni possano commettere atrocità senza esserne consapevoli, le malvagità "non sono eventi che accadono così semplicemente, facilmente o senza riflessione, ma sono piuttosto l'esito di un lungo processo di socializzazione, apprendimento e trasformazione personale, che richiede energie, impegno e applicazione" (Ravenna, 2011, 104). Ciò significa che le persone hanno il potere di resistere al conformismo e all'autorità esterna e che "chi compie il male lo fa consapevolmente non ciecamente, attivamente non passivamente, creativamente non automaticamente" (Haslam, Reicher, 2012, 4). I due ricercatori, infatti, hanno criticato l'approccio troppo situazionista adottato dagli studi sull'obbedienza degli ultimi decenni e hanno proposto un approccio misto, in cui vengono considerate sia condizioni legate alla situazione sia inclinazioni personali.

o o o o o o o o o o

Il presente articolo tratta il tema del conformismo e una sua particolare espressione: l'obbedienza all'autorità. L'obiettivo è quello di mettere in luce le caratteristiche individuali e di gruppo che favoriscono il cambiamento del comportamento, dei pensieri e dei sentimenti rispetto ad una norma sociale e le condizioni che favoriscono l'obbedienza. Inoltre, attraverso gli studi di Haslam e Reicher, mostrare come, contrariamente all'idea che persone comuni possano commettere atrocità senza esserne consapevoli, le malvagità "non sono eventi che accadono così semplicemente, facilmente o senza riflessione, ma sono piuttosto l'esito di un lungo processo di socializzazione, apprendimento e

trasformazione personale, che richiede energie, impegno e applicazione” (Ravenna, 2011, 104). Ciò significa che le persone hanno il potere di resistere al conformismo e all’autorità esterna e che “chi compie il male lo fa consapevolmente non ciecamente, attivamente non passivamente, creativamente non automaticamente” (Haslam, Reicher, 2012, 4). I due ricercatori, infatti, hanno criticato l’approccio troppo situazionista adottato dagli studi sull’obbedienza degli ultimi decenni e hanno proposto un approccio misto, in cui vengono considerate sia condizioni legate alla situazione sia inclinazioni personali.

Che cosa si intende per conformismo

“Il conformismo può essere definito come il cambiamento di un comportamento di un individuo per adeguarsi alle pressioni di un gruppo mediante l’adozione delle norme che gli sono proposte o imposte” (Peton, 2011, 110). Mucchi Faina precisa che si tratta di aderire ad un’opinione o ad un comportamento prevalente anche quando questi sono in contrasto con il proprio modo di pensare (Mucchi Faina, 1998, 8). L’elemento centrale del conformismo, dunque, è la rinuncia del soggetto a pensare in modo autonomo, ad agire personalmente e ad esercitare liberamente la propria volontà e responsabilità (Bajzek, 2008, 246-247). Quando parliamo di conformismo, allora, “facciamo riferimento a quell’influenza pervasiva che gli altri esercitano sulle nostre menti quando con essi abbiamo delle interazioni” (Attili, 2011, 203).

Sebbene nelle culture individualiste occidentali, a differenza di quelle orientali, il termine conformismo abbia assunto un significato negativo, gli studi sul tema hanno posto in evidenza che si tratta di un processo di adattamento alla realtà indispensabile al vivere sociale. Nail ha individuato tre tipi di conformismo. Egli chiama accondiscenza o acquiescenza il conformarsi ad un’aspettativa o ad una richiesta senza realmente credere in ciò che si sta facendo. Ad esempio si indossa la cravatta ad un ricevimento sebbene ci dia fastidio farlo. È un tipo di conformismo che Nail definisce finto e apparente, perché il comportamento è eseguito unicamente per compiacere gli altri. Quando ci si conforma in risposta ad un ordine o ad un comando esplicito per ottenere una ricompensa o evitare una punizione, il conformismo viene definito obbedienza. Quando, invece, il conformismo è sincero e interiore, allora lo

si definisce accettazione o adesione interiore. L'accettazione, qualche volta, segue l'accondiscendenza: possiamo, dopo un po' di tempo, arrivare a credere intimamente a qualcosa di cui inizialmente dubitavamo (Nail, MacDonald, Levy, 2000, 455-458).

Mucchi Faina specifica che nel conformismo si distinguono tre diversi elementi: una certa tensione nel soggetto tra posizioni precedenti e pressioni alle quali è sottoposto; adesione del soggetto a ciò che gli viene consigliato; negazione di alcuni aspetti del precedente comportamento e affermazione di se stesso attraverso l'adozione di comportamenti nuovi (Mucchi Faina, 1998, 11).

Esiste, poi, una particolare forma di uniformità, basata sull'adeguamento alle tradizioni o alle consuetudini, che non può essere confusa con il conformismo. Questo tipo di uniformità, pur avendo molte caratteristiche in comune con il conformismo, presenta, anche, due sottili ma importanti differenze. "La persona che assume una condotta convenzionale si regola soprattutto guardando al passato: fa che ciò che si è sempre fatto, nel modo di sempre, usuale ordinario; chi manifesta conformismo appare invece prevalentemente condizionato dal presente, attento all'attualità, alla moda, ciò che prevale qui e ora. Ne consegue, è questa l'altra differenza, che mentre il primo si distingue per la sua rigida staticità, il secondo è spesso caratterizzato dalla mutevolezza, dal cambiamento. Il conformismo è una tendenza ad adattarsi, mentre la convenzionalità fa rimanere immobili" (ivi, 12).

Gli studi classici sul conformismo

I ricercatori che studiano il conformismo e l'obbedienza cercano di ricostruire in laboratorio dei "mondi sociali" in miniatura, sviluppando micro culture che semplificano e simulano caratteristiche importanti dell'influenza sociale quotidiana. Alcuni di questi esperimenti hanno rivelato risultati preoccupanti. La loro risonanza, dovuta anche al fatto di esser stati replicati da altri ricercatori, è stata così grande, che si sono guadagnati il nome di esperimenti "classici". Si tratta dei primi e forse più famosi esperimenti di psicologia sociale: gli studi di Muzafer Sherif sull'emergenza delle norme in gruppi esposti a situazioni percettive ambigue, e quelli di Solomon Asch sul conformismo in giudizi percettivi non ambigui (Mannetti, 2002, 285).

Sherif e l'effetto autocinetico

È possibile osservare la nascita di una norma sociale e studiare in laboratorio i fattori operativi che spiegano il conformismo? Per rispondere a questa domanda Sherif utilizzò un'illusione ottica denominata effetto autocinetico. In una stanza completamente buia, fissando un punto luminoso si produce la sensazione che esso, benché immobile, cominci a muoversi in modo irregolare. Tale illusione percettiva è nota ad astronomi e marinai abituati ad osservare le stelle di notte, ma era sconosciuta ai soggetti coinvolti nell'esperimento, i quali vennero semplicemente informati che, trascorso un breve periodo di tempo, la luce avrebbe cominciato a muoversi.

L'esperimento consisteva nel presentare, in una successione di 100 volte ripetuta per quattro sessioni in giorni diversi, lo stimolo luminoso, a singoli individui e a gruppi. I soggetti avevano il compito di indicare l'ampiezza percettiva del movimento dello stimolo luminoso. Nell'esperimento individuale i risultati evidenziarono che ogni individuo, nel corso delle prove, sviluppava un proprio criterio di riferimento, una norma soggettiva attorno alla quale venivano ancorati i successivi giudizi: questi, inizialmente diversi, progressivamente convergevano intorno ad uno standard di valutazione. Poiché non vi erano parametri sicuri, la stima dell'entità del movimento era molto diversa da soggetto a soggetto. In tal senso, si parla di norma soggettiva. L'esperimento di gruppo prevedeva sia l'utilizzo di soggetti che avevano già partecipato singolarmente alle quattro sedute, sia soggetti che affrontavano il compito sperimentale per la prima volta. La differenza è importante: i primi erano già pervenuti ad una norma personale, mentre i secondi non disponevano di alcun punto di riferimento. Nel primo caso i soggetti gradualmente abbandonavano la norma soggettiva sviluppata nel precedente esperimento in favore di un giudizio condiviso, di una posizione comune, di una norma di gruppo. Nel secondo caso la convergenza verso l'accordo era ancora più evidente e rapida. La norma di gruppo, inoltre, permaneva anche quando i soggetti venivano nuovamente sottoposti a giudizi individuali o ad ulteriori esperimenti (Costarelli, 2012, 91-95).

“Questo esperimento dimostra che le persone, quando sono poste di fronte ad uno stimolo ambiguo e non strutturato, sviluppano comunque una norma di riferimento interna e stabile rispetto alla quale valutano lo stimolo. Non appena si scontrano con le differenti valutazioni proposte dagli altri, abbandonano velocemente lo standard di riferimento personale per adeguarsi al giudizio degli altri” (Pedon, 2011, 109).

L'effetto autocinetico fu utilizzato, alcuni anni dopo, anche da Robert Jacobs e Donald Campbell in altri esperimenti di laboratorio per verificare la trasmissione delle false credenze da una generazione ad un'altra. Le persone - si chiesero i due ricercatori - continuerebbero a comportarsi in tal modo anche con una norma di gruppo completamente artificiale? Essi stabilirono una tale norma artificiale includendo nel gruppo un complice, il quale forniva una stima molto più elevata del solito (15-18 pollici invece della "norma" di 3.5 pollici) sulla distanza percorsa dal puntino di luce in movimento e poi se ne andava. Successivamente essi sostituirono i membri del gruppo uno alla volta, fino a quando ciascuna posizione all'interno del gruppo non fosse stata cambiata più volte. I due studiosi della Northwestern University trovarono che i gruppi continuavano con la norma artificiale fino a cinque generazioni di partecipanti. "Questi soggetti erano diventati complici inconsapevoli nel perpetuare una frode culturale" (Myers, Twenge, Marta, Lanz, 2013, 200).

Asch e le ragioni del conformismo

Mentre i soggetti degli esperimenti autocinetici di Sherif nella stanza oscurata dovevano affrontare una realtà ambigua, un problema percettivo meno ambiguo, invece, emerge dal racconto di Salomon Asch quando descrive un episodio accadutogli da bambino durante la Pasqua ebraica. "Chiesi a mio zio, che era seduto vicino a me, perché la porta fosse rimasta aperta. Egli rispose: «Stasera il profeta Elia visiterà tutte le case ebraiche e prenderà un sorso di vino dalla tazza a lui riservata». Ero stupito da questa notizia e ripetevo «ma davvero viene? E prenderà veramente un sorso?». Mio zio disse: «Se tu guardi molto attentamente, quando la porta è aperta, vedrai - guarda la tazza - che il vino diminuirà un pochino». Ed è quello che successe. I miei occhi erano inchiodati alla tazza di vino, ero determinato a vedere se ci sarebbe stato un cambiamento. E a me sembrò [...] che in realtà qualcosa fosse successo al bordo della tazza, e che il vino fosse un pochino diminuito" (Aron, Aron, 1989, 27).

Anni dopo, Asch ricreò in laboratorio la sua esperienza di fanciullo. Furono reclutati sette soggetti per partecipare ad un presunto esperimento sui giudizi percettivi. In realtà, soltanto uno era il "soggetto ingenuo" che sedeva al penultimo posto in una fila di sette persone. Lo sperimentatore spiegava che il loro compito consisteva nel confrontare la lunghezza di alcune linee verticali. In ogni presentazione c'era una linea tipo e il compito dei soggetti era quello di identificare quale delle tre linee poste a

confronto era della stessa lunghezza di quella tipo. Le risposte venivano fornite a turno e ad alta voce. La sequenza prevedeva dodici valutazioni. Si trattava di un compito abbastanza semplice, ed infatti durante le prime due prove tutti fornirono la risposta naturalmente corretta; ma, dalla terza prova in poi, i complici del ricercatore cominciarono a fornire una risposta palesemente errata e in più si mostravano concordi nel loro errore, rispondendo in modo sicuro e calmo. Ad Asch interessava solo il comportamento del soggetto naïf: come avrebbe reagito di fronte a queste persone apparentemente del tutto irreprensibili che contraddicevano in modo così evidente l'evidenza dei suoi stessi occhi? I risultati furono sorprendenti: almeno i tre quarti dei soggetti naïf fornirono almeno una risposta sbagliata nelle prove cruciali quando i collaboratori deviavano. In altre parole, Asch trovò che i soggetti ingenui fornivano la stessa risposta sbagliata della maggioranza nel 36,8% dei casi e che il 75% dei soggetti adottava la posizione della maggioranza almeno una volta durante le prove (Asch, 1989, 356-359).

