

# Capitolo 6

# Conformismo e obbedienza

*Anna Costanza Baldry  
Dipartimenti di Psicologia  
Università degli Studi Luigi Vanvitelli*

# Conformismo: quando e perché

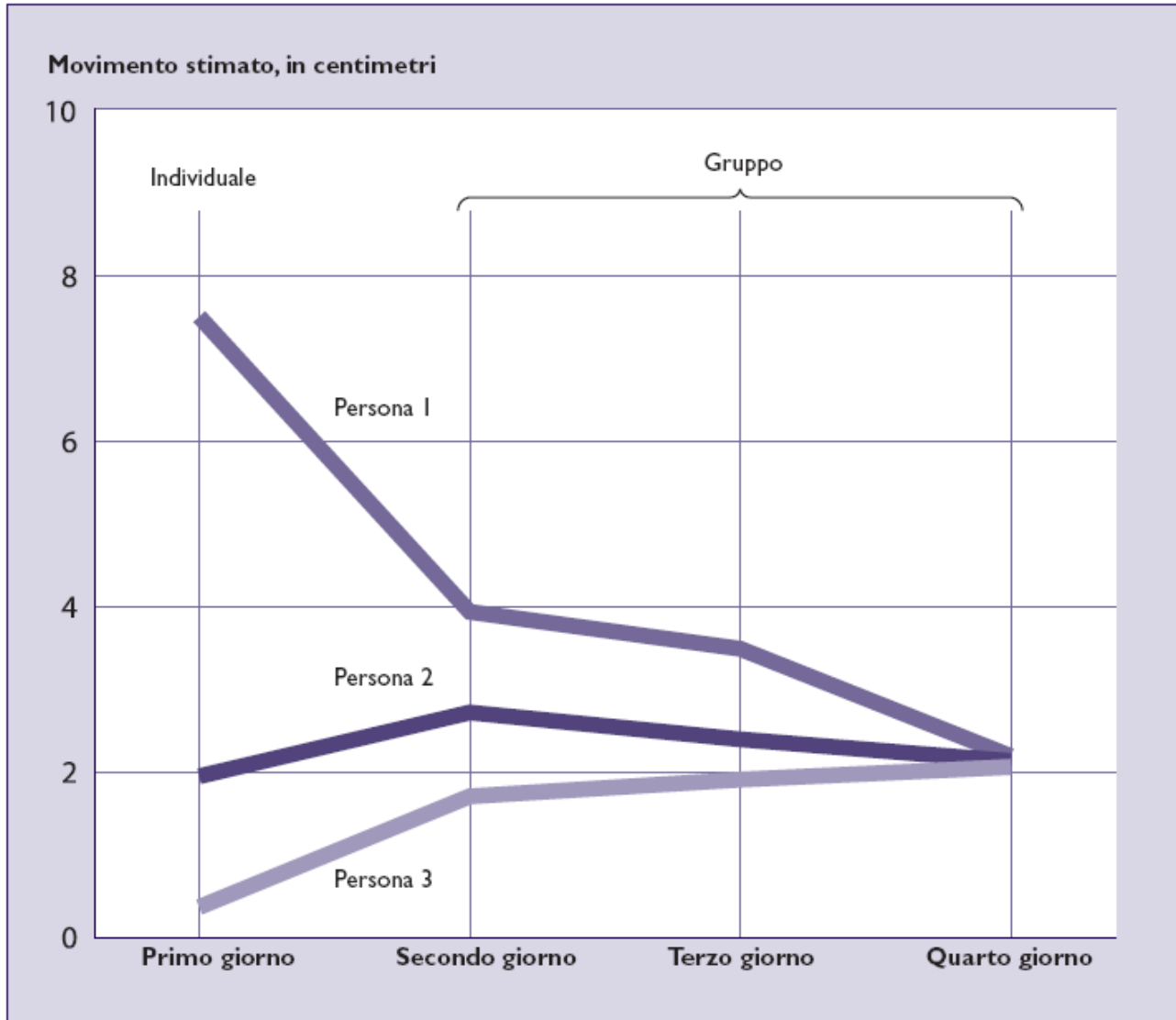
- ***Per conformismo*** si intende un cambiamento del comportamento dovuto all'influenza reale o immaginaria degli altri.

# L'influenza sociale informativa

- ***L'influenza sociale informativa*** è quella relativa l'influenza delle altre persone che ci porta a conformarci in quanto le vediamo come fonte di informazione che guidano il nostro comportamento. Ci conformiamo perché riteniamo superiore la capacità degli altri di interpretare situazioni ambigue.

# L'influenza sociale informativa

- Studio di Sherif (1936) sull'effetto **autocinetico**.
- Una caratteristica dell'influenza sociale informativa è che essa può portare all'**accettazione privata**, quando gli individui arrivano a credere che quello che stanno facendo o dicendo è giusto.



**Figura 6.1**  
Un gruppo campione dello studio di Sherif sulla formazione della norma. Le stime ripetute del movimento apparente di un punto luminoso fanno convergere le stime delle 3 persone del gruppo campione.

Fonte: Sherif e Sherif, 1969, p. 209.

# L'influenza sociale informativa

- Si può anche verificare **l'obbedienza pubblica**, quando le persone si conformano ai comportamenti degli altri in maniera pubblica, senza necessariamente essere convinti di quello che dicono o fanno – convenienza.

