



INFLUENZA SOCIALE

4 CAPITOLO «Riva e Andrighetto»
Psicologia sociale della Famiglia
Corso Alessandra Fermani

L'influenza sociale

- **Che cosa è l'influenza sociale?**

La psicologia sociale è lo studio di come i pensieri, sentimenti e comportamenti degli individui sono **influenzati** dalla presenza reale, immaginata o implicita degli altri [Allport, 1954].

«Com'è stato possibile che alcune grandi democrazie europee si siano potute trasformare negli anni '30 in dittature sanguinose che godevano di un **grande consenso popolare?**»

L'influenza sociale **non è di per sé né un bene né un male**: è un **normale processo psicosociale** che può trasformarsi, a seconda dei casi, in uno strumento di sopruso e di violenza o in veicolo di coesistenza, trasformazione e innovazione sociale.

L'influenza sociale

- **Che cosa è l'influenza sociale?**

INFLUENZA INFORMATIVA E NORMATIVA [Deutsch e Gerard, 1955]

INFLUENZA **INFORMATIVA**

Entra in gioco quando ci troviamo in una **condizione di incertezza** e siamo propensi a **fare affidamento sugli altri**, a considerare un'informazione proveniente da un'altra persona e gruppo sociale come una **prova di verità**.

INFLUENZA **NORMATIVA**

Agisce tramite la **pressione sociale** e si fonda sul desiderio di **evitare l'esclusione sociale** e ottenere il **massimo vantaggio con gli altri**.

L'influenza sociale

- Conformismo e **inerzia sociale**

La **semplice presenza degli altri** può **facilitare** comportamenti e ragionamenti (FACILITAZIONE SOCIALE).

Tuttavia la presenza degli altri può avere anche un **effetto inibitorio**:

INERZIA SOCIALE: calo di motivazione e di impegno che si verifica **quando le persone si trovano insieme ad altri** rispetto a quando le stesse persone agiscono individualmente [Karau e Williams, 1993].



Il caso di **Kitty Genovese** violentata e uccisa da Winston Moseley [1964] ha dato avvio agli **studi sul comportamento di aiuto**.

38 persone osservano la scena di aggressione ma nessuno interviene.

EFFETTO SPETTATORE (bystander effect): in **situazioni di emergenza** la presenza degli altri può **disattivare la norma sociale condivisa di aiuto** [Darley e Latané, 1970].

Il conformismo

- Conformismo e **inerzia sociale**

IGNORANZA PLURALISTICA

Nelle situazioni poco chiare e in cui si è incerti sul comportamento da tenere, **il comportamento degli altri condiziona la nostra interpretazione della situazione e il nostro comportamento.**

DIFFUSIONE DI RESPONSABILITÀ

Nelle situazioni di emergenza, la presenza degli altri **diminuisce il senso di responsabilità individuale** (*«qualcun altro può farlo al posto mio»*) e la **tendenza a soccorrere chi è in difficoltà.**

Le norme sociali

- Conformismo, **norme sociali** e bisogno di accuratezza

Le norme sociali sono **regole comprese e condivise dai membri di un gruppo sociale.**

Indicano come **DEVONO** o come **DOVREBBERO comportarsi** i membri di un gruppo sociale.

Orientano l'individuo **su ciò che è, o non è, desiderabile** per un determinato **gruppo sociale** o per una specifica **situazione rispetto a un determinato comportamento.**

Esperimento di Sherif [1936]

- Conformismo, **norme sociali** e bisogno di accuratezza

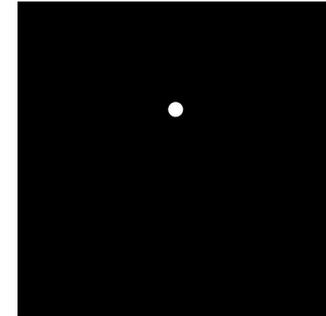
Sherif cerca di riproporre in laboratorio le quelle **situazioni di incertezza e di ambiguità** caratteristiche della quotidianità in cui l'individuo è chiamato a esprimere un parere o prendere una decisione.

OBIETTIVO: come si formano le **norme sociali**?