Ciò che Asch aveva dimostrato era che gli individui sono evidentemente disponibili a negare un giudizio chiaramente vero per adeguarsi alla maggioranza (Hewstone, Martin, 2015, 312). Concluse: “Il fatto che persone giovani, intelligenti e ben intenzionate siano disposte a chiamare bianco il nero è una situazione preoccupante. Fa sorgere dubbi sui nostri sistemi di educazione e sui valori che guidano il nostro comportamento” (Asch, 1955, 5).

Successivamente Asch decise di introdurre delle varianti ai suoi esperimenti, di agire, cioè, sull'elemento che fino ad allora si era rivelato decisivo: rompere il consenso prodotto dalla maggioranza dei complici. In un primo esperimento, all'interno del gruppo fu introdotto un secondo soggetto ingenuo, eliminando in tal modo l'isolamento del primo. La prova fornì risultati molto interessanti: il livello di conformismo calò immediatamente dal 36,8% al 9,5%, sottolineando, in tal modo, l'importanza della presenza di un “sostegno sociale”. In un secondo esperimento, ad uno dei collaboratori fu chiesto di fornire sempre la risposta corretta, in contrasto con la maggioranza; ciò produsse un conformismo ancora più basso, addirittura intorno al 5%. Altre varianti furono, poi, introdotte nell'esperimento, ma il risultato rimase sempre lo stesso: l'unanimità della maggioranza si era rivelata essenziale per ottenere il cosiddetto effetto Asch (Asch, 1989, 375-376).

Confermato ciò, rimaneva però un interrogativo importante a cui dare risposta: che cosa aveva provocato il drastico calo del conformismo: l'effettiva presenza del sostegno sociale o la semplice rottura del consenso maggioritario? La risposta arrivò da un terzo esperimento nel quale uno dei collaboratori, pur fornendo ugualmente risposte sbagliate, aveva il compito di deviare dalla maggioranza. In alcune condizioni la risposta sbagliata si collocava tra la risposta della maggioranza e quella esatta; in altre condizioni era ancora più sbagliata di quella della maggioranza. Entrambe le condizioni ridussero il livello di conformismo ma, in modo interessante, l'ultima condizione ebbe degli effetti addirittura più forti della prima. Dunque, fattore cruciale per la riduzione del conformismo era stata la rottura dell'unanimità e non la semplice presenza di un "alleato". "Ricerche successive hanno confermato i risultati di Asch sull'importanza del dissenso nel ridurre il conformismo benché per alcuni tipi di comportamenti - particolarmente quelli che implicano opinioni soggettive anziché giudizi oggettivi - sia evidentemente necessario anche che tale dissenso sostenga la posizione del soggetto" (Brown, 2005, 130-131).

In altre parole, quando gli stimoli sono di tipo oggettivo (percezioni visive e informazioni) la rottura del consenso sociale e quindi l'incoerenza della posizione maggioritaria, non più capace di essere compatta nella sua influenza sul singolo, risulta essere il fattore determinante per il calo del conformismo; quando, invece, gli stimoli sono di tipo soggettivo (opinioni), conta molto più la presenza effettiva di un alleato per ridurre drasticamente la conformità (Allen, Levine, 1969, 394-396).

Le determinanti del conformismo

Le ricerche sul conformismo hanno individuato due tipi di fattori che intervengono in questo processo: le caratteristiche dell'individuo e quelle del gruppo. Sebbene ci sia un notevole accordo nel sottolineare che le caratteristiche del gruppo hanno un peso prevalente nel determinare il conformismo, non è possibile negare che le persone siano diverse e possano reagire diversamente nella stessa situazione. Si tratta, dunque, di due aspetti interdipendenti che acquistano maggiore o minore importanza a seconda delle situazioni.

Le caratteristiche individuali

Sulla base di interviste dettagliate condotte al termine dei suoi esperimenti, Asch stabilì che in nessun caso “i soggetti ingenui” avevano veramente percepito linee identiche quando esse, invece, erano differenti. Piuttosto, avevano scarsa fiducia nei propri giudizi, accettando che gli altri partecipanti all’esperimento fossero a conoscenza di qualche informazione aggiuntiva che influenzava le loro risposte. Una frase riportata al termine dell’esperimento da uno dei soggetti è esemplificativa: “A me sembrava di non sbagliare, ma la ragione mi diceva che avevo torto perché era impossibile che tante persone potessero avere torto e solo io ragione” (Zamperini, Testoni, 2002, 229). È «l’influenza dell’informazione» a far sì che gli individui accettino le opinioni del proprio gruppo per risolvere i dubbi dovuti a situazioni ambigue, viene utilizzata per integrare competenze lacunose e guadagnare così una maggiore sicurezza nell’affrontare i compiti della vita (Deutsch, Gerard, 1955, 629-636). Essa spiega anche il conformismo osservato nell’esperimento autocinetico di Sherif e può essere considerata una regola generale euristica, utile per esprimere numerosi giudizi. La pressione informativa fa sì che le opinioni di una persona cambino in maniera profonda e che si abbia un’adesione interiore, una sorta di conversione, che porta a internalizzare le opinioni o le norme del gruppo (Attili, 2011, 206-207).

Riguardo alla competenza, alcune ricerche più recenti, hanno evidenziato che quanto più un individuo si sente competente nello svolgere un compito, tanto minore è il suo desiderio di conformarsi al gruppo. Infatti, quanto più alta è l’insicurezza e la sfiducia sulle proprie capacità, tanto più spesso si ricorre al gruppo per attingere informazioni, aderendo a quelle che vengono proposte. Al contrario, quando l’individuo crede di avere buone competenze cerca molto meno l’aiuto del gruppo. Anche dubitare dell’attendibilità dei propri giudizi, spinge le persone a cercare il confronto con gli altri per compiere scelte più corrette (Pedon, 2011, 113).

Tra coloro che, durante gli esperimenti di Asch, si allinearono alle opinioni della maggioranza, molti dichiararono di aver sentito il bisogno di non essere esclusi dal gruppo (“Non volevo sembrare uno stupido”), tralasciando qualsiasi preoccupazione relativa a ciò che realmente percepivano. Infatti, quando le persone devono esprimere un giudizio su un determinato aspetto della realtà di fronte agli altri, si preoccupano fondamentalmente di due cose: che il giudizio sia corretto e che gli altri si formino

una buona impressione di loro (Attili, 2011, 206). Il bisogno di piacere e di essere accettati è così forte e radicato nella natura umana che le persone, pur sapendo di compiere un'azione sbagliata, la perseguono unicamente per non essere diversi, per non doversi sentire degli eccentrici o degli sciocchi. È la seconda forma di influenza, attinente all'affiliazione, che Deutsch e Gerard hanno chiamato «influenza normativa», ossia il conformismo dovuto al desiderio di ottenere accettazione e approvazione, per evitare al tempo stesso l'imbarazzo e l'esclusione dal gruppo. L'influenza normativa modifica l'atteggiamento pubblico di una persona (l'atteggiamento verso gli altri), ma non ha effetti sull'atteggiamento privato (in quanto la persona si adegua alla maggioranza semplicemente per evitare l'esclusione sociale). Questo tipo di conformismo può essere definito accondiscendenza e cessa quando l'individuo si allontana dalla pressione del gruppo (Deutsch, Gerard, 1955, 629-636).

Il comportamento umano è anche influenzato dal tipo di autoconsapevolezza che si ha in una determinata situazione o che si tende ad avere in modo prevalente. Se si è prevalentemente consapevoli degli aspetti privati della propria immagine (autoconsapevolezza privata) si tenderà ad essere maggiormente influenzati dai propri standard personali, mentre se si presta maggiormente attenzione alla propria immagine pubblica si è più preoccupati della valutazione degli altri, si ha una perdita temporanea di autostima e si tende ad essere più influenzati da standard sociali di comportamento. Pertanto, quando l'autoconsapevolezza privata è elevata, è minore la tendenza a conformarsi al giudizio della maggioranza, mentre in condizioni di autoconsapevolezza pubblica tale tendenza sarà accentuata (Mannetti, 2002, 297).

Inoltre, “le persone che hanno poca autostima sono più predisposte a cedere alla pressione del gruppo rispetto a quelle che ne hanno molta” (Aronson, 2006, 26). Infatti, chi ha un'alta autostima valuta se stesso complessivamente in modo positivo e non ricerca costantemente l'approvazione da parte degli altri.

Anche la presenza di un *locus of control* esterno è associata ad un maggior grado di conformismo, poiché predispone ad attribuire le cause degli eventi a fattori indipendenti dalla propria volontà e a percepire una limitata possibilità di esercitare un efficace controllo sulla situazione che ci si trova a vivere: in sintesi, a lasciarsi guidare da ciò che avviene intorno a sé piuttosto che ad agire per modificare la realtà secondo la propria volontà (Mucchi Faina, 1998, 18).

In riferimento al genere, le ricerche hanno dimostrato una maggiore conformità delle donne rispetto agli uomini: un risultato che Eagly spiega a partire dal processo di socializzazione, che a suo parere orienta gli uomini ad essere più indipendenti e assertivi, e le donne a cercare di andare d'accordo con gli altri ed essere disponibili (Eagly, 1987, 53-54). Bisogna, inoltre, sottolineare che “tali differenze aumentano se lo sperimentatore è uomo o se il compito sperimentale ha più a che fare con competenze maschili” (Aronson, 2006, 26).

Anche il ceto di appartenenza e lo status sociale possono indurre ad un atteggiamento più o meno conformista. In Occidente, per esempio, il conformismo prevale nei ceti medi, poiché per essi, adottare il sistema prevalente di credenze, norme e valori, significa mantenere o migliorare la propria posizione sociale. Al contrario, coloro che, invece, appartengono agli strati più elevati della società, forti del prestigio ormai acquisito e consolidato nel tempo, possono permettersi di esprimersi in modo stravagante o trasgressivo e di violare le norme sociali senza che la loro posizione di privilegio sia minacciata. Anche coloro che occupano i gradini più bassi della scala sociale sono meno propensi al conformismo in quanto “non percepiscono alcun reale vantaggio dall’attenersi ai comportamenti premiati socialmente, oppure perché, se hanno anche un basso livello di istruzione, possono non essere a conoscenza delle norme sociali che indicano cosa sia opportuno fare o pensare” (Mucchi Faina, 1998, 24).

Le caratteristiche di gruppo

Il primo fattore che si è rivelato cruciale è costituito dalla numerosità della maggioranza che esercita l’influenza. Asch ha variato il numero di collaboratori che fornivano la risposta errata da un minimo di uno ad un massimo di quindici. I risultati del suo studio indicano che il conformismo aumenta in relazione al numero dei componenti del gruppo, ma non illimitatamente. La pressione sale fino a quattro persone; superato questo limite, decresce (Pedon, 2011, 113).

Probabilmente il contributo più interessante, in questa direzione, appare quello di Wilder; che, riferendosi anch’egli alle ricerche di Asch, ha sostenuto come il conformismo può non aumentare in relazione al numero della maggioranza se il soggetto percepisce la stessa maggioranza come un’entità unica e compatta, che risponde in funzione di relazioni conformiste tra i suoi membri, piuttosto che

come un insieme di individui che giungono alla medesima conclusione in modo indipendente. La maggioranza, dunque, risulta credibile quando dimostra ad un individuo, in modo reale o fittizio, che la posizione comune raggiunta è il frutto di una scelta autonoma di ogni suo singolo membro (Moscovici, 1986, 32-33).

Ricerche successive hanno suggerito che le dimensioni del gruppo possano essere più importanti in situazioni nelle quali si deve valutare una realtà sociale chiara, piuttosto che in situazioni nelle quali la realtà da valutare è ambigua. Ciò potrebbe derivare dal fatto che nel primo caso prevale un'influenza di tipo normativo, che tipicamente può essere rafforzata dalla numerosità della maggioranza, mentre nel secondo caso prevale un'influenza di tipo informativo, che sarebbe meno influenzata dalla numerosità (Bond, 2005, 340-344).

Un secondo fattore rilevante, come abbiamo visto riguardo agli esperimenti di Asch, è costituito dall'unanimità del gruppo. L'influenza normativa, infatti, si riduce in presenza di una ridotta unanimità della maggioranza e del complementare sostegno offerto al soggetto ingenuo; il quale, non essendo più solo a dissentire, è meno preoccupato delle possibili reazioni negative della maggioranza (Allen, Levine, 1969, 392-394). "Questo fenomeno è tanto più forte quanto più la persona che offre il sostegno sociale è considerata competente" (Pedon, 2011, 114). Questi esperimenti insegnano, anche, la lezione pratica che è più facile opporsi a qualcosa se si riesce a trovare qualcun altro che si oppone con noi.

