

TITOLO

“Spiegare l’influenza sociale tra individualismo e collettivismo metodologico”

RELATORE

Albertina Oliverio

CANDIDATO

Piera Regina

ANNO ACCADEMICO

2013/2014

Abstract

The idea of my dissertation is born when I have decided to study the process of making the ego, how that process is influenced by the habitat around and how it determines humans' social behavior. The purpose of this paper is to underline on one hand the individual behavior and on the other one the collective behavior, with an emphasis on methodological holism, a collective or holistic approach to social phenomena. In contrast to the assertion of methodological individualism that all explanations of social phenomena must be reduced to facts about individuals, methodological collectivism holds that collective phenomena are explanatorily prior to facts about individuals. The aim of this dissertation is to explain the social phenomena of social imitation and influence and how they shape human beings. Higher-level concepts hold an invisible force by which they pull humans to sameness but individuals cannot control or be aware of what is going on. My thoughts are relevant in the era we live because the world is turning into a big global society in which there is no distance between men and moreover is impossible to live alone. We are always keeping in touch with everyone, in every moment, everywhere in the world so it becomes important, if we want our personality and individuality to survive, to be aware of social influence and understand we are always subjected to the others in a way or in another.

Methodological individualism and methodological holism investigate the roots of individual behaviour so they have the same cognitive purpose but they act into two different way: the first one tries to explain social phenomena referring to individuals and their interactions, the latter, instead, tries to explain them referring to some higher-level social entities or properties such as states, institutions, or cultures ontologically or causally significant. I would like to prove that individual-level descriptions do not always succeed in spreading out the reasons of humans' social behaviour.

In the first chapter of my dissertation my goal is to emphasize the differences between the individualists and the non-reductionists in order to highlight methodological holism and its reasons. I would like to justify my opinion that holistic thesis about human behaviour are empirically much more tenable than the individualistic ones.

Methodological individualism and the holistic one differ from each other about the point of view they adopt. Methodological individualism moves from three assumptions:

-It refers to individuals and their actions to explain social phenomena. The term 'action' refers to intentional actions that can have intentional effects (which the individuals want and hope for) but they can possibly have also unintentional effects (which the individuals cannot control or want but cause social phenomena as well).

- social phenomena, that are all the higher-level entities, are caused by the will of individuals but much more frequently by the humans actions' interactions.

-the principle of rationality involves the idea that all human beings are rational that is the reason why they always adopt a consistent and rational behaviour that allows them to reach what they want.

Some authors try to refute these thesis of the rationality of human beings, authors such as Herbert Simon, Jon Elster, Raymond Boudon or Read Montague. Their studies and experiments represent a

real relevant contribute to social sciences and allow me to deepen the reason of methodology of social sciences. Moreover two cognitive psychologists Amos Tversky and Daniel Kahneman have refuted the idea of economic rationality (one of the assumption of the individual approach) just referring to mind mechanism that made us irrational rather than rational. Our mind activates three types of mechanisms that allow it to simplify the reality and understand much more quicker some external stimuli:

-frame effect: human beings tend to handle with problems and situations according to how that problems/situations are presented to them so the way things are framed influence the way people react or consider them. If the frame gives us a hope we are hopeful otherwise if the frame makes us scared we are scared.

-cognitive heuristics and biases: biases are some mind's shortcut people use to simplify reality instead of thinking rationally, obviously it can lead people make mistakes.

-primacy effect: it can help people decode external messages much more faster by actuating a mind scheme.

Methodological holism moves from three assumptions (in contrast with those of individualistic approach):

-the higher-level entities shape human beings and their decisions and actions

-social phenomena influence individuals' actions and cause them

- human beings use to be irrationals rather than rational

Methodological holism is impersonated by some authors which create with theirs studies the idea of the holism itself. They are:

-Gabriel Tarde says that it is impossible for individuals to create social phenomena either rationally or irrationally. In the collective contexts, in which individuals are trapped, there are laws of imitations that spread top-down, due to which individuals became kind of social sleepwalker. Social development is determined by innovation and the innovation is spread by imitation. Imitation is something that survives inside us and spreads from the internal context to the external one and in this process the leaders can impose themselves on the rest of the population.

-Gustave Le Bon pays attention to the concept of the 'crowd'. It is very interesting because he says that the crowds have their own psychology but until then the psychology has traditionally referred to individuals but thanks to Le Bon we can deepen a different point of view and study 'the popular mind'. An individual for the fact that he/she takes part of something organized as the crowd he/she finds him/herself guided by instincts and he/she becomes a barbarian that is why the crowd becomes a group of animal people that influence themselves one another. The crowd is a higher-level concept that has been embodied.

-George Simmel: according to Simmel individuals combine two different desires that are being part of something and at the same time being the ones. Two different wills cohabit in our mind and we can show them through fashion. Thanks to fashion individuals at the same time became part of the

group that shares the same style but they are different from those who do not share the same style so they appear unique from the out-group but similar to the in-group.

-Pierre Bourdieu: Bourdieu's studies also refer to fashion. According to him autonomous choices in fashion do not exist; they only exist social classes' cultural capital and habits that shape human choices in fashion. This way fashion becomes a tool by which is possible to be part of a social class and, at the same time, a tool to distinguish a class from the others.

In conclusion, methodological holism provides several empirical evidence of its point of view and in the second chapter I am going to underline all those holistic experiments that prove holism tries to answer almost all questions about human beings' behaviour.

The second chapter's aim is to deepen the phenomena of social influence and imitations within societies and among individuals referring to experiments carried out by social scientists' such as Sherif, Moscovici, Milgram and others.

Since people are always in a collective context, it seems impossible to understand their behaviour without considering the context itself. Social scientists provide different explanations for social influence and imitation, they present in different ways all those situations in which mutual influence happens. The second chapter pays attention to not only the majority influence (conformism) but even the minority one (conversion).

The majority influence or conformism says that majorities have a real strong effect on individuals. Some authors try to explain what majority's influence is; it has been portrayed as:

-a social contagion: Kerckhoff and Back talk about social contagion. They move from a social event and then create a theory: in 1968 they observed that in an American factory there was a contagion among the most popular workers but doctors could not find a reason for the spread of the disease. Moreover all the outcasts were not affected by the disease. That episode forced the above social scientists to reflect: was it real disease or just a mental disease? It probably was a social contagion.

-informational social influence: the others became a guide to your behaviour. When an individual does need to decide how to behave in a new, complex situation he/she can use the others as a source of information and tries to decode the external stimuli thanks to them. Moreover, in several situations, to follow the majority can be profitable because this way individuals aren't scared of what people think about them. Since acceptance is really important for individuals they simply follow the group avoiding being rejected. Sherif conducts an experiment about informational social influence; three features occur: the situation is ambiguous because individuals do not know which one of the options need to select, the time is running out so individuals need to take decisions as soon as possible, individuals know what the rest is doing so they have the possibility to copy from each other. The result is a top-down influence.

-normative social influence: human beings need to feel part of something, so they desire to be part of a group. When people are in a group they copy each other in order to avoid looking like fools. Even if individuals are in a group of strangers they need to conform themselves, in the way they act and behave, at the rest of the group and go along with it. Some experiments have shown the power that majorities have on individuals' behaviours. Asch considers a group of 8 people, the

experimenter asks them to do something simple: they need to compare 2 lines to a standard one. The task of judging the length of three similar lines is simple but since 7 people do an obvious error in judging even the last one follows suit. The result of the experiment shows us that the more we can see how the group acts, the more we feel forced to follow suit in order to avoid to look like fools; individuals conform themselves to the majority even regardless the goodness of majority's behaviour.

Which is the difference between informational and normative social influence? In the informational social influence individuals are led by a need for information to decode a complex situation that is why they assume as correct not only majorities' point of view but even behaviours, this way they adopt a new method to decode the situations. In the normative social influence individuals have a different need: they want to be part of something so they have a need for affiliation. Even if individuals move from different necessities both in informational social influence and in the normative one, the result is exactly the same: the single individual emulates the rest of the group.

-referent informational influence: this theory talks about group polarization that happens through self-categorization. It explains that the in-group creates a stereotyped identity and everyone needs to conform to it in order to distinguish him/herself from the out-group.

Scientists also focus on the way minority can influence majority, the occurrence known as conversion.

-minority influence: Moscovici's studies let us know that not only majority but even minority can influence people so the trend of influence is inverted, it is not just top-down but now it becomes bottom-up. Minority influence tends to produce conversion that is a private acceptance of that minority's point of view (that consists in new ideas and information) by the majority. According to Moscovici a minority, in order to influence the group, needs to be consistent in its behaviour if it wants a chance to impose itself and needs to adopt a flexible style of behaviour and shows itself open to compromise.

What the second chapter wants us to note is the different effects on individuals provided by majority and minority influence. Majority influence produces compliance that is a public acceptance of the norms of the group but it is not unusual that this public acceptance hides a private rejection of the norms themselves. It is very simple to understand why people in public tend to accept majority's norms: this way they avoid the humiliation of being socially rejected. Conversion is different from compliance because it involves both public and private acceptance of the norms of the minority so it leads to an internalization of the point of view perceived as correct; in this case minority influence produces some kind of innovation and social mobility among the in-group.

So far we have distinguished the role that majority or minority can have in social influence but we need to refer to a particular scientist that have conducted studies about the obedience to authorities and have achieved some great and unpredictable results: Milgram.

Obedience can be defined as a form of social influence in which a person acts in order to obey to an exact order made by an authority figure that holds power over him/her. In this case the way individuals act is imposed by the top. Obviously obedience to authority involves a hierarchy relationship between two or more, or a status of power but what counts the most is that every single

society is made up by hierarchy relationships and it is impossible to think about a society that can live without these arrangements. Anyway obedience is a form of compliance as Milgrams' experiments prove: the experimenter says to volunteers that the experiment regards punishment in learning so the volunteers are divided into teachers and students. Teachers punish students that provide wrong answers by a shock generator. The experiment shows that the obedience to the authority has a strong influence on our behaviour because individuals no longer consider themselves responsible for their actions but they only want to meet authority's wish and needs. Individuals want to complete their tasks regardless all those consequences their actions can have on victims.

There is something else that the second chapter tries to analyse: the social facilitation and inhibition. The theory about it moves from the studies of a social scientist Zajonc who proves that human beings, in presence of other people, tend to perform better at a well-learned task (social facilitation) and worst at an innovative, poorly-learned task (social inhibition). Those two social phenomena are easily explained by the presence of the *arousal* in ourselves. Arousal brings out dominant instinct and makes easier for individuals to reach approachable instincts and answers and more difficult to reach or create the new ones. The presence of the others can have three different effects on ourselves:

- it can stimulate much more attention to the task we are doing
- it can stimulate fear for judgments because we know our behaviour will be judged
- it can divert our attention from the task we are doing

Empirical evidences prove Zajonc's theory but in the everyday life we do not easily handle with social facilitation and inhibition's episodes; we frequently run into episodes of social inertia that is the resistance of human beings in doing a group-task: when individuals are part of a group who has a task they give up doing efforts and get worst in their well-learned task. Individuals think their efforts are not necessary to complete the group-task and show themselves indifferent to the task that is why their performances get worst.

In conclusion it seems demonstrated that individuals, when in groups, became part of them in a way by which they lose their personality in favour of something of a higher-level.

The third and last chapter tries to point critiques out. In my dissertation I assume methodological holism is much more explanatory of human beings' behaviour than the individualistic approach but it is necessary to underline that holism does not reach an absolute explanation because humans beings are unpredictable so it is not possible to have an answer for everything that is why it becomes necessary for my dissertation to highlight different points of view in order to go deeper in social studies.

The individualistic approach tries to explain macro social phenomena by micro foundations that is why it disparages holism in which macro social phenomena are some embodied higher-level entities. Individualism and holism study social phenomena by different points of view, in fact in the first case a bottom-up flow shapes higher-level entities, conversely, in the second case a top-down flow shapes individuals. It's obvious that different assumptions lead to different inferences.

In this paper I have revealed my point of view, that is much more similar to holism rather than individualism but I disagree with holism about the theme of responsibility. Too frequently the fact that human beings in collective contexts lose their rationality has been an excuse for people to justify horrible things. Even if social phenomena shape us, we still have a well-working mind that allows us to make decisions and mistakes. Even if I am doing something for someone else I am still responsible for my actions and the studies carried out by methodological holism cannot be used as an empirical justification of human beings' bad behaviour. In the everyday life we run into people who are racist, horrible, mean and give birth to nasty situations; an example of how people can be evil is the recent Nazism or the separations of humans into racial groups in daily life with the segregations. Humans tend to emulate their parents, friends and so on but they still remain responsible for their behaviours. It becomes really important to be aware of the effects social phenomena can have on us in order to recover rationality and act consciously.

