




Indice

| | |
|--|------|
| Autori | XIII |
| Prefazione alla quarta edizione italiana | XVII |
| Ringraziamenti dell'Editore | XIX |
| Guida alla lettura | XXI |

| | |
|--|----|
| Capitolo 1 | |
| Introduzione alla psicologia sociale | 1 |
| 1.1 Che cos'è la psicologia sociale? | 2 |
| 🔍 Approfondimento ■ Interazione e relazione | 3 |
| 1.2 I capisaldi della psicologia sociale | 5 |
| 1.2.1 Noi costruiamo la nostra realtà | 6 |
| 1.2.2 Le nostre intuizioni sono spesso potenti ma talvolta pericolose | 6 |
| 1.2.3 Le influenze sociali plasmano i nostri comportamenti | 7 |
| 1.2.4 I nostri atteggiamenti e le nostre disposizioni plasmano i nostri comportamenti | 8 |
| 1.2.5 I principi della psicologia sociale sono applicabili alla vita quotidiana | 8 |
| 1.3 La psicologia sociale e i valori | 8 |
| 1.4 Lo so da sempre: la psicologia sociale è semplice senso comune? | 10 |
| 1.5 Lo sviluppo storico della psicologia sociale | 12 |
| 1.5.1 Le radici europee della psicologia sociale: la psicologia delle folle e la Völkerpsychologie | 13 |
| 1.5.2 La psicologia sociale in America | 16 |
| 🔍 Approfondimento ■ La psicologia culturale | 17 |
| 🔍 Approfondimento ■ Cervello e processi sociali: il caso dell'empatia per il dolore altrui | 24 |
| 1.5.3 La psicologia sociale in Europa | 25 |
| 1.5.4 La psicologia sociale di Lewin | 27 |
| 1.5.5 I livelli di spiegazione in psicologia sociale secondo Willem Doise | 28 |
| 1.5.6 Persona o individuo? | 29 |

| | |
|--|----|
| Capitolo 2 | |
| Metodi di ricerca per la psicologia sociale | 31 |
| 2.1 Teoria e ipotesi di ricerca: il punto di partenza | 33 |
| 2.2 Validità della ricerca | 35 |
| 2.3 Le domande del ricercatore ovvero le finalità della ricerca | 36 |
| 2.3.1 Le ricerche correlazionali: indagare le associazioni tra le variabili | 36 |
| 2.3.2 La ricerca sperimentale: indagare la causa e l'effetto | 38 |
|  Dentro la ricerca ■ Disegni correlazionali e sperimentali sul pregiudizio verso gli obesi | 40 |
| 2.4 Campo o laboratorio | 41 |
| 2.5 Strumenti per la ricerca | 44 |
| 2.5.1 L'osservazione | 45 |
|  Dentro la ricerca ■ Quando la profezia fallisce | 46 |
| 2.5.2 L'intervista | 47 |
| 2.5.3 Il questionario | 48 |
| 2.6 La relazione tra ricercatore e partecipante | 49 |
|  Approfondimento ■ Mixed methods | 50 |
| 2.7 Il gioco della psicologia sociale e l'etica della ricerca | 52 |
| 2.8 Una ricerca esemplificativa: l'esperimento della prigione di Stanford | 53 |

PARTE 1

PENSIERO SOCIALE



| | |
|---|----|
| Capitolo 3 | |
| Il sé in un mondo sociale | 59 |
| 3.1 Riflettori e illusioni | 60 |
| 3.2 Il concetto di sé: chi sono io? | 61 |
| 3.2.1 Al centro del mondo: la percezione del sé | 62 |
| 3.2.2 Lo sviluppo del sé sociale | 63 |
| 3.3 Autostima | 75 |
| 3.3.1 Motivazione all'autostima | 76 |
| 3.3.2 Il "lato oscuro" dell'autostima | 79 |
| 3.4 L'autoefficacia (self-efficacy) | 81 |
| 3.5 Locus of control | 82 |
| 3.6 Impotenza appresa <i>versus</i> autodeterminazione | 83 |
| 3.6.1 Il costo di un numero eccessivo di scelte | 85 |
| 3.7 Self-serving bias: gli errori al servizio del sé | 86 |
| 3.7.1 Spiegare eventi positivi e negativi | 87 |
| 3.7.2 Possiamo essere migliori rispetto alla media? | 88 |