EFFETTO AUTOCINETICO: illusione ottica che consiste nel percepire **un punto luminoso fisso, in un ambiente buio, come in movimento.**

PROCEDURA SPERIMENTALE: i partecipanti dovevano **stimare il movimento** del punto luminoso che, in realtà, rimaneva fermo.

FASE I: i partecipanti facevano la stima **da soli**.
FASE II: i partecipanti facevano la stima **in gruppo**.



CONDIZIONI SPERIMENTALI:

Condizione sperimentale I: i partecipanti facevano la prima stima da soli e poi in gruppo (FASE I + FASE II).
Condizione sperimentale II: i partecipanti facevano la prima stima in gruppo e poi da soli (FASE II + FASE I).

Esperimento di Sherif [1936]

- Conformismo, **norme sociali** e bisogno di accuratezza

RISULTATI:

CONDIZIONE SPERIMENTALE I (fase I – fase II)

- Nella **sessione individuale** (fase I), i partecipanti sviluppano una **NORMA INDIVIDUALE** una propria stima, diversa da quella degli altri, sul movimento del punto luminoso;
- Nelle sessioni di gruppo successive (fase II), i partecipanti abbandonarono la norma individuale per **CONVERGERE VERSO UN VALORE DI GRUPPO** del movimento.

CONDIZIONE SPERIMENTALE II (fase II – fase I)

- La valutazione di gruppo (fase II) è stata **interiorizzata dai partecipanti** che continuarono ad applicarla anche nella sessione individuale (fase I).

ACCETTAZIONE PRIVATA DELLA NORMA DI GRUPPO

L'influenza della maggioranza

- **Conformismo**, norme sociali e bisogno di accuratezza

Il conformismo indica il **cambiamento dei propri atteggiamenti e/o comportamenti a seguito dell'influenza del gruppo.**

In una situazione di incertezza (come l'esperimento di Sherif, 1936), il modellare il proprio comportamento usando le valutazioni del gruppo come ancora ha **valore adattivo** (vedi **influenza informativa**).

**Cosa succede quando il gruppo con cui ci troviamo
esprime un GIUDIZIO CHE CONTRADDICE O NON
CORRISPONDE con il giudizio personale?**

Esperimento di Asch [1951]

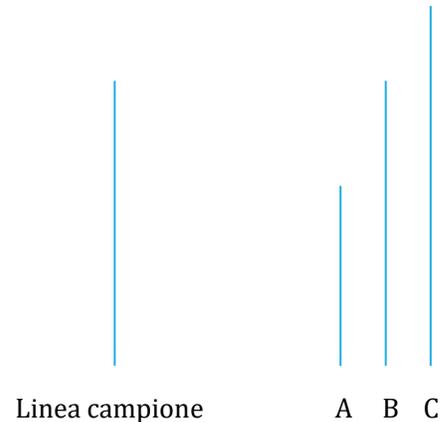
Video Pearson

- Influenza della maggioranza

OBIETTIVO: studiare le condizioni sociali e personali che inducono l'individuo a **resistere o a conformarsi alle pressioni di gruppo** quando tale gruppo esprime un **parere contrario all'evidenza percettiva**.

PARTECIPANTI: studenti universitari di sesso maschile.

PROCEDURA: i partecipanti dovevano individuare quale, tra linee rette di differenti dimensioni, fosse uguale a una linea presa come campione. I partecipanti dovevano esprimere **18 valutazioni**.



Quale linea (A, B o C) è uguale alla linea campione?

COMPITO SEMPLICE E A BASSO GRADO DI DIFFICOLTÀ

Esperimento di Asch [1951]

- Influenza della maggioranza

CONDIZIONE SPERIMENTALE:

I partecipanti esprimevano il proprio giudizio DOPO CHE i complici dello sperimentatore, IN MODO UNANIME, davano la risposta sbagliata.

CONDIZIONE DI CONTROLLO:

I partecipanti esprimevano il proprio giudizio da soli.

RISULTATI: mentre nella condizione di controllo i giudizi errati erano stati pochissimi, nella condizione sperimentale le **valutazioni erronee** della **maggioranza** (collaboratori dello sperimentatore) avevano influenzato circa il **32% dei partecipanti**.