In conclusion there cannot be a perfect law that regulates our behaviours and actions because human beings are unpredictable and different one another but social scientists need to keep on working on their thesis in order to make mistakes and better their theories and get closer and closer to the answers we need for explain and understand all those social behaviours that now are still unexplained and misunderstood.

Indice

Introduzione

1 Come si spiegano i fenomeni sociali? Individualismo e Collettivismo metodologico a confronto.

1.1 I problemi metodologici di fondo delle scienze sociali	12
1.2 L'individualismo metodologico	12
1.3 Le teorie normative della razionalità dell'azione.....	13
1.4 Il collettivismo metodologico.....	18
1.5 Conclusione.....	22

2 L'influenza sociale

2.1 L'influenza della maggioranza sul singolo: il conformismo.....	23
2.2 L'influenza del singolo sulla maggioranza: la conversione.....	27
2.3 L'obbedienza all'autorità.....	29
2.4 Facilitazione e inibizione sociale.....	31
2.5 Conclusione.....	33

3 Critica al collettivismo Metodologico

3.1 Il punto di vista degli individualisti metodologici.....	34
3.2 Il mio punto di vista.....	35
3.3 Conclusione.....	37

Introduzione

L'idea di questa tesi nasce dalla volontà di indagare il processo di formazione dell'io e, soprattutto, come quel processo venga influenzato dall'ambiente circostante, determinando il nostro comportamento sociale. L'obiettivo del presente lavoro è quindi quello di evidenziare le dinamiche comportamentali individuali e collettive, con particolare riferimento alla corrente di pensiero conosciuta come *collettivismo metodologico*.

La mia attenzione è stata catturata dagli studi condotti nell'ambito della psicologia da autori come Charles Cooley e George Mead, i quali hanno cercato di fornire una spiegazione sociale al formarsi dell'identità di ciascuno. Secondo Cooley l'individuo sviluppa la conoscenza di sé soltanto tramite le relazioni inter-individuali e quindi attraverso un processo di integrazione sociale: incarniamo l'opinione che gli altri hanno di noi, non esiste un sé reale ma un sé riflesso, rispecchiato¹. L'opinione di Mead è, invece, che il nostro sé non nasca con noi, ma si formi successivamente all'emergere della nostra capacità di rispondere agli stimoli provenienti dalla realtà esterna e di assumere gli atteggiamenti degli altri. Secondo l'autore, inoltre, il nostro sé si costituisce durante l'infanzia grazie al gioco semplice e al gioco organizzato: nel primo il soggetto assume vari ruoli in successione temporale, nel secondo assume la posizione degli altri partecipanti al gioco, interiorizzando quindi le posizioni del gruppo: prende forma l'Altro generalizzato².

Questo studio mi ha convinto che in realtà il nostro essere non nasce da una volontà autonoma e innata del soggetto ma dal processo di imitazione del sé degli altri e dall'apprendimento che da quel processo scaturisce. Le teorie elaborate da questi due studiosi hanno acceso la mia curiosità: se il nostro sé si edifica in relazione agli altri, allora anche il nostro comportamento è bersaglio dell'influenza sociale? Dal momento in cui il nostro stesso essere non è autonomo ma è formato grazie all'interazione con gli altri, come possiamo classificare il comportamento che ne deriva come autonomo? Con il presente lavoro voglio mettere in evidenza le spiegazioni che sono state fornite a tutti i "perché" che riguardano il comportamento individuale; ciò che mi interessa maggiormente è dimostrare l'influenza dei processi di imitazione e l'influenza sociale sul comportamento del singolo.

La volontà di indagare le ragioni ultime che motivano il comportamento di ciascuno ha incentivato numerosi studi circa le relazioni sociali e il rapporto dell'individuo con l'esterno, i quali hanno permesso l'elaborazione di molteplici "leggi sociali" in relazione alla formazione dei gruppi. Secondo lo studioso statunitense Donn Byrne una *legge d'attrazione* opera nella formazione dei gruppi sociali: gli individui si uniscono sulla base di una reciproca percezione di somiglianza³. Tale assunto è stato ulteriormente rafforzato da Rosenbaum che ha dimostrato come nella formazione delle relazioni sociali esista una *legge di repulsione*, il che vuol dire che ci leghiamo a persone che non hanno opinioni troppo differenti dalle nostre. Dal mio punto di vista, la legge di attrazione e quella di repulsione sono alquanto interessanti dal momento in cui ci suggeriscono che una volta formato il nostro essere ed edificati i nostri comportamenti, sempre in relazione ai primi gruppi a cui apparteniamo come ad esempio la famiglia, facciamo fatica a rimmetterli in discussione ed è per

¹ C. Cooley, 1902.

² G. Mead, 1934.

³ D. Byrne, 1971.

questo che sentiamo il bisogno di unirci a persone simili a noi o almeno non così diverse. Se il mio essere, così come anche il mio comportamento, si forma all'interno di un gruppo sociale, è ovvio che al suo interno i singoli soggetti saranno simili tra loro per ciò che concerne l'interiorità e l'esteriorità, ed esistendo un legame di interdipendenza saranno continuamente sottoposti ad una pressione all'uniformità e all'imitazione che determineranno una omogeneità di gruppo.

Questa riflessione mi conferma che l'individuo è continuamente sottoposto alla pressione derivante dall'ambiente esterno, ma ciò che mi chiedo è: il soggetto deve essere considerato bersaglio di influenza e contemporaneamente esercitare influenza solo rispetto ai membri dell'ingroup o è ragionevole ipotizzare che anche i membri dell'outgroup siano capaci di plasmarci socialmente? Se prendo parte ad una realtà collettiva, secondo gli esperti sopra considerati, posso smussare gli angoli del mio essere e conformarmi al tutto senza troppi problemi. Io credo che in realtà, e cercherò di dimostrarlo con il presente lavoro, anche e soprattutto le realtà collettive generali, quali la società, la comunità, la nazione, solo per fare qualche esempio, abbiano un effetto di influenza (persino maggiore dell'ingroup) su di noi. La mia intuizione è facilmente intuibile dal momento in cui, nell'era della comunicazione di massa e di internet, siamo esposti continuamente a stimoli esterni differenti che modificano più o meno nel profondo il nostro essere.

Inoltre, se consideriamo ulteriormente il discorso in relazione ai gruppi, risulta interessante notare come i gruppi, quali ad esempio le classi sociali, siano formati da individui con le stesse caratteristiche finanziarie, o con gli stessi percorsi di studio, o con le stesse opinioni, gli stessi gusti, gli stessi modi di fare, gli stessi modi di esprimersi (il che conferma le teorie di Byrne e Rosenbaum). Ciò che mi chiedo è: gli individui che nello stesso gruppo manifestano caratteristiche parzialmente o totalmente simili hanno sviluppato da soli quelle caratteristiche o sono stati influenzati dall'ambiente esterno precedentemente? Un individuo con un'opinione differente sopprime la sua diversità se calato in un contesto collettivo o la impone agli altri che si conformano? La mia adolescenza è stata tormentata dalla visione di film made in Usa per teenagers i quali non esitavano a mostrarmi il processo di formazione dei gruppi all'interno delle high school: le leggi sociali della scuola imponevano ai "cervelloni" di frequentare "cervelloni", alle cheerleaders di frequentare le compagne della propria squadra, agli amanti del teatro di trascorrere il proprio tempo con altri aspiranti attori, in maniera tale da creare uniformità ed omogeneità all'interno dei gruppi; sembrava irragionevole e remota la possibilità di "mixare" classi sociali e razze per dare vita ad una più vitale e colorata realtà. Il frutto dell'aggregazione sociale era la prevedibilità nei comportamenti individuali e collettivi. La società ripropone le stesse leggi? Le high school americane rappresentano una sorta di preparazione per le leggi comportamentali che ci aspettano una volta terminata la scuola? E ancora, è vero che appartenere ad un gruppo o ad una classe sociale limita la nostra libertà e la nostra personalità? Togliamo i panni del singolo per indossare quelli della collettività?

Credo che, effettivamente, la collettività abbia una forza superiore al singolo, che si imponga ad esso tramite una pressione invisibile che non può essere controllata e che lo spinga alla conformità e all'uniformità con il tutto. La mia convinzione mi ha portato a maturare l'idea secondo la quale appartenere ad una realtà collettiva è costoso in termini di libertà personale e di capacità di raziocinio (in quanto vengono limitate dal tutto o comunque modellate sulla base delle regole imposte dal gruppo sociale), ma contemporaneamente mi rendo conto che non si può fuggire dalla

collettività, non si può vivere isolati in società globali; ecco perché diventa fondamentale per la sopravvivenza dell'individualità rendersi conto e diventare coscienti dei processi di influenza sociale ai quali siamo sottoposti costantemente e dei quali non possiamo liberarci.

Il mio desiderio di indagare il comportamento individuale e, soprattutto, la pressione all'uniformità nei contesti collettivi, ha trovato appagamento negli studi condotti nell'ambito delle scienze sociali, dall'individualismo e dal collettivismo metodologico. Individualismo e collettivismo metodologico sono due approcci di studio differenti alla realtà esterna che però hanno il medesimo scopo cognitivo: ricercare le radici del comportamento individuale. Nel primo caso però, sono radicate all'interno del soggetto stesso; nel secondo le motivazioni sono ricercate al di fuori del soggetto e quindi all'interno dei contesti collettivi in cui è inserito.

Nel primo capitolo della mia tesi mi propongo di mettere in evidenza le differenze esistenti tra i due filoni di ricerca delle scienze sociali facendo attenzione a dare ampio spazio all'approccio che ritengo maggiormente valido, il collettivismo metodologico. Nel secondo capitolo della mia tesi l'obiettivo è di indagare il fenomeno dell'influenza sociale e le conseguenze che essa ha sul comportamento del soggetto, riferendomi sempre al contesto collettivo, guidata dalla convinzione che lo studio del comportamento dell'attore sociale non possa prescindere dal contesto collettivo in cui è calato. L'individuo non è più padrone delle sue scelte ma viene esercitata su di lui una costante pressione all'uniformità sociale che ne edifica il comportamento. Nel terzo capitolo, infine, cercherò di mostrare anche i limiti dell'approccio di studio che prediligo, dando spazio all'opinione che ho costruito durante il mio percorso di studi.

Capitolo 1

Come si spiegano i fenomeni sociali?

Individualismo e Collettivismo metodologico a confronto

1.1. I problemi metodologici di fondo delle scienze sociali

Le questioni metodologiche fondamentali che dividono gli scienziati sociali possono essere così definite: il problema dell'*unità di osservazione* e quello dello *statuto di scientificità* (o legittimità scientifica) delle scienze sociali.

La prima questione dà vita ad una divisione tra individualisti metodologici e collettivisti metodologici; la seconda, invece, ad una frattura tra teorici della spiegazione (monismo metodologico) e teorici della comprensione (dualismo metodologico).

La prima frattura nell'ambito delle scienze sociali, come già accennato, riguarda l'unità di osservazione da cui si parte per spiegare i fenomeni sociali. Nel presente capitolo si analizzerà prima l'individualismo metodologico e poi il collettivismo metodologico, cercando di mettere in risalto le peculiarità di ciascun approccio e le relative differenze. Tre, quindi, sono le questioni che differenziano gli individualisti dai collettivisti:

- la questione ontologica. Questa problematica può essere così sintetizzata: “Gli individualisti (o nominalisti) sono coloro i quali pensano che ai concetti collettivi (stato, partito, classe, rivoluzione, sistema economico ecc.) non corrisponda niente di specifico, di autonomo, di distinto dagli individui, da individui con certe idee le cui azioni producono effetti, intenzionali ed inintenzionali. Contrari sono i collettivisti (realisti) secondo i quali ai concetti collettivi corrispondono effettive realtà che istituiscono, plasmano e normano l'individuo [...]”⁴.

- la questione metodologica, riguarda, invece, la scelta dell'unità di analisi. Per i collettivisti le realtà collettive hanno esistenza indipendente da quella degli individui ed infatti l'unità di analisi per lo studio dei fenomeni sociali è quella relativa alle entità collettive stesse; al contrario, gli individualisti credono che le realtà collettive siano dipendenti e formate dagli individui, i quali le creano tramite le loro azioni, il che implica che gli individualisti partano dall'individuo e dalla sua azione (sempre intenzionale) per comprendere gli eventi sociali.

- la questione politica è incentrata sul fine della scelta politica, per gli individualisti il fine ultimo è l'individuo, al contrario, per i collettivisti il fine ultimo è la società.