# L'influenza sociale informativa

- Quando ci si conforma all'influenza sociale informativa?

Quando la situazione è **ambigua**

Quando la situazione è una **crisi**

Quando le altre persone sono degli **esperti**

# L'influenza sociale informativa

- **Come resistere all'influenza sociale informativa**

**Per resistere a un'eccessiva influenza sociale informativa, bisogna considerare se la visione degli altri è o meno illegittima della propria. Comprimerne il funzionamento ci permette di sapere quando è utile conformarsi o quando non lo è.**



# L'influenza sociale normativa

- Le persone si conformano alle **norme sociali** di un gruppo, cioè quelle regole implicite o esplicite di un gruppo che indicano quali sono i comportamenti, valori, credenze accettabili.

# L'influenza sociale normativa

- **Gli esseri umani sono esseri sociali che hanno il bisogno fondamentale di compagnia che costituisce la base dell' ***influenza sociale normativa***, conformarsi agli altri per piacere ed essere accettati.**

# L'influenza sociale normativa

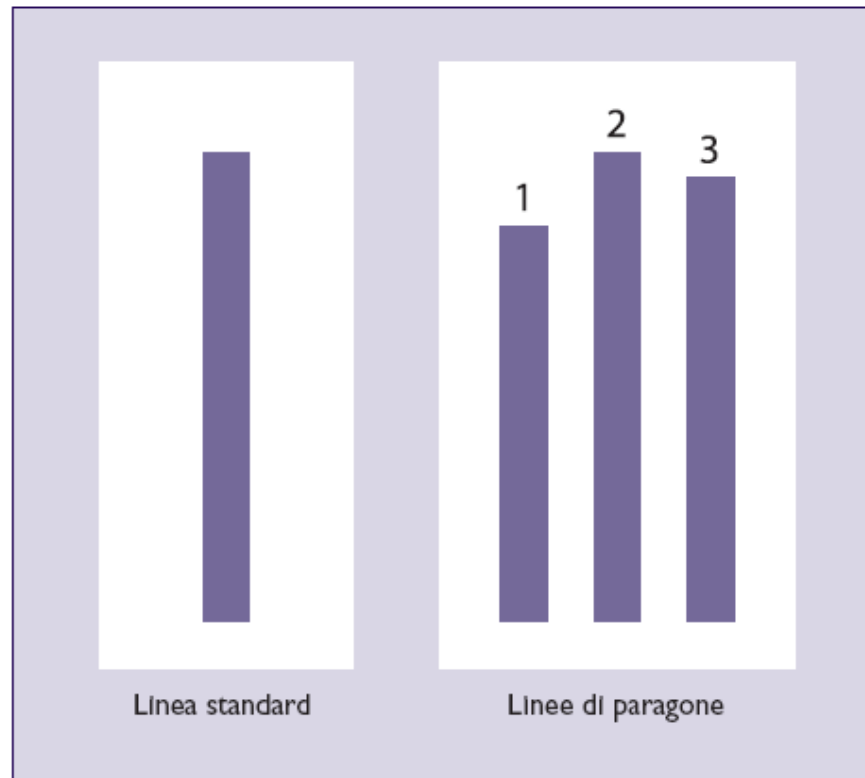
- Una conseguenza è l'**acquiescenza pubblica**, quando ci si conforma agli altri pubblicamente, senza necessariamente credere a quello che viene detto.

# L'influenza sociale normativa

- **Conformismo e approvazione sociale: Gli studi sulle linee di Asch (1956)**

**Asch (1951, 1956) ha visto che le persone si conformano alle situazioni anche se il giudizio degli altri era evidentemente sbagliato.**

**Studio di Asch e le linee.**



### Figura 6.3

Esempio di paragone nella procedura di conformità di Asch.

I partecipanti giudicavano quale delle tre linee di paragone corrispondeva a quella standard.



Alcuni partecipanti di un test di conformità di Asch.

# L'influenza sociale normativa

- L'importanza di essere accurati

**Baron e colleghi (1996) hanno mostrato che è meno probabile che le persone si conformano a un giudizio chiaramente errato quando il compito è meno importante. Anche quando il compito è importante, le persone continuano a conformarsi per via dell'influenza sociale normativa.**

# L'influenza sociale normativa

- **Le conseguenze della resistenza all'influenza sociale normativa**

**Quando qualcuno riesce a resistere all'influenza normativa del gruppo, gli altri membri del gruppo cercano di convincere l'elemento deviante affinché si conformi, altrimenti verrà espulso.**



# L'influenza sociale normativa

- L'influenza sociale normativa quotidiana

**L'influenza sociale normativa spiega perché le donne cercano di creare immagini rispondenti al modello sociale desiderabile.**

# L'influenza sociale normativa

- L'influenza sociale normativa quotidiana

Anche gli uomini stanno sempre più rispondendo alle pressioni sociali di conformismo a ruoli desiderabili

# L'influenza sociale normativa

- Quando si conformano le persone all'influenza sociale normativa ?

La ricerca di Asch mostra che il conformismo non aumenta molto, dopo che il gruppo ha raggiunto le 4 o 5 unità.

# L'influenza sociale normativa

- In quali casi le persone si conformano all'influenza sociale normativa?