In una variante di questo studio, **Crutchfield** [1955] ha trovato che la conformità alla maggioranza **era forte anche in assenza di interazione faccia a faccia**.

Influenza della maggioranza

Fattori legati alla capacità di influenzamento della maggioranza.

NUMEROSITÀ

Riferita al **numero di collaboratori che fanno parte della maggioranza**. Il conformismo è basso con un solo collaboratore, aumenta nettamente con due o tre collaboratori, si appiattisce aumentando ulteriormente il numero di collaboratori.

DISCREPANZA

Un **aumento lieve** della discrepanza tra il giudizio della maggioranza e la realtà dei fatti tende a produrre un aumento dell'influenza della maggioranza. Quando la **discrepanza supera una certa soglia**, l'influenza della maggioranza torna a diminuire fino a scomparire nei casi di **discrepanza estrema**.

UNANIMITÀ *Fattore più importante* Rottura del consenso

Tutti i membri del gruppo di maggioranza devono convergere verso la stessa norma. La presenza di un solo **membro deviante** (ad esempio, un collaboratore che risponde in modo esatto prima del partecipante nell'esperimento di Asch, 1951), porta a un **drastico calo dell'influenza della maggioranza**.

L'influenza della minoranza

- La fonte minoritaria

- Nel **1976**, lo psicologo sociale **Serge MOSCOVICI** pubblica un testo dal titolo *Social Influence and Social change*;
- Per la prima volta, lo sguardo della psicologia sociale si rivolge alla possibilità che UN GRUPPO MINORITARIO SENZA POTERE POSSA GENERARE UN **CAMBIAMENTO SOCIALE**;
- **Non sempre le persone si conformano alla maggioranza**: se così fosse vivremo in una realtà molto più omogenea.

MINORANZE SOCIALI: definite non solo (e non necessariamente) in base al **numero** dei membri, ma anche in base al loro **status marginale** o alla loro **mancanza di potere**.

L'influenza esercitata da una minoranza è *qualitativamente* diversa dall'influenza esercitata da una maggioranza.

Studio di Perez e Mugny [1987]

- Influenza della minoranza

OBIETTIVO: studiare gli effetti dell'influenza della maggioranza e della minoranza.

PARTECIPANTI: gruppo di ragazze, in Spagna.

PROCEDURA: i partecipanti leggevano un messaggio a favore della legalizzazione dell'aborto (tema controverso). A seconda della **condizione sperimentale**, il messaggio era attribuito a un portavoce della **maggioranza** o a un portavoce della **minoranza**. Ai partecipanti era poi chiesto di esprimere una **esprimere una posizione relativa alla legalizzazione dell'aborto e a un tema a questo vicino** (contraccezione).

RISULTATI: la maggioranza ha ottenuto più consenso rispetto al messaggio sull'aborto (**influenza diretta**) mentre la fonte minoritaria ha avuto scarso impatto diretto ma è riuscita a provocare un cambiamento nell'atteggiamento delle persone verso la contraccezione (**influenza indiretta**).

Influenza della minoranza *Film La parola ai giurati*

L'influenza della minoranza che provoca **conversione** può avvenire in vari modi:

- in **tempi ritardati** (rispetto al messaggio minoritario);
- in **modo trasposto** (rispetto a un tema focale su un problema collegato ma diverso);
- **privatamente** (in assenza della fonte di influenza, anonimato della fonte);
- **effetto modellante** (modelling effect): adottare il comportamento della minoranza, applicandolo in contesti diversi o a temi differenti rispetto al messaggio minoritario.

Altri fattori che possono facilitare l'influenza della minoranza sono il **contesto normativo** e la **presenza di un leader**.

Influenza della maggioranza vs. minoranza

Secondo **Moscovici [1980]**, la differenza tra gli effetti provocati da una maggioranza e gli effetti provocati da una minoranza è dovuta **all'attivazione di due processi qualitativamente differenti**.

La **MAGGIORANZA** promuove il **confronto**:
l'attenzione è sulle **differenze** tra la posizione personale e quella degli altri, e sulle **conseguenze** del disaccordo.

