

Capitolo 8

Interazione nei gruppi

Anna Costanza Baldry
Dipartimenti di Psicologia
Università degli Studi Luigi Vanvitelli

Definizione: Che cos'è un gruppo

- Un **gruppo** è quando due o più persone interagiscono l'una con l'altra e sono interdipendenti – i loro bisogni e obiettivi si influenzano reciprocamente.

Cosa sono i gruppi sociali

Quando si può parlare di gruppi?

- Lewin: ‘destino comune’
- Tajfel e Turner: ‘se gli appartenenti si sentono parte del gruppo, appartenenti a una medesima categoria sociale’
- Brown: “quando due o più individui definiscono se stessi come membri di un gruppo e quando la sua esistenza è riconosciuta dalle altre persone”

Gruppo

- Interdipendenza – del destino (es. aereo) o del compito (+ forte, persone che lavorano insieme).
- Interdipendenza positiva
- Interdipendenza negativa

Tabella 8.1
Il continuum
interpersonale-gruppo.
Fonte: Brown, 2002.

Fattore	Interpersonale	Gruppo
Presenza di due o più categorie sociali	Oscura o non rilevante	Chiaramente visibile e saliente
Uniformità del comportamento e degli atteggiamenti all'interno del gruppo	Bassa	Alta
Comportamento stereotipato o uniforme verso i membri di un altro gruppo	Basso	Alto

Definizione: Che cos'è un gruppo

- Perché le persone fanno parte di un gruppo ?

L'appartenenza a un gruppo offre numerosi vantaggi, fra cui l'acquisire informazioni, toglieroci dall'ambiguità, costituire un'identità, costruire norme e regole.

Definizione: Che cos'è un gruppo

- **La formazione dei gruppi**

Gli appartenenti a un gruppo tendono a essere simili nell'età, genere, credenze e opinioni. Questo perché le persone sono attratte dai propri simili e perché il gruppo funziona incoraggiando la somiglianza fra i membri.

Definizione: Che cos'è un gruppo

- **La composizione di un gruppo**

L'influenza del gruppo avviene attraverso: le **norme sociali**, i **ruoli sociali** che sono aspettative condivise su come le persone in un gruppo dovrebbero comportarsi, **ruoli di genere**, **coesione di gruppo**, cioè le qualità di un gruppo che tiene coesi i membri di un gruppo per promuovere l'attrazione reciproca.

II. In che modo i gruppi influenzano il comportamento individuale

In che modo i gruppi influenzano sul comportamento individuale

- **La facilitazione sociale:** quando la presenza degli altri ci dà forza

La facilitazione sociale è la tendenza da parte delle persone di effettuare prestazioni migliori su compiti semplici e far peggio invece su compiti difficili in presenza degli altri quando le prestazioni individuali possono essere giudicate.

In che modo i gruppi influenzano sul comportamento individuale

- **La facilitazione sociale: quando la presenza degli altri ci dà forza**

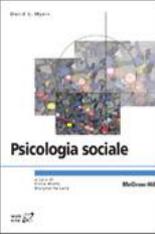
La nostra prestazione di fronte agli altri dipende dalla difficoltà del compito. Gli scarafaggi vanno più piano in presenza degli altri quando percorrono il labirinto complesso piuttosto che quando sono da soli.



In che modo i gruppi influenzano sul comportamento individuale

- La facilitazione sociale: quando la presenza degli altri ci dà forza

Zajonc ha ipotizzato che la presenza degli altri aumenta l'attivazione fisiologica che facilita la risposta a compiti ben conosciuti ma inibisce la prestazione per compiti difficili.



In che modo i gruppi influenzano sul comportamento individuale

- **La facilitazione sociale: quando la presenza degli altri ci dà forza**

Vi sono tre teorie che tentano di spiegare questo processo:

La presenza degli altri ci rende più attenti

La presenza degli altri ci fa preoccupare di quello che gli altri possono pensare di noi

La presenza degli altri ci distrae

In che modo i gruppi influenzano sul comportamento individuale

- **Inerzia sociale:** Quando la presenza degli altri ci rilassa

In altri contesti sociali essere insieme agli altri implica che i nostri sforzi individuali sono meno facilmente osservabili e si confondono con il gruppo.