La teoria di Latané (1981) dell'**impatto sociale** indica che il conformismo alla pressione sociale dipende dalla 1) **forza**, importanza del gruppo; 2) dall'**immediatezza**, vicinanza del gruppo; 3) e dalla **numerosità** del gruppo

# L'influenza sociale normativa

- Quando si conformano le persone all'influenza sociale normativa?

**Le pressioni sociali normative sono molto più forti quando provengono da persone a cui noi teniamo.**

# L'influenza sociale normativa

- **Quando si conformano le persone all'influenza sociale?**

**Le persone appartenenti a culture collettiviste si conformano all'influenza sociale normativa piuttosto che persone appartenenti a culture individualiste.**

# L'influenza sociale normativa

- **Quando si conformano le persone all'influenza sociale?**

**E' più probabile che persone con bassa stima di sé si conformino che quelle con livelli elevati di autostima.**

# L'influenza sociale normativa

- **Resistere all'influenza sociale normativa**

**Il primo passo è essere consapevoli di quello che stiamo facendo. Il passo successivo è trovare un alleato (meglio un gruppo) che la pensi come noi.**



# L'influenza sociale normativa

- L'influenza della minoranza: quando i pochi influenzano i molti

Una meta-analisi condotta da Wood et al. (1994) conclude che la maggioranza causa conformismo per via dell'**influenza sociale normativa**, la minoranza invece agisce attraverso **l'influenza sociale informativa**, introducendo nel gruppo informazioni nuove e impreviste.

# Conformismo

- ***Il conformismo*** é un cambiamento del comportamento successivo alla richiesta di un'altra persona.



# Conformismo

- **Conformismo insensato: il pilota automatico**

Si segue un **conformismo insensato**, si segue cioè una norma sociale interiorizzata senza effettuare una vera scelta (Langer, 1989 e Cialdini, 1993).



# Conformismo

- **Conformismo insensato: il pilota automatico**

**Esso facilita la vita quotidiana. In molti casi l'esito è corretto.**



# Conformismo

- **Conformismo insensato: il pilota automatico**

**C'è un costo associato perché a volte seguiamo le norme sociali sbagliate comportandoci in maniera errata.**



# Conformismo

- **La tecnica della porta in faccia**

**La tecnica della porta in faccia (Cialdini e al., 1975) induce le persone a conformarsi a una richiesta facendo loro prima una richiesta consistente per poi passare a una più lieve.**



# Conformismo



- La tecnica della porta in faccia

A differenza delle persone che hanno ricevuto la prima richiesta, quelle che l'hanno ricevuta si conformeranno per via della **norma di reciprocità** secondo cui dobbiamo ricambiare le azioni gentili fatta dagli altri. Essa ha breve durata.

# Tecnica della porta in faccia





# Conformismo

- La tecnica del piede nella porta

La **tecnica del piede nella porta**, quando le persone accettano una piccola e insignificante richiesta, a cui fa seguito una più grande. Questa tecnica serve di più per un conformismo a lungo termine.



Tecnica	Definizione	Esempio
Tecnica del piede nella porta	Assicurarsi l'adesione a una richiesta impegnativa chiedendo alle persone di accondiscendere dapprima a una richiesta meno impegnativa.	Convincere un cliente a provare un orologio solo per vedere come gli sta al polso, chiedere un piccolo acconto, «senza impegno» solo «per fermarlo», con l'obiettivo non dichiarato di venderglielo.
Tecnica del tiro mancino (altresi nominata tecnica del colpo basso)	Assicurarsi l'adesione a una richiesta minore e poi aumentare il costo che comporta tener fede alla parola data o all'impegno assunto.	Chiedere a una persona di curare i bambini per poter andare in farmacia e poi, una volta usciti di casa, telefonare chiedendo di potersi assentare per una quantità maggiore di tempo per passare anche in tintoria e dal salumiere.
Tecnica della "porta in faccia"	Avanzare una richiesta di portata considerevole e, dopo aver ottenuto un rifiuto, ossia la "porta in faccia", avanzare una richiesta minore, effettivamente desiderata e prevista.	Chiedere ad una persona di acquistare una enciclopedia multimediale sapendo che rifiuterà ma che acconsentirà all'acquisto di un DVD.
Tecnica del "questo non è tutto"	Offrire qualcosa a un prezzo altro e, senza lasciare il tempo per la risposta, offrire un accordo migliore abbassando il prezzo o aggiungendo un altro prodotto.	Per ottenere una donazione di 30 euro chiederne una di 100 e aggiungere subito «Visto che è tardi facciamo 30».

# V. Obbedienza all'autorità

# Obbedienza all'autorità

- **Milgram (1963, 1974, 1976) ha studiato il potere dell'ubbidienza all'autorità. I suoi risultati indicano che le persone hanno la tendenza ad ubbidire alle figure autoritarie anche quando gli ordini vanno contro i valori e la morale delle persone.**