1.2. L'individualismo metodologico.

Per comprendere il punto di vista degli individualisti metodologici bisogna partire dai presupposti da cui essi muovono.

1. La scelta dell'unità di analisi: abbiamo già spiegato che gli individualisti partono dall'individuo e dalla sua azione per spiegare poi i fenomeni sociali. In realtà un' attenzione

⁴ D.Antiseri 1996, cit., p.441.

particolare va dedicata al termine azione: essa indica l'azione intenzionale dell'individuo dalla quale scaturiscono effetti intenzionali (che quindi l'individuo aveva previsto e voluto) ed effetti inintenzionali (che sfuggono al controllo dell'individuo stesso ma che edificano, al pari degli effetti intenzionali, il fenomeno sociale stesso).

2. I fenomeni sociali: le realtà collettive e i concetti collettivi che andiamo a spiegare grazie alle scienze sociali a volte scaturiscono dal progetto dell'individuo (azione intenzionale), ma il più delle volte essi emergono dall'interazione dei comportamenti degli individui (e quindi sono inintenzionali).
3. Principio di razionalità: il presupposto fondamentale dell'individualismo metodologico riguarda appunto il principio di razionalità, che implica che l'individuo sia pensante e che adotti una strategia comportamentale che gli permetta di realizzare quanto desidera o crede di desiderare; presuppone che l'individuo si comporti in maniera coerente e razionale. In realtà in merito al principio di razionalità sorgono due diverse correnti di pensiero che hanno dato vita a due diversi tipi di teorie: le teorie *normative* dell'azione e le teorie *descrittive*.

1.3. Le teorie normative della razionalità dell'azione.

Le teorie normative dell'azione prescrivono i criteri di razionalità ai quali l'azione umana deve uniformarsi per essere giudicata 'razionale'.

Esempio di teoria normativa è quella del modello dell'homo oeconomicus

Questa teoria parte dal concetto di razionalità standard o economica e lo utilizza come discriminare per evidenziare le azioni che sono razionali da quelle 'irrazionali' (che si allontanano cioè dallo standard economico). Ciò implica che:

- 1) il comportamento dell'individuo è considerato razionale quando è l'esito di un mero calcolo costi-benefici
- 2) presupposto di informazione perfetta: l'individuo all'interno del contesto in cui si trova è onnisciente e cioè ha tutte le informazioni necessarie per compiere la scelta più razionale, massimizzando il suo profitto;
- 3) L'individuo ha delle preferenze individuali le quali sono alternative ordinabili, comparabili e coerenti; il che implica che la scelta/azione dell'individuo è razionale solo se coerente con queste alternative
- 4) Il comportamento può essere definito razionale solo se scaturisce dalla selezione (tramite calcolo) dei mezzi migliori disponibili all'individuo per agire

Questa teoria ha come necessaria conseguenza il fatto che l'individuo sia un mero essere razionale, è solo cervello, è immune dall'influenza esterna e da quella dei suoi sentimenti, dei suoi affetti, del suo spirito; punta l'obiettivo e lo raggiunge in maniera fredda e coerente.

Ovviamente questa teoria, così com'è stata elaborata, si presta ad una serie di critiche. In realtà è facilmente comprensibile come 'il modello sia solo in grado di prescrivere il comportamento ottimale che l'individuo razionale dovrebbe seguire per massimizzare i propri interessi, ma non di descrivere le azioni che realmente vengono messe in atto nella quotidianità'⁵. I presupposti del

⁵ A.Oliverio 2012, cit.,p.103.

modello non tengono in conto che molto spesso gli individui, calati in alcune situazioni in cui potrebbero facilmente massimizzare il loro profitto, si trovano nell'incapacità di operare la scelta considerata più razionale perché non dispongono di una informazione perfetta; in più è necessario sottolineare che molti dei nostri comportamenti sono ben lontani dal mero calcolo costi-benefici e quindi non corrispondono a quei criteri sopraelencati di razionalità e di coerenza. Questo cosa dovrebbe significare, che siamo tutti irrazionali? Molti autori hanno provato a spiegare il loro punto di vista in merito al nostro agire e alla nostra capacità di raziocinio, più in generale in merito ai tratti della nostra razionalità. Ad esempio:

- Herbert Simon: Simon critica il concetto di razionalità così come è stato esposto ed elaborato dal modello dell'homo oeconomicus in quanto crede che esso possa essere attribuito soltanto ad un essere onnisciente e perfetto, un dio. Egli, infatti, elabora il concetto di *razionalità olimpica* tipica degli dei, alla quale è contrapposta quella *limitata* dell'essere umano. Questa porta l'individuo, calato in una situazione qualunque, a compiere delle scelte che non si possono definire ottimali, ma semplicemente soddisfacenti e ragionevoli in base a quelle limitate informazioni che possiede ed in base alla sua imperfetta capacità di calcolo.
- Jon Elster: Elster rappresenta l'azione umana come data dalla combinazione di desideri e opportunità che l'individuo ha a disposizione; in alcuni casi sono le opportunità che influenzano i desideri (l'individuo desidera ciò che già possiede), in altri casi, invece, sono i desideri ad influenzare le opportunità tramite l'autolimitazione e autorestrizione o tramite l'interazione strategica. A questo proposito Elster adduce un esempio: 'In Ulisse e le sirene. Indagini sulla razionalità e l'irrazionalità' egli presenta il concetto di razionalità imperfetta, ovvero quella che caratterizza un individuo che si rifà a strategie mentali per agire e che, sfortunatamente, è debole di volontà; interessante non è tanto il concetto di razionalità imperfetta che caratterizza l'individuo, quanto la sua consapevolezza di avere una volontà debole, la quale gli permette di evitare una serie di errori catastrofici; questo però non implica che l'individuo opti per una scelta pienamente razionale, semplicemente evita la sua irrazionalità. Elster ci permette di riflettere sulla vicenda di Ulisse: egli è a conoscenza del fatto che incontrerà le sirene grazie all'avvertimento della maga Circe, consapevole e cosciente della sua debolezza di volontà capisce che incontrate le sirene avrebbe significato compiere un atto irrazionale (avvicinare la sua nave alle stesse distruggendola contro gli scogli), questa consapevolezza gli permette di compiere un atto razionale (far tappare con la cera le orecchie ai suoi marinai e farsi legare lui stesso all'albero maestro della nave). Ciò che ne deriva è che Ulisse non è perfettamente razionale ma è sicuramente ragionevole in quanto ha anticipato correttamente il futuro. Secondo Elster tutti gli individui sono 'affetti' da debolezza di volontà, la quale può avere la propria causa in: passioni, tentazioni, procrastinazione, dipendenza, impazienza.⁶
- Raymond Boudon: Boudon, rifacendosi al concetto di razionalità proposto dal sociologo Max Weber, propone una riflessione interessante: comportarsi in maniera razionale significa avere delle "buone ragioni" per mettere in atto quel comportamento, quindi un'attenzione

⁶ A.Oliverio 2012, cit.,p.105.

particolare alle giustificazioni che gli individui danno per motivare le proprie scelte. Secondo Boudon dobbiamo classificare una razionalità:

- utilitaristica: la ragione che spinge l'individuo ad agire è la realizzazione di un interesse (riprende la razionalità rispetto allo scopo di Weber);
- teleologica: l'azione dell'individuo è il mezzo migliore per poi ottenere la realizzazione di un obiettivo prefissato;
- assiologica: le buone ragioni che spingono l'individuo ad agire affondano le loro radici nelle credenze o nei valori dell'individuo stesso (riferimento alla razionalità rispetto al valore di Weber);
- tradizionale: l'individuo agisce in quel modo perché ha sempre agito così e non ha ragioni per mettere in dubbio il suo comportamento (riferimento alla razionalità tradizionale di Weber).

Per avvalorare la sua tesi Boudon riporta un interessante esempio:

Negli anni '60 il governo indiano attua una campagna di prevenzione delle nascite, la quale doveva servire soprattutto nelle zone rurali del paese ad attenuare la povertà. Esso incarica un gruppo di ricercatori di diffondere la pillola contraccettiva nel paese; questa campagna fu un fallimento. I ricercatori, elaborando una strategia di comunicazione più personalizzata, ritentarono: i contadini indiani accettarono la pillola ma non la utilizzarono. Secondo Boudon questo comportamento è perfettamente razionale, quali sono le buone ragioni dei contadini per attuare questa scelta? Ridurre le nascite avrebbe significato da un lato ridurre il numero di bocche da sfamare ma dall'altro avrebbe sottratto braccia da lavoro alle famiglie, le quali non sarebbero sopravvissute.

Il concetto di 'buone ragioni' è interessante in quanto ci permette di riflettere su tutte quelle scelte che riteniamo irrazionali: l'individuo dovrebbe essere in grado di abbandonare il proprio punto di vista in favore del punto di vista dell'altro, in tal modo potrebbe scavare nell'altro e comprende il significato della sua azione che gli appare a prima vista primitiva e irrazionale.

Anche altri ambiti della scienza hanno provveduto a confutare questa teoria della razionalità economica, ci basti pensare a tutti gli studi portati avanti nell'ambito della neurologia che hanno addirittura sfruttato la tecnica della risonanza magnetica cerebrale per dare rilevanza alle proprie tesi: ad esempio, il neuroscienziato Read Montague ha portato avanti un esperimento che è stato battezzato "la sfida della Pepsi". Nel corso del suo lavoro veniva selezionato un numero X di persone, le quali erano chiamate a scegliere, in base alle loro preferenze, tra Coca-Cola e Pepsi. Ovviamente l'aspettativa che la maggioranza delle persone avrebbe scelto la Coca-Cola fu confermata. Più avanti nell'esperimento le stesse persone venivano bendate e assaggiavano entrambe le bevande senza conoscerne le rispettive marche e magicamente cambiavano la loro scelta, tendendo verso la Pepsi. Montague ha cercato di spiegare questa contraddizione sottoponendo i loro cervelli a risonanza magnetica: al momento della degustazione si attivava la zona dei piaceri immediati del cervello, il putamen, la quale reagiva maggiormente nei confronti della Pepsi. Cosa vuol dire? In realtà nello scegliere tra le due bevande le persone non sono perfettamente razionali ma sono influenzate dalla potenza della marca e tal cosa ovviamente contraddice la valenza della teoria dell'homo oeconomicus secondo la quale il soggetto dovrebbe soltanto massimizzare il suo profitto/ benessere (in questo caso scegliendo la bevanda che lo appaga di più, quindi la Pepsi).

Ovviamente questo non è l'unico esperimento a cui possiamo fare concreto riferimento: dagli studi sulla neuroeconomia possiamo attingere al "gioco dell'ultimatum". Esso consiste in un'azione molto semplice: prendiamo due persone che devono dividersi tra loro una somma ipotetica di denaro che fissiamo a 10 euro, l'individuo A sarà il proponente colui che cioè dovrà proporre come dividere quella ipotetica somma, l'individuo B, invece, sarà la controparte e avrà la facoltà esclusiva di accettare o declinare l'offerta: nel caso in cui B accetti la divisione, essa sarà eseguita secondo la disposizione di A ma, nel caso in cui declini l'offerta, nessuno dei due giocatori otterrà alcuna somma. Seguendo la teoria della razionalità economica l'individuo A dovrà proporre una divisione diseguale che pende dalla sua parte in modo da massimizzare il suo profitto, mentre B dovrà accettare qualunque divisione in quanto una divisione iniqua potrebbe comunque apportare vantaggio per lui mentre il rifiuto dell'offerta avrebbe come conseguenza quella di rimanere a mani vuote. Nella realtà tutte le volte che sono fatte delle proposte inique da A l'individuo B rifiuta nel 50% dei casi e quindi A è portato a proporre una divisione alquanto equa. La conseguenza è che viene disatteso l'imperativo di massimizzare il profitto.