| | | |
|------------|--|----|
| 3.7.3 | Ottimismo irrealistico | 90 |
| 3.7.4 | Falso consenso e falsa unicità | 92 |
| 3.7.5 | Spiegare i self-serving bias | 93 |
| 3.7.6 | Riflessioni sull'autostima e sui self-serving bias | 94 |
| 3.8 | Autopresentazione (self-presentation) | 96 |
| 3.8.1 | La gestione delle impressioni | 96 |
| 3.8.2 | Autosabotaggio (self-handicapping) | 98 |

Capitolo 4

| | |
|---|-----|
| Percezione sociale | 101 |
| 4.1 La percezione del mondo sociale | 102 |
| 4.1.1 Il priming | 103 |
| 4.1.2 La percezione e l'interpretazione degli eventi | 104 |
| 4.1.3 La persistenza della credenza | 106 |
| 4.1.4 Costruire ricordi di noi e dei nostri mondi | 108 |
| 4.2 Il giudizio sul mondo sociale | 110 |
| 4.2.1 I giudizi intuitivi | 111 |
| 4.2.2 L'eccessiva fiducia in sé (overconfidence) | 112 |
| 4.2.3 Le euristiche: scorciatoie mentali | 116 |
| 4.2.4 Il pensiero illusorio | 122 |
| 4.2.5 Stati d'animo e giudizi | 124 |
| 4.3 La spiegazione del mondo sociale | 125 |
| 4.3.1 La causalità dell'attribuzione: a una persona (disposizionale) o a una situazione (situazionale) | 126 |
| 4.3.2 L'errore fondamentale di attribuzione | 130 |
| 4.4 Le aspettative del mondo sociale | 136 |
| 4.4.1 Ottenere dagli altri ciò che ci si aspetta | 138 |

Capitolo 5

| | |
|--|-----|
| Atteggiamenti e comportamenti | 141 |
| 5.1 Gli atteggiamenti | 143 |
| 5.1.1 Gli atteggiamenti: definizione e funzioni | 144 |
| 5.1.2 La misurazione degli atteggiamenti | 146 |
| 5.2 Gli atteggiamenti sono in grado di predire il comportamento? | 148 |
|  Dentro la ricerca ■ Niente posta: atteggiamenti di pregiudizio predicono un comportamento discriminatorio | 149 |
| 5.2.1 Atteggiamenti e comportamenti specifici: la teoria dell'azione ragionata | 150 |
| 5.2.2 Quando gli atteggiamenti sono potenti | 152 |
| 5.3 Quando il comportamento influisce sugli atteggiamenti? | 153 |
|  Approfondimento ■ Dire diventa credere | 155 |
| 5.4 Perché il comportamento influisce sugli atteggiamenti? | 157 |
| 5.4.1 Autopresentazione: la gestione dell'impressione | 158 |
| 5.4.2 Autogiustificazione: la dissonanza cognitiva | 158 |
| 5.4.3 L'autopercezione | 164 |

| | | |
|---|---|-----|
| 5.4.4 | Teorie a confronto | 169 |
| 5.5 | Le rappresentazioni sociali | 171 |
| 5.5.1 | Come si formano le rappresentazioni sociali: ancoraggio e oggettivazione | 173 |
| 5.5.2 | Le funzioni delle rappresentazioni sociali | 173 |
| 5.5.3 | Gli sviluppi della teoria delle rappresentazioni sociali: in viaggio da Aix-en-Provence a Stirling passando per Losanna | 175 |
| 5.5.4 | Atteggiamenti e rappresentazioni sociali | 177 |
|  | Dentro la ricerca ■ Obbedienza e disobbedienza | 178 |