# Obbedienza all'autorità

- Il ruolo dell'influenza sociale normativa

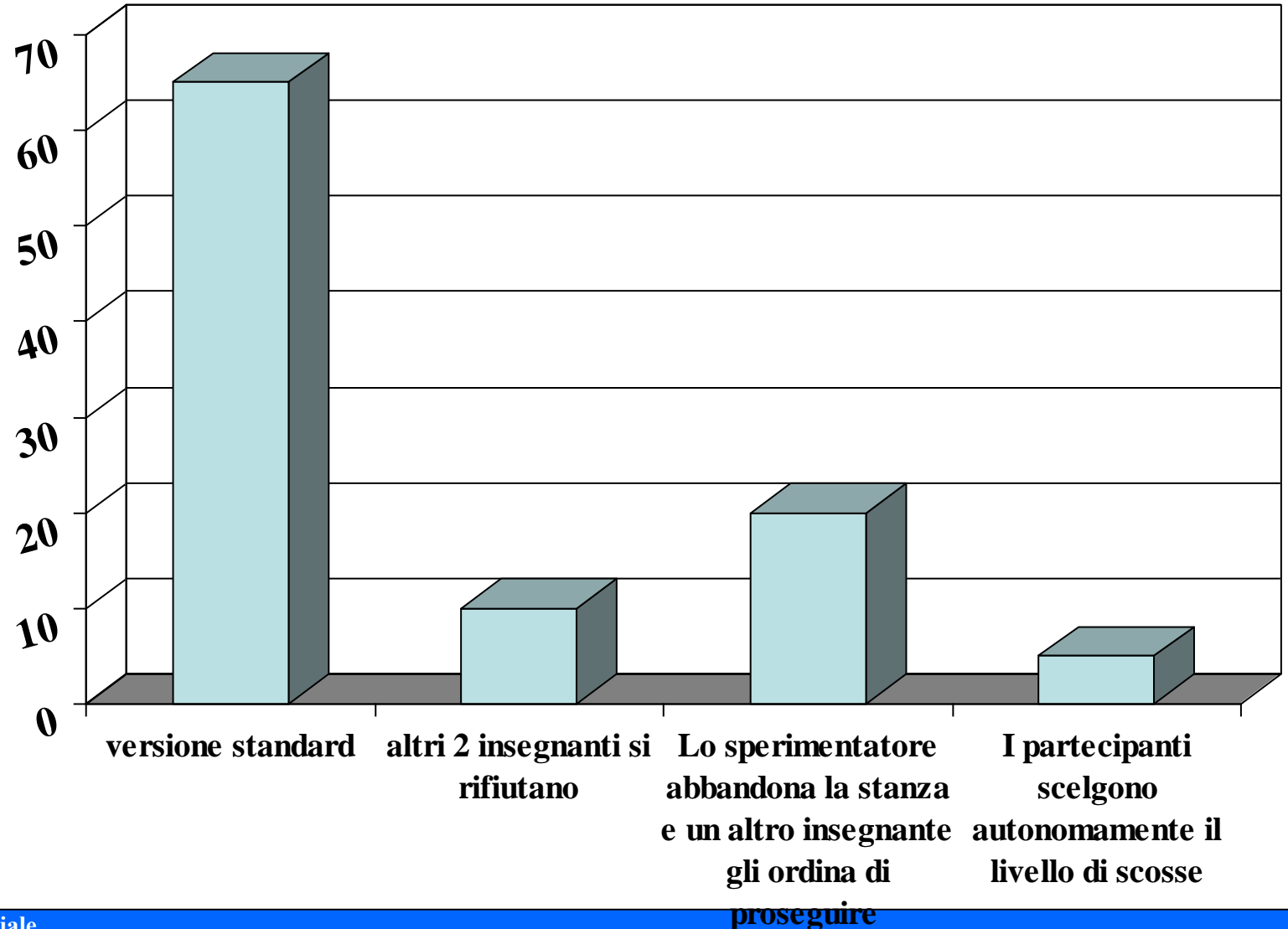
**Una variante dell'esperimento di Milgram ha dimostrato il ruolo svolto dall'influenza sociale normativa. C'è meno conformismo se altre due persone di 'autorità' si rifiutano di continuare.**

# Obbedienza all'autorità

- Il ruolo dell'influenza sociale informatzionale

**Alcune varianti mostrano ancora il ruolo dell'influenza sociale informativa a causa della confusione e ambiguità generata dalla situazione.**

# Percentuali di soggetti che diedero i livelli più alti di scosse, Milgram (1974)



# Obbedienza all'autorità

- **Altri motivi per cui obbediamo**

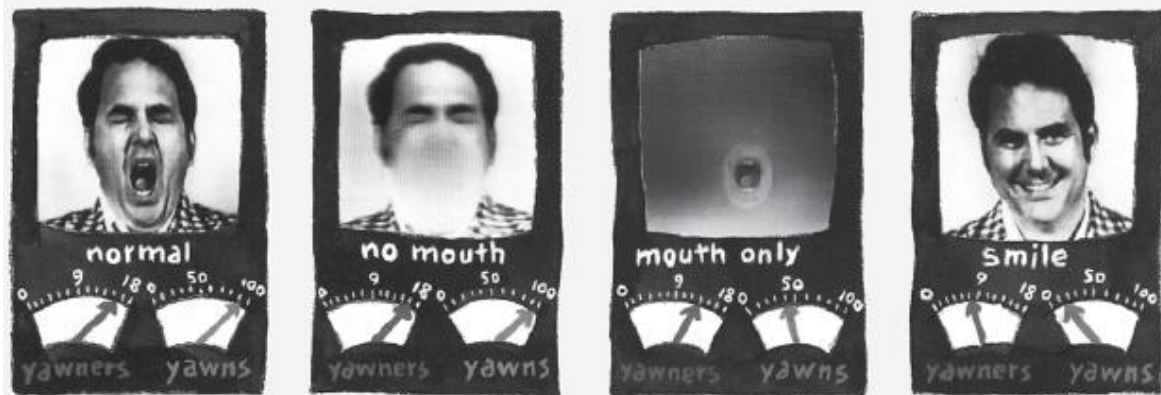
**Altri fattori che incidono sull'obbedienza sono la scarsa conseguenza che emerge dal conformismo alla regola sbagliata, il fenomeno del piede-nella-porta che porta a un'auto-justificazione e un bisogno di continuare ad obbedire e il bisogno di ridurre la dissonanza cognitiva.**