Cosa possiamo intuire quindi? In realtà deve essere criticata l'idea di razionalità economica che è alla base dell'individualismo metodologico, perché nella vita di tutti i giorni abbiamo costantemente davanti agli occhi esempi di individui che si comportano in maniera "irrazionale", cioè essi non sono guidati unicamente dal loro interesse personale ma sono influenzati in gran parte dall'empatia, dal senso del dovere, dai loro sentimenti, dalla imitazione degli altri, dagli istinti e dalle passioni; tutti elementi che comportano l'allontanamento dell'individuo dal calcolo costi-benefici e lo portano al compimento di un calcolo diverso che tiene in considerazione elementi che ne modificano la percezione non solo della realtà ma in particolare di se stessi, dei propri gusti e dei propri bisogni. Per meglio chiarire il concetto bisogna fare riferimento a degli studi che sono stati condotti nell'ambito della psicologia cognitiva dagli psicologi cognitivi Amos Tversky e Daniel Kahneman che hanno dato vita ad un progetto di ricerca che confuta alla base il principio di razionalità economica. Gli elementi rilevanti del loro studio che sono

- L'effetto incorniciamento o *frame effect*: l'individuo affronta un problema o ha un determinato atteggiamento verso la realtà a seconda di come quel problema o quella situazione gli viene posta. Piuttosto che fare affidamento sulla sua razionalità, l'individuo si lascia cullare dal *frame* che è posto alla situazione: se è speranzoso infonde speranza al soggetto stesso, se invece è impregnato di terrore l'individuo è spaventato. Ad esempio facciamo riferimento al caso proposto da Tversky e Kahneman del problema della malattia asiatica:

Gli psicologi cognitivi sopracitati immaginano una situazione in cui il sistema sanitario americano si prepara ad affrontare un'epidemia di una rara malattia asiatica che farà un numero approssimato di 600 vittime. Per cercare di ridurre i danni di questa tragedia il governo può scegliere tra 2 differenti programmi di intervento: un programma A ed un programma B.

Grazie all'operazione di intervento suggerita dal programma A riescono a salvarsi 200 persone, con l'azione suggerita dal programma B vi è la probabilità di salvare 1/3 delle 600 persone a rischio e i 2/3 delle probabilità di non salvare alcuna persona. Gli psicologi cognitivi ci informano che il 72% dei soggetti chiamati a scegliere per il governo ha preferito il programma A in quanto rappresenta la certezza di salvare 200 persone mentre il programma B ci fornisce la probabilità della riuscita

dell'intervento. Da un punto di vista razionale i due programmi sono praticamente identici; sulla base del modello della razionalità economica, in una situazione di rischio, si dovrebbe puntare alla realizzazione della probabilità e invece gli esperimenti dimostrano che i soggetti prediligono un'azione "irrazionale".

- Le euristiche o strategie cognitive: le scorciatoie cognitive vengono utilizzate dal soggetto, nel momento in cui si trova di fronte una scelta o una valutazione, per ridurre la complessità della realtà che lo circonda, e spesso sono fallaci e lasciano incappare l'individuo in bias cognitivi o errori sistematici.

Analizziamo l'euristica della disponibilità: giudichiamo un evento tanto più frequente quanto più ci è facile immaginarlo mentalmente (perché più disponibile), e quanto più ci impressiona emotivamente. Così facendo stimiamo la probabilità in maniera errata. Il problema è che, nonostante il nostro istinto di sopravvivenza ci obblighi a fare previsioni (perché le previsioni rendono più facile la programmazione dell'azione), la nostra mente commette errori madornali nella elaborazione di congetture e previsioni, anche a prescindere dalle conoscenze di cui dispone in materie quali la matematica, la statistica e la probabilità.

Facciamo un esempio pratico: Supponiamo di avere un gruppo di N persone alle quali chiediamo:

Secondo voi è più alta la probabilità di essere colpiti da un corpo metallico in caduta dal cielo mentre camminiamo per strada oppure essere attaccati da uno squalo mentre facciamo il bagno nell'oceano? È plausibile che il campione interpellato ritenga l'attacco da parte dello squalo una eventualità più frequente rispetto all'essere colpiti da un corpo metallico (aspettativa errata). La convinzione della maggior parte del nostro campione può facilmente essere giustificata dal fatto che l'esperienza dell'attacco di un animale feroce rimane impressa nella nostra memoria ed è immediatamente accessibile ai nostri ricordi; la facilità con la quale accediamo a quell'informazione falsa la nostra percezione della realtà e ci induce a ritenere quell'avvenimento probabile semplicemente perché ci ha segnati nel profondo.

Possiamo fare riferimento a tanti altri effetti, nell'ambito della psicologia cognitiva, che ci possono aiutare a capire meglio quanto la nostra mente sia condizionata dalle prime impressioni e quanto in realtà non sia puramente economica:

Effetto primacy: immaginiamo di dover selezionare del personale per la nostra azienda, una persona fidata ci indica un candidato che ritiene molto in gamba: egli ha partecipato come attivista a molte manifestazioni per il rispetto dei diritti umani, ha uno spiccato senso etico e tutti gli riconoscono questi meriti. Questa breve presentazione "positiva" condiziona immediatamente la nostra mente: in un batter d'occhio, quelle informazioni ne attivano altre, e altre ancora, tutte rientranti in uno schema mentale precostituito. Le parole "in gamba", "attivista per il rispetto dei diritti umani", "ha uno spiccato senso etico", "tutti apprezzano le sue qualità", la mente le mette in uno "spazio" preciso catalogando il candidato come "persona per bene". Quindi le prime informazioni che riceviamo su una persona le raggruppiamo subito, inconsciamente, in una categoria predeterminata. L'effetto primacy è immediato e inconscio, quindi velocissimo e modificabile solo con uno sforzo volontario. È un meccanismo utile alla sopravvivenza dell'uomo, perché permette di agire più efficientemente.

Siccome con l'effetto primacy le prime informazioni attivano uno schema mentale (e da lì un preciso schema di atteggiamenti e comportamenti), quello influenzerà il modo in cui interpretiamo le informazioni successive. Ad esempio, se il candidato di prima, che abbiamo classificato inconsciamente come "persona per bene", si presentasse indossando dei pantaloni macchiati di caffè o un maglione strappato, non lo additeremo come persona trasandata ma troveremo delle giustificazioni all'avvenimento: si è appena rovesciato del caffè sui pantaloni per la fretta di arrivare puntuale in ufficio, si è distratto e ha strappato il maglione.

Come si può ben notare la nostra mente attiva delle scorciatoie psicologico/cognitive per gestire in maniera più veloce ed efficace i milioni di stimoli che quotidianamente arrivano dall'esterno. In conclusione, però, non sempre agire velocemente significa agire anche per aumentare il nostro profitto, anzi siamo più spesso spinti dalla irrazionalità che dalla razionalità.

1.4. Il collettivismo metodologico.

I presupposti alla base del collettivismo metodologico sono:

1. scelta dell'unità di analisi: si parte studiando il fenomeno sociale e collettivo stesso che si presuppone plasmi/determini l'individuo e le sue scelte.
2. Le strutture sociali influenzano le azioni individuali e sono alla base delle stesse
3. Critica al principio di razionalità dell'individualismo metodologico e riferimento corrente all'assunto di irrazionalità.

Per studiare il collettivismo metodologico è opportuno partire dall'analisi del pensiero di quegli autori che incarnano l'essenza del collettivismo stesso:

- Gabriel Tarde: Tarde vuole spiegare i fenomeni sociali e collettivi a partire dai fenomeni sociali e collettivi stessi. Che cosa vuol dire? Secondo l'autore in questione bisogna abbandonare completamente l'idea secondo la quale l'individuo con le sue scelte razionali e calcolate possa dare vita, intenzionalmente o inintenzionalmente, al fenomeno sociale e collettivo stesso; è esattamente il contrario. L'individuo se posto in un contesto collettivo (ad esempio la società) sarà soggetto a quelle leggi di comportamento che Tarde chiama "Leggi dell'imitazione", secondo le quali l'individuo è un mero strumento nelle mani della collettività, esegue banalmente ciò che fanno gli altri senza apportare nulla di proprio, diventa un sonnambulo sociale. Alla luce di queste leggi possiamo facilmente spiegare tutto ciò che riguarda il cambiamento di opinione, di giudizio, di atteggiamento, dell'individuo inserito in un contesto sociale perché quando esposto al giudizio, all'opinione, all'atteggiamento altrui perde completamente l'autonomia lasciandosi (a sua insaputa) influenzare dalla collettività, appunto. Il pensiero di Tarde è implicitamente una critica alla razionalità dei soggetti, è una descrizione di tutte quelle forze macrosociali che "costringono" gli individui a imitarsi a vicenda. Secondo Tarde l'imitazione è un fatto prima di tutto mentale, che procede dall'interno verso l'esterno: essa esercita la sua pressione sul contenuto ideale e solo in un secondo momento si concretizza in comportamenti, abitudini, modi di relazionarsi nella complessa società moderna; l'individuo carismatico riesce meglio a governare tale processo in quanto avvalendosi della sue capacità, riconosciute in un secondo momento anche dal resto degli individui, può affermare se stesso. Ovviamente l'individuo si illude

di svegliarsi dal sonno “della collettività” e di poter reagire a questo stato di sonnambulismo sociale in cui è costretto dalla collettività.

Prendendo come vero l’assunto che gli individui, inseriti in un contesto collettivo subiscono l’influenza della maggioranza, adattando il loro essere a quello che fa la maggioranza, a questo punto è lecito domandarsi, se esistono delle prove empiriche che possano mostrare questa effettiva conformità del singolo con il tutto e del tutto con il singolo?

Innumerevoli studiosi, nell’ambito del collettivismo metodologico, hanno cercato di fornire prove empiriche dell’influenza della maggioranza sul singolo all’interno di un gruppo o di una più generale realtà collettiva; queste ricerche hanno permesso di elaborare la tesi del “Conformismo sociale o Influenza della maggioranza”: l’individuo imita la maggioranza senza però assimilare nel profondo i valori, le opinioni e le credenze della massa stessa. È necessario, in questo discorso, analizzare l’esperimento dello psicologo sociale Salomon Asch. Questi si interessò appunto del conformismo sociale, “ovvero la tendenza umana a imitare gli altri quando si è in presenza di una maggioranza di individui che condivide la stessa credenza o che mette in atto lo stesso comportamento”⁷. Per dare luce all’esperimento, vennero selezionate 8 persone di cui 7 erano complici dello sperimentatore stesso e una, il soggetto naive, del quale si voleva studiare il comportamento. Le persone in questione dovevano svolgere un compito di tipo percettivo molto semplice e rispondere a delle domande. I complici dello sperimentatore rispondevano al quesito prima del soggetto naive, in modo che si potesse testare l’influenza della maggioranza sulla risposta del soggetto in questione e proprio per questa ragione i complici erano chiamati a rispondere in maniera errata. L’esperimento provò che nel 32% delle volte l’individuo si conformava alla maggioranza nonostante la risposta fosse errata e il compito da svolgere tanto semplice.

- Gustave Le Bon: psicologo francese, parte dallo studio del comportamento di uno dei soggetti politici più complessi apparsi sulla scena politica del Novecento: le folle. I suoi scritti, e in particolare “*Psicologia delle folle*”, permettevano di capire il comportamento di questo soggetto collettivo facilmente manipolabile ed influenzabile ed è per questo che i dittatori del Novecento si interessarono ai suoi scritti che proponevano persino delle tecniche per influenzare e guidare le masse. È molto interessante analizzare gli studi di Le Bon per il paradosso che ne sta alla base: lo studio della psicologia è tradizionalmente uno studio dell’individuo, cioè la categoria “psicologico” è più spesso attribuita ad un soggetto unico, con questo studioso invece è possibile utilizzare una categoria soggettiva per comprendere un concetto collettivo; abbiamo così l’opportunità di analizzare quale sia il processo psicologico in atto nell’individuo qualora sia immerso in un contesto collettivo. Secondo Le Bon un individuo in una collettività semplicemente perde la sua capacità di razionalità e regredisce ad uno stato primitivo e istintivo lasciandosi influenzare dalla collettività piuttosto che elaborare pensieri autonomi e razionali in vista del raggiungimento dei suoi obiettivi. Ciò che può maggiormente spaventare è il processo di imbarbarimento a cui è soggetto l’individuo inserito in un contesto collettivo tanto esteso quale la folla, essa riduce e cancella la coscienza degli

⁷ A.Oliverio 2012, cit., p.66.

individui facendoli regredire ad esseri primitivi, istintivi, irrazionali, ipnotizzabili, manipolabili, prede passive di dittatori e leader autoritari incapaci di qualunque azione positiva a livello sociale.

“Le civiltà sono state create e guidate finora da una piccola aristocrazia intellettuale, mai dalle folle. Queste ultime possiedono soltanto una potenza distruttiva. Il loro predominio rappresenta sempre una fase di disordine. Una civiltà implica alcune regole fisse, una disciplina, la capacità di abbandonare l’istinto per la ragione, una certa dose di preveggenza, un grado elevato di cultura, qualità inesistenti nelle folle abbandonate a se stesse. Grazie ad una potenza unicamente distruttiva, esse agiscono come quei microbi che accelerano la dissoluzione dei corpi malati o dei cadaveri. Quando l’edificio di una civiltà è tarlato, le folle ne provocano il crollo. È in quel momento che si manifesta il loro compito. Per un attimo, la forza cieca del numero diventa la sola filosofia della storia”⁸.