La **MINORANZA** promuove un **processo di convalida**:
stimola la persona a **prestare attenzione al problema** su cui la fonte ha preso posizione e a **riflettere** sull'argomento.

Riprendendo la distinzione classica, la **maggioranza** produce **influenza normativa (entimema)** mentre la **minoranza** attiva **influenza informativa (sillogismo)**.

Influenza della maggioranza vs. minoranza

- Convergenza e divergenza

Secondo NEMETH [1986],

- la **MAGGIORANZA** attiva processi di pensiero **convergenti**, cioè le persone si **focalizzano** prevalentemente **sul messaggio**, e non considerano **argomentazioni** o fattori aggiuntivi; **la prospettiva adottata è quella suggerita dalla fonte**
- la **MINORANZA**, invece, attiverrebbe processi di pensiero **divergenti**, cioè facilita la **considerazione di molti stimoli**, non presenti nel messaggio iniziale; gli individui **adottano molteplici prospettive**, non solo quella della fonte e sono portati a pensare e agire in modo personale e originale

Minoranze, cambiamento e stabilità sociale

Le minoranze possono non solo **promuovere** il cambiamento sociale ma anche **ostacolarlo**.

I gruppi sociali minoritari che detengono il potere hanno tutto l'interesse a **difendere la propria posizione di vantaggio**.

Un dispositivo molto potente di conservazione delle gerarchie sociali sono i **MITI DI LEGITTIMAZIONE**.

MITO DI LEGITTIMAZIONE MERITOCRATICO: i gruppi egemoni hanno più potere e ricchezza per via del loro impegno e dei loro meriti. I gruppi di basso status hanno meno potere e ricchezza a causa del loro scarso impegno e dei loro demeriti.

Teoria della giustificazione del sistema [Jost, Banaji e Nosek, 2004]

Le persone sono motivate a giustificare e razionalizzare il modo in cui le cose accadono nella loro esistenza, così che il vigente sistema sociale, economico e politico tende ad essere percepito come **giusto e legittimo**.

Minoranze, cambiamento e stabilità sociale

Tra le tipologie di motivazioni che spingono le persone a **giustificare l'ordine sociale esistente** vi sono **le motivazioni epistemiche** e quelle **esistenziali**.

MOTIVAZIONI EPISTEMICHE

Riguardano il **bisogno umano di certezza, struttura, coerenza, significato e controllo** della realtà circostante.

Le persone dunque preferiscono il noto all'ignoto (**bias dello status quo**) e difendono lo status quo perché in tal modo soddisfano i bisogni epistemiche di ordine e prevedibilità e hanno la **percezione di vivere in un ambiente stabile e controllabile**.

MOTIVAZIONI ESISTENZIALI

Riguardano il bisogno umano di **sicurezza**.

Difendere lo status quo contribuisce a **soddisfare il bisogno umano di sicurezza** mentre mettere in discussione il sistema può **generare paura e una generale sensazione di vulnerabilità**.

La tendenza a giustificare il sistema ci mette nella condizione di pensare che, **grazie alle opportunità presenti nel sistema e soprattutto grazie al nostro impegno, le cose potranno migliorare in futuro** anche se la condizione in cui viviamo è insoddisfacente.

Obbedienza all'autorità

Adeguamento dell'individuo a delle norme **impartite da una figura autorevole** per **rispetto dell'autorità** e/o per **paura delle conseguenze** derivate dall'eventuale disobbedienza.

Conformismo

- Pressione implicita
- Indipendente dallo status della fonte di influenza
- L'individuo che si conforma adotta il comportamento / atteggiamento degli altri

Obbedienza all'autorità

- Risposta a un comando esplicito
- Disuguaglianza sociale tra fonte e bersaglio
- Riguarda un'azione che la fonte di influenza può evitare di compiere



Quando l'obbedienza si manifesta come rispetto di norme giuste è una risorsa, ma cosa accade se le norme e gli ordini dell'autorità riguardano azioni immorali e socialmente riprovevoli?

«Obbedivo semplicemente agli ordini»

«Non potevo sottrarmi e non ho mai provato a farlo. Ma non ho mai agito secondo la mia volontà»

Testimonianza di Adolf Eichmann, gerarca nazista, durante il suo processo per crimini di guerra.