PARTE 2

INFLUENZA SOCIALE

181

Capitolo 6

Conformismo e obbedienza

183

6.1 Influenza sociale e conformismo

184

Approfondimento ■ Tecniche di richiesta multipla per ottenere accondiscendenza

187

6.2 Studi classici sul conformismo e sull'obbedienza

188

6.2.1 Gli studi di Sherif sulla formazione della norma

188

6.2.2 Gli studi di Asch sulla pressione del gruppo

191

6.2.3 Gli esperimenti di Milgram sull'obbedienza

193

Approfondimento ■ Il conformismo nella vita di ogni giorno

194

6.2.4 Che cosa genera l'obbedienza?

198

6.2.5 Riflessioni sugli studi classici

202

Approfondimento ■ La disobbedienza

204

6.3 I fattori che predicono il conformismo

208

6.3.1 Le dimensioni del gruppo

209

6.3.2 L'unanimità

210

6.3.3 La coesione

211

6.3.4 Lo status

212

6.3.5 La risposta pubblica

213

6.3.6 Presa di posizione e precedente assunzione di impegno

213

6.4 Perché conformarsi: influenza sociale normativa e informativa

214

6.5 Chi si conforma

216

6.5.1 La personalità

217

6.5.2 La cultura

218

6.5.3 I ruoli sociali

219

6.6 Vogliamo davvero essere diversi?

221


6.6.1 La reattanza

221

6.6.2 Rivendicare l'unicità

222

| | |
|--|-----|
| Capitolo 7 | |
| Persuasione | 225 |
| 7.1 Le vie che conducono alla persuasione | 227 |
| ● Approfondimento ■ L'approccio unimodale di Kruglanski e colleghi | 229 |
| 7.1.1 La via centrale | 229 |
| 7.1.2 La via periferica | 229 |
| ● Approfondimento ■ È possibile essere persuasi tramite messaggi subliminali? | 230 |
| 7.1.3 Vie diverse con obiettivi diversi | 232 |
| 7.2 Gli elementi della persuasione | 233 |
| 7.2.1 Chi? La fonte | 233 |
| 7.2.2 Che cosa? Il contenuto del messaggio | 239 |
| ● Dentro la ricerca ■ Bellezza e persuasione | 240 |
| ● Dentro la ricerca ■ Esperimenti con una realtà sociale virtuale | 241 |
| 7.2.3 Come? Il canale di comunicazione | 251 |
| 7.2.4 A chi? Il ricevente | 255 |
| 7.3 Come si può resistere alla persuasione | 259 |
| 7.3.1 Rafforzare la propria posizione | 259 |
| 7.3.2 Le applicazioni nella vita reale: i programmi di immunizzazione | 261 |
| Capitolo 8 | |
| Interazione nei gruppi | 265 |
| 8.1 Gli elementi del gruppo | 266 |
| 8.1.1 Definizione di gruppo | 266 |
| ● Approfondimento ■ I tipi di gruppo | 268 |
| 8.1.2 <i>Continuum</i> interpersonale-gruppo | 270 |
| 8.1.3 Identità personale e identità sociale | 271 |
| ● Dentro la ricerca ■ Uno studio sulle motivazioni sottese ai processi di formazione dell'identità | 272 |
| ● Approfondimento ■ Identità etnica: approcci teorici e nuovi sviluppi | 276 |
| 8.2 Aspetti strutturali del gruppo | 280 |
| 8.2.1 Status, ruoli e norme | 280 |
| 8.2.2 Le fasi di sviluppo del gruppo | 282 |
| 8.2.3 La leadership | 285 |
| ● Dentro la ricerca ■ Gli stili di leadership | 287 |
| 8.3 L'influenza del gruppo sulle persone e su altri gruppi | 291 |
| 8.3.1 Deindividuazione | 291 |
| 8.3.2 Facilitazione sociale | 293 |
| 8.3.3 Inerzia sociale | 296 |
| 8.3.4 La minoranza attiva | 297 |
| ● Approfondimento ■ Il modello funzionalista e il modello genetico dell'influenza sociale | 298 |

| | |
|---|-----|
| 8.4 Processi di presa di decisione | 300 |
| 8.4.1 La polarizzazione di gruppo: i gruppi intensificano le opinioni personali? | 301 |
| 8.4.2 Il groupthink o pensiero di gruppo | 304 |
|  Dentro la ricerca ■ Stile di leadership e pensiero di gruppo | 307 |

