

CAP. 8 – PROCESSI DI GRUPPO

Il gruppo come esperienza umana fondamentale

1) CHE COSA E' UN GRUPPO?

Perché le persone si riuniscono in gruppi?

I criteri che definiscono un gruppo

La natura dei gruppi sociali: norme, status, ruoli

La coesione di gruppo

2) I GRUPPI E IL COMPORTAMENTO DEGLI INDIVIDUI

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

L'inerzia sociale: quando la presenza degli altri ci rilassa

La deindividuazione: perdersi nella folla

3) LE DECISIONI DI GRUPPO

Le perdite di processo

Il pensiero di gruppo

Polarizzazione ed estremizzazione

La leadership

1) I processi di gruppo – perché le persone si riuniscono in gruppi?

Quando gli individui che scoprono di avere degli interessi in comune si riuniscono, non lo fanno solo per difendere i loro interessi, ma per essere uniti, cioè per non sentirsi spersi fra avversari, per sentire il parere della comunità, per sentirsi divenuti di molti, uno solo, vale a dire per condurre insieme la stessa vita morale

Durkheim, 1893 (trad it. 1971)

1) I processi di gruppo – perché le persone si riuniscono in gruppi?

Il **bisogno di partecipare** costituisce uno dei motori delle azioni sociali umane ed un impulso potente all'innovazione ed al cambiamento (Moscovici e Doise, 1992).

La partecipazione ad un gruppo:

- dà identità agli individui
- suscita rapporti più intensi e frequenti
- dà senso di comunità
- fornisce sensazioni di efficacia
- avversa l'apatia e la depressione (che minacciano l'uomo solo)
- è auto remunerante perché offre riconoscimento sociale dello sforzo intrapreso nei confronti di un obiettivo comune

CRITERI CHE DEFINISCONO UN GRUPPO

Relazioni fra i membri (sia dirette che indirette)

I membri perseguono **scopi comuni** (ciò crea interdipendenza e azioni coordinate)

La **consapevolezza** dei membri di fare parte di un determinato gruppo che si esprime nel definirsi come appartenenti a quel gruppo (noi)

Il fatto di **essere definiti anche dagli altri** come membri di un determinato gruppo

L'appartenenza si associa a **sentimenti**: positivi (orgoglio, soddisfazione) ed in taluni casi negativi (insoddisfazione)

I gruppi durevoli nel tempo si caratterizzano per una **struttura interna** fatta di ruoli, norme e posizioni

1) La natura dei gruppi sociali: le NORME

LE **NORME SOCIALI** SONO I MODI DI PENSARE,
SENTIRE E COMPORTARSI SU CUI GLI INDIVIDUI
CONCORDANO RITENENDOLI GIUSTI ED
APPROPRIATI

RIFLETTONO LA VISIONE CHE UN GRUPPO HA DEL MONDO, DI
SE' STESSO E DEGLI ALTRI GRUPPI ED ESERCITANO UN
POTENTE INFLUSSO SU QUASI TUTTI GLI ASPETTI DEL NOSTRO
COMPORTAMENTO

Sono un ***prodotto collettivo*** e non riguardano solo regole di
comportamento, ma possono riguardare anche linguaggi
particolari, abbigliamento, culto per certi tipi di musica, pratiche
alimentari e salutiste, ecc.

1) La natura dei gruppi sociali: gli status

Il **concetto di status** si riferisce:

- alla **posizione** che un individuo occupa in un gruppo
- e alla **valutazione** di tale posizione su di una scala di **prestigio**.

Le differenziazioni di status danno luogo a gerarchie formali o informali

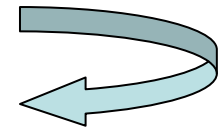
Gli indicatori di status sono almeno due:

- ✓ la tendenza a promuovere iniziative (attività o idee) che vengono poi seguite dal resto del gruppo
- ✓ una valutazione consensuale del prestigio connesso ad un certo status.

1) La natura dei gruppi sociali: la coesione

La **coesione di gruppo** è una proprietà basilare di un gruppo, consiste nelle qualità che uniscono i membri di un gruppo, che lo tengono unito

Un gruppo coeso è caratterizzato da:



uniformità di condotta fra i membri, solidarietà,
spirito di corpo/di squadra, apprezzamento
reciproco

1) La natura dei gruppi sociali: ruoli

Il **ruolo** è l'insieme delle ***aspettative condivise*** circa il modo in cui dovrebbe comportarsi una persona che occupa una certa posizione nel gruppo

Può essere definito come l'insieme di attività e relazioni che ci si aspetta da una persona che occupa una certa posizione all'interno di un gruppo o di una società

Esso riguarda i comportamenti esibiti ed attesi dei vari
Componenti

Le differenziazioni di ruolo:

- entro i gruppi, **formali**: *presidente, segretario, tesoriere...*
- Entro i gruppi **informali**: *il capo, lo spiritoso, il deviante, il capro espiatorio...)*

Vedi slides:

Cap. 8 bis – Zimbardo

Come mai la semplice presenza degli altri influenza le prestazioni degli individui (in compiti semplici)?