# Obbedienza all'autorità

- **Altri motivi per cui obbediamo**

**La pressione sociale può combinare modi insidiosi per far agire le persone in maniera disumana.**

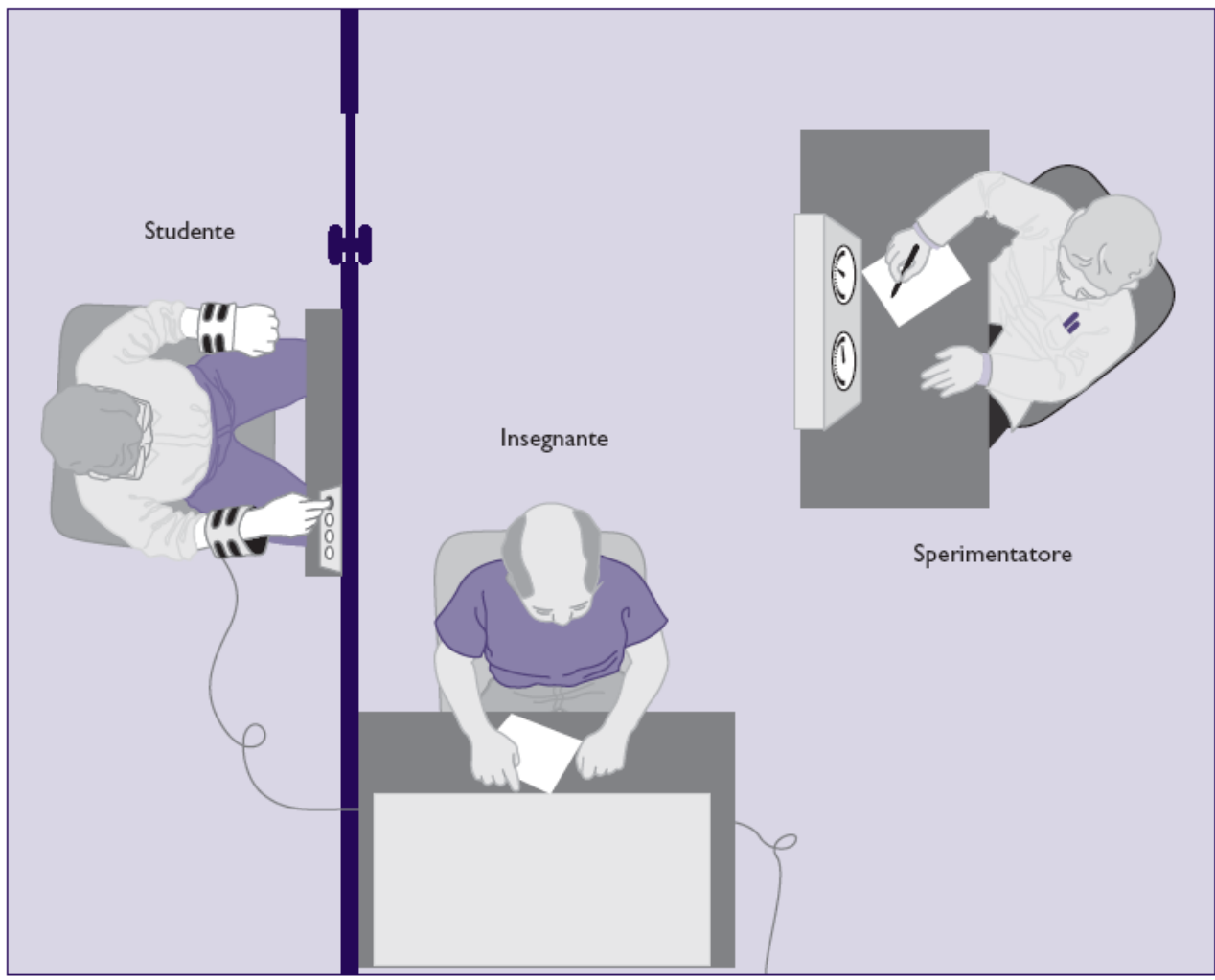


### Figura 6.2

Quali sono le caratteristiche del viso che provocano il contagio dello sbadiglio? Provine (2005) ha invitato quattro gruppi di 30 persone ciascuno a guardare un video di un adulto sorridente o che sbadigliava; per due gruppi parti del viso erano coperte. Una bocca che sbadiglia provoca degli sbadigli, ma gli occhi e il movimento della testa sono ancora più scatenanti.

STUDIO DI FORZIO.

**Figura 6.4**  
L'esperienza sull'obbedienza di Milgram.  
Fonte: Milgram, 1974.



## Tabella 6.2

L'elenco delle proteste dello studente con disturbi al cuore negli esperimenti di Milgram.