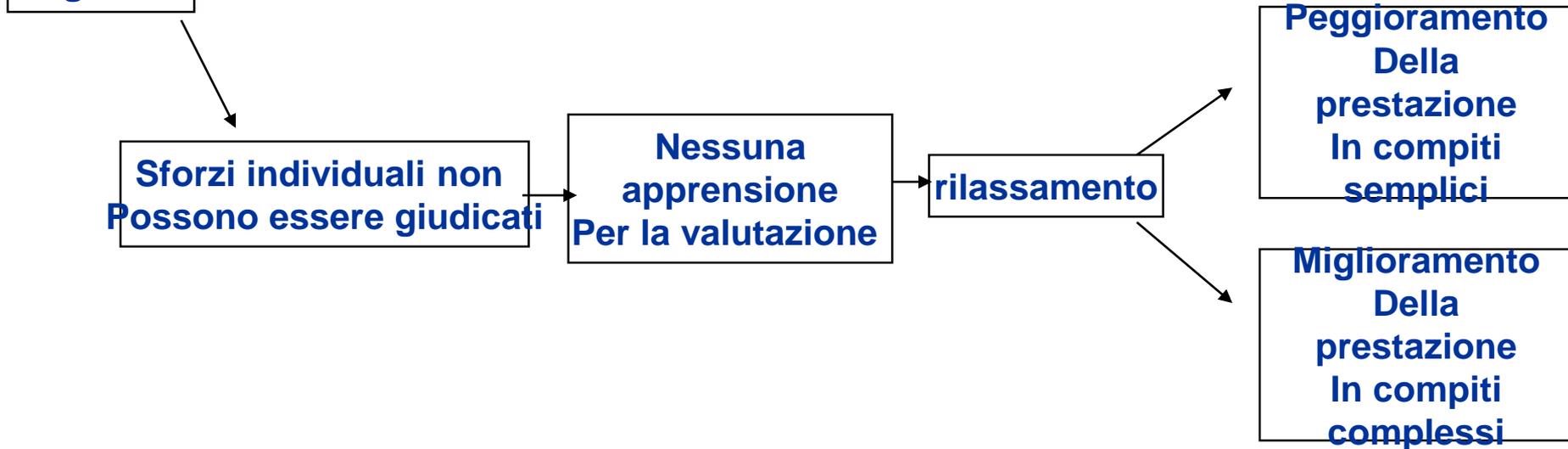
Compare **l'inerzia sociale**. Tale rilassatezza impedisce i compiti semplici ma incrementa la prestazione a compiti più difficili.