La folla non è paragonabile alla somma dei singoli individui che la compongono, non ha la razionalità massima pari alla somma delle razionalità delle sue micro unità; la folla è semplicemente un insieme di animali umani i quali, individualmente, non sono solo capaci di distruggere. Tutte le micro unità sono sottoposte al meccanismo del contagio sociale e quindi si influenzano a vicenda. “[...] gli individui che la compongono (la folla) – indipendentemente dal tipo di vita, dalle occupazioni, dal temperamento o dall’intelligenza - acquistano una sorta di anima collettiva per il solo fatto di appartenere alla folla. Tale anima li fa sentire, pensare, agire in un modo del tutto diverso da come ciascuno di loro – isolatamente - sentirebbe, penserebbe, agirebbe”⁹. La folla implica “L’assottigliamento della personalità cosciente e l’orientamento dei sentimenti e dei pensieri in un medesimo senso”. Con Le Bon vi è la reificazione del concetto collettivo “folla”, all’interno del contesto collettivo non è più l’individuo che agisce ma l’entità collettiva che sopprime l’Io e dà vita al Noi in vista del quale tutti sacrificano se stessi e i loro interessi. Secondo l’autore la folla risulta essere un corpo unico che risponde alla legge *dell’unità mentale delle folle*, il che, appunto, indica l’annullamento del singolo che confluisce nel tutto.

- Georg Simmel: “L’imitazione corrisponde a uno degli indirizzi basilari del nostro essere, quello che si appaga della fusione dell’uno nel tutto e che nel cambiamento sottolinea ciò che rimane uguale”¹⁰. Secondo Simmel la nostra vita sociale è un campo di battaglia nel quale imitazione e differenziazione si combattono e paradossalmente cooperano. Per spiegare la sua concezione di collettivismo metodologico fa riferimento ad un fenomeno sociale che interessa la gran parte della società e che continuerà per sempre ad interessare un gran numero di individui: la moda. La riflessione dell’autore in relazione a questo fenomeno è la contraddizione che ne sta alla base: l’individuo che si avvicina alla moda crede di essere spinto da un desiderio di differenziazione sociale ma, ciò di cui non è consapevole, è la sua tendenza all’eguaglianza sociale. L’individuo aderendo ad una data moda si sente parte di un gruppo e si protegge dall’individualismo. Quindi è paradossale notare come secondo l’autore vi siano due condizioni contrarie e imprescindibili affinché l’individuo aderisca ad una data moda: il suo bisogno di conformità e quello di distinguersi. La moda esprime quindi la tensione tra uniformità e differenziazione, il desiderio contraddittorio di essere parte di un gruppo e simultaneamente starne fuori, affermando la propria individualità. Tutta l’analisi dell’autore è costruita su questo bisogno contraddittorio di unità/differenziazione sul quale si costruisce e si basa l’agire umano.

⁸ G.Le Bon 1979, cit., p.36-37.

⁹ G.Le Bon 1979, cit.,p.49.

¹⁰ M.Baldini 2005, cit., p.57.

“[...] Tutta la storia della società si svolge nella lotta, nel compromesso, nelle conciliazioni lentamente conquistate e rapidamente perdute che intervengono fra la fusione con il nostro gruppo e il distinguersene individualmente [...]”¹¹.

In effetti lo studio di Simmel dovrebbe indurci a fare una riflessione sulla società capitalistica in cui viviamo, nella quale un capo alla moda rappresenta contemporaneamente uno status sociale, e cioè la nostra possibilità economica di comprare quel modello, e consequenzialmente la nostra appartenenza al sottogruppo di persone che, come noi, possiedono quell'oggetto e quella stessa disponibilità finanziaria (appaghiamo il nostro desiderio di eguaglianza sociale); ma soprattutto aderendo a quella moda abbiamo la possibilità di differenziarci dal sottogruppo sociale che non ha le nostre stesse caratteristiche/possibilità materiali (appaghiamo quindi il nostro desiderio di differenziazione sociale). Non è paradossale il fatto che al nostro interno convivano contemporaneamente un impulso ego-centrico ed un socio-centrico quanto che i due impulsi opposti trovino appagamento in un unico fenomeno sociale, la moda.

“[...] La moda è imitazione di un modello dato e appaga il bisogno di appoggio sociale, conduce il singolo sulla via che tutti percorrono, dà un universale che fa del comportamento di ogni singolo un mero esempio. Nondimeno appaga il bisogno di diversità, la tendenza alla differenziazione, al cambiamento, al distinguersi [...]”¹².

Partendo dal pensiero dell'autore potremmo fare una riflessione interessante che ci permette di capire perché il collettivismo metodologico spieghi i fenomeni sociali in maniera più coerente rispetto all'individualismo: se effettivamente gli individui fossero razionali e rispondessero solo a logiche di razionalità nei loro comportamenti, la moda, come fenomeno sociale privo di motivazioni legate al vivere civile, non esisterebbe. Questo è facilmente dimostrabile: pensiamo a quante volte le mode ci impongono di indossare capi di abbigliamento orribili o astrusi o senza alcuna praticità: in un primo momento non ci piacciono, li criticiamo, ma appena il ceto a cui apparteniamo aderisce alla tendenza, il nostro io sente il bisogno di uniformarsi, lasciandosi così convincere a divenire parte del tutto. Tutto ciò avviene perché la moda non ha spiegazioni razionali possibili se non quelle sociali, il che è reso ancora più evidente dal comportamento delle classi superiori: sono le classi superiori a dettare moda e ad essere imitate dalle classi inferiori. Se ci fosse razionalità nella moda ognuno indosserebbe ciò che desidera. Il problema è che non esiste negozio o grande magazzino che non aggiorni i suoi prodotti commerciali in base alla tendenza vigente, anche se convinti di non seguire la moda essa si impone a noi perché è insita nella società stessa. La moda è come un lavoro retribuito, fa girare l'economia: qualunque cosa compriamo è alla moda, perché i negozi sono alla moda e noi siamo inconsapevoli (non razionali) di ciò che succede attorno a noi. L'abbigliamento ci possiede, possiede le nostre vite e il nostro essere: vestirsi allo stesso modo significa comportarsi in maniera uniforme e far parte dello stesso gruppo sociale. Le nostre azioni non sono razionali ci vengono imposte per osmosi dalle persone con le quali siamo continuamente a contatto. Non siamo noi che scegliamo la moda, ma è la moda, in quanto fenomeno sociale, che ci fa cambiare.

Anche un sociologo francese ha analizzato la modalità di comportamento delle classi sociali e le motivazioni alla base di quei comportamenti:

- Pierre Bourdieu: sempre in riferimento alla moda secondo Bourdieu il gusto non esiste, semplicemente ogni classe sociale ha un capitale culturale (e cioè le risorse sociali o culturali) e un habitus (uno stile di vita) i quali determinano i gusti della classe sociale stessa. Ciò che è importante sottolineare è che il gusto, secondo l'autore, non ha il ruolo

¹¹ G.Simmel 1998,cit., p.16.

¹² G.Simmel 1998,cit., p.15.

che tutti gli attribuiscono e cioè quello di indicare le preferenze individuali nei confronti degli oggetti, ma quello di indicare le preferenze e le appartenenze nei confronti delle persone. Il gusto è uno strumento sociale tramite il quale le classi sociali possono avvicinarsi o allontanarsi; i beni che compriamo svolgono una duplice funzione: promuovono l'autoriconoscimento e creano legami.

È, quindi, facilmente dimostrabile che l'individualismo metodologico fornisca una chiave di lettura del comportamento umano fuorviante. Partendo dalla lettura dei testi di Veblen non si può fare a meno di citare quel principio che prende il nome di "sciupio vistoso". L'abbigliamento è diventato uno strumento per esprimere il nostro status sociale ed economico. L'individuo razionale dovrebbe comprare capi d'abbigliamento per protezione e invece è disposto a sobbarcarsi il costo di modelli poco utili o comunque superflui per la sopravvivenza per mostrare la sua capacità finanziaria agli osservatori. Ciò che spinge gli individui a seguire le ultime tendenze non è un principio razionale ma il loro desiderio di uniformarsi al gruppo sociale a cui appartengono, il bisogno di approvazione sociale e quindi potremmo dire l'influenza del tutto sul singolo. Un capo è più bello se costa di più, il problema è che molto spesso i capi maggiormente funzionali alle azioni che svolgiamo quotidianamente sono capi poco dispendiosi; allora perché gli individui continuano a seguire le ultime tendenze? L'individuo razionale dovrebbe rifiutarsi di cambiare ogni stagione i propri capi d'abbigliamento secondo le tendenze che vengono imposte dalle industrie di moda e invece la moda, come fenomeno sociale, ci permette di mettere in evidenza non solo le forze invisibili all'interno della società, che spingono sull'individuo affinché il suo comportamento sia conforme a ciò che è espressamente accettato dal gruppo, pena l'emarginazione sociale, ma anche l'intrinseca insicurezza umana e il suo continuo bisogno di approvazione; i due fenomeni, combinati, spingono l'individuo a non essere più razionale, a non perseguire più ciò che gli conviene per massimizzare il suo benessere. L'adesione delle donne al fenomeno sociale moda è persino più evidente rispetto a quello degli uomini. L'individuo non è più padrone dei suoi gusti, è la moda che li forma e li conforma.

1.5. Conclusione

Nella "lotta" tra individualismo e collettivismo metodologico, per decidere quale sia l'unità di analisi maggiormente funzionale alla spiegazione dei fenomeni sociali, prevale il collettivismo metodologico in quanto dà l'opportunità di trovare una spiegazione empirica al processo di imitazione costantemente in atto all'interno della nostra società e che edifica tutte le tipologie di fenomeni sociali. L'individuo, secondo il collettivismo metodologico, non è mai stato padrone delle sue azioni, delle sue opinioni, dei suoi gusti. Non esistono azioni, gusti, comportamenti dei singoli ma solo azioni, gusti e comportamenti delle realtà collettive: i gruppi, le società, le nazioni; secondo questa prospettiva gli assiomi dell'individualismo metodologico risultano essere debolmente validi: non si può applicare la categoria di razionalità ad un concetto collettivo, non si può credere all'autonomia di azione dei singoli e rifiutare qualunque teoria di conformismo sociale, questo sarebbe fuorviante perché esistono troppe evidenze empiriche che ci dimostrano il contrario e ci fanno conoscere quelle forze conformiste invisibili, ma naturali, alla base di tutte le realtà collettive.

Capitolo 2

L'influenza sociale

Bisogna evidenziare, a questo punto, le differenze esistenti tra individualismo metodologico e collettivismo metodologico e la motivazione per la quale le idee di fondo del collettivismo sono maggiormente esplicative del comportamento individuale nella società. Si parta dalla riflessione sul concetto di “*confronto sociale*” elaborato dallo studioso Festinger. Secondo l'autore citato, le persone non sono sicure dei loro comportamenti/azioni e sono continuamente alla ricerca di approvazione esterna; questo bisogno di sentirsi accettati porta l'individuo a voler far parte di un tutto; far parte di un gruppo placa il timore di sbagliare e induce a far affidamento sugli altri quando è necessario scegliere. Il concetto di confronto sociale contraddice l'assunto di razionalità utilizzato dall'individualismo metodologico per spiegare la maggior parte dei nostri comportamenti: dalla perfetta razionalità dell'individuo deriva, come conseguenza necessaria, la sicurezza nelle scelte che fa e nelle opinioni che ha in relazione alla realtà esterna. Invece, durante il normale percorso di vita, è facile notare, in ognuno di noi, un costante bisogno di approvazione e una insicurezza di fondo che fa nascere il desiderio di appartenenza a realtà collettive quali: la famiglia, un gruppo di amici, un gruppo di colleghi universitari allora perché l'individualismo metodologico non considera quella costante insicurezza delle persone e quell'inevitabile bisogno di approvazione esterna che condiziona le scelte dell'individuo?

2.1. L'influenza della maggioranza sul singolo : Il Conformismo

Siccome i singoli individui sono costantemente calati in realtà collettive quali la società, la famiglia, il gruppo di amici, etc. per studiarne il comportamento non possiamo prescindere dall'ambiente in cui agisce, cioè il contesto collettivo. L'influenza sociale è un fenomeno che non possiamo ignorare quando desideriamo spiegare le cause del comportamento umano: a causa dell'influenza sociale il nostro comportamento all'interno di un gruppo (contesto collettivo) diviene una guida per il comportamento altrui, producendo una influenza “imitativa” che si impone sull'azione degli altri membri (contesto individuale). Gli psicologi sociali hanno utilizzato differenti termini per spiegare il fenomeno dell'influenza sociale: da conformismo a influenza della maggioranza, passando per contagio sociale, e vi sono innumerevoli studi ed esperimenti che dimostrano l'esistenza di una pressione invisibile della maggioranza sull'individuo.