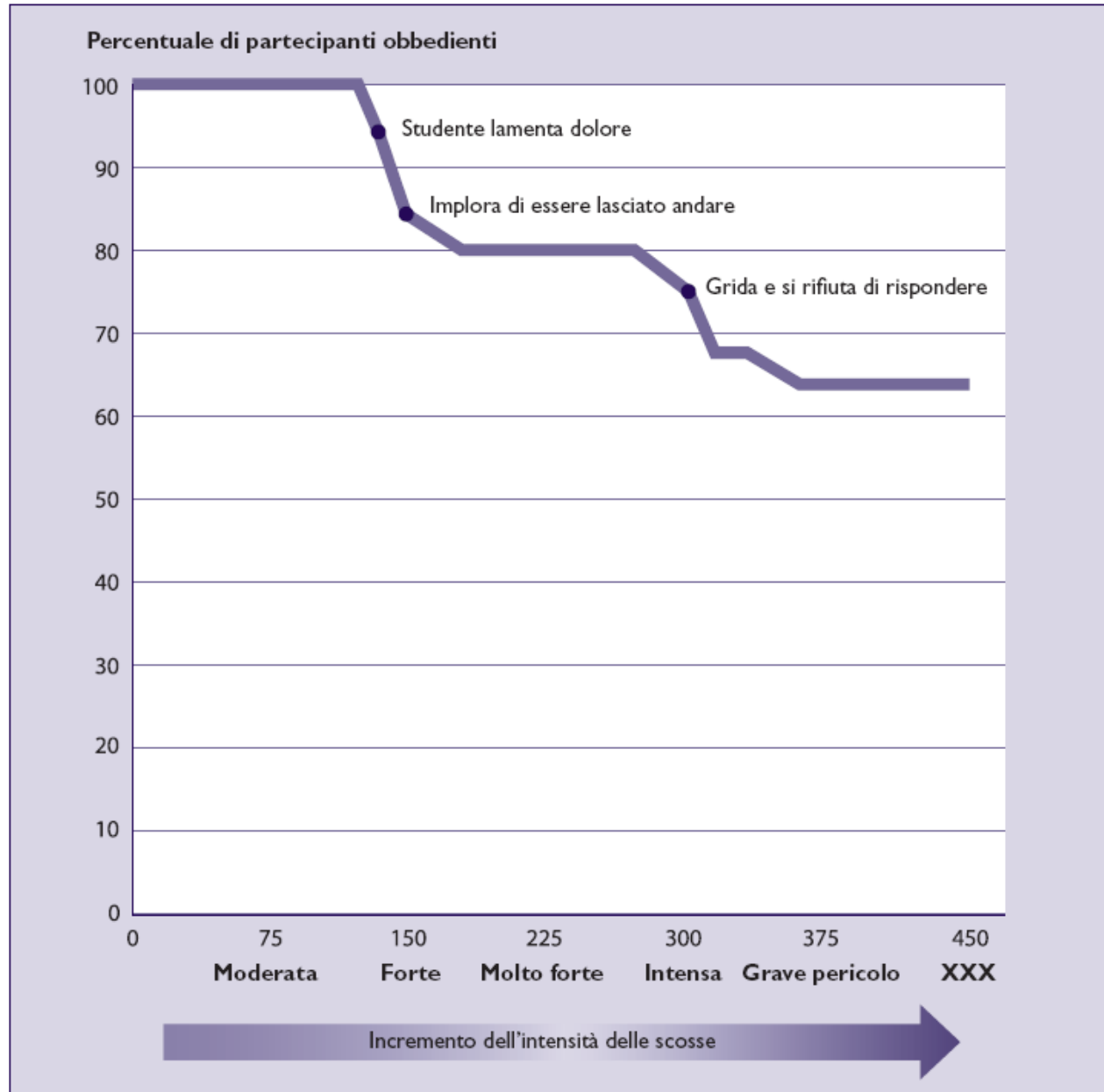
Fonte: Milgram S., *Obedience to Authority*, Harper & Row, New York 1974, pp. 56-57.

75 volt	Uh!
90 volt	Uh!
105 volt	Uh! (più forte)
120 volt	Uh! Questa fa male.
135 volt	Uh!!
150 volt	Uh!!! Sperimentatore! Basta! Mi tolga da qui. Le avevo detto che avevo problemi di cuore. Il cuore si sta facendo sentire. Mi tolga di qui, per favore. Il cuore si fa sentire. Mi rifiuto di andare avanti. Mi faccia andare.
165 volt	Uh! Mi faccia andare! ( <i>urlando</i> )
180 volt	Uh! Non tollero il dolore. Mi faccia uscire di qui ( <i>urlando</i> ).
195 volt	Uh! Mi lasci andare. Mi lasci andare. Il cuore mi dà fastidio. Mi lasci andare. Non ha il diritto di tenermi qui! Mi faccia andare! Mi faccia andar via! Mi faccia andare! Mi faccia andar via! Il cuore mi dà fastidio! Mi faccia andare! Mi faccia andare!
210 volt	Uh! Sperimentatore! Mi tolga di qui. Ne ho abbastanza. Non voglio fare più questo esperimento.
225 volt	Uh!
240 volt	Uh!
255 volt	Uh! Mi tolga di qui.
270 volt	( <i>grido angosciato</i> ) Mi faccia andar via! Mi faccia andar via! Mi faccia andar via! Mi lasci andare! Mi sente? Mi faccia andar via!
285 volt	( <i>grido angosciato</i> )
300 volt	( <i>grido angosciato</i> ) Mi rifiuto assolutamente di rispondere ancora. Mi tolga di qui. Non può tenermi qui. Mi tolga. Mi tolga di qui.
315 volt	( <i>grido intensamente angosciato</i> ) Le ho detto che mi rifiuto di rispondere. Non faccio più parte di questo esperimento.
330 volt	( <i>grido angosciato intenso e prolungato</i> ) Mi lasci andar via. Mi lasci andar via. Il cuore mi dà fastidio. Mi lasci andare ho detto. ( <i>istericamente</i> ) Mi lasci andar via. Mi lasci andar via. Non ha il diritto di tenermi qua. Mi lasci andare! Mi lasci andare! Mi lasci andare! Mi lasci andar via! Mi lasci! Mi lasci!