Gli studi di Stanley Milgram [1961]

Video Pearson

OBIETTIVO: dimostrare che i comportamenti di obbedienza distruttiva possono essere diffusi e indotti dalla struttura di un particolare contesto sociale.

PARTECIPANTI: 40 individui di sesso maschile, di età compresa tra i 20 e i 50 anni, di diversa estrazione sociale senza alcun precedente penale e evidenti problemi comportamentali.

PROCEDURA:

- l'esperimento veniva introdotto come uno «studio sulla memoria» con l'intento di studiare l'effetto delle punizioni sull'apprendimento;
- i **partecipanti** erano gli «**insegnanti**». Compito degli insegnanti era quello di far memorizzare allo «studente» (collaboratore dello sperimentatore) una serie di parole;
- se lo «studente» rispondeva correttamente, seguiva un «rinforzo verbale» da parte dell'«insegnante», altrimenti l'«insegnante» infliggeva una **scossa elettrica** (in realtà fittizia).

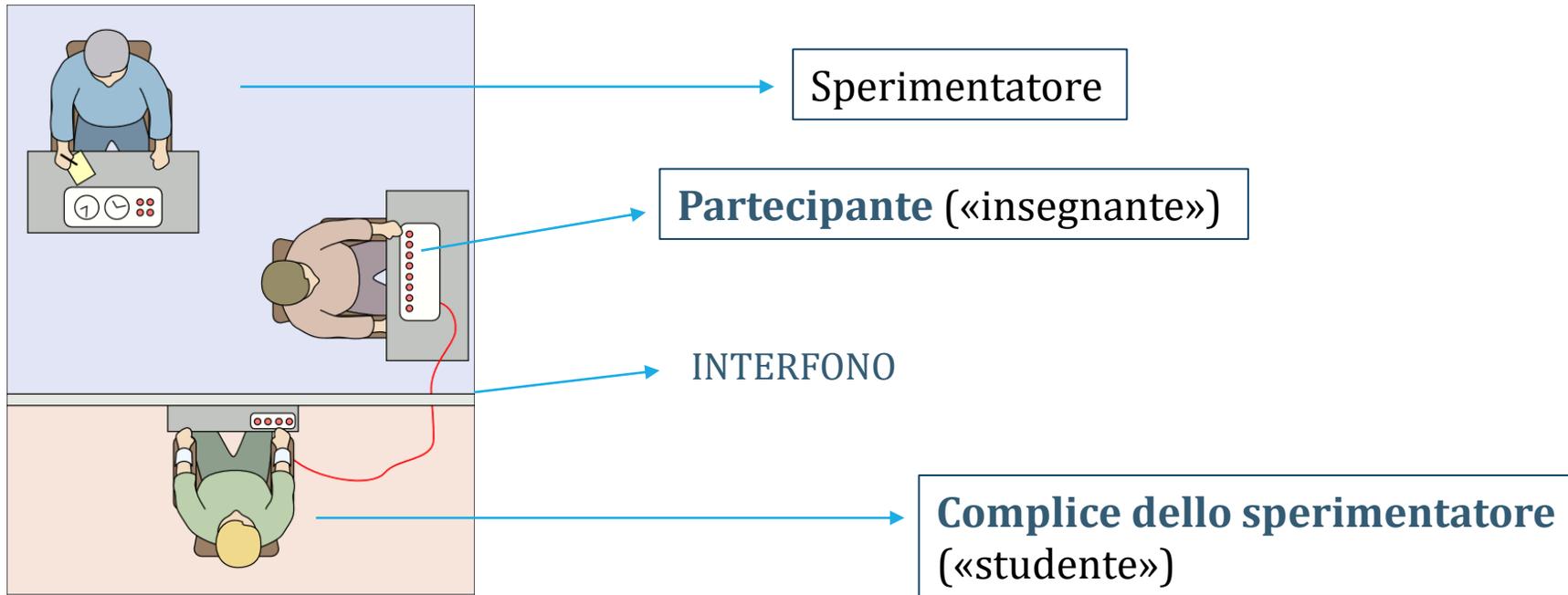
Gli studi di Stanley Milgram [1961]

PROCEDURA:

- **L'intensità della scossa aumentava a ogni errore** di 15 in 15 volt (da un minimo di **15** a un massimo di **450** volt);
- Il generatore delle scosse elettriche era composto da un **pannello con 30 leve**. In corrispondenza dei voltaggi venivano poste alcune **etichette per indicare i diversi tipi di scossa** («scossa debole», «scossa moderata», «scossa forte», «scossa intensa», «pericolo: scossa grave», «XXX»);
- Quando il partecipante **esitava o domandava spiegazioni**, lo sperimentatore diventava sempre più autoritario nella sua **richiesta di proseguire l'esperimento**.