Facilitazione sociale

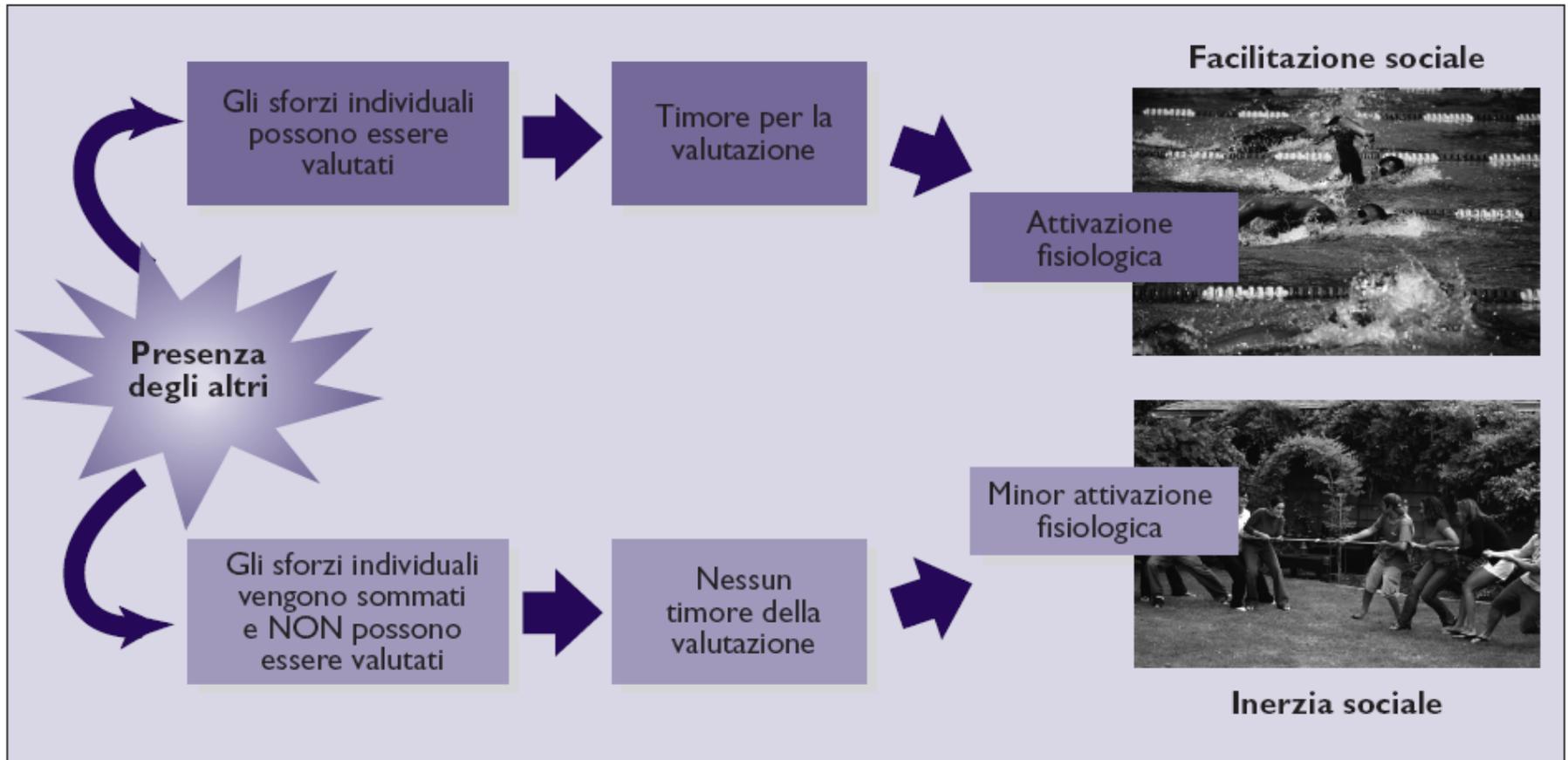


Inerzia sociale



Modello di Cottrell, 1968

Figura 8.7
Facilitazione sociale
o inerzia sociale?



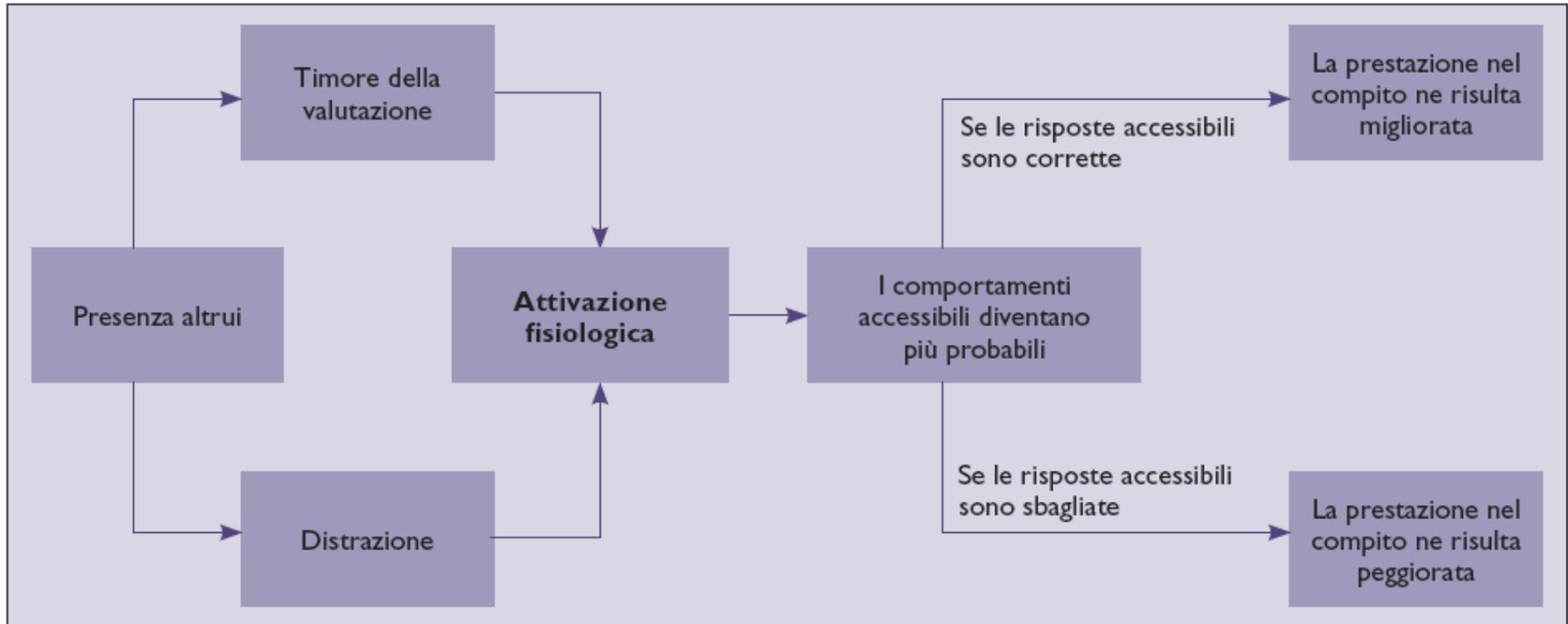
In che modo i gruppi influenzano sul comportamento individuale