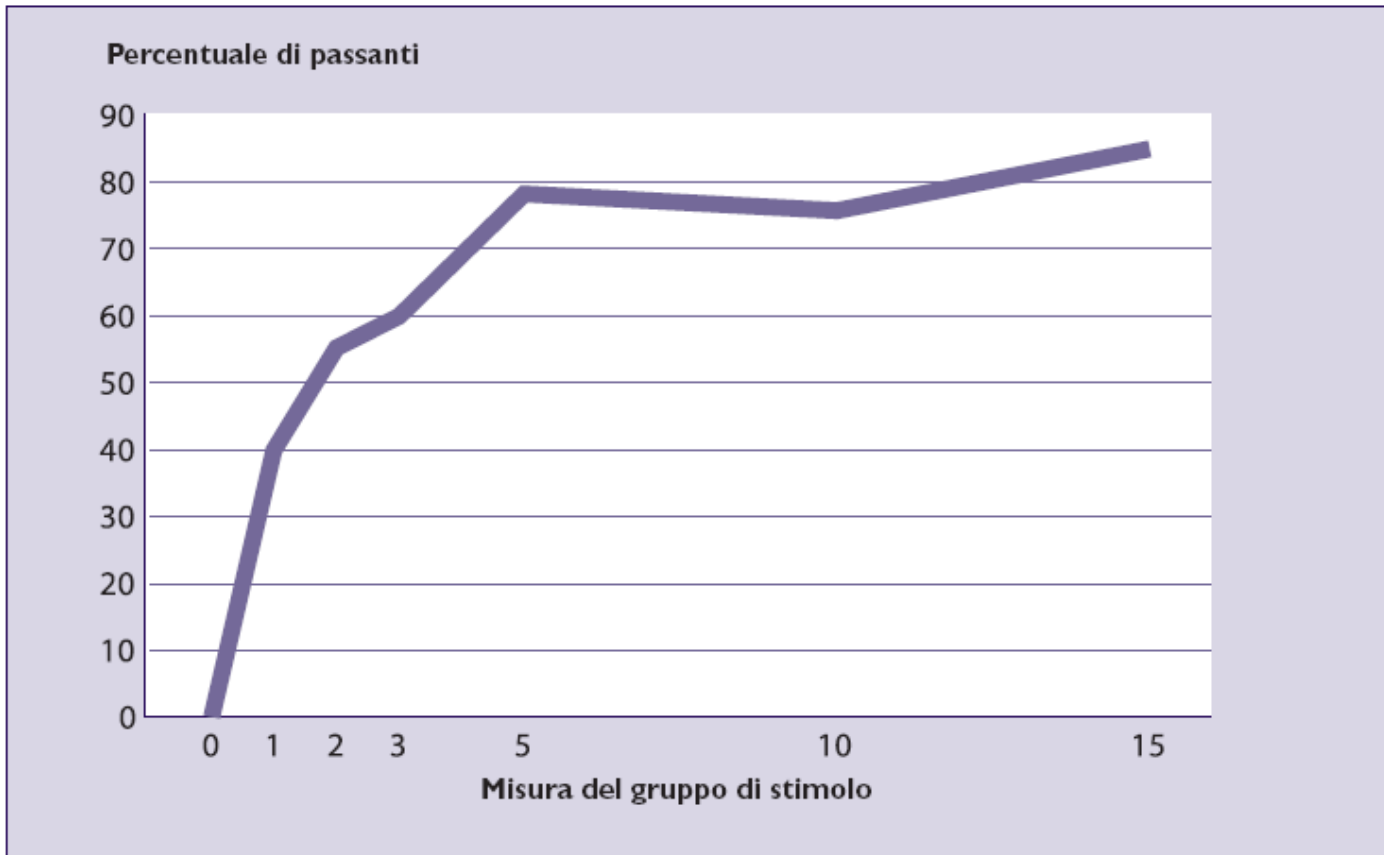
**Figura 6.5**  
L'esperimento sull'obbedienza di Milgram. Percentuale di partecipanti obbedienti nonostante i pianti, le proteste e il rifiuto di rispondere dello studente.

Fonte: Milgram, 1965



Un partecipante  
dell'esperimento  
di Milgram  
nella condizione  
di contatto.





### Figura 6.6

Misura del gruppo e conformismo.