Un terzo fattore importante per il livello di conformismo è la coesione del gruppo, ossia la misura in cui nel gruppo viene percepito il senso di interconnessione. Diverse ricerche recenti hanno mostrato come in gruppi con elevata coesione si verifichi un conformismo maggiore di quello riscontrato in gruppi con bassa coesione. Si tratta di una logica conseguenza dell'influenza normativa. Un gruppo coeso, i cui membri hanno una storia di interdipendenza, tenderà a creare delle condizioni nelle quali i membri del gruppo faranno ciò che si aspetta da loro (Myers, Twenge, Marta, Lanz, 2013, 223).

Anche le situazioni nelle quali l'individuo è inserito possono influire sul conformismo. È stato rilevato, infatti, che il conformismo aumenta in presenza di un compito difficile e ambiguo da svolgere rispetto ad uno semplice. Più il compito risulta difficile e ambiguo, più il soggetto si rivolge ad altri per ottenere informazioni, in particolare in relazione a opinioni e abilità collegate alla realtà sociale (Pedon, 2011, 114).

I fattori che abbiamo considerato finora possono differenziare diverse situazioni specifiche nell'ambito della stessa cultura. Il contesto culturale in quanto tale, tuttavia, può avere un ruolo importante nel favorire o meno il conformismo nei confronti della maggioranza. Milgram, allievo di dottorato di Asch, è stato uno dei primi a studiare, adottando una procedura di ricerca simile a quella del maestro, il conformismo nei confronti della maggioranza in soggetti di culture diverse. Nel suo studio Milgram confrontò studenti norvegesi e francesi, scoprendo che i soggetti norvegesi si conformavano maggiormente rispetto a quelli francesi. Secondo Milgram tali differenze erano coerenti con la diversa tradizione culturale delle due nazioni e, in particolare, con la maggiore apertura critica che caratterizza la società francese (Aronson, Wilson, Akert, 2013, 161). Più recentemente Bond e Smith hanno realizzato una meta-analisi a partire da 133 studi che hanno adottato il paradigma sperimentale di Asch, svolti in 17 paesi tra il 1952 e il 1996. I risultati hanno confermato l'esistenza di differenze culturali nella percentuale di conformismo, evidenziando che nelle culture collettiviste (ad esempio la Cina), rispetto a quelle individualiste (ad esempio gli Stati Uniti), le persone tendono a cedere più facilmente alla pressione della maggioranza. Tale differenza non è sorprendente, in quanto nell'ambito di culture collettiviste il conformismo non è valutato negativamente, ma è considerato una grande virtù (Bond, Smith, 1996, 111-114). "Ovunque in Giappone - osserva Lance Morrow - si percepisce un'intrinseca serenità che viene a chi sa esattamente che cosa aspettarsi dall'altro" (Morrow in Myers, 2013, 197).

Milgram: la debolezza della resistenza umana

Mentre la maggioranza unanime esercita una pressione che spinge il soggetto ad uniformare il proprio comportamento a quello degli altri, esistono situazioni in cui l'individuo si sente fortemente spinto a seguire le norme del gruppo anche senza la presenza di più persone. È il caso del rapporto con l'autorità. Milgram definisce l'obbedienza come una particolare forma di conformità che si esplicita quando tra la fonte di influenza e il bersaglio vi è una differenza di tipo qualitativo, cioè una differenza di *status*. Inoltre, sulla base dell'autorità che gli è riconosciuta un individuo esercita in modo esplicito e

diretto una pressione su altri individui (Milgram, 1963, 371). L'obbedienza comporta, quindi, la variazione del proprio comportamento per rispondere a un ordine impartito da un'autorità legittima

L'obiettivo che Milgram si proponeva di raggiungere attraverso le sue ricerche era quello di dimostrare che "gente normale, che si occupa soltanto del suo lavoro e che non è motivata da nessuna particolare aggressività, può, da un momento all'altro, rendersi complice di un processo di distruzione" (Milgram, 1975, 20). Ciò che è peggio, prosegue lo psicologo statunitense, è il fatto che la maggior parte delle persone non ha le risorse necessarie per opporsi all'autorità, anche quando si accorge di compiere atti malvagi, in contrasto con le regole morali più elementari. Entrano in gioco, infatti, una molteplicità di inibizioni che impediscono di ribellarsi e provocano la sottomissione all'autorità.

"Vi pagheremo 4 dollari per un'ora del vostro tempo. Cerchiamo cinquecento residenti maschi di New Haven per aiutarci a completare una ricerca scientifica sulla memoria e l'apprendimento. Non si richiedono qualifiche, titoli o esperienza nel campo. Ci occorrono: operai, impiegati municipali, manovali, barbieri, uomini d'affari, ecc. I partecipanti devono avere un'età compresa tra i 20 e i 50 anni. Non possono essere presi in considerazione studenti liceali e universitari" (*ivi*, 32). Con questo annuncio pubblicato su un giornale locale furono reclutati soggetti che parteciparono al primo di una serie di esperimenti che hanno segnato la storia recente della psicologia sociale.

Chi rispose all'annuncio fu invitato in un laboratorio per compiere azioni in contrasto con la propria coscienza morale in modo crescente. Agli sperimentatori interessava capire fino a che punto i soggetti avrebbero obbedito agli ordini e quando e come si sarebbero ribellati. Per rendere particolarmente credibile la situazione predisposta, fu utilizzata una particolare strategia: fu inscenato un esperimento che aveva come obiettivo fittizio lo studio dei processi di memoria e di apprendimento; con un finto sorteggio ai soggetti ingenui venne sempre attribuito il ruolo di insegnante e al complice dello sperimentatore quello di allievo. Il ricercatore informava entrambi che si trattava di un esperimento finalizzato a studiare gli effetti delle punizioni sull'apprendimento. L'allievo era condotto in una stanza, fatto sedere con le mani legate affinché fosse visibile che gli veniva impedita la libertà di azione e sul polso gli si applicava un elettrodo; il tutto assomigliava ad una sedia elettrica. Il compito dell'allievo era quello di apprendere alcune associazioni di parole, ma ad ogni errore di memoria riceveva apparentemente una scossa elettrica di intensità crescente (Cortese, Spagnolo, 2013, 6-7).

L'insegnante, il vero soggetto sperimentale, dopo aver assistito alla sistemazione dell'allievo, si accomodava in una stanza adiacente dinanzi ad un falso generatore di corrente elettrica "composto da trenta interruttori con etichette che indicavano l'intensità della scossa elettrica: dai 15 volt ai 450 volt. Inoltre, sotto gli interruttori vi erano anche delle definizioni verbali come «scossa lieve», «scossa intensa» e «pericolo: scossa grave»" (Da Sacco, 2015, 6). L'insegnante percepiva la scossa del terzo interruttore (45V) in modo da convincersi personalmente che non vi erano finzioni. I suoi compiti erano quelli di leggere coppie di parole (per esempio: "scatola azzurra") e chiedere all'allievo quale fosse l'associazione corretta tra quattro alternative (per esempio: "azzurra: auto, acqua, scatola, lampada"). L'allievo doveva rispondere alle domande abbassando uno dei 4 interruttori posti davanti a sé, collegati a 4 segnali luminosi visibili dall'insegnante. In caso di risposta sbagliata, l'insegnante doveva infliggere una punizione, aumentando l'intensità della scossa ad ogni errore dell'allievo (Milgram, 1975, 36-37).

L'obiettivo di Milgram era quello di osservare fino a che punto l'insegnante avrebbe accettato di esercitare violenza su una persona che manifestava la volontà di difendersi, interrompendo le prove, e impossibilitata a farlo poiché legata. Il conflitto tra coscienza morale e ordini ricevuti, visibile attraverso la sudorazione, il mordersi le labbra, il balbettio o la risata nervosa, si innescava quando l'allievo, fingendo, esprimeva il proprio malessere: a 75 volt si udivano i primi lamenti, a 120 le forti grida di protesta, a 150 la richiesta che l'esperimento venisse sospeso, a 270 grida strazianti di agonia e da 300 in poi non si udivano più né voci né grida, ma soltanto silenzio (Milgram, 1963, 371-375). Quando qualche insegnante manifestava perplessità a continuare, lo sperimentatore gli ordinava di continuare dicendogli che la responsabilità non era la sua e assicurandolo che nonostante le scosse elettriche fossero estremamente dolorose, non provocavano danni permanenti ai tessuti. L'esperimento cessava quando l'insegnante si rifiutava di proseguire o quando somministrava almeno tre scariche di massima intensità.

Come si comportarono i partecipanti all'esperimento? I risultati furono sorprendenti. Pur manifestando tensione e protestando vivamente, i 40 soggetti sperimentali cedettero all'autorità dello sperimentatore, mettendo a tacere la propria coscienza, incuranti del dolore delle vittime, somministrando tutti la scossa di 300 volt; addirittura il 62,5% (26 partecipanti) continuò fino alla

scarica da 450 volt (Attili, 2011, 197). Confrontando i risultati dell'esperimento con i test di personalità a cui precedentemente erano stati sottoposti i partecipanti, Milgram non riscontrò alcuna differenza tra coloro che avevano obbedito allo sperimentatore, arrivando alla fine dell'esperimento, e coloro che si erano, invece, fermati alla scarica dei 300 volt, deducendone che i partecipanti erano stati obbedienti non perché sadici o persone particolarmente crudeli (Aronson, 2006, 43).

Con questo esperimento Milgram riuscì a mostrare al mondo intero che le giustificazioni addotte da Adolf Eichmann e dagli altri torturatori dei lager nazisti, di essersi limitati ad eseguire gli ordini dei propri superiori, anestetizzando la propria coscienza, non erano pretestuose. Ne deriva che l'autorità può indurre qualsiasi persona normale a perpetrare crimini distruttivi.

Le condizioni per l'obbedienza

La procedura appena descritta illustra la condizione standard dell'esperimento ma, per comprendere al meglio il nostro argomento, è necessario analizzare le diverse varianti introdotte (diciassette), per identificare quali siano le condizioni che influenzano il comportamento di obbedienza.

La variabile più importante riguarda la vicinanza dell'autorità e il grado di sorveglianza. Quando lo sperimentatore lasciava il laboratorio e continuava ad impartire i propri ordini per telefono, il livello di obbedienza calava dal 65 al 20,5% (Faina, Pacili, Pagliaro, 2012, 46). Addirittura, molte persone che continuavano con l'esperimento imbrogliavano: somministravano scosse di intensità inferiore senza avvertire lo sperimentatore. Probabilmente perché i soggetti dall'istante in cui entravano nel laboratorio si sentivano orientati più verso lo sperimentatore che verso la vittima; infatti, si ritrovavano in un ambiente allestito dallo sperimentatore e non dalla vittima, inoltre, non erano venuti "tanto per capire un comportamento, quanto per svelare un comportamento a uno scienziato competente" (Milgram, 1975, 87-88).

Milgram scoprì, anche, che con l'aumentare della distanza fra insegnanti ed allievi, aumentava anche la volontà dei partecipanti di obbedire agli ordini. Per verificare ciò, egli creò quattro situazioni sperimentali. La prima, quella della "vittima remota", è la condizione di base già descritta, nella quale la vittima è in un'altra stanza e manifesta la prima reazione quando subisce la scossa da 75 volt. La seconda condizione si differenzia dalla prima soltanto perché la "vittima" invia reazioni vocali di protesta

crescente. Nella terza condizione, detta di “prossimità”, la “vittima” e il soggetto sperimentale sono seduti vicini nella stessa stanza. Infine, nell’ultima condizione, detta di “prossimità di contatto”, la “vittima” per essere punita deve mettere la mano su una piastra metallica attraverso cui riceve la scossa elettrica. I risultati mostrarono una progressiva riduzione delle percentuali di obbedienza all’aumentare della vicinanza della vittima (Mannetti, 2002, 314). Tutto ciò, quindi, che è in grado di ridurre la vicinanza tra azione e vittima inibisce la voce della coscienza e rende più semplice l’esecuzione del compito violento. “È questa la ragione per cui le armi che si utilizzano al giorno d’oggi nei conflitti sono progettate in modo da evitare la vicinanza o il contatto con la vittima e permettere a chi le usa di rimanere indifferente alla sofferenza di quest’ultima” (Aronson, 2006, 46).

Per verificare quanto la legittimità dell’autorità influisse sul comportamento obbediente, Milgram sostituì lo sperimentatore, che si presentava come ricercatore scientifico, con un complice che si presentava come una persona comune. L’obbedienza si ridusse del 48%. È evidente, allora, come non fosse tanto importante la sostanza dell’ordine quanto la sua fonte, infatti, un ordine impartito da una persona di status equivalente non era preso seriamente in considerazione come quello proveniente da uno sperimentatore di status superiore. Fu anche verificata l’influenza del prestigio della sede universitaria che sponsorizzava l’esperimento (Yale), installando un altro laboratorio in un vecchio edificio abbandonato; in questo caso si riscontrò una lieve riduzione della percentuale di obbedienza che passò dal 65 al 48%. Sembra quindi che sia più rilevante il prestigio della persona che impartisce gli ordini piuttosto che quello della sede dell’esperimento (Pedon, 2011, 122).