- *Il contagio sociale*: partiamo dallo studio degli psicologi Kerckhoff e Back del 1968. Questi studiosi furono incuriositi da un fatto di cronaca che permise di avanzare delle tesi sulla influenza della maggioranza sul singolo e sul fenomeno del contagio sociale: la malattia di alcuni operai in una filanda nel sud degli Stati Uniti. Quando fu resa nota la notizia il numero di operai della stessa filanda che accusavano lo stesso malore aumentò. Furono fatte delle ricerche per verificare la presenza di un insetto, il quale poteva essere considerato la causa della epidemia, in un carico di fibre all'interno della fabbrica: il risultato fu che l'insetto era inesistente, i sintomi dei “contagiati” sottoposti a esame clinico non aiutarono a scoprire di che malattia potesse trattarsi; insomma più che contagio reale era un contagio mentale/sociale. I due studiosi indagarono le relazioni

sociali interne alla fabbrica: la malattia aveva colpito gli impiegati più conosciuti e socialmente affermati mentre aveva escluso quelli socialmente emarginati. Possiamo spiegare il contagio in maniera razionale? È lecito dubitare di una reale epidemia nei contagiati di “seconda ora” dal momento che la malattia colpiva più facilmente i membri dello stesso gruppo mentre “risparmiava” coloro i quali non appartenevano ad alcun gruppo. La spiegazione più che essere medica potrebbe essere sociale dal momento in cui chi appartiene allo stesso gruppo tende a modellare il proprio comportamento sulla base di quello della maggioranza. In realtà è possibile che l’individuo più che ottenere il massimo beneficio dai suoi comportamenti (come suggerisce l’individualismo metodologico) voglia semplicemente farsi accettare socialmente, e per questo desiderio di approvazione è disposto persino a modificare consapevolmente il proprio comportamento, le proprie opinioni e persino il suo stato di salute¹³.

- *L’influenza sociale informativa*: L’individuo, posto in un contesto nel quale non esistono norme di comportamento alle quali fare riferimento, si lascia guidare dal giudizio della maggioranza che quindi diviene una fonte informativa circa la realtà. Questo concetto viene a essere posto in evidenza grazie all’esperimento di Sherif. Costui era desideroso di scoprire come e in che misura una situazione ambigua, nella quale cioè non si poteva fare riferimento ad approvate norme sociali per orientare il proprio comportamento, incidesse sul comportamento del singolo. Egli fu autore di un esperimento di illusione ottica: “l’effetto auto-cinetico”. Nella prima fase dell’esperimento i soggetti erano presi singolarmente e collocati in una stanza buia; il loro compito era quello di valutare il movimento di un punto luminoso su di uno schermo bianco. In realtà il punto luminoso era fisso ma, a causa di una illusione ottica, quando un punto luminoso immobile viene collocato ad una certa distanza nel buio, esso sembra muoversi. Nella prima fase dell’esperimento, i soggetti cercavano di creare un proprio punto di riferimento per dare una risposta adeguata al quesito posto. Nella seconda fase dell’esperimento gli individui formavano piccoli gruppi ed erano chiamati a valutare il movimento ad alta voce. All’inizio i giudizi dei singoli erano differenti gli uni dagli altri, ma nella seconda fase le risposte tendevano a convergere. Da un punto di vista razionale non ha senso cambiare il giudizio formato nella prima fase solo perché mi trovo in un gruppo con opinioni differenti dalle mie, eppure il contagio sociale e l’influenza della maggioranza mi spinge a farlo. Nella terza fase dell’esperimento i soggetti vengono nuovamente interpellati singolarmente e si nota come il giudizio del gruppo permanga nell’opinione del soggetto anche nella situazione individuale. Secondo i risultati di questi esperimenti gli individui molto spesso si comportano in maniera “irrazionale” solo perché sottoposti a forze invisibili di convergenza. Queste forze sono insite nei contesti sociali e orientano la nostra azione e le nostre opinioni. L’obiezione che potrebbe essere mossa all’esperimento appena preso in considerazione è che abbia cercato di riprodurre una situazione ambigua, cioè una situazione in assenza di norme socialmente accettate di comportamento; tale condizione potrebbe giustificare il processo di imitazione del

¹³ Arrigo Pedon 2011.

singolo rispetto alla maggioranza in quanto l'opinione dei più diviene una fonte informativa necessaria per orientare il proprio comportamento e, in assenza di alternative norme sociali valide, per orientare le nostre scelte crediamo che l'opinione del gruppo sia effettivamente valida e aderiamo alla stessa, ma nulla prova che, in presenza di fonti informative alternative all'opinione della maggioranza, il singolo si sarebbe lasciato influenzare ugualmente.¹⁴

- *L'influenza sociale normativa*: Si può confutare ogni dubbio, in relazione all'esistenza effettiva di forze invisibili che agiscono sull'individuo in maniera tale da indurlo a modellare il suo comportamento sulla base del comportamento altrui, prendendo in considerazione il già citato esperimento di Asch, perché in questo caso non esiste situazione ambigua che possa indurci a giustificare il processo di imitazione del singolo rispetto ai più. Cosa accade quando l'individuo, posto in un contesto collettivo nel quale sono valide norme sociali già utilizzate, deve dare una risposta ad uno stimolo esterno? Riesce a creare una propria opinione indipendentemente dal pensiero altrui oppure viene facilmente influenzato da ciò che pensano gli altri? Lo sperimentatore, come già accennato sopra, seleziona 8 individui chiamati a svolgere un compito percettivo semplice: a tutti i soggetti viene mostrata una linea di riferimento, essa dovrà essere confrontata con tre differenti linee di confronto, una delle quali è visibilmente uguale alla linea di riferimento. Sette individui, complici dello sperimentatore, sbagliano volontariamente il compito percettivo e forniscono una risposta sbagliata. Il soggetto naive, nella maggioranza dei casi, tende a conformare la propria risposta a quella del gruppo.

È interessante spiegare cosa differenzia l'influenza sociale normativa da quella informativa. Il processo di imitazione del singolo rispetto alla maggioranza è sempre giustificato con l'esistenza di un particolare bisogno nel soggetto, che riesce a placare conformandosi al tutto: quando il soggetto si trova in una situazione ambigua si conforma alle tesi del gruppo in maniera tale da ottenere una norma alla quale fare riferimento per capire la realtà circostante, l'individuo ha bisogno di capire cosa succede attorno a lui ed è quindi spinto da un bisogno di padronanza. Se assumo come corretto il punto di vista della maggioranza ottengo, di conseguenza, delle informazioni/norme che mi aiutano a capire la realtà circostante e ad orientare le mie scelte (influenza informativa). Il problema è capire se l'individuo fa effettivamente suo quel punto di vista sul mondo o se semplicemente lo prende "in prestito" per riuscire a decifrare una situazione dalla quale non riesce ad uscire facendo solo riferimento alle sue conoscenze. In una situazione come quella riprodotta dallo studioso Asch l'individuo non ha bisogno delle opinioni altrui come fonte di informazione, le norme che ha precedentemente assimilato possono effettivamente aiutarlo nel risolvere il quesito percettivo che gli è posto, il problema è che alla base del comportamento del soggetto naive esiste un bisogno di affiliazione e cioè il sentirsi parte del gruppo: è più conveniente conformarsi alla maggioranza anche a prescindere dalla bontà delle sue opinioni, piuttosto che differenziarsi e rischiare di essere emarginati dal gruppo o sembrare ridicoli. Il più delle volte l'influenza normativa porta a semplice

¹⁴ Palmonari- Cavazza-Rubini 2002.

condiscendenza (cioè un cambiamento nel soggetto solo a livello pubblico), mentre l'influenza informativa può comportare un mutamento percettivo o cognitivo personale.

- *L'influenza informativa referente*: Il concetto di influenza informativa referente è stato elaborato dallo studioso Turner. Questa teoria può rappresentare l'anello di congiunzione tra teoria informativa e normativa dell'influenza sociale: quando gli individui entrano a far parte di un contesto sociale collettivo, ad esempio un gruppo, tendono a modellare la loro identità sociale in base all'identità prototipica del gruppo, il che porta tutti i membri dello stesso ad influenzarsi a vicenda e a conformarsi all'identità sociale tipica del gruppo: *auto-stereotipo*. Il gruppo crea identità sociale e tutti i membri dello stesso devono conformarsi a quella identità fornita, interiorizzando il prototipo del gruppo e modificando il loro vero essere. Quando il singolo si sente parte del tutto non può discostarsi dalle opinioni, né dai comportamenti degli altri membri della maggioranza perché il disaccordo con gli altri produce incertezza; è fondamentale preservare la coerenza con gli altri membri del gruppo che categorizziamo come "simili a noi". La conseguenza che ne deriva è che noi subiamo influenza sociale solo dai membri dell'ingroup, non tenendo in considerazione i membri dell'outgroup.
- *L'effetto di convergenza*: Un altro studioso De Montmollin volle evidenziare l'effetto di convergenza degli individui nel gruppo facendo riferimento a diverse situazioni sperimentali. In un suo celebre esperimento al campione selezionato veniva presentato un cartello con 80 pasticche colorate, essi potevano osservarlo per 4 secondi. Nella prima fase dell'esperimento veniva richiesto a ciascun soggetto di mettere per iscritto il numero esatto delle pasticche applicate sul cartello. Nella seconda fase dell'esperimento ad ogni soggetto veniva comunicato il giudizio degli altri. L'esperimento proseguiva e di nuovo i soggetti singolarmente osservavano il cartellone (avendo questa volta ricevuto dallo sperimentatore le risposte altrui). Lo sperimentatore notò l'esistenza effettiva di un effetto di convergenza, cioè i giudizi dei singoli si conformavano a quelli della maggioranza: gli individui, però, facevano una selezione nei feedback ricevuti dagli altri: prendevano in considerazione soltanto quelle opinioni che più si avvicinavano alla loro¹⁵.

È utile chiedersi: cosa spinge il soggetto a conformarsi al gruppo? Probabilmente l'essere umano posto in un contesto collettivo preferisce aderire alle opinioni del gruppo per non sentirsi a disagio, per non sentirsi giudicato, perché crede che se la maggioranza è d'accordo, allora la risposta sarà corretta, se si riescono a mettere d'accordo i più probabilmente si raggiunge la "giusta" strada; le motivazioni che possono aver spinto il soggetto naive ad affidarsi, in questo compito e in tanti altri, alla maggioranza sono molteplici: insicurezza, disagio, adesione volontaria, ma ciò che risulta più difficile da spiegare è l'adesione dell'individuo al gruppo a prescindere dalla bontà della scelta del gruppo stesso. Se è palese che il gruppo commette un errore, come è possibile che nessun soggetto sia in grado di elaborare un giudizio autonomo e differente rispetto a chi lo circonda? Perché il desiderio di non essere "diversi" e di sentirsi parte di un tutto offusca la nostra capacità di raziocinio? Evidentemente il desiderio che nasce in noi di non essere isolati socialmente sommato allo stato permanente di insicurezza in cui vertiamo riescono a prevalere sulla razionalità. Risulta

¹⁵ Arrigo Pedon 2011.

più conveniente appagare il bisogno di affiliazione piuttosto che seguire la nostra razionalità e fare la scelta corretta. È lecito chiedersi: è solo la maggioranza che influenza il singolo o in alcuni casi anche il singolo può decidere per la maggioranza imponendo la sua opinione autonoma e differente?

2.2 L'influenza del singolo sulla maggioranza : La Conversione

A questo punto del nostro lavoro è interessante considerare anche la posizione di quegli psicologi sociali che hanno approfondito lo studio dell'influenza sociale approdando a conclusioni differenti rispetto a quelle sin qui messe in evidenza, e cioè l'influenza della maggioranza sul singolo che produce un effetto di imitazione. A questo proposito possiamo fare riferimento al Modello genetico dell'influenza sociale (Moscovici 1976).