PARTE 3



RELAZIONI SOCIALI

311

Capitolo 9

Pregiudizio

313

| | |
|--|-----|
| 9.1 Natura e potere del pregiudizio | 315 |
| 9.1.1 Definizione di pregiudizio | 315 |
| 9.2 Le molte forme di stereotipi e pregiudizi | 316 |
| 9.2.1 Forme manifeste e sottili di pregiudizio | 316 |
|  Approfondimento ■ Ridurre il pregiudizio di deumanizzazione | 318 |
| 9.2.2 Pregiudizio verso particolari gruppi | 319 |
| 9.3 Le fonti sociali del pregiudizio | 324 |
| 9.3.1 Le disuguaglianze sociali: lo status iniquo e il pregiudizio | 325 |
| 9.3.2 La socializzazione | 326 |
| 9.3.3 Il sistema istituzionale e il pregiudizio | 329 |
| 9.4 Le fonti motivazionali del pregiudizio | 330 |
| 9.4.1 Frustrazione, competizione per le risorse e aggressività | 330 |
| 9.4.2 La teoria dell'identità sociale: sentirsi superiori agli altri | 332 |
| 9.4.3 La motivazione a evitare il pregiudizio | 334 |
| 9.5 Le fonti cognitive del pregiudizio | 335 |
| 9.5.1 La categorizzazione sociale: classificare le persone in gruppi | 336 |
| 9.5.2 La salienza categoriale: la percezione delle persone che risaltano | 339 |
| 9.5.3 L'attribuzione: il mondo è giusto? | 342 |
|  Dentro la ricerca ■ Il LIB - Linguistic Intergroup Bias | 343 |
| 9.6 Le conseguenze del pregiudizio | 345 |
| 9.6.1 I pregiudizi si autoalimentano | 345 |
| 9.6.2 La profezia che si autoavvera | 347 |
| 9.6.3 La minaccia dello stereotipo | 347 |
| 9.6.4 Gli stereotipi condizionano i giudizi delle persone? | 350 |
| 9.7 È possibile ridurre il pregiudizio? | 352 |
| 9.7.1 Il contatto intergruppi | 352 |
| 9.7.2 Potenziare gli effetti del contatto intergruppi | 354 |
| 9.7.3 Il contatto intergruppi indiretto | 354 |

| | |
|--|-----|
| Capitolo 10 | |
| Relazioni interpersonali significative | 357 |
| 10.1 L'importanza del bisogno di appartenenza | 358 |