Anche le incongruenze nella struttura sociale tendono a ridurre la pressione dell’autorità. Nessun partecipante ha mai inflitto la scossa finale quando, ad esempio, riceveva ordini contrastanti (interrompere/continuare) provenienti da due diversi sperimentatori, oppure lo sperimentatore assumeva egli stesso il ruolo di allievo/vittima e chiedeva di interrompere l’esperimento.

L’importanza delle possibili conseguenze della disobbedienza assumono un ruolo rilevante ai fini dell’obbedienza. Infatti, quando è chiaro che ad una trasgressione seguirà una punizione, le disobbedienze saranno più rare. La presenza di sanzioni legali, inoltre, rende chiaro che l’azione non è il frutto di una scelta ma è un obbligo (Faina, Pacili, Pagliaro, 2012, 46).

Un impatto non trascurabile ha, anche, la percezione della propria responsabilità. Milgram, infatti, verificò che più è chiara la responsabilità personale, più il soggetto cercherà di evitare azioni criminose; mentre, sentirsi deresponsabilizzato dei propri atti aumenta l'obbedienza. “Quando un complice dello sperimentatore somministrava le scariche elettriche avvalendosi dell'aiuto del soggetto sperimentale, il quale quindi non era coinvolto in prima persona, l'obbedienza saliva persino al 93%” (Da Sacco, 2015, 9).

Negli esperimenti finora descritti erano stati impiegati soltanto soggetti maschili; Milgram decise, allora, di studiare il comportamento di quaranta donne soltanto nel ruolo di insegnanti. Sebbene le ricerche, fino a quel momento, avessero descritto le donne come dotate di maggiore empatia e, quindi, ci si poteva aspettare una maggiore resistenza ad inviare le scosse, il livello di obbedienza, in realtà, risultò uguale a quello degli uomini, anche se provarono un conflitto più alto rispetto ai soggetti maschili (Milgram, 1975, 89-90).

Un'ultima variabile verificata fu la presenza di dissidenti. Milgram verificò quanto già scoperto attraverso gli esperimenti classici sul conformismo e cioè che, quando una o più persone si rifiutano di obbedire agli ordini, esse agiscono come sostegno sociale per la persona e ne rafforzano le capacità trasgressive. Ciò non significa che si risvegli la coscienza morale del “carnefice”, quanto piuttosto che l'influenza dell'autorità veniva sostituita da una pressione al conformismo.

Zimbardo: la deindividuatione

“Nel 1971 Zimbardo mise a punto un originale disegno di ricerca, noto come *Esperimento della prigione di Stanford*, allo scopo di studiare il fenomeno della deindividuatione” (Cortese, Spagnolo, 2013, 47). L'autore, sulla scia degli studi classici di Le Bon, Tarde e Sighele, ha ripreso il concetto di deindividuatione, già utilizzato con un altro significato da Festinger, Pepitone e Newcomb, per designare quel processo psicologico in cui alcuni fattori, riducendo l'identificabilità sociale e l'autoconsapevolezza dell'individuo all'interno di un gruppo, rende possibili comportamenti che normalmente sarebbero inibiti. Fra questi fattori vi è per esempio la perdita della responsabilità personale, l'indebolimento del senso di colpa, della vergogna e della paura. La deindividuatione

implica, quindi, una diminuita consapevolezza di sé e un'augmentata identificazione con gli scopi e le azioni del gruppo (Zimbardo, 2008, 330-331; 441-442). Come dimostra il suo esperimento, si tratta di “uno dei processi centrali nella trasformazione di persone normali, comuni, in perpetratori di male indifferenti, o persino gratuiti” (*ivi*, XXVIII-XXIX).

L'idea che ha ispirato il celebre esperimento di Philip Zimbardo era quella di confutare una credenza assai diffusa nel senso comune alla fine degli anni '60, secondo cui i comportamenti degradati e violenti osservabili all'interno di un'istituzione come il carcere sono soprattutto dovuti a caratteristiche personali disfunzionali, innate o apprese, dei carcerati e delle guardie, dimostrando, invece, come tali condotte dipendessero dalle specifiche caratteristiche della situazione (Aronson, 2006, 10-11).

La ricerca fu realizzata durante l'estate del 1971 nel seminterrato dell'Istituto di psicologia dell'Università di Stanford a Palo Alto, dove fu riprodotto fedelmente l'ambiente di un carcere. L'obiettivo degli sperimentatori era quello di studiare le dinamiche intergruppi tipiche del carcere eliminando quelle differenze disposizionali fra carcerati e guardie che di solito si riscontrano nella vita reale. La durata dell'esperimento non doveva superare le due settimane. La tecnica di indagine utilizzata consisteva nell'osservazione diretta del comportamento e delle interazioni dei soggetti sperimentali unita alla raccolta di resoconti personali (Cortese, Spagnolo, 2013, 47).

Per dimostrare la fragilità della spiegazione delle condizioni carcerarie basata su fattori disposizionali, Zimbardo selezionò attentamente i partecipanti al suo esperimento. Tra i 75 studenti universitari che avevano risposto al suo annuncio pubblicato su un quotidiano (“Si cercano volontari per un esperimento sulla vita carceraria, 15 dollari al giorno. L'esperimento durerà due settimane”), Zimbardo selezionò 24 partecipanti che sulla base di approfonditi test psicologici furono giudicati normali, rappresentativi dei maschi di classe media, intelligenti e giovani. Vennero poi assegnati con procedure casuali a svolgere il ruolo della guardia oppure quello del prigioniero (Haney, Banks, Zimbardo, 1973, 73).

Per rendere la simulazione il più realistica possibile, venne coinvolto il Dipartimento di Polizia di Palo Alto, che intervenne con alcuni agenti reali per arrestare metà dei partecipanti, prelevandoli nelle proprie case. Dopo essere stati perquisiti, fotografati e ammanettati furono condotti, bendati, nelle celle

della finta prigione a cui erano stati assegnati. All'altra metà dei partecipanti, le guardie, venne dato il comando della prigione (Zimbardo, 2008, 48-56).

I prigionieri furono obbligati ad indossare delle divise sulle quali era cucito un numero sia davanti che dietro, un berretto di plastica e fu loro posta una catena ad una caviglia. Le guardie indossavano uniformi cachi, occhiali da sole riflettenti che impedivano ai prigionieri di guardarle negli occhi ed erano dotati di manganello, fischietto e manette. Questo abbigliamento, per entrambi i gruppi, favoriva l'instaurarsi di una condizione di deindividuazione (Haney, Banks, Zimbardo, 1973, 75-76).

Le guardie non ricevettero alcun addestramento particolare, gli fu impartita la semplice istruzione di mantenere l'ordine, far osservare la legge e farsi rispettare dai prigionieri; inoltre, una volta iniziata la situazione, gli sperimentatori non intervennero più. I prigionieri, invece, dovevano attenersi a diverse regole: "rimanere in silenzio durante i periodi di riposo [...]; mangiare all'ora dei pasti e solo all'ora dei pasti; partecipare a tutte le attività della prigione; tenere pulita la propria cella [...]; non spostare, manomettere, deturpare o danneggiare pareti, soffitti, finestre, porte o qualsiasi proprietà della prigione; non accendere o spegnere mai la luce in cella; rivolgersi l'uno all'altro solo con il numero di matricola; rivolgersi sempre alle guardie chiamandole «Signor agente penitenziario»; non usare mai i termini «esperimento» o «simulazione» per definire la loro situazione" (Zimbardo, 2008, 62-63). Ogni trasgressione sarebbe stata severamente punita; agli agenti era data ampia discrezionalità circa i metodi da adottare per mantenere l'ordine.

L'esito sorprendente di questa simulazione fu che essa dovette essere interrotta dopo soli 6 giorni, ben prima delle 2 settimane previste, perché il trattamento dei prigionieri da parte delle guardie era molto più aggressivo e disumanizzante di quanto si potesse prevedere. Dopo solo due giorni si verificarono i primi episodi di violenza: i detenuti si strapparono le divise e si barricarono all'interno delle celle inveendo contro le guardie. Le guardie, allora, passarono alle maniere forti: spruzzarono il contenuto di un estintore in ogni cella per costringerli ad uscire. Utilizzarono, inoltre, strategie psicologiche per interrompere il legame di solidarietà che si era creato tra i detenuti, ad esempio preparando una cella speciale in cui potersi lavare e dormire su una branda, nella quale, però, furono accolti soltanto i tre detenuti meno coinvolti nella rivolta. I prigionieri venivano spesso costretti a cantare canzoni oscene, a defecare in secchi che non avevano il permesso di vuotare e a pulire i

gabinetti a mani nude. In questo clima che si era creato, alcuni detenuti cominciarono a manifestare seri disturbi emotivi (confusione mentale, crisi di pianto, urla incontrollabili) e furono, quindi, allontanati dal carcere. Ci fu, anche, un tentativo di evasione che a stento il direttore del carcere, lo stesso Zimbardo, riuscì a contenere. Al quinto giorno i detenuti mostrarono gravi segni di compromissione del loro rapporto con la realtà: il loro comportamento era docile e passivo, mentre le guardie continuavano a comportarsi in modo esaltato, dispotico e sadico. Quando i ricercatori decisero di interrompere l'esperimento i carcerati ne furono enormemente soddisfatti, mentre le guardie mostrarono un vivace disappunto. Lo stesso Zimbardo, al termine dell'esperimento, ammise di aver perso il controllo della situazione dimenticando il suo ruolo di responsabile scientifico della ricerca e comportandosi come un vero e proprio Direttore di carcere inebriato dall'eccesso di potere attribuito (Cianciabella, 2014, 29-35).

Come si spiegano le reazioni dei soggetti? Come si spiega che i detenuti hanno perso parte della loro identità personale e che le guardie sono diventate sempre più aggressive e disumane? “Secondo l'opinione di Zimbardo, nell'esperienza psicologica vissuta dai soggetti di entrambi i gruppi, la “finta” era diventata una “vera” prigioniera” (Cortese, Spagnolo, 2013, 49). Pertanto, coloro che avevano ricevuto una funzione di controllo sugli altri, assunsero le norme e le regole del gruppo (le guardie) e dell'istituzione (il carcere) di appartenenza come unico riferimento a cui adeguare la propria condotta. In altre parole, essi persero il senso della propria identità individuale e si deindividuarono, assumendo i comportamenti prescritti per quel ruolo, in quel gruppo e in quel contesto. D'altra parte, la perdita dell'autonomia personale e della capacità di resistere da parte dei detenuti non possono essere spiegate sulla base di eventuali differenze individuali, perché erano state verificate all'inizio dell'esperimento, ma soltanto alla luce dei fattori situazionali che hanno generato in loro un senso di impotenza e di rassegnazione.

Il mito del conformismo secondo Haslam e Reicher

L'impegno dei due studiosi ad approfondire il fenomeno del conformismo, nasce dall'esigenza di scalfire la fortuna del concetto di banalità del male, che gli studi di Milgram e di Zimbardo avevano,

direttamente o indirettamente, consacrato, ma che rischiava di diffondere nella collettività l'idea, alquanto allarmante, che le persone inevitabilmente soccombono alle pressioni autoritarie (Haslam, Reicher, 2008, 17-18).

The BBC Prison Study

“Conosci veramente te stesso?” Con questo breve annuncio, apparso sui giornali britannici il 15 ottobre 2001, un team di psicologi cercava adulti maschi per un esperimento di scienze sociali. Ai volontari nessun compenso in denaro, soltanto la gratificazione che l'evento sarebbe stato trasmesso, nel maggio del 2002, dalla BBC. L'inserzione prometteva esperienze estreme, come lavori estenuanti, soffrire la fame e la solitudine, provare forti emozioni negative, e la certezza che questo esperimento avrebbe modificato il modo di pensare dei partecipanti (Zamperini, 2004, 94).

Per un periodo di 8 giorni, lo studio ha esaminato il comportamento di 15 uomini, disposti e coordinati secondo una gerarchia sociale di guardie e prigionieri, in un ambiente appositamente costruito e disposto per il piano dell'indagine (Reicher, Haslam, 2006, 7). La struttura sperimentale era stata organizzata e sistemata in modo tale che ogni partecipante potesse essere audio-video-registrato ovunque ed in qualsiasi momento. Anche la scelta del campione è stata sistematica e ha cercato di rispettare alcuni principi in linea con il tentativo di influenzare al minimo gli esiti dello studio. Un aspetto significativo della selezione dei candidati è stato quello di coinvolgere individui con caratteristiche pro-sociali e che avevano ottenuto punteggi bassi nelle scale cliniche relative alla dimensione sociale (*ivi*, 9). Questa tipologia di scelta aveva un obiettivo ben definito: nel caso tali peculiari circostanze avessero prodotto nei soggetti delle condotte aggressive ed antisociali, allora si sarebbe potuto avvalorare l'idea che il male e la deindividuação potessero davvero diffondersi in modo semplice nell'umanità.