- *L'influenza sociale minoritaria*: Lo studio sull'influenza che il singolo può esercitare sulla maggioranza è stato approfondito dallo psicologo sociale Moscovici il quale ha ribaltato il tradizionale schema all'interno del quale veniva interpretato il processo di convergenza delle opinioni all'interno di un gruppo, proponendo una nuova chiave di interpretazione dell'influenza sociale con il nuovo "*Modello genetico dell'influenza sociale*". Secondo il modello tradizionale precedente, all'interno di un gruppo vi sono due categorie di soggetti: le fonti di influenza, coloro i quali possiedono la capacità di influenzare il singolo o la minoranza nel gruppo, grazie al potere che hanno; e i bersagli dell'influenza, coloro i quali vengono influenzati e si adeguano alle posizioni della maggioranza ponendosi al margine. Secondo Moscovici questa tradizionale divisione di classi deve essere abolita perché all'interno di un gruppo sono tutti capaci di esercitare influenza e contemporaneamente di subire influenza, il che presuppone un rovesciamento del tradizionale segno di flusso dell'influenza: esso non nasce necessariamente dalla maggioranza e si rivolge alla minoranza, può, e succede, anche il contrario; questo vuol dire che l'influenza non è unidirezionale ma bidirezionale. La possibilità che la minoranza eserciti influenza sulla maggioranza stravolge lo scopo stesso dell'influenza sociale (e cioè il conformismo e l'uniformità tra soggetti dello stesso gruppo). Se la minoranza di un gruppo, finora considerata ai margini dello stesso, riesce a formulare ipotesi autonome e differenti rispetto ai più ma soprattutto vuole affermare quelle idee che ritiene valide, allora all'interno di un gruppo si crea innovazione e cambiamento e non più uniformità. Se l'influenza della maggioranza legittima il mantenimento dello status quo, l'influenza della minoranza crea mobilità sociale. Ciò che possiamo legittimamente aspettarci sarà un antagonismo tra minoranza e maggioranza e una consequenziale negoziazione all'interno del gruppo: quando la fonte di influenza è minoritaria, la maggioranza rifiuta immediatamente i devianti, il che presuppone un'influenza indiretta della minoranza sulla maggioranza. Possiamo avanzare l'ipotesi che la maggioranza non lascerà spazio alla minoranza all'interno del gruppo per affermare le proprie idee e invece, secondo Moscovici, la possibilità di "successo" dell'influenza minoritaria dipende da due variabili: la coerenza nel comportamento e l'atteggiamento che la minoranza adotta. La prima viene classificata come diacronica o come sincronica a seconda che faccia riferimento alle posizioni della minoranza che devono rimanere stabili e costanti nel tempo o, invece, alla unanimità e

all'accordo inter-individuale. Per quanto concerne la seconda variabile, secondo l'autore, se nel confronto con la maggioranza essa mantiene un atteggiamento rigido e intransigente, quasi a dimostrare l'assenza di qualunque possibilità di compromesso, allora è destinata a rimanere marginale all'interno del gruppo ma, se si dimostra flessibile e aperta al dialogo e al compromesso, allora avrà l'opportunità di imporsi all'interno del gruppo¹⁶.

A questo punto è necessario fornire delle prove empiriche che possano avvalorare la tesi di Moscovici, facciamo quindi riferimento ad uno dei suoi esperimenti:

Lo sperimentatore chiedeva ai soggetti di svolgere un compito percettivo semplice: indicare il colore delle diapositive che venivano proiettate su di uno schermo. Vennero mostrate loro trentasei diapositive *blu*. I soggetti partecipavano in gruppi da sei, di cui due all'interno del gruppo erano complici dello sperimentatore. I due complici affermarono per tutta la durata dell'esperimento di vedere il colore *verde* e l'8% della maggioranza si lasciò influenzare dalla minoranza.

L'influenza della maggioranza o della minoranza all'interno di un gruppo portano effettivamente ad effetti differenti. L'influenza dei più sul singolo soggetto naive può condurre ad *adesione personale* ma, il più delle volte, conduce ad *acquiescenza* o *conformismo pubblico*. L'adesione personale fa sì che il soggetto ritenga intimamente giuste le opinioni e i comportamenti della maggioranza e per tale motivazione è spinto a farli propri, conservandoli anche all'interno di contesti individuali successivi; il problema è che molto più spesso l'influenza della maggioranza induce ad acquiescenza e cioè un'adesione momentanea dettata dal bisogno di affiliazione e non un'assimilazione dei giudizi. Siccome agire diversamente dal gruppo crea disagio ed emarginazione sociale, siamo portati a conformarci al contesto collettivo (conformismo pubblico), ma non aderiamo nel profondo alle norme di quel gruppo; l'adesione è conveniente ma determina un cambiamento debole e transitorio delle nostre opinioni/scelte/etc; quindi con l'influenza della maggioranza l'adesione è pubblica mentre l'accettazione (che è privata) è inesistente. Ovviamente l'adesione passiva alle opinioni del gruppo rende statica la riflessione e annulla la possibilità di introdurre delle alternative e delle opinioni innovative, dunque blocca il confronto all'interno del gruppo. L'influenza minoritaria invece dà vita alla *conversione*: la maggioranza prima di cambiare la sua opinione tende a verificare la bontà dell'opinione divergente prima di adattarsi ad essa, perché è incuriosita dalla capacità della minoranza di rimanere fedele alle proprie tesi ed è per questa motivazione che, una volta verificata la bontà dell'opinione minoritaria, la maggioranza tende ad assimilarla in maniera stabile (ristrutturazione cognitiva). Mentre nel conformismo il cambiamento è a livello pubblico, con la conversione il cambiamento è a livello privato; la minoranza può quindi fungere da canale di innovazione non limitando i suoi effetti ai soli temi affrontati ma espandendo la riflessione a temi connessi.

Possiamo fare riferimento ad una evidenza empirica che dimostra la ristrutturazione cognitiva del soggetto e la sua conversione (accettazione) indiretta quando è sottoposto a influenza minoritaria: per dare rilevanza alla tesi dell'influenza indiretta della minoranza sulla maggioranza gli studiosi Perez e Mugny hanno realizzato una ricerca avvalendosi di alcune studentesse spagnole. Nella prima fase dell'esperimento, ad ognuna delle studentesse, divise in due gruppi, veniva presentato un

¹⁶ Palmonari-Cavazza-Rubini, Psicologia sociale. Il Mulino 2002

messaggio a favore della legalizzazione dell'aborto: nel primo gruppo si attribuiva quel messaggio ad un esponente della maggioranza, nel secondo si attribuiva il messaggio ad uno della minoranza. Nella seconda fase dell'esperimento si presentò alle studentesse un tema connesso al primo: la contraccezione; i risultati dimostrarono che mentre nella prima fase dell'esperimento l'influenza maggiore è quella diretta, proveniente cioè dalla maggioranza, nella seconda fase dell'esperimento si evidenzia l'influenza indiretta e cioè la capacità della minoranza di attivare un processo di validazione in ognuno che porta ad una conversione profonda e quindi ad una innovazione delle nostre posizioni a lungo termine e in relazione ad una molteplicità di temi connessi.

2.3. L'Obbedienza all'autorità

Con il termine *Obbedienza* gli psicologi sociali hanno indicato una particolare forma di influenza della maggioranza sul singolo. L'obbedienza del soggetto rispetto a terzi si manifesta in un contesto in cui chi esercita influenza ha una qualche autorità sul soggetto considerato, il quale crede di non avere altra scelta se non quella di sottomettersi alle regole del gruppo. In realtà la pressione sociale che porta il soggetto ad obbedire si realizza anche in contesti come la famiglia, la scuola, l'università, il mondo del lavoro in cui il singolo obbedisce a delle regole insite nel contesto che si basano su forme relazionali gerarchiche, il che implica che chi impartisce gli ordini ha uno status gerarchico superiore rispetto a chi li osserva. Nei contesti collettivi considerati (la famiglia, la scuola) osservare delle regole permette di realizzare ordine e cooperazione, il che vuol dire che l'esistenza di una pressione sociale all'obbedienza ha effettivamente conseguenze positive per la sopravvivenza dell'intera società, in quanto in assenza di ordini gerarchici e regole, vivremmo nella completa anarchia e cui non sarebbe possibile la cooperazione e la collaborazione tra gli individui dunque non sarebbe possibile il vivere civile. Il problema sorge quando gli ordini impartiti contrastano con i nostri principi morali e con la nostra etica: cosa fa l'individuo quando gli viene imposta una condotta moralmente inaccettabile o eticamente criticabile? Continua a sottomettersi all'influenza del più "forte" o ha il coraggio di ribellarsi agli schemi prestabiliti rischiando, però, l'esclusione dal gruppo?

Per spiegare il concetto di *obbedienza all'autorità* facciamo riferimento agli studi dello psicologo sociale Milgram. Tramite un annuncio, lo sperimentatore reclutò soggetti maschi tra i venti e i cinquanta anni di tutte le estrazioni sociali. I ruoli all'interno dell'esperimento erano tre: quello dello sperimentatore (Milgram), quello dell'allievo (complice) e quello del maestro (soggetto naive). Il soggetto naive era chiamato a svolgere sempre il ruolo di maestro in modo tale da verificare la sua tendenza ad osservare gli ordini imposti dall'autorità (lo sperimentatore) anche a prescindere dalla validità morale dell'attività da svolgere. Il compito del maestro era quello di infliggere una punizione, tramite una scossa elettrica più o meno intensa, all'allievo qualora quest'ultimo avesse commesso errori; il compito dell'allievo era quello di manifestare il dolore, più o meno intenso, al variare dell'intensità delle scosse; mentre il dovere dello sperimentatore era quello di incitare il maestro a proseguire l'esperimento in maniera tale da realizzare pressione all'obbedienza. Il risultato dell'esperimento fornì una percentuale di sessantacinque soggetti ignari che continuarono a infliggere scosse di intensità massima fino a quando non furono stoppati dall'autorità stessa. Esistono due differenti variabili che incidono sul tasso di disobbedienza:

1. La vicinanza della vittima al maestro: quattro differenti condizioni sperimentali

- se il maestro era lontano dall'allievo, in maniera tale da non poterlo udire né sentire, continuava a mettere in pratica gli ordini arrivando a infliggere le scariche elettriche di intensità massima;
- se il maestro riusciva ad udire i gemiti del complice, diminuiva la sua propensione a infliggere scariche elettriche e quindi la tendenza a mettere in pratica gli ordini;
- quando maestro e allievo erano nella stessa stanza, il livello d'obbedienza all'autorità diminuiva sempre di più;
- se il soggetto naive doveva toccare il complice, si riduceva al minimo la percentuale degli obbedienti.

Una delle variabili che determinano disobbedienza all'autorità, secondo Milgram, è quindi la vicinanza con la vittima. La suddetta vicinanza fa realizzare al soggetto ignaro non solo la conseguenza delle sue azioni ma anche il modo in cui la vittima lo percepisce.

2. La vicinanza dell'autorità al maestro: due differenti condizioni sperimentali

- se lo sperimentatore è a un metro di distanza dal soggetto di controllo aumenta il livello di obbedienza;
- se lo sperimentatore impartisce ordini tramite un citofono aumenta il livello di disobbedienza.

Secondo i risultati dell'esperimento anche la vicinanza dell'autorità influisce sulla tendenza all'obbedienza, questo perché si crea un contesto di cooperazione tra sperimentatore e maestro che porta il soggetto ignaro a non volere disattendere le aspettative di un'autorità che considera legittima a impartire direttive, grazie alla sua posizione nella gerarchia sociale.

Qual è la differenza tra conformismo e obbedienza all'autorità?

Gli esperimenti condotti per verificare l'esistenza di una pressione invisibile al conformismo sono stati realizzati all'interno di un gruppo di "pari" e presuppongono che l'individuo verta in uno stato autonomo e cioè di libera regolazione del suo agire; con l'obbedienza all'autorità, invece, l'individuo, inserito in un contesto autoritario, abbandona quello stato autonomo per entrare in uno stato eteronomico alquanto pericoloso, perché gli impedisce di decidere in maniera autonoma e gli impone di obbedire, spinto dalla necessità di soddisfare le esigenze di un'autorità legittima e riconosciuta. Il problema è che, come ci dimostra appunto Milgram, l'individuo obbedisce a prescindere dalla sua etica e da ciò che ritiene moralmente corretto, spinto dal solo obiettivo di soddisfare le aspettative di un individuo con uno status sociale superiore; l'idea di ribellarsi agli ordini dell'autorità produce ansia nel soggetto e determina il diminuire dal tasso di disobbedienza. Il concetto di stato eteronomico non può giustificare una serie di comportamenti privi di moralità e di etica che sono stati realizzati negli anni, l'individuo entrato nello stato eteronomico smette di sentirsi responsabile delle proprie azioni ed è per questo che riesce a mettere in pratica comportamenti altrimenti inammissibili; il singolo sente la necessità/responsabilità di soddisfare le aspettative della autorità, ma non si considera responsabile per i gesti che compie, la responsabilità di quei gesti ricade su chi ha emesso gli ordini, il che è paradossale dal momento in cui ogni individuo è ritenuto capace di libero arbitrio. L'immagine che ha di se stesso cambia e ritiene sia possibile scindere ciò che è da ciò che fa, come se le nostre azioni non dimostrassero la nostra vera

natura. L'azione distruttiva è compiuta, ma non condivisa ed è per questo che non vi è responsabilità da parte dell'individuo. Naturalmente questa argomentazione è fuorviante, non essendo corretto giustificare le nostre azioni tramite l'obbedienza agli ordini. La pressione all'obbedienza ci induce a tenere comportamenti che riteniamo estranei alla nostra natura, ma rispetto ai quali dobbiamo comunque essere considerati responsabili. La teoria dell'obbedienza all'autorità è stata utilizzata per giustificare comportamenti individuali e di gruppo spregevoli. Secondo il punto di vista del collettivismo metodologico il gruppo ha un'esistenza differente e autonoma rispetto all'esistenza dei singoli che compongono il gruppo stesso e questo porta effettivamente i soggetti a compiere atti per loro irrazionali ma che eseguono spinti dal contesto sociale cui appartengono. Il problema è capire se gli individui perdano qualunque capacità di raziocinio in quanto singoli e acquisiscano una razionalità differente e autonoma dalla propria in quanto gruppo. Non risulta però plausibile la possibilità di respingere la responsabilità delle proprie azioni, anche se compiute in un contesto collettivo.