- **Inerzia sociale: Quando la presenza degli altri ci rilassa**

Latané osserva che l'inerzia sociale scompare se si possono valutare le prestazioni individuali.



Figura 8.6
Il ruolo dell'attivazione
fisiologica nella
facilitazione sociale.



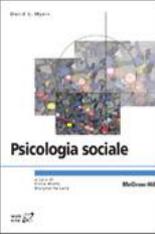
In che modo i gruppi influenzano sul comportamento individuale

- **Differenze culturali e di genere nell'inerzia sociale: chi si rilassa di più?**

Karau e Williams (1993) hanno concluso che la tendenza al rilassamento è più incisiva fra gli uomini che fra le donne. Similmente, tale tendenza è più incisiva fra le culture occidentali piuttosto che quelle orientali.

In che modo i gruppi influenzano sul comportamento individuale

- Se la nostra prestazione può essere valutata – *facilitazione sociale* con risultati migliori in caso di compiti facili, peggiori in casi di compiti complessi.
- Se la nostra prestazione non può essere valutata – *inerzia sociale* con risultati peggiori in compiti semplici e migliori in compiti complessi.



In che modo i gruppi influenzano sul comportamento individuale

- **La deindividuazione: perdersi nella folla**

La deindividuazione è la perdita di inibizioni comportamentali quando le persone si trovano in una folla, con la conseguenza della messa in atto di azioni devianti

Nelle ricerche di Zimbardo sulla deindividuazione, alcune donne anonime, perché coperte, suscitavano uno shock maggiore sulle vittime rispetto a donne che potevano essere identificate.



In che modo i gruppi influenzano sul comportamento individuale

- **La deindividuazione: perdersi nella folla**

Vi sono due fattori che sono rilevanti per la deindividuazione. 1) Le persone si sentono meno responsabili per le loro azioni. 2) Viene aumentata l'obbedienza alle norme del gruppo.

Decisioni di gruppo

- La maggior parte di noi ritiene che due (o più) teste siano meglio di una. A volte aggiungere 'teste' non significa migliorare gli esiti.



Decisioni di gruppo

- **Processo di perdita:** Le interazioni di gruppo inibiscono la capacità di risolvere i problemi



Decisioni di gruppo



Tale perdita dipende dalla mancata condivisione delle informazioni con gli altri appartenenti del gruppo. Evitabile se le persone imparano a individuare chi è responsabile di cosa.

I RUOLI.

Studi di Zimbardo

Decisioni di gruppo

- **Processo di perdita: quando le interazioni di gruppo inibiscono la risoluzione dei problemi**

Un altro processo di perdita è il *groupthink*, (pensiero di gruppo) quando la *coesione* del gruppo è più importante dell'analisi dei fatti in maniera realistica.

Il Groupthink può portare e prendere decisioni errate.

Decisioni di gruppo



Gli antecedenti del groupthink includono un gruppo molto *coeso*, *isolamento* del gruppo, un leader *direttivo*.