| | |
|---|-----|
| 10.2 Che cosa sono le relazioni interpersonali significative? | 360 |
| 10.3 Lo sviluppo delle relazioni interpersonali significative | 362 |
| 10.3.1 Come iniziano le relazioni interpersonali significative? | 363 |
| 🔍 Approfondimento ■ Online dating: specificità e differenze rispetto agli incontri dal vivo | 369 |
| 10.3.2 Come si sviluppano le relazioni interpersonali significative? | 372 |
| 🧠 Dentro la ricerca ■ L'amicizia: sostenersi a vicenda nell'essere autonomi | 375 |
| 10.3.3 Come e perché si mantengono le relazioni interpersonali significative? | 376 |
| 🔍 Approfondimento ■ La psicologia sociale e lo studio delle relazioni interpersonali profonde | 376 |
| 🔍 Approfondimento ■ Internet crea intimità o isolamento? | 387 |
| 10.4 Perché finiscono le relazioni? | 388 |
| 🔍 Approfondimento ■ La teoria dello stress and coping | 389 |
| 🔍 Approfondimento ■ I Percorsi di Enrichment Familiare | 390 |
| 10.4.1 Il conflitto | 390 |
| 10.4.2 Il processo del distacco nelle relazioni di coppia | 391 |
| Capitolo 11 | |
| Altruismo e comportamento prosociale | 395 |
| 11.1 Perché aiutiamo gli altri? | 396 |
| 11.1.1 Scambio sociale e norme sociali | 397 |
| 11.1.2 Approccio evuzionistico | 406 |
| 11.1.3 Confronto e analisi delle teorie legate all'altruismo | 409 |
| 11.1.4 Altruismo spontaneo ed empatia | 410 |
| 🔍 Approfondimento ■ Le forme dell'altruismo | 413 |
| 🔍 Approfondimento ■ Vantaggi e costi dell'altruismo indotto da sentimenti empatici | 415 |
| 11.2 Quando prestiamo aiuto? | 416 |
| 11.2.1 Essere spettatori occasionali: il numero dei presenti e l'albero decisionale | 417 |
| 11.2.2 Prestare aiuto sull'esempio di altre persone | 426 |
| 11.2.3 Pressioni temporali | 426 |
| 11.2.4 Somiglianza | 427 |
| 🧠 Dentro la ricerca ■ Somiglianza e altruismo all'interno dei gruppi | 428 |
| 11.3 Chi aiuta? | 430 |
| 11.3.1 Tratti di personalità e genere | 430 |
| 🔍 Approfondimento ■ La generatività | 432 |
| 🔍 Approfondimento ■ Il volontariato | 433 |
| 11.4 Com'è possibile incrementare l'altruismo? | 434 |
| 11.4.1 Ridurre l'ambiguità, incrementare la responsabilità | 434 |
| 11.4.2 Senso di colpa e preoccupazione per l'immagine di sé | 435 |

| | |
|---|-----|
| 11.4.3 La diffusione dell'altruismo a livello sociale | 437 |
| 🔍 Approfondimento ■ Comportamenti e atteggiamenti di coloro che hanno salvato ebrei | 440 |
| Capitolo 12 | |
| Conflitto e riconciliazione | 443 |
| 12.1 Che cosa genera il conflitto? | 444 |
| 12.1.1 I dilemmi sociali | 444 |
| 12.1.2 La competizione | 453 |
| 12.1.3 La percezione d'ingiustizia | 454 |
| 12.1.4 Gli errori di percezione | 456 |
| 🧠 Dentro la ricerca ■ Errori di percezione e guerra | 460 |
| 12.2 I tipi di azione conflittuale | 461 |
| 12.3 Come si può gestire il conflitto? | 463 |
| 12.3.1 Il contatto | 463 |
| 12.3.2 La cooperazione | 464 |
| 🔍 Approfondimento ■ Perché ci interessa chi vince? | 467 |
| 12.3.3 La comunicazione | 471 |
| 🔍 Approfondimento ■ Mediazione comunitaria e ruolo del mediatore secondo l'approccio relazionale-simbolico | 473 |
| 🔍 Approfondimento ■ La mediazione tra pari | 477 |
| 12.3.4 La conciliazione | 479 |
| Capitolo 13 | |
| Psicologia sociale della transizione ecologica | 483 |
| 13.1 La sostenibilità ambientale | 484 |
| 13.1.1 La comprensione dei cambiamenti climatici globali | 488 |
| 13.1.2 La gestione dei cambiamenti climatici globali | 492 |
| 13.2 Perché la psicologia è necessaria alla sostenibilità ambientale | 499 |
| 13.2.1 Le conseguenze psicologiche della (in) sostenibilità ambientale | 501 |
| 13.2.2 Le cause psicologiche della (in) sostenibilità ambientale | 504 |
| 13.3 Misurare la psicologia della sostenibilità | 507 |
| 13.4 Intervenire sulla psicologia della sostenibilità | 508 |
| 13.4.1 Interventi psicologici a breve-medio termine | 509 |
| 13.4.2 Interventi psicologici a lungo termine | 514 |
| 13.5 Il futuro della psicologia della transizione ecologica per la sostenibilità ambientale | 519 |
| Glossario | 521 |
| Bibliografia | 533 |
| Indice analitico | 657 |