Gli studi di Zajonc (1965) hanno dimostrato che:

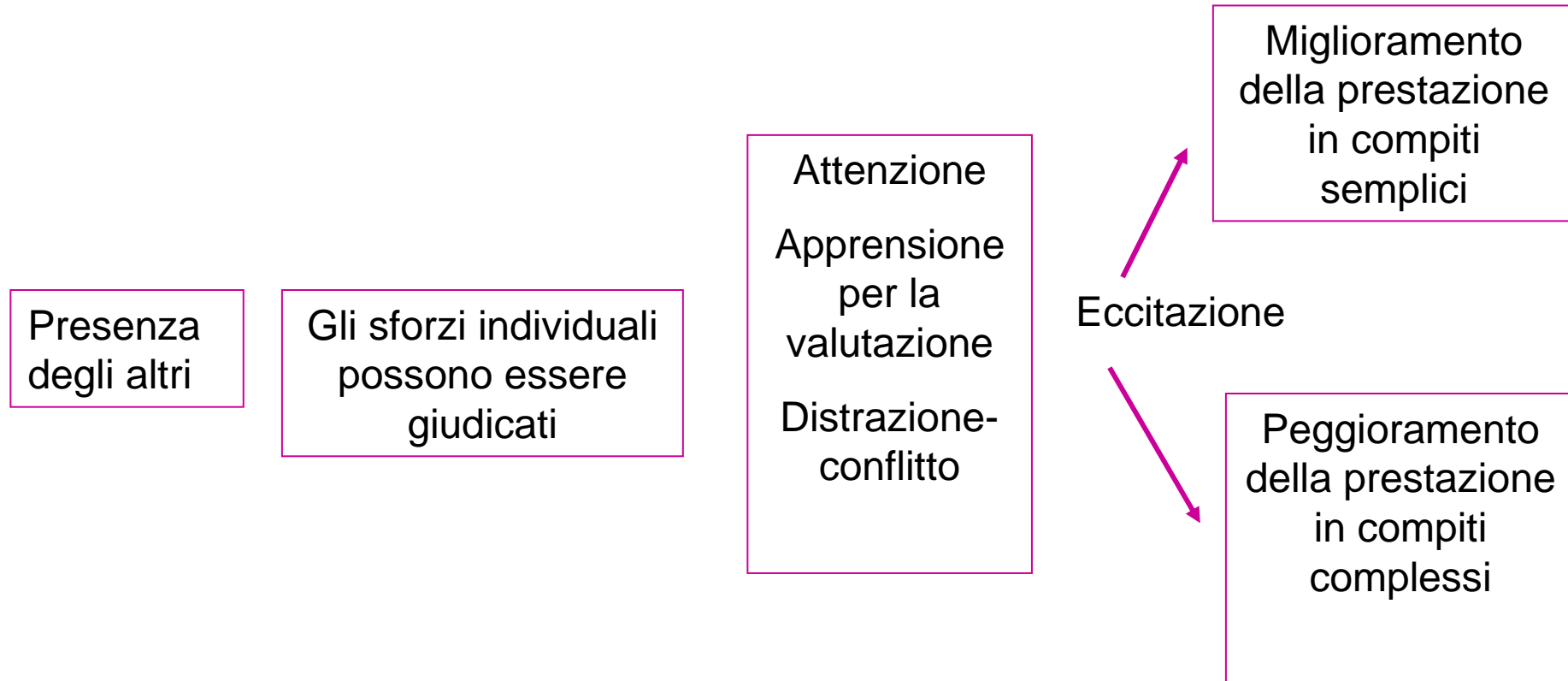
- 1) in una prima fase la presenza degli altri **augmenta l'attivazione emozionale** ovvero il modo in cui il nostro organismo si carica di energia;
- 2) in presenza di eccitazione risulta assai facile fare cose semplici (già apprese, come andare in bicicletta, scrivere il nostro nome) ma più difficile compiere un'azione complicata o impararne una nuova.

Perché la presenza degli altri provoca eccitazione?