Dunque, a fronte di ciò, i 15 partecipanti sono stati divisi in 5 gruppi da 3. La ripartizione e la scelta dei gruppi è stata fatta sulla base della conformazione tra i membri a variabili di personalità potenzialmente implicate nella tirannia (razzismo, autoritarismo e dominanza sociale); mentre invece la scelta delle guardie (una per ciascun gruppo) è stata fatta in modo randomizzato (*ivi*, 9-10).

Esiste un rapporto di equivalenza tra la prigione di Stanford e quella della BBC? La risposta è no! Si tratta in entrambi i casi di simulazioni della realtà, in cui l'ingresso dei partecipanti è stato assolutamente volontario; tuttavia, mentre il seminterrato di Zimbardo si avvicina molto ad un'istituzione totalizzante, la prigione della BBC è stata progettata soprattutto per rappresentare comuni organizzazioni gerarchiche, luoghi dove si vivono relazioni asimmetriche tra superiori e subalterni, una caserma o un ufficio ad esempio. L'obiettivo generale della ricerca "era manipolare i fattori che potevano avere un'influenza sul grado di identificazione sociale dei prigionieri ed esaminare l'impatto sul comportamento di entrambi i gruppi e sul funzionamento del sistema nel suo complesso" (Haslam, 2015, 343).

Nel dettaglio, gli obiettivi individuati dai ricercatori sono stati quattro: 1) fornire informazioni esaurienti e scandagliate circa le dinamiche interattive tra gruppi con poteri differenti; 2) analizzare i presupposti con cui le persone si definiscono secondo il proprio senso d'appartenenza e accettano e/o rifiutano le disuguaglianze tra i gruppi; 3) esaminare i rapporti tra fattori sociali, organizzativi e clinici nel comportamento di gruppo; 4) ideare dei protocolli che possano fornire un quadro pratico ed etico per l'esame di problemi psicologici di natura sociale su larga scala (Reicher, Haslam, 2006, 7).

Uno studio di registrazione si apprestava a diventare una prigione di vetro. In una fase iniziale, venne comunicato alle 5 guardie scelte che vi erano una serie di compiti e di attività che dovevano far rispettare ai prigionieri; qualora questi ultimi non avessero rispettato i propri doveri, potevano essere puniti, ma senza usare violenza. Oltre questo, non venne data loro alcuna indicazione o suggerimento su come avrebbero dovuto raggiungere i propri obiettivi (*ivi*, 10-11).

Il giorno prestabilito, i protagonisti dell'esperimento, trasportati da automobili con i vetri oscurati, giunsero a destinazione. All'interno della struttura furono introdotti soltanto nove prigionieri, per poter sperimentare come variabile successiva l'introduzione di un decimo elemento appositamente scelto. Venne comunicato alle guardie, che agli studiosi era sfuggita tra i carcerati, una potenziale guardia, un individuo che aveva qualità per ricoprire tale ruolo, e che essi avrebbero dovuto identificarlo e promuoverlo. Tale promozione era prevista per il terzo giorno, eventualità comunicata anche agli stessi prigionieri attraverso l'altoparlante. La finalità di tale stratagemma era quella di indurre i partecipanti a credere che il movimento tra i gruppi fosse possibile. Dopo la promozione di un prigioniero a guardia,

effettivamente avvenuta, la possibilità di movimento è stata rimossa, annunciando che non ci sarebbero state ulteriori promozioni (*ivi*, 11).

Durante il quinto giorno, fu introdotto il decimo prigioniero, che nella sua vita vantava una serie di esperienze come sindacalista; “inserendo tale soggetto - affermano gli sperimentatori - ci aspettavamo che avrebbe introdotto nel carcere una nuova prospettiva basata sulla negoziazione tra i gruppi-base e dei pari diritti nella collettività; [...] è stato anche pensato che potesse fornire le competenze necessarie per organizzare l’azione collettiva” (*ivi*, 11-12). Le previsioni, dunque, erano che il suo ingresso, poiché isolato dalla trama dei rapporti interpersonali che si erano sviluppati fino a quel momento, avrebbe permesso ai prigionieri e più in generale a tutti i partecipanti di realizzare relazioni sociali più eque e pacifiche.

È chiaro, dunque, come i due ricercatori non fossero interessati alla vita carceraria in sé, piuttosto cercavano di creare un luogo dove fossero evidenti le differenze di potere e di status tra i due gruppi, allo scopo di osservare e verificare le dinamiche della tirannia e della resistenza. Il fine era quello “di capire quando le persone ricorrono al proprio potere per difendere o fondare un sistema sociale iniquo e quando invece agiscono per sfidarlo o abbatterlo” (Zamperini, 2004, 97). Oltre all’osservazione del comportamento, durante lo studio sono state ottenute risposte su diverse misure sociali, organizzative e cliniche. Ad esempio, quotidianamente i ricercatori monitoravano i singoli partecipanti, tramite una serie di valutazioni psicologiche e test di rilevazione del cortisolo, per raccogliere dati in merito alle manifestazioni di stress.

I nuovi risultati: la scelta di obbedire e il potere di resistere

I risultati ottenuti hanno rivelato aspetti, processi e questioni completamente disparate da quelle di Milgram e di Zimbardo. Nello specifico, si possono distinguere due fasi principali degli esiti di questo lavoro: la prima fase ha comprovato il rifiuto della disuguaglianza tra i gruppi; la seconda, invece, ha messo in evidenza le condizioni che possono favorire la nascita di un sistema di disuguaglianze, dai tratti crudeli e tirannici.

Fin dall’inizio i prigionieri sono stati chiaramente insoddisfatti delle loro condizioni di inferiorità. Molti, come previsto alla luce della permeabilità dei confini del gruppo, hanno cercato di migliorare la

propria condizione, mettendo in mostra le singole qualità necessarie per ottenere la promozione, in contrasto, quindi, con la formazione di un'identità condivisa che aiutasse a raggiungere il consenso su alcune modalità comportamentali e a lanciare una sfida collettiva alle guardie (Reicher, Haslam, 2006, 12). Tuttavia dopo il terzo giorno e la promozione di un prigioniero, i detenuti cominciarono a sviluppare un maggior senso di appartenenza e un più forte senso di identità sociale condivisa. Tutto ciò è dimostrato dalla transizione dell'azione individuale verso una più forte identificazione con l'azione collettiva nel conflitto con le guardie, oltre che dalla formazione di norme condivise all'interno del gruppo.

Per quanto riguarda le guardie, i ricercatori prevedevano di ottenere risultati simili a quelli di Zimbardo, ovvero che, fin da subito, si sarebbero identificate con il loro alto status e con il loro gruppo valutato positivamente all'interno del carcere. Tutto ciò, però, non è accaduto: diverse guardie, sin dall'inizio, sono state diffidenti ad assumere e ad esercitare la loro autorità e di conseguenza ad interiorizzare l'identità assegnata dagli sperimentatori. La spiegazione di tutto ciò risiede nel fatto che la nascita e lo sviluppo di un forte senso d'identità condivisa da parte dei prigionieri e la percezione dell'impermeabilità dei confini, avevano, in qualche modo, compromesso il senso di identità collettiva delle guardie, le quali a poco a poco facevano affiorare le loro fragilità. Di conseguenza, l'incapacità delle guardie di concordare norme e priorità di gruppo, ha fatto sì che non si fidassero reciprocamente e che agissero in modo discordante. Si sono sentiti (e sono stati) deboli, incoerenti ed inefficaci come gruppo. Già al quarto giorno, i prigionieri cominciarono a maturare l'idea che potevano opporsi all'egemonia delle guardie. Ad accentuare questo aspetto fu proprio l'introduzione all'interno del gruppo, del detenuto "sindacalista" il quale, con il suo contributo, aveva offerto ulteriori alternative cognitive per i carcerati nella rivendicazione delle proprie prerogative (Haslam, Reicher, 2012a, 160).

Anche rispetto alla percezione dell'auto-efficacia si registrò un capovolgimento ed un mutamento direttivo all'interno dei due gruppi. Ormai le guardie apparivano divise, demoralizzate ed esauste, tanto che, al termine del sesto giorno, i detenuti di una cella, disobbedendo all'ordine di rientrare, occuparono i quartieri adibiti per gli agenti (Reicher, Haslam, 2006, 21). I detenuti, infatti, erano in grado di organizzarsi in modo efficace, mentre le guardie non erano in grado di contrastarli. A questo punto, il regime delle guardie era ormai impraticabile e alla fine.

La seconda fase dell'esperimento ha rivelato risultati molto interessanti. Dopo il crollo dei due schieramenti e della conseguente gerarchia guardie-prigionieri, tutti, tranne due partecipanti, si accordarono perché l'esperimento continuasse attraverso l'istituzione di un unico autogoverno comune. Chiesero, pertanto, di incontrare gli sperimentatori per poter negoziare nuovi diritti e privilegi. Un certo numero di partecipanti, che erano stati reciprocamente ostili, quando divisi in prigionieri e guardie, iniziarono a formare forti e positivi legami affettivi, essendo stati ricategorizzati come parte di un unico gruppo. Si era, cioè, creata un'identità condivisa, in cui non esisteva più il noi, virtuoso e positivo, e il loro, ricettacolo di difetti e di negatività, ma l'essere membro di un unico gruppo, socialmente importante, forniva quel riconoscimento, magari irraggiungibile singolarmente, grazie al quale essi percepivano di contare qualcosa gli uni per gli altri.

Accadde, però, che gli stessi protagonisti della caduta del vecchio regime, iniziarono a sentirsi emarginati in questo nuovo sistema perché non riuscivano a contribuire ai compiti collettivi; cominciarono, così, a violare le regole comuni e a complottare per capovolgere il nuovo sistema di governo. Il giorno seguente, infatti, manipolando l'insoddisfazione dei compagni, creatasi a seguito di una colazione poco abbondante e di scarsa qualità, interpretata, erroneamente, come una disapprovazione da parte degli sperimentatori del nuovo sistema comune, un gruppo di partecipanti (composto da una ex-guardia e da tre ex-detenuti), istituì un nuovo regime gerarchico, ancora più severo e rigido del precedente (*ivi*, 23-24). Alla fine, gli sperimentatori verificarono che la comune non era in grado di funzionare e che non si poteva imporre una dittatura senza l'ausilio della forza. Per ragioni di natura etica, dunque, l'esperimento fu concluso a mezzogiorno dell'ottavo giorno, uno prima dei dieci programmati.

Questo studio è stato progettato per esaminare come le persone rispondono quando viene loro imposto un sistema di disuguaglianza da parte di altri: accettano o sfidano l'iniquità? All'inizio, quasi tutti i partecipanti hanno respinto questo sistema; tuttavia, alla fine, erano vicini ad istituire un nuovo e più tirannico sistema sociale. Lo studio, però, ha sollevato un nuovo ed inaspettato problema. Quali sono le condizioni in cui le persone creano un sistema di disuguaglianza per se stessi? I risultati ottenuti mostrano che, da un lato, i gruppi sono la base per una collettiva auto-realizzazione, cioè, per la creazione di un ordine sociale basato su valori e norme condivisi, d'altro canto, se i gruppi falliscono,

le persone saranno più inclini ad accettare l'imposizione di un ordine sociale da parte di altri, anche se viola i loro valori e le loro norme. "Pertanto, a differenza di quelli che spiegano la tirannia e altri fenomeni sociali estremi in termini di disfunzionalità psicologica dei gruppi, noi li interpretiamo in termini di disfunzionalità del fallimento di gruppo" (ivi, 26). Inoltre, un fattore centrale e decisivo per l'evoluzione degli avvenimenti è stato quello della permeabilità ed impermeabilità percepita dei rispettivi ruoli. Infatti, l'eventualità di modificare la propria posizione ha influenzato notevolmente il processo di identificazione dei detenuti, processo avvenuto in seguito all'individuazione del soggetto "guardlike". Dunque, essi hanno agito secondo il senso di appartenenza collettiva solo ed esclusivamente quando si sono identificati tra di loro. Nonostante ciò, l'identità di gruppo non ha portato, poi, al consenso dei nuovi rispettivi ruoli, ma ha gettato, invece, le fondamenta per un'ulteriore resistenza.

Questo esperimento dimostra come l'autoritarismo sia un risultato variabile a seconda delle strutture sociali. Infatti, in contrasto con l'idea che la tirannia sia l'esito "naturale" di situazioni in cui alle persone normali vengono assegnati ruoli che permettono di esercitare potere sugli altri, i risultati di questo studio suggeriscono un'analisi molto diversa. In primo luogo, gli individui si spostano verso la tirannia soltanto quando si identificano con i propri ruoli. In secondo luogo, questo senso di identificazione deve essere sviluppato e condiviso con gli altri membri del gruppo e rafforzato attraverso l'interazione di gruppo. In terzo luogo, affinché si creino le condizioni per la tirannia è necessaria la presenza di una leadership attiva, che sia radicata nell'identità condivisa e che favorisca l'individuazione degli interessi collettivi all'interno del contesto (Haslam, Reicher, 2012a, 159).