I sintomi del groupthink includono l'illusione della *invulnerabilità*, *autocensura*, e l'illusione dell'*unanimità*.

Decisioni di gruppo

Per evitare il groupthink, un leader dovrebbe essere imparziale, aperto alle opinioni esterne, il gruppo dovrebbe essere suddiviso in sottogruppi e i membri dovrebbero essere incoraggiati ad esprimersi su quello che pensano.

SHARED INFORMATION CONDITION

Candidate A:
Positive Fact #1 #2
#3 #4 #5 #6 #7 #8
Negative Fact
#1 #2 #3 #4



Candidate A:
Positive Fact #1 #2
#3 #4 #5 #6 #7 #8
Negative Fact
#1 #2 #3 #4



Candidate A:
Positive Fact #1 #2
#3 #4 #5 #6 #7 #8
Negative Fact
#1 #2 #3 #4



Candidate A:
Positive Fact #1 #2
#3 #4 #5 #6 #7 #8
Negative Fact
#1 #2 #3 #4



GROUP
Decision:
83%
Preferred
Candidate A

UNSHARED INFORMATION CONDITION

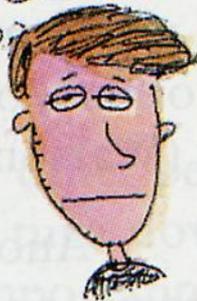
Candidate A:
Positive Fact #1 #2
Negative Fact
#1 #2 #3 #4



Candidate A:
Positive Fact #3 #4
Negative Fact
#1 #2 #3 #4



Candidate A:
Positive Fact #5 #6
Negative Fact
#1 #2 #3 #4



Candidate A:
Positive Fact #7 #8
Negative Fact
#1 #2 #3 #4



GROUP
Decision:
24%
Preferred
Candidate A

Decisioni di gruppo



Polarizzazione del gruppo è la tendenza del gruppo di prendere decisioni che sono più estreme che l'iniziale inclinazione dei suoi appartenenti

Decisioni di gruppo



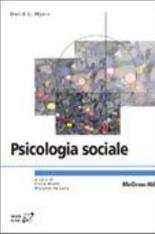
La polarizzazione del gruppo ha luogo per due motivi principali. Uno per la *persuasione* e l'altro per il *confronto sociale*.

Decisioni di gruppo

- Leadership

Cosa rende un buon leader?

La **teoria della grande persona** indica che certi tratti della personalità rendono una persona un buon leader, a prescindere dal contesto



Decisioni di gruppo

- Leadership

Le ricerche indicano che non vi è associazione fra caratteristiche individuali e leadership. Vi sono alcuni attributi correlati: intelligenza, moralità, motivazione al potere, famiglie di piccole dimensioni e altezza.

Decisioni di gruppo

- **Leadership**

Gli psicologi sociali hanno visto che si tratta di avere le giuste caratteristiche di personalità per una determinata situazione.



Decisioni di gruppo

- Leadership

La **teoria della contingenza della leadership** di Fiedler (1967, 1978) stabilisce che l'efficacia della leadership dipende da un **leader orientato al compito** o alle **relazioni** e dalla quantità di **controllo** che il leader riesce ad avere sul gruppo.

Decisioni di gruppo

- Leadership

Un **leader orientato sul compito** è quello che si preoccupa maggiormente che venga svolto il compito piuttosto che preoccuparsi dei sentimenti e delle relazioni dei lavoratori. Un **leader orientato verso le relazioni** è quello che si preoccupa dei sentimenti e delle relazioni dei propri lavoratori/membri.