Gli studi di Stanley Milgram [1961]

La situazione sperimentale



Gli studi di Stanley Milgram [1961]

RISULTATI: i risultati dell'esperimento andarono ben oltre le aspettative. Su **40 partecipanti**, 26 (il **65%**) **abbassarono la leva da 450 volt**.

Prima dell'esperimento Milgram [1961] chiese a delle persone esperte di studi psicologici di **stimare la percentuale di persone che avrebbero raggiunto i 450 volt**. A parere degli esperti **nessun partecipante (contro il 65% effettivamente riscontrato)** avrebbe abbassato la leva di 450 volt.

Fattori che facilitano od ostacolano l'obbedienza

VICINANZA ALL'AUTORITÀ E GRADO DI SORVEGLIANZA

In una variante dell'esperimento di Milgram, **lo sperimentatore abbandonava la stanza** e lasciava da solo il partecipante. In questa condizione, l'obbedienza all'autorità diminuiva significativamente (dal 65% al 20.5%).

LEGITTIMITÀ DELL'AUTORITÀ

Nella condizione in cui **l'autorità dello sperimentatore viene legittimata** (ad esempio, lo sperimentatore è uno studente universitario vs. lo sperimentatore indossa un camice bianco) si assiste a un **calo dell'obbedienza**.

INCONGRUENZE NELLA STRUTTURA SOCIALE

Quando il partecipante riceve **istruzioni incongruenti da parte dell'autorità** (ad esempio, il partecipante riceve due ordini contrastanti da due sperimentatori), il tasso di obbedienza all'autorità decresce.

Fattori che facilitano od ostacolano l'obbedienza

PRESENZA DI DISSIDENTI

In una variante dell'esperimento di Milgram, **quando 3 partecipanti** (complici dello sperimentatore) **si rifiutavano di eseguire le istruzioni imposte dell'autorità**, solo 4 persone su 40 infliggevano la scossa di 450 volt.

VICINANZA DELLA VITTIMA DEL CRIMINE

Se **l'allievo/vittima si trovava nella stessa stanza dell'insegnante**, l'obbedienza calava al 40% e che il contatto fisico provocava un calo ulteriore (30%).

RESPONSABILITÀ PERSONALE

Più è chiara la responsabilità personale e più la persona tenderà a evitare azioni criminose, mentre il **sentirsi sollevato dalla responsabilità dei propri atti facilita l'obbedienza**.



PHILIP ZIMBARDO L'ESPERIMENTO DI STANFORD

Alessandra Fermani
Università degli Studi di Macerata
afermani@unimc.it

RAGAZZI "NORMALI"







CRONACA...

Il caso di Lynndie England (donna sadica, fallimento di leadership o mera esecutrice di ordini? vs amici che la descrivono come una studentessa modello che si arruola per pagarsi gli studi)

Di chi la colpa?

TAJFEL E TURNER - SIT

La categorizzazione sociale è il processo cognitivo che aiuta gli individui a muoversi nel mondo sociale distinguendo l'ingroup dall'outgroup (esperimento in gruppi minimi)

La categorizzazione è un modo veloce per ottenere informazioni sugli altri e semplificare la percezione facendo diminuire l'incertezza dell'ignoto

L'identificazione sociale, costrutto multidimensionale, è costituita dall'impegno affettivo verso l'ingroup.

Identificarsi significa apprezzare le caratteristiche di un gruppo, in genere quello a cui apparteniamo è quello con il quale pensiamo di condividere di più, e quindi aumentare l'autostima e il senso di sicurezza e di prevedibilità del futuro.