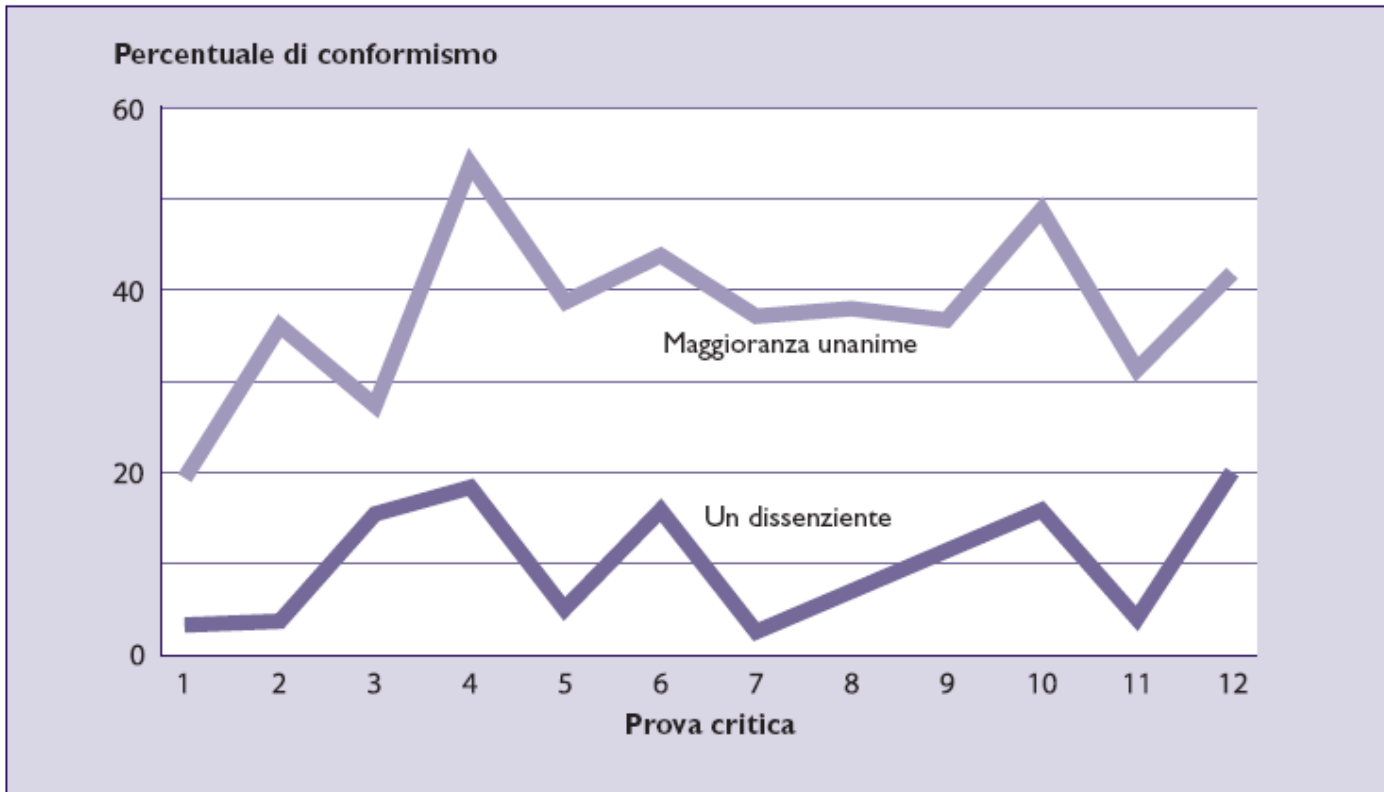
La percentuale di passanti che imitava un gruppo che guardava in alto aumentava con l'aumento del gruppo fino a 5 persone.

*Fonte: Milgram, Bickman e Berkowitz, 1969.*

È difficile rimanere l'unico dissenziente di un gruppo. Ma qualche volta si rivela la scelta giusta come dimostra la vicenda raccontata nel film *La parola ai giurati* (1957) in cui il solo giurato in disaccordo (Henry Fonda) riesce a capovolgere il verdetto della giuria e a salvare un imputato da una condanna ingiusta.







**Figura 6.7**

L'effetto dell'unanimità sul conformismo. Quando qualcuno fornendo delle risposte corrette rompe l'unanimità del gruppo, gli altri si conformano solo 1 volta su 4.

Fonte: Asch, 1955.



Codex e Genuine Risk. Assegnata la vittoria al puledro, nemmeno l'evidenza della scorrettezza di Codex rivista alla moviola, fece cambiare il verdetto dei giudici di gara.

**Tabella 6.3**  
 Riassunto degli studi  
 classici sul conformismo.

Argomento	Ricercatore	Metodo	Esempio di vita reale
Formazione della norma	Sherif	Valutare la suggestionabilità rispetto all'apparente movimento di una luce	Interpretare gli eventi in modo diverso dopo aver ascoltato gli altri; apprezzare il sapore di un cibo che piace agli altri
Conformismo	Asch	Accordo con i giudizi percettivi chiaramente sbagliati degli altri	Fare quello che fanno gli altri: manie come i tatuaggi
Obbedienza	Milgram	Obbedire all'ordine di inviare una scossa a un soggetto	Soldati o impiegati che eseguono ordini discutibili