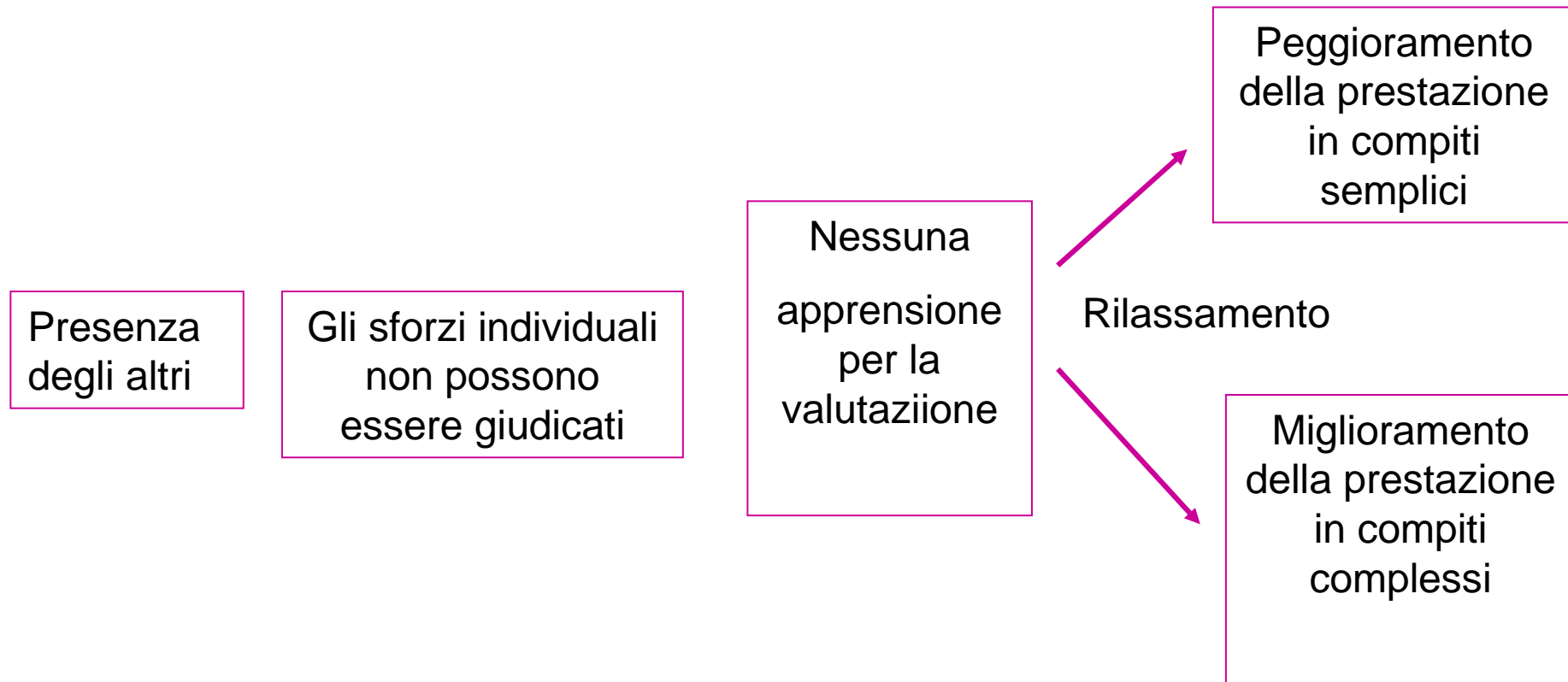
- a) Ci costringe ad essere più attenti.
- b) Ci rende preoccupati del giudizio circa la nostra prestazione
- c) Ci distrae: non riuscire a fare contemporaneamente attenzione agli altri ed a ciò che stiamo facendo ci pone in uno stato di conflitto che produce eccitazione

in sostanza: la presenza di altri fa puntare l'attenzione sull'individuo provocando la sua eccitazione

Facilitazione sociale



Inerzia sociale



Il processo psicologico in cui l'individuo:

- evidenzia una ridotta considerazione delle conseguenze delle proprie azioni (sentimenti di perdita di responsabilità personale)
- sospende l'elaborazione di stimoli rilevanti per i propri valori, standard personali, ed intraprende condotte orientate al presente, centrate sulla situazione del momento. (modificazione dei processi percettivi e attentivi)

Il pensiero di gruppo

- Tutti i partecipanti si sentivano **vincolati ad una “moralità interna”** di gruppo che impediva di valutare in modo accurato le conseguenze della decisione
- Ognuno sentiva la **necessità di decidere in tempi brevi** e la **pressione sociale ad astenersi da dissidenze o obiezioni** nei confronti di ciò che tutti i membri del gruppo devono fare
- Di conseguenza ciascuno metteva in atto una sorta di autocensura che li induceva ad astenersi da ogni critica ed a **concordare con la maggioranza**
- Il gruppo comincia ad avvertire di essere **infallibile e invulnerabile**

Teoria della grande persona

Specifici tratti di personalità fanno di un leader un buon leader

Stili di leadership

Leader transazionali: le relazioni fra leader e membri di un gruppo si sviluppano e si mantengono attraverso un reciproco scambio di risorse significative

Leader trasformazionali: si tratta di leader molto rispettati, antepongono i bisogni degli altri ai propri, si comportano in modo altamente morale, forniscono ai seguaci una “visione” delle mete, e dell’identità dell’organizzazione. Motivano i seguaci, rendono il lavoro significativo, esplicitano le loro aspettative. Stimolano alla creatività e all’innovatività

Teorie della contingenza

L’efficacia del leader dipende dalla relazione fra gli stili di leadership (orientato al **COMPITO** vs. orientato alle **RELAZIONI**) e gli elementi della situazione