La distintività del proprio gruppo può portare a stereotipi nei confronti altrui

Le molteplici appartenenze (avere più identità sociali) può portare alla non convergenza tra tali appartenenze

Crocetti e Rubini (2018) dicono che la complessità dell'identità sociale cresce con l'età ed è favorita da livelli elevati di istruzione aumentando la tolleranza e l'inclusività sociale.

L'identità personale è più saliente quando due individui interagiscono a livello interpersonale (es. marito e moglie), l'identità sociale è più rilevante quando interagiamo a livello di gruppi (es. tra nazioni, tra team sportivi)

Il locus dove si incontrano l'identità personale e sociale è il Sé poiché occorre fare una sintesi tra se stessi e l'Altro.

Turner & coll. (1987)

3 livelli di categorizzazione del Sé

1. Identità umana- categoria sovraordinata
2. Identità sociale – il Sé come membro di un gruppo sociale – categoria intermedia
3. Identità personale – il Sé come individuo unico - categoria subordinata

Quando un livello diventa più saliente gli altri livelli restano sullo sfondo

DE-INDIVIDUAZIONE



Le Bon (1895) e McDougall (1920): *mente di gruppo* la folla fa regredire a modalità primitive di aggressività. Il gruppo fornisce anonimato, contagio e suggestione

Rabbie e coll. (1969) teoria dell'interdipendenza (VS Tajfel)

Zimbardo (1969): *deindividuation* il gruppo dona l'anonimato e la possibilità di estendere la propria responsabilità agli altri – diffusione della responsabilità

Turner (1987): l'anonimato non basta a far scaturire l'aggressività verso l'outgroup

UNA DOMENICA MATTINA D'AGOSTO A PALO ALTO...

Rapina a mano armata e furto con scasso. Alcuni studenti universitari vengono arrestati (prelevati dalle loro abitazioni)

Inserzione di Zimbardo , Haney e Banks:

Quali processi individuali e relazionali scaturiscono dall'indossare abiti da detenuto o da guardia?

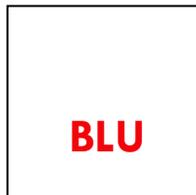
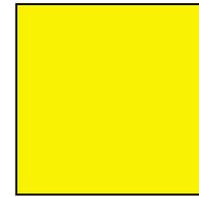
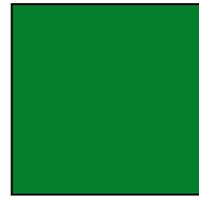
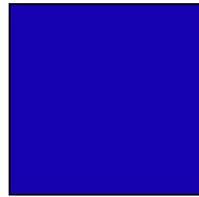
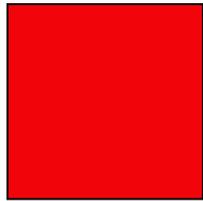
INTERVISTE DIAGNOSTICHE E TEST DI PERSONALITÀ.

24 prescelti tutti M di stesso profilo psico-socio-relazionale

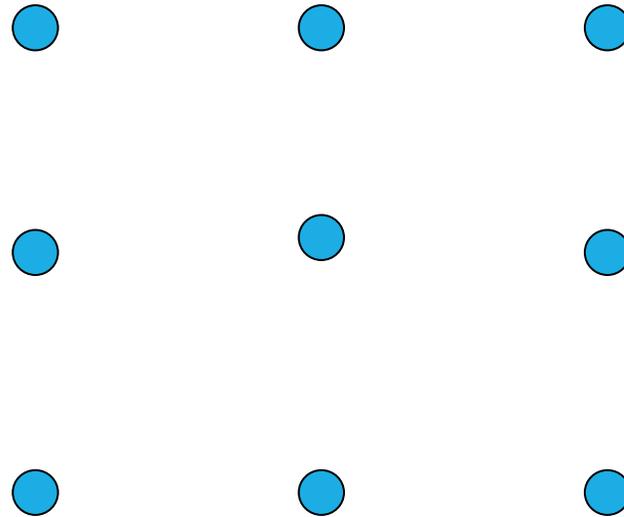
Il lancio di una moneta stabilì chi sarebbe stata la guardia e chi il detenuto

Consenso informato a soprusi e violenze di alcuni diritti civili ma non violenza fisica

EFFETTO STROPP



**CON 4 LINEE E SENZA STACCARE LA PENNA DAL
FOGLIO UNISCI TUTTI I PUNTI**



Diventare Cattivi, Diventare Eroi - Philip Zimbardo - Interviste#02 - YouTube

Luogo: seminterrato della Facoltà di Psicologia con sbarre.