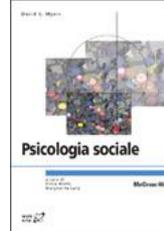
Decisioni di gruppo

- Leadership

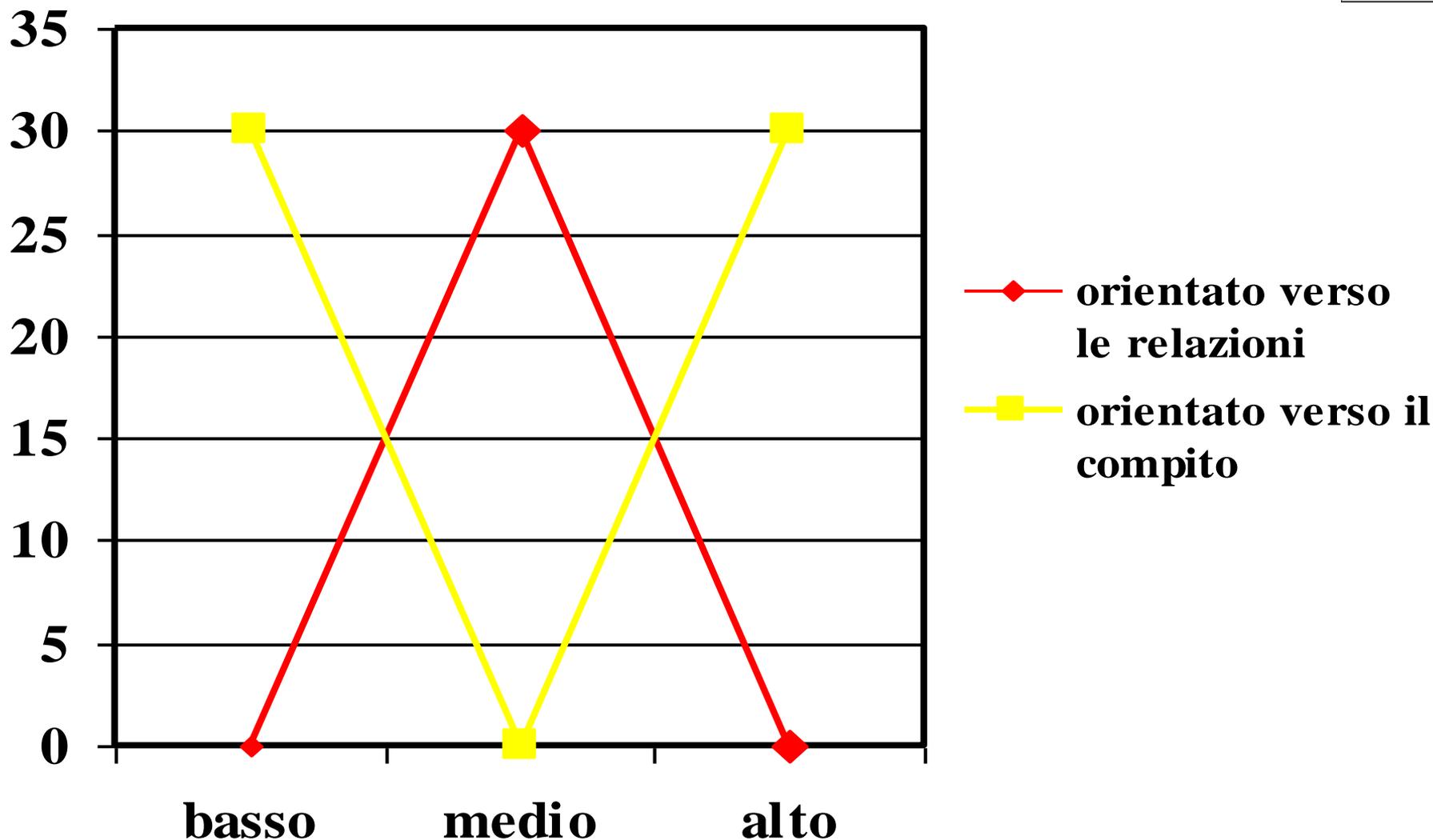
Un leader orientato sul compito è più efficace in quelle situazioni che richiedono un controllo sul gruppo o molto alto o basso.

Un leader orientato verso le relazioni è più efficace nelle situazioni di controllo moderato.

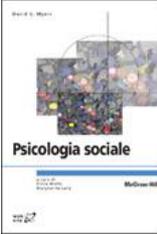
Teoria della contingenza della leadership secondo Fiedler (1967)



Prestazione del leader



Decisioni di gruppo



- Leadership

Eagly e colleghi (1990) hanno scoperto che, come vuole lo stereotipo, le donne tendono ad agire più democraticamente degli uomini. Le differenze di genere sono tuttavia limitate. Molti studi hanno dimostrato che gli uomini non sono a proprio agio quando in un gruppo le donne agiscono come *leaders*, usando le stesse tecniche degli uomini.

Figura 8.8

Le fasi del processo di presa di decisione.