Lo studio della BBC Prison evidenzia come quei processi che conducono gli individui ad assumere una posizione rilevante nei sistemi di oppressione, siano gli stessi che consentono ad altri di opporsi ai regimi autoritari. L'identità sociale collettiva, dunque, fa da garante non solo per la tirannia ma anche per un'eventuale opposizione.

Inoltre, la ricerca ha fatto luce su ulteriori aspetti argomentati tramite un'analisi longitudinale dei processi coinvolti tanto nella resistenza quanto nell'esaurimento delle guardie, approfondimento che ha cercato di fornire una più precisa comprensione da un punto di vista psicologico-sociale della fisiologia dello stress (Haslam, 2015, 344). Infatti le reazioni e le condotte delle guardie dinanzi al compito

sempre più impegnativo di preservare l'ordine all'interno dell'ambiente carcerario ha proprio indicato l'exkursus di tale risposta psico-fisica. A seguito di tale osservazione e dei risultati perseguiti, la fisiologia dello stress può essere intesa come un aspetto di un processo contestuale sociale determinato dalle contingenze della vita di gruppo e concorre per influenzarla (*ibidem*).

Tre fattori, secondo Haslam e Reicher, sembrano essere fondamentali nel determinare l'emergere o meno dell'identità sociale condivisa. Il primo è *una comune esperienza di subordinazione*, in questo esperimento nelle mani dei funzionari della prigione, che induce sia un senso di destino comune sia un forte senso di opposizione verso l'esterno e verso gli altri gruppi. Infatti, l'esistenza di uno schieramento contrastante, la condivisione di uno stesso ruolo, di alcune circostanze peculiari e magari insoddisfacenti, spingono i soggetti a ritrovarsi nel sostegno reciproco e nell'adesione a comuni idee e convinzioni. Come emerso dallo studio, ci sono momenti in cui azioni specifiche da parte delle autorità possono servire per aumentare l'esperienza e il senso di comunione. Tuttavia, esistono anche diverse strategie, non emerse, però, dalla ricerca, che le autorità carcerarie possono e devono deliberatamente usare per minare l'esperienza condivisa, l'identità comune, e la resistenza (Haslam, Reicher, 2012a, 168). Il secondo fattore è *il tempo*: più a lungo i membri di un gruppo stanno insieme, più alta è la probabilità che si creino quelle condizioni che permettono la formazione di un'identità sociale condivisa. Postmes e colleghi hanno fatto notare che un'identità collettiva è un processo graduale che nasce dal basso verso l'alto; è l'esito delle modalità con cui le persone osservano ed interagiscono con gli altri membri, vedono e percepiscono condivisione del proprio destino con quello degli altri e dei processi di auto-comprensione (Postmes, Haslam, Swaab, 2005, 6-8). Il terzo fattore è rappresentato dalla *permeabilità dei confini*. Questo studio ha dimostrato che non è affatto sufficiente avere esperienza comune con gli altri per identificarsi con loro; è necessario, infatti, che i confini dei ruoli siano percepiti invalicabili. La permeabilità dei confini, infatti, fa riferimento alla possibilità o meno di far progressi rispetto alle radici comuni. "La questione è se la nostra esperienza è necessariamente soggiogata a loro in futuro, così come nel presente. Dovremo sempre salire e scendere insieme, oppure possiamo, attraverso i nostri sforzi, migliorare il nostro destino e lasciare gli altri indietro?" (Haslam, Reicher, 2012a, 168). L'identificazione comune dipende dal credere che la mobilità personale sia una chimera e viene meno se si crede, invece, di poter reinventare se stessi affrancandosi dal gruppo. Nella

prigione televisiva, ad esempio, dopo la promozione, il sistema diventò impermeabile. Indipendentemente dal comportamento agito dai detenuti, veniva meno qualsiasi transizione di ruolo, che non era, perciò, neppure pensabile. In simili circostanze, qualora le persone cerchino un cambiamento, tenderanno a raggiungerlo impegnandosi nel gruppo.

Quindi, secondo Haslam e Reicher, sia nella prigione di Stanford sia negli studi sull'obbedienza di Milgram, né l'autorità né il ruolo ricoperto possono sostituirsi all'azione dei singoli individui o possono, in qualche modo, porre condizioni in cui i soggetti si deresponsabilizzano rispetto ai propri comportamenti. "Il vero orrore di Eichmann è che egli credeva fermamente di agire per una giusta e grande causa. Questa è la differenza sostanziale che dovrebbe indurci ad abbandonare la nozione di banalità del male: l'azione di questi funzionari nazisti non deriverebbe da una meccanica sottomissione burocratica, bensì da un creativo zelo ideologico. Esiste insomma, a detta dei due psicologi inglesi, un fattore 'entusiasmo' troppe volte trascurato" (Burgio, Zamperini, 2013, 182-183).

Ciò significa che quando le persone compiono azioni malvagie lo fanno perché le considerano giuste, ma soprattutto perché si identificano attivamente con i gruppi la cui ideologia giustifica e tollera l'oppressione e la distruzione degli altri (Haslam, Reicher, 2008, 19).

In conclusione, "come quasi tutti gli studenti di psicologia (e insolitamente gran parte del pubblico in generale) conosce, il messaggio della Stanford Prison Experiment è che la combinazione tossica di gruppi e di potere porta alla tirannia. Le implicazioni della BBC prison study sono diverse. In accordo con i recenti sviluppi teorici della psicologia sociale, esse contestano la premessa che il comportamento di gruppo sia necessariamente incontrollato, senza cervello e antisociale. Al contrario, i risultati della BBC prison study suggeriscono che il modo in cui i membri di gruppi forti si comportano dipende dalle norme e dai valori associati con la loro specifica identità sociale e può essere sia anti- sia pro-sociale" (Reicher, Haslam, 2006, 33).

La replica di Zimbardo

Non si è fatta sicuramente attendere la risposta di Zimbardo, anche se, egli stesso riconosce che non è saggio intraprendere un dibattito pubblico con altri ricercatori, perché, in tal modo, si mina la credibilità della psicologia sociale. Tuttavia, con parole al veleno, egli afferma di essere intervenuto

“più per evidenziare pubblicamente le carenze intrinseche che per difendere la mia ricerca; esagerate pretese e falsità perpetrate dalla loro insistenza di fare molto rumore per quello che non dovrebbe avere alcun merito scientifico” (Zimbardo, 2006, 47).

Le differenze tra i due esperimenti

Innanzitutto, Zimbardo afferma di essere stato originariamente contattato dallo staff della BBC, per essere il loro supervisore di uno show televisivo, durante il quale sarebbe stato replicato l’esperimento condotto con Craig Haney e Curt Banks nel 1971 e di essersi rifiutato. Poi, individua e descrive le differenze tra i due esperimenti.

La scelta del campione. Mentre i partecipanti all’esperimento del 1971 erano tutti giovani studenti universitari provenienti non solo da Stanford ma, anche, da altre città degli Stati Uniti e persino dal Canada; i soggetti dello studio realizzato per la BBC, invece, erano uomini più adulti e di diversa estrazione socio-culturale (Haney, Banks, Zimbardo, 1973, 73).

Le modalità di avvio della ricerca. Mentre l’esperimento di Zimbardo iniziò con un arresto simulato in grande stile da parte dei poliziotti di Palo Alto, in quello di Haslam e Reicher i soggetti sono giunti da soli come volontari presso la prigione (Zimbardo, 2008, 48-52).

L’organizzazione del setting. Per la prigione di Stanford era stata disposta una gerarchia autoritaria istituzionale, ben scandita e dettagliata, composta da una direzione soprintendente della prigione, da consulenti psicologici per guardie e carcerati, da una commissione per la libertà condizionale e da un’altra commissione per le misure disciplinari; inoltre, erano consentite le visite di un cappellano, dei genitori, degli amici e dei parenti dei carcerati (Cianciabella, 2014, 30-32). Niente di tutto questo è accaduto nell’esperimento di Reicher ed Haslam.

La disposizione delle regole. Nello studio di Stanford alle guardie furono date delle direttive circa le regole coercitive che avrebbero dovuto far rispettare all’interno del carcere per controllare e monitorare tutti gli aspetti comportamentali dei prigionieri; invece, in quello della BBC ciò non avvenne, nel senso che gli agenti dovevano solo assicurarsi che i prigionieri assolvessero ai propri compiti.

Le modalità di registrazione dell'esperimento. Nell'esperimento di Zimbardo, la video-registrazione era nascosta e mai evidente ai partecipanti, e nessuno portava microfoni, affinché non si persuadessero che fosse un esperimento e si comportassero realmente come in un carcere. Nell'altro esperimento, invece, era ovvio che ogni cosa veniva registrata in qualsiasi momento (Zimbardo, 2006, 49).

L'intervento dei ricercatori. Haslam e Reicher sono intervenuti diverse volte all'interno del setting sperimentale, introducendo diverse variabili (la più significativa è stata quella della permeabilità) e sottoponendo quotidianamente i partecipanti a test psicologici. Inoltre, come nel più classico dei reality show, vi era la presenza di un 'confessionale', dove i partecipanti potevano quotidianamente esprimere i propri sentimenti rivolgendosi direttamente alla telecamera (*ibidem*). A Stanford non c'è stato nulla di tutto ciò.

I principi basilari dell'esperimento. La ricerca di Stanford si basa su direttive psicologiche di reclusione modellate secondo i principi carcerari degli Stati Uniti, secondo cui le guardie hanno un'influenza coercitiva sui prigionieri; Haslam e Reicher, invece, hanno fondato il loro studio su un modello di negoziazione democratica tra i vari gruppi, dove il potere non risiede tutto negli agenti ma è più equamente distribuito (*ibidem*).

L'assegnazione randomizzata. La distribuzione di rispettivi ruoli, mansioni e compiti, in entrambi gli esperimenti, sembra essere casuale e marginale, ma poi, nel concreto, non è stato così. Nello studio della BBC, infatti, la ripartizione dei gruppi (in particolar modo quelli dei carcerati) è stata vincolata ad alcune variabili di personalità, che comunque possono incidere sull'evoluzione delle dinamiche interpersonali.

La retrocessione di alcuni partecipanti. Mentre nelle prigioni di Stanford alcuni prigionieri sono stati ritirati prima perché non riuscivano più a sopportare gli abusi, in quelle della BBC furono le guardie a venire meno nell'esercizio del loro potere (*ibidem*). Quest'ultimo aspetto, in particolare, suggerisce l'ulteriore differenza nella tipologia di stress a cui sono sottoposti individui di status diverso.

Zimbardo, ricordando il modo in cui l'esperimento della BBC si è concluso, ossia con i prigionieri che hanno dominato le guardie, si chiede: "qual è la validità esterna di tali eventi in una vera e propria

prigione, in qualsiasi parte dell'universo conosciuto? In quali prigioni sono i prigionieri a comandare? Come potrebbe una tale eventualità manifestarsi?" (*ibidem*). Diverse volte e sin da subito, tuttavia, i due ricercatori inglesi hanno chiarito (2006, 7) che il loro intento, non era tanto quello di riproporre le medesime condizioni dell'esperimento di Stanford, ossia di ricreare una condizione simile a quella carceraria, quanto piuttosto quello di creare delle disuguaglianze tra i gruppi che fossero percepite come concrete per i partecipanti, analizzando, in tal modo, i meccanismi che avrebbe arrecato tale studio sperimentale. Vista la dissomiglianza sostanziale tra gli stessi obiettivi e condizioni dei rispettivi studi, è facile cogliere le possibili ed ammissibili discrepanze anche in termini di risultati.