RICERCATORI

Telecamere e citofoni per l'osservazione

DETENUTI

CLIMA DI ANONIMATO

Abiti: camice con N. di matricola, no biancheria intima, catena alla caviglia dx, berretto di nylon, rasatura dei capelli.

Smarrire la capacità di dire "IO"

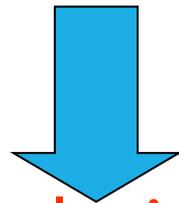
GUARDIE CARCERARIE

Nessun training formativo

Libertà nel mantenere l'ordine e far funzionare la prigione

Divisa cachi, fischietto e sfollagente

Occhiali a specchio (nessun contatto personale)



Anonimato psicologico





DURATA

Progettato per durare un paio di settimane viene bruscamente interrotto il sesto giorno

Patologie

5 scarcerati per stress da internamento

I rimanenti abulici

Guardie estremamente autoritarie e di notte abusarono sessualmente dei reclusi

FOLLOW UP

Ruoli inediti (personalità comuni in devianti; personalità comuni in autorità) incongruenti con le loro identità proiettati in un campo di battaglia psicologico di riconfigurazione in breve tempo.

Discussione di riappacificazione (caso del volontario che da pacifista era diventato un terribile secondino)

3 PROCESSI PSICOLOGICI

Perdita di identità personale o, meglio, conversione

Patologia dell'impotenza appresa. L'ambiente autoritario imprevedibile fa rifuggire qualsiasi iniziativa e porta all'obbedienza e alla sottomissione fisica

Effeminatezza. Movenze impacciate a causa del vestiario, offese tipo "ragazzine". Immagini di persone innocue e semplicitote

15 OTTOBRE 2001

“THE EXPERIMENT” DI REICHER E HASLAM

Annuncio per reclutare adulti M per un esperimento destinato a diventare un programma della BBC. L’inserzione parlava di esperienze sgradevoli (emozioni negative, sforzi fisici ecc...). Alcune tutele inviolabili.

Test per reclutare 15 persone dallo stesso profilo psicologico

Divisione casuale in guardie e detenuti

Luogo: studio di registrazione londinese



RISULTATI OPPOSTI A QUELLI DI ZIMBARDO

Guardie insicure

Detenuti che spadroneggiavano

PERCHE'?

Troppe tutele e scarsa pressione

Il mancato sostegno istituzionale è decisivo, i ricercatori erano troppo garantisti mentre a Stanford stavano dalla parte delle guardie

L'immaginazione simbolica di un pubblico spettatore e quindi della esposizione mediatica (4 gruppo in conflitto) limita i comportamenti perché i ruoli non vengono interiorizzati

CONCLUSIONI

Una relazione antagonista tra diseguali richiede sempre un “DOVE” e lo spazio di azione non è mai neutro. Il luogo orienta la percezione di realtà del singolo

L’Anonimato polarizza le condotte violente

Politicamente può essere conveniente focalizzare l’attenzione sui singoli (caso di Abu Ghraib e le “mele marce” e dimenticare come viene concimato il terreno della loro crescita)

Zamperini (2005) considera responsabili anche coloro che controllano il contesto sociale. Occorre alzare il velo dell’ignoranza sulla condotta umana



Una relazione antagonista tra diseguali richiede sempre un “DOVE” e lo spazio di azione non è mai neutro. Il luogo orienta la percezione di realtà del singolo

L’Anonimato polarizza le condotte violente

Politicamente può essere conveniente focalizzare l’attenzione sui singoli (caso di Abu Ghraib e le “mele marce” e dimenticare come viene concimato il terreno della loro crescita)

Zamperini (2005) considera responsabili anche coloro che controllano il contesto sociale. Occorre alzare il velo dell’ignoranza sulla condotta umana