Le criticità presenti nell'esperimento della BBC

Secondo Zimbardo, lo studio della BBC contiene nodi critici e limiti evidenti che ne mettono in discussione la validità. Le sue critiche, molto aspre, sono state rivolte alle seguenti caratteristiche:

La presunta assegnazione casuale dei soggetti ai gruppi: il background di provenienza dei detenuti era molto diverso da quello delle guardie; essi erano per lo più ex-tossicodipendenti, ex ufficiali militari, esperti in arti marziali e addetti alla sicurezza (Zimbardo, 2006, 51). Il gruppo dei prigionieri era costituito prevalentemente da soggetti che sapevano ben esercitare il loro potere e, soprattutto, la loro autorità. Ciò che Zimbardo vuole indicare è il fatto che la scelta dei presunti prigionieri non è stata casuale, poiché queste persone rispecchiano tutte le peculiarità che più sono vincolate, nell'immaginario collettivo, alla figura del detenuto. Infatti, la caratteristica più appariscente che distingueva i detenuti dalle guardie, era la presenza di tatuaggi sgargianti e ben visibili, che, non a caso, venivano spesso inquadrati dalle telecamere della BBC. Anche nell'esercizio del potere delle guardie emerge un fattore centrale, ossia la visibilità pubblica in TV dell'esperimento. Tra le guardie, infatti, vi era un dirigente milionario il quale, sapendo perfettamente che il suo comportamento sarebbe stato visibile a tutti, assunse il ruolo di "buona guardia", mostrandosi conciliante e disposto a negoziare qualsiasi richiesta dei prigionieri. In sintesi, in questo studio non sembra esserci randomizzazione e il motivo è da rintracciare nella fruizione televisiva che avrebbe assunto dopo qualche anno (*ivi*, 50-51).

La mancata creazione di condizioni idonee per riproporre le dinamiche della prigionia. Questo fallimento dei ricercatori, secondo Zimbardo, nonostante milioni di sterline spese dalla BBC per

costruire la prigione, non soltanto è sorprendente ma mina, anche, ogni tentativo di confronto con la prigione di Stanford, in cui si stabilì, invece, un autentico clima carcerario. Oltre a chiamare i partecipanti per le loro confessioni quotidiane, nella cosiddetta stanza del confessionale, gli stessi ricercatori sono stati una presenza costante e dominante all'interno del setting sperimentale. Frequentemente hanno fatto annunci attraverso l'altoparlante, hanno condotto valutazioni psicologiche quotidiane e, peggio ancora, hanno imposto interventi senza senso durante lo studio, chiaramente finalizzati ai valori della TV, in opposizione ai valori della scienza psicologica. Infine, nonostante il drammatico tentativo di creare anonimato, rasando i capelli dei prigionieri all'inizio dell'esperimento, non vi è stato alcun altro tentativo per creare condizioni di deindividuazione. Infatti, anche se ai prigionieri sono stati assegnati dei numeri identificativi, le guardie non si sono mai riferite a loro chiamandoli per numero, ma sempre con i loro nomi; al contrario di quanto accaduto, invece, durante la SPE (*ivi*, 51).

Il principio di indeterminazione di Heisenberg: a volte, l'atto stesso di misurare e registrare un fenomeno ne cambia la natura in modo imprevedibile. Il fattore "telecamera" può esercitare un'influenza non irrilevante sull'individuo e sullo sviluppo di alcune dinamiche. Ci sono scene, nella privacy delle celle, dove i prigionieri non parlano a testa alta tra di loro, ma nei microfoni posti nel bavero delle divise, per realizzare delle buone registrazioni. Allo stesso modo, nella cella di isolamento gli stessi detenuti tendono ad esprimere apertamente i loro sentimenti e i loro pensieri, violando in questo modo la natura "solitaria" di tale restrizione punitiva (*ibidem*).

Il reality cela la retorica: sia la variabile permeabilità sia l'introduzione successiva del decimo prigioniero in seguito alla promozione di uno di essi, sono dei fattori che rendono illegittimo tale studio. Secondo Zimbardo, questa tipologia di intervento ha cercato in tutti i modi, di pilotare i risultati e di convalidare i pregiudizi che i due ricercatori hanno rispetto alla tirannia, confermando, quindi, la loro visione evangelica del mondo.

La cautela rispetto ai dati: più volte i due ricercatori mettono in guardia i lettori nella valutazione e comprensione dei dati statistici. Essi, infatti, notando l'ampia interazione tra i partecipanti dei due gruppi differenti, hanno evidenziato il fatto che era il caso di considerare come unità di analisi statistica il gruppo stesso e non i singoli membri; nonostante tale avvertenza, l'elaborazione dei dati è stata fatta

a livello dei singoli (*ivi*, 52). Dunque, anche in questo caso si assiste ad un dissenso della validità scientifica dello *BBC study*. “Forse la cautela più saggia è per il lettore quella di licenziare tutti i loro risultati come non interpretabili scientificamente” (*ibidem*).

Il conflitto tra i valori della scienza e quelli dei mass media. Zimbardo giudica profondamente poco scientifico tale studio, in quanto i valori vincolati al metodo strettamente scientifico, che coinvolgono anche il principio dell'imparzialità, non coincidono con quelli dei mezzi di comunicazione pubblici, poiché essi si fondano, principalmente, su quelli del profitto e dell'intrattenimento.

CONCLUSIONI

Il conformismo, come abbiamo visto, sia nella forma più conosciuta, inteso, cioè, come pressione della maggioranza che spinge il soggetto ad uniformare il proprio comportamento a quello degli altri, studiato da Sherif e da Asch, sia nella forma più particolare, inteso come obbedienza all'autorità, studiato da Milgram, sia in quella più subdola, inteso come deindividuatione, studiato da Zimbardo, è un fenomeno che affonda le sue radici in epoche molto lontane e che non ha di per sé una connotazione negativa, tanto che Gramsci esclamava: “Conformismo significa niente altro che ‘socialità’, ma piace impiegare la parola ‘conformismo’ appunto per urtare gli imbecilli” (Gramsci, 1966, 26-27).

Secondo questi autori, la causa del conformismo risiede nelle variabili situazionali, le uniche in grado di determinare il comportamento umano. In tal modo, l'essere umano è finito per diventare un burattino, inconsapevolmente in preda alle circostanze, di cui è possibile prevederne il comportamento in una particolare situazione. Variabili come predisposizione genetica, tratti di personalità, carattere, temperamento e libero arbitrio non hanno nessun ‘peso’; Zimbardo, ad esempio, crede che “il carattere delle persone possa essere trasformato dal fatto di ritrovarsi in situazioni che scatenano potenti forze” (Zimbardo, 2008, 9).

È grazie ad Haslam e a Reicher che, finalmente, è stato scalfito questo modello unidirezionale di tipo stimolo-risposta, ed è stato, invece, adottato e posto alla prova dei fatti un modello multicausale di tipo transazionale, già da tempo adottato in altri ambiti della psicologia, in cui le persone e le situazioni sono in uno stato di interazione dinamica e non si conformano più in modo automatico al ruolo.

Probabilmente, soltanto chi è stato testimone delle atrocità compiute in un lager nazista, ha competenze e conoscenze per scrivere sulla libertà di scelta: “Noi che siamo stati nei campi di concentramento ricordiamo gli uomini che andavano da una baracca all'altra confortando i compagni e regalando l'ultima crosta di pane. Forse non erano molti, ma bastavano a ricordarci che tutto si può portare via a un uomo tranne una cosa: l'ultima delle libertà umane, che è quella di decidere la propria linea di comportamento in qualunque circostanza e di seguire la propria strada” (Frankl, 2008, 105).

Chi volesse citare questo articolo, il riferimento bibliografico è:
DELCURATOLO, C. D. (2016). Conformismo e obbedienza. Gli
esperimenti di Milgram e Zimbardo, la critica di Haslam e Reicher.
Piesse (<http://rivistapiesse.altervista.org>) 2 (7-1).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- ALBARELLO, F., RUBINI, M. (2008). Relazioni intergruppi e fenomeni di deumanizzazione. *Rivista di psicologia sociale*, 1, 67-94.
- ALLEN, V. L., LEVINE, J. M. (1969). Consensus and conformity. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5(4), 388-399.
- AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION. (2015). Conformity. *APA Dictionary of Psychology* (233). Washington, DC: American Psychological Association.
- ARCURI, L. (1999). *Manuale di psicologia sociale*. Bologna: il Mulino.
- ARENDT, H. (2013). *La banalità del male. Eichmann a Gerusalemme*. Milano: Feltrinelli.
- ARON, A., ARON, E. (1989). *The heart of social psychology. A backstage view of a passionate science*. Lexington (MA): Lexington Books.
- ARONSON, E. (2006). *L'animale sociale*. Milano: Apogeo.
- ARONSON, E., WILSON, T. D., AKERT, R. M. (2010). *Psicologia sociale*. Bologna: il Mulino.
- ARONSON, E., WILSON, T. D., AKERT, R. M. (2013). *Psicologia sociale*. Bologna: il Mulino.
- ASCH, S. E. (1955). Opinions and Social Pressure. *Scientific American*, 193(5), 31-35.
- ASCH, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs: General and Applied*, 70(9), 1-70.
- ASCH, S. E. (1989). *Psicologia sociale*. Torino: SEI.
- ATTILI, G. (2011). *Psicologia sociale: tra basi innate e influenza degli altri*. Bologna: Il Mulino.
- BAJZEK, J. (2008). Conformismo. *Dizionario di Scienze dell'Educazione* (246-247). Roma: LAS.
- BARTELS, J. M. (2015). The Stanford prison experiment in introductory psychology textbooks: A content analysis. *Psychology Learning & Teaching*, 14(1), 36-50.
- BAUMAN, Z. (1992). *Modernità e olocausto*. Bologna: il Mulino.
- BAUMAN, Z. (2007). *Dentro la globalizzazione. Le conseguenze sulle persone*. Roma-Bari: Laterza.
- BAUMAN, Z., TESTER, K. (2002). *Società, etica, politica. Conversazioni con Zygmunt Bauman*. Milano: Raffaello Cortina.

- BECCIU, M., COLASANTI, A. R. (2003). *La promozione delle capacità personali. Teoria e prassi*. Roma: CNOS-FAP.
- BENJAMIN JR., L. T., SIMPSON, J. A. (2009). The Power of the Situation. The Impact of Milgram's Obedience Studies on personality and Social Psychology. *American Psychologist*, 64(1), 12-19.
- BLANDINO, G. (2008). *Quando insegnare non è più un piacere. La scuola difficile, proposte per insegnanti e formatori*. Milano: Raffaello Cortina.
- BLASS, T. (1999). The Milgram Paradigm After 35 Years: Some Things We Now Know About Obedience to Authority. *Journal of Applied Social Psychology*, 29(5), 955-978.
- BLASS, T. (2008). What can Milgram's obedience experiments contribute to our understanding of followership? In *The art of followership. How great followers create great leaders and organizations* (195-208). San Francisco: Jossey-Bass.
- BOND, R. (2005). Group Size and Conformity. *Group Processes & Intergroup Relations*, 8(4), 331-354.
- BOND, R., SMITH, P. B. (1996). Culture and conformity: a meta-analysis of studies using Asch's line judgment task. *Psychological Bulletin*, 119(1), 111-137.
- BROWN, C. W. (2015). *Aforismi contro il potere e la stupidità*. Tricase (LE): Youcanprint.
- BROWN, R. (2005). *Psicologia sociale dei gruppi*. Bologna: il Mulino.
- BUJON, S., EINFALT, L. (2014). *Educare i bambini all'autonomia. Per aiutarli a crescere sereni e sicuri di sé*. Como: Red.
- BURGER, J. M. (2009). Replicating Milgram: Would people still obey today? *American Psychologist*, 64(1), 1-11.
- BURGIO, A., ZAMPERINI, A. (2013). *Identità del male. La costruzione della violenza perfetta*. Milano: FrancoAngeli.
- CAMPBELL, J. D., FAIREY, P. J. (1989). Informational and informative routes to conformity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 457-468.
- CEI, UELCI. (2008). *La Sacra Bibbia*. Bologna: EDB.
- CIALDINI, R. B. (1993). *Le armi della persuasione. Come e perché si finisce col dire di sì*. Firenze: Giunti.

- CIANCIABELLA, S. (2014). *Siamo uomini e caporali. Psicologia della disobbedienza*. Milano: FrancoAngeli.
- CORTESE, C. G., SPAGNOLO, R. (2013). *Leader e follower nei gruppi di lavoro*. Torino: Giappichelli.
- COSTA, M. (2006). *Psicologia militare. Elementi di psicologia per gli appartenenti alle forze armate*. Milano: FrancoAngeli.
- COSTARELLI, S. (2012). Muzafer Sherif. Norme sociali, gruppi sociali elementari e conflitti tra gruppi. In A. Palmonari, N. Cavazza (a cura di), *Ricerche e protagonisti della psicologia sociale* (89-113). Bologna: il Mulino.
- DA SACCO, E. (2015). Il fenomeno dell'influenza sociale come obbedienza all'autorità. Lo studio di Stanley Milgram e la replica di Jerry M. Burger. *Piesse* (<http://rivistapiesse.altervista.org>), 1(1).
- DE VOS, J. (2009). 'Now That You Know, How Do You Feel? The Milgram Experiment and Psychologization'. *Annual Review of Critical Psychology*, 7, 223-246.
- DEUTSCH, M., GERARD, H. B. (1955). A study of normative and informational social influence upon judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51(3), 629-636.
- DUSI, P. (2008). Relazioni di cura ed educazione all'autonomia in famiglia. In *Educare i bambini all'autonomia. Tra famiglia e scuola* (55-92). Brescia: La Scuola.
- EAGLY, A. H. (1987). *The Origins of Sex Differences in Human Behavior. Evolved Dispositions Versus Social Roles*. Hillsdale (NJ): Erlbaum.
- FAINA, A. M., PACILI, M. G., PAGLIARO, S. (2012). *L'influenza sociale*. Bologna: il Mulino.
- FORMELLA, Z. (2009). *L'educatore maturo nella comunicazione relazionale*. Roma: Aracne.
- FORMELLA, Z. (2013). *Bambini facili o difficili? Dal carattere all'educazione familiare da 0 a 6 anni*. Roma: Anicia.
- FORMELLA, Z. (2015). *Psicologia dell'intervento educativo*. Roma: LAS.
- FORMELLA, Z., RICCI, A. (a cura di) (2010). *Bullismo e dintorni. Le relazioni disagiate nella scuola*. Milano: FrancoAngeli.
- FORMELLA, Z., RICCI, A. (2010). *Educare insieme. Aspetti psico-educativi nella relazione genitori-figli*. Leumann (TO): Elledici.

- FORMELLA, Z., RICCI, A. (2010a). *Il disagio adolescenziale. Tra aggressività, bullismo e cyberbullismo*. Roma: LAS.
- FRANKL, V. E. (2008). *Lettere di un sopravvissuto. Ciò che mi ha salvato dal lager*. Soveria Mannelli (CZ): Rubbettino.
- FRANTA, H. (1988). *Atteggiamenti dell'educatore. Teoria e training per la prassi educativa*. Roma: LAS.
- GALIMBERTI, U. (2006). *Dizionario di psicologia*. Torino: Utet.
- GIUSTI, E., TESTI, A. (2006). *L'autostima. Vincere quasi sempre con le 3 A*. Roma: Sovera.
- GRAMSCI, A. (1966). *Quaderni del carcere: Passato e presente, Volume 6*. Torino: Einaudi.
- GRIGGS, R. A. (2014). Coverage of the Stanford Prison Experiment in Introductory Psychology Textbooks. *Teaching of Psychology*, 41(3), 195-203.
- GRIGGS, R. A. (2015). The Disappearance of Independence in Textbook Coverage of Asch's Social Pressure Experiments. *Teaching of Psychology*, 42(2), 137-142.
- GRZADZIEL, D. (2014). *Educare il carattere. Per una pratica educativa teoricamente fondata*. Roma: LAS.
- HANEY, C., BANKS, C., ZIMBARDO, P. (1973). Interpersonal Dynamics in a Simulated Prison. *International Journal of Criminology and Penology*, 1, 69-97.
- HART, C. H., NEWELL, L. D., OLSEN, S. F. (2003). Parenting Skills and Social-Communicative Competence in Childhood. In J. O. Greene, B. R. Burleson (a cura di), *Handbook Of Communication And Social Interaction Skills* (753-800). Mahwah (NY): Erlbaum.
- HASLAM, S. A. (2015). *Psicologia delle organizzazioni*. Santarcangelo di Romagna (RN): Maggioli.
- HASLAM, N. (2006). Dehumanization: An Integrative Review. *Personality and Social Psychology Review*, 10(3), 252-264.
- HASLAM, S. A., LOUGHNAN, S., PERRY, G. (2014). Meta-Milgram: An Empirical Synthesis of the Obedience Experiments. *PLOS One* (<http://www.plosone.org>), 9(4), 1-9.
- HASLAM, S. A., REICHER, S. D. (2007). Beyond the Banality of Evil: Three Dynamics of an Interactionist Social Psychology of Tyranny. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(5), 615-622.

- HASLAM, S. A., REICHER, S. D. (2008). Questioning the banality of evil. *The psychologist* (<http://thepsychologist.bps.org.uk>), 21(1), 16-19.
- HASLAM, S. A., REICHER, S. D. (2012). Contesting the “nature” of conformity: What Milgram and Zimbardo’s studies really show. *PLOS Biology* (<http://journals.plos.org/plosbiology/>), 10(11), 1-4.
- HASLAM, S. A., REICHER, S. D. (2012a). When Prisoners Take Over the Prison: A Social Psychology of Resistance. *Personality and Social Psychology Review*, 16(2), 154-179.
- HASLAM, S. A., REICHER, S. D., BIRNEY, M. E. (2014). Nothing by Mere Authority: Evidence that in an Experimental Analogue of the Milgram Paradigm Participants are Motivated not by Orders but by Appeals to Science. *Journal of Social Issues*, 70(3), 473-488.
- HASLAM, S. A., REICHER, S. D., MCDERMOTT, M. R. (2015). Studying Harm-Doing without Doing Harm: The Case of the BBC Prison Study, the Stanford Prison Experiment, and the Role-Conformity Model of Tyranny. In R. J. Sternberg, S. T. Fiske (a cura di), *Ethical principles for the behavioral and brain sciences: case studies and commentaries* (134-139). New York: Cambridge University Press.
- HASLAM, S. A., REICHER, S. D., MILLARD, K. (2015). Shock Treatment: Using Immersive Digital Realism to Restage and Re-Examine Milgram’s ‘Obedience to Authority’ Research. *PLOS One* (<http://journals.plos.org/plosone/>), 10(3), 1-10.
- HEWSTONE, M. (1991). *Introduzione alla psicologia sociale*. Bologna: il Mulino.
- HEWSTONE, M., MARTIN, R. (2015). L’influenza sociale. In M. Hewstone, W. Stroebe, K. Jonas (a cura di), *Introduzione alla psicologia sociale* (217-262). Bologna: il Mulino.
- HILGARD, E. R., ATKINSON, R. C., ATKINSON, R. L. (1989). *Psicologia. Corso introduttivo*. Firenze: Giunti.
- IORI, V. (2001). *Fondamenti pedagogici e trasformazioni familiari*. Brescia: La Scuola.
- KELMAN, H. C., HAMILTON, V. L. (1989). *Crimes of Obedience. Toward a Social Psychology of Authority and Responsibility*. New Haven: Yale University Press.
- KIPNIS, D. (1972). Does power corrupt? *Journal of Personality and Social Psychology*, 24(1), 33-41.
- KREITNER, R., KINICKI, A. (2004). *Comportamento organizzativo*. Milano: Apogeo.

- LANG, J. (2014). Against obedience: Hannah Arendt's overlooked challenge to social-psychological explanations of mass atrocity. *Theory & Psychology*, 24(5), 649-667.
- MANNETTI, L. (2002). *Psicologia sociale*. Roma: Carocci.
- MARINI, F., MAMELI, C. (1999). *Il bullismo nelle scuole*. Roma: Carocci.
- MASTROMARINO, R. (1995). *Prendersi cura di sé per prendersi cura dei figli. Proposta di training per genitori*. Leumann (TO): Elledici.
- MASTROMARINO, R. (2014). *La gestione dei gruppi. Le competenze per gestire e facilitare i processi di gruppo*. Milano: FrancoAngeli.
- MASTROMARINO, R., SCOLIERE M., (2002), AT e Globalizzazione: lo sviluppo del ciclo del benessere. *Psicologia, Psicoterapia e Salute*, 8(3), 279-285.
- MILANI, L. (1965). *L'obbedienza non è più una virtù. Documenti del processo a don Milani*. Firenze: Libreria Editrice Fiorentina.
- MILGRAM, S. (1963). Behavioral study of obedience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67(4), 371-378.
- MILGRAM, S. (1975). *Obbedienza all'autorità. Il celebre esperimento di Yale sul conflitto tra disciplina e coscienza*. Milano: Bompiani.
- MILGRAM, S. (2003). *Obbedienza all'autorità. Uno sguardo sperimentale*. Torino: Einaudi.
- MILLARD, K. (2014). Revisioning Obedience: Exploring the Role of Milgram's Skills as a Filmmaker in Bringing His Shocking Narrative to Life. *Journal of Social Issues*, 70(3), 439-455.
- MOLARI, C. (1996). *La vita del credente. Meditazioni spirituali per l'uomo d'oggi*. Torino: Elledici.
- MORSELLI, D. (2010). *Obbedienza E Disobbedienza: Dinamiche Psicosociali Per La Democrazia*. Lulu.com
- MOSCOVICI, S. (1986). *Psicologia sociale*. Roma: Armando.
- MUCCHI FAINA, A. (1998). *Il conformismo*. Bologna: il Mulino.
- MYERS, D. G., TWENGE, J., MARTA, E., LANZ, M. (2013). *Psicologia sociale*. Milano: McGraw-Hill.
- NAIL, P. R., MACDONALD, G., LEVY, D. A. (2000). Proposal of four-dimensional model of social response. *Psychological Bulletin*, 126(3), 454-470.

- PALMONARI, A., CAVAZZA, N., RUBINI, M. (2012). *Psicologia sociale*. Bologna: il Mulino.
- PATI, L. (2008). L'educazione all'autonomia nell'infanzia. In *Educare i bambini all'autonomia. Tra famiglia e scuola* (17-38). Brescia: La Scuola.
- PATI, L. (2010). L'educazione familiare tra dipendenza e autonomia. *Education Sciences & Society*, (2), 118-129.
- PEDON, A. (2011). *Psicologia sociale*. Milano: McGraw-Hill.
- POSTMES, T., HASLAM, S. A., SWAAB, R. I. (2005). Social influence in small groups. An interactive model of social identity formation. *European Review of Social Psychology*, 16(1), 1-42.
- RAVENNA, M. (2011). Quando individui ordinari compiono atti "mostruosi". Relazioni tra banalità del male, obbedienza all'autorità, realizzazione della Shoa, *Rivista Internazionale di Filosofia e Psicologia*, 2(2), 96-113.
- RAVENNA, M. (2012). Stanley Milgram. le ricerche sulla sottomissione all'autorità. In A. Palmonari, N. Cavazza (a cura di), *Ricerche e protagonisti della psicologia sociale* (141-165). Bologna: il Mulino.
- REICHER, S. D., HASLAM, S. A. (2006). Rethinking the psychology of tyranny: the BBC prison study. *British Journal of Social Psychology*, 45, 1-40.
- REICHER, S. D., HASLAM, S. A., SMITH, J. R. (2012). Working Toward the Experimenter Reconceptualizing Obedience Within the Milgram Paradigm as Identification-Based Followership. *Perspectives on Psychological Science*, 7(4), 315-324.
- RICCI, A. (2011). *Famiglia tra risorse ed emergenza. Un percorso educativo*. Leumann (TO): Elledici.
- RICCI, A. (2015). *Separati, ma sempre genitori. Le sfide educative nei genitori separati e divorziati*. Leumann (TO): Elledici.
- ROCCATO, M. (2003). *Le tendenze antidemocratiche: psicologia sociale dell'autoritarismo*. Torino: Einaudi.
- SCILLIGO, P. (1971). *La dinamica di gruppo. Interazione sociale nei piccoli gruppi*. Roma: Pontificio Ateneo Salesiano, Istituto di Psicologia.
- SEMRUD-CLIKEMAN, M. (2007). *Social Competence in Children*. New York: Springer.
- SHERIF, M. (1972). *L'interazione sociale*. Bologna: il Mulino.

- SNYDER, M., SWANN, W. B. (1978). Hypothesis-testing processes in social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36(11), 1202-1212.
- TERZANI, T. (1998). *In Asia*. Milano: Longanesi.
- TURNER, J. C. (1991). *Social Influence*. Belmont: Wadsworth Publishing.
- TURNER, J. C. (2006). Tyranny, freedom and social structure: Escaping our theoretical prisons. *British Journal of Social Psychology*, 45(1), 41-46.
- VIGANÒ, R. (1998). *Psicologia ed educazione in L. Kohlberg. Un'etica per la società complessa*. Milano: Vita e Pensiero.
- ZAMPERINI, A. (2004). *Prigioni della mente. Relazioni di oppressione e resistenza*. Torino: Einaudi.
- ZAMPERINI, A. (2014). *La bestia dentro di noi. Smascherare l'aggressività*. Bologna: il Mulino.
- ZAMPERINI, A., TESTONI, I. (2002). *Psicologia sociale* Torino: Einaudi.
- ZIMBARDO, P. G. (2006). On rethinking the psychology of tyranny: The BBC prison study. *British Journal of Social Psychology*, 45(1), 47-53.
- ZIMBARDO, P. G. (2008). *L'effetto Lucifero. Cattivi si diventa?*. Milano: Raffaello Cortina.
- ZIMBARDO, P. G. (2012). Philip G. Zimbardo on his career and the Stanford Prison Experiment's 40th anniversary. Interview by Scott Drury, Scott A. Hutchens, Duane E. Shuttlesworth, and Carole L. White. *History of Psychology*, 15(2), 161-170.