2.4. Facilitazione e inibizione sociale

Nel nostro studio sul collettivismo metodologico abbiamo dimostrato, avvalendoci di evidenze empiriche, come il contesto sociale eserciti "pressione trasformativa" sul comportamento e sulle opinioni dei singoli. Autori come Le Bon hanno affermato che il contributo del singolo, all'interno del contesto collettivo, non è paragonabile al suo contributo in situazioni individuali. Gli esperimenti presi precedentemente in considerazione hanno dimostrato come il soggetto, a seconda del bisogno che deve soddisfare, cambi opinione e comportamento conformandosi al resto del gruppo. Non abbiamo specificato, però, se la pressione collettiva migliori o peggiori la prestazione del singolo. Zajonc nel 1965 ha elaborato la teoria dell'impulso. Secondo questo autore la presenza degli altri ha un duplice effetto sul singolo: può sia migliorare che peggiorare la performance che il singolo avrebbe altrimenti svolto in un contesto individuale. Il duplice e contraddittorio effetto è facilmente spiegabile: la presenza altrui determina una attivazione fisiologica nel soggetto, cioè aumenta la presenza di *arousal* nell'individuo che attiva le risposte dominanti; il che implica un miglioramento nello svolgimento di compiti più semplici, per i quali abbiamo maggiore pratica e per cui ci aspettiamo di riuscire (facilitazione sociale), di converso peggiora lo svolgimento di compiti più difficili o nuovi, per i quali ci aspettiamo di fallire (inibizione sociale). La facilitazione e l'inibizione sociale in realtà non sono altro che il frutto della accessibilità delle risposte che nella performance dobbiamo fornire: quando cresce il livello di *arousal* nel nostro organismo diviene immediatamente più facile fare riferimento a risposte note e quindi accessibili/dominanti, mentre risulta sicuramente più complicato, e quindi meno probabile, elaborare risposte nuove e innovative. La presenza altrui può generare:

- Maggiore attenzione al compito che dobbiamo svolgere
- Il timore della valutazione: quando svolgiamo un compito in presenza di altri sappiamo che il nostro comportamento sarà valutato, questo porta ad una istintiva attivazione fisiologica
- L'effetto distrazione: durante una performance la presenza di altri può distrarci dal compito che siamo chiamati a svolgere, questo determina la nostra attivazione fisiologica.

In tutti i casi citati siamo portati a far riferimento a risposte dominanti evitando risposte innovative/nuove e quindi meno probabili, migliorando, così, la nostra prestazione in compiti semplici e peggiorandola in compiti complessi.

Potremmo, a questo punto, fare riferimento all'esperimento che è stato condotto dagli studiosi Zajonc, Heingartner e Herman, i quali hanno scelto dei "soggetti" alquanto interessanti per lo studio: gli scarafaggi. L'esperimento era molto semplice: gli scarafaggi, all'interno di un labirinto, sottoposti ad uno stimolo fastidioso (luce intensa al di fuori del labirinto stesso) avevano il compito di fuggire dal labirinto buio; gli sperimentatori calcolavano i secondi impiegati dai soggetti di controllo per raggiungere l'obiettivo. Si osservò il comportamento degli scarafaggi in quattro condizioni diverse:

- labirinto semplice con presenza di spettatori vs labirinto semplice lontano da occhi indiscreti;
- labirinto complesso lontano da occhi indiscreti vs labirinto complesso con pubblico.

I risultati mostrano che all'interno del labirinto semplice, quando gli scarafaggi vengono osservati, impiegano più tempo per raggiungere l'obiettivo rispetto alla condizione nella quale sono lontani da occhi indiscreti; all'interno del labirinto complesso si ottenne il risultato inverso: gli scarafaggi migliorano la loro performance quando sottoposti alla presenza di altri.

In effetti questa evidenza empirica è facilmente sottoponibile a critiche dal momento in cui la natura degli scarafaggi è differente rispetto a quella degli esseri umani e nulla prova che il comportamento da loro adottato sarebbe adottato eventualmente anche da esseri umani; il problema è dimostrare la tesi della facilitazione sociale elaborata da Zajonc facendo riferimento a evidenze empiriche condotte su esseri umani ed è per questo che va considerato l'esperimento di Markus.

Questi lavori, infatti, su campione umano. I soggetti dovevano svolgere un compito molto semplice: levare i propri vestiti e mettere dei vestiti da laboratorio dati loro dallo sperimentatore. Lo svolgimento della performance fu analizzato in tre differenti situazioni:

- il soggetto svolge il suo compito da solo;
- il soggetto svolge il compito osservato da un pubblico che non riserva lui troppa attenzione;
- il soggetto svolge il suo compito sotto gli occhi di un pubblico attento.

Lo sperimentatore aveva il compito di cronometrare i secondi impiegati dai soggetti di controllo per eseguire la performance ed in effetti i risultati ci mostrano la crescente velocità del soggetto nello svolgere il compito assegnato al crescere dell'attenzione da parte del pubblico.

Le evidenze empiriche analizzate supportano la teoria della facilitazione sociale, e cioè la convinzione che la nostra prestazione migliori in presenza di altri quando il compito è facilmente decifrabile da noi. Abbiamo evidenze empiriche nella vita di tutti i giorni di una eventuale facilitazione/inibizione sociale? Nella vita quotidiana, piuttosto che evidenze di facilitazione/inibizione sociale, ci confrontiamo continuamente con casi di *Inerzia sociale*. L'individuo, inserito in un contesto collettivo, non crede più che la sua performance sia importante, è la performance collettiva che cattura tutte le attenzioni; l'inerzia sociale ci può indurre a un effetto di "rilassamento": il soggetto ritiene che per svolgere il compito assegnato al gruppo non sia necessario il suo impegno (l'impegno che invece realizzerebbe in un contesto individuale). La sua azione non farà la differenza, dal momento in cui è richiesta la somma delle

singole azioni il soggetto si perde nel gruppo/contesto sociale collettivo e si affida al comportamento degli altri senza il minimo sforzo. Questo rilassamento ha ovviamente effetti negativi sulle nostre performance perché tendiamo a peggiorare la prestazione nello svolgimento di compiti semplici, e a migliorare nello svolgimento di compiti complessi. Come è possibile che la nostra performance peggiori nello svolgimento di compiti per i quali invece abbiamo gli strumenti adatti per eccellere?

2.5 Conclusione

In questo capitolo si è voluta mettere in evidenza la pressione sociale alla quale ogni individuo è sottoposto quotidianamente, dando risalto al comportamento del singolo all'interno del gruppo. Dal momento in cui ognuno di noi fa parte contemporaneamente di più gruppi (famiglia, amici, colleghi universitari, solo per fare qualche esempio) è possibile essere sottoposti a influenze differenti a seconda del contesto a cui prendiamo parte e come abbiamo visto è possibile che si perda la propria individualità a favore del collettivo, il che può effettivamente spaventarci. Molti studiosi hanno rintracciato nella pressione al conformismo l'origine di tanti comportamenti altrimenti inspiegabili come il razzismo, l'omofobia, la xenofobia ecc.. e con la tendenza all'obbedienza all'autorità hanno cercato di interpretare atti spregevoli come quelli messi in pratica con l'olocausto dai tedeschi e più recentemente dagli americani nelle carceri di Abu Ghraib. Se i membri dell'ingroup sono razzisti contro le persone di colore, sarà più vantaggioso per me, spinto sempre dal bisogno di affiliazione, adottare lo stesso atteggiamento nei confronti dei neri, non voglio correre il rischio di essere emarginato o peggio essere sottoposto alle stesse discriminazioni che sono riservate ai membri dell'outgroup; è socialmente costoso battermi per far rispettare i diritti di quelle persone soggette ingiustamente a umiliazioni e denigrazione. Nell'America razzista degli anni '60 le persone di colore erano considerate indegne e inferiori rispetto alle persone di colore chiaro; a Berlino negli anni '30 Hitler giustificava i suoi atti tramite la convinzione di una superiorità biologica della sua razza (ariana) rispetto a quella giudaica. Se è vero, come molti studiosi ci hanno dimostrato, che l'individuo si conforma alla maggioranza a livello esterno, e non sempre vi è un'accettazione interna, allora di fronte a tragedie quali la segregazione razziale degli anni '60 o l'Olocausto ci sarebbe dovuto essere un numero considerevole di membri della presunta "elite" ad agire per modificare la situazione incresciosa ed, invece, coloro i quali reagiscono ad un contesto che ritengono insostenibile sono un'esigua minoranza che, come la storia ci dimostra, non è stata sufficiente per cambiare le cose. I membri dell'ingroup, di fronte ai comportamenti spregevoli dei loro pari, spinti dal desiderio di preservare la propria appartenenza a quel contesto collettivo, sembrano avere completamente perso il razionalità essendo completamente dominati dagli eventi e dalle opinioni della maggioranza. L'individualismo metodologico non può negare l'esistenza di una componente di "irrazionalità" in alcuni atteggiamenti individuali, i quali possono essere studiati solo se inseriti all'interno di un più ampio contesto collettivo. È per questo che i contesti collettivi come le folle, i gruppi, le società sono stati reificati e studiati mediante l'attribuzione di categorie nate come categorie soggettive. Il collettivo è studiato come nuovo soggetto e non come la somma dei singoli soggetti.

Capitolo 3

Critica al collettivismo metodologico

Giunti quasi al termine del lavoro è bene fare un veloce riepilogo dei concetti espressi: si è cercato di dimostrare che l'approccio collettivista è maggiormente esplicativo del comportamento umano rispetto a quello individualista, adducendo evidenze empiriche a supporto della posizione. Il fenomeno dell'influenza sociale all'interno di contesti collettivi, ma soprattutto inter-gruppo, al quale abbiamo fatto riferimento non può essere negato. Sono state mosse varie critiche al collettivismo metodologico soprattutto da parte di studiosi individualisti o che comunque hanno sposato quel punto di vista.

3.1. Il punto di vista degli individualisti metodologici

Gli studiosi che hanno sposato l'approccio individualista hanno fortemente criticato il collettivismo metodologico accusandolo di reificare i concetti collettivi. Come si è specificato nel corso del lavoro il problema dell'unità di analisi è la reale differenza tra individualisti e collettivisti metodologici. Il collettivismo applica categorie individuali a concetti collettivi, essi diventano realtà sui generis e rispondono a leggi di comportamento proprie e autonome rispetto agli individui, non è nel singolo che nasce la legge comportamentale e la norma sociale da seguire, ma è al di sopra di esso che si crea e si impone realizzando un processo top-down; l'individualismo, invece, non perde mai di vista il singolo, il quale è capace di elaborare delle norme comportamentali che si impongono tramite un processo bottom-up. Secondo gli individualisti la teoria elaborata dal collettivismo avrebbe la conseguenza di duplicare la realtà esistente, fornendo una spiegazione del vivere civile fuorviante: esiste sia la realtà individuale che la realtà collettiva, l'ultima è autonoma e sopraelevata rispetto alla prima ed è per questo che riesce ad imporsi. I critici del collettivismo ritengono che la teoria abbia ammesso la legittimità dell'esistenza di un punto privilegiato di conoscenza sul mondo (la realtà collettiva). La critica mossa al collettivismo metodologico è ovviamente fondata, esso non potrebbe utilizzare i concetti collettivi come punto di partenza per lo studio dei fenomeni sociali se non fossero reificati. La dignità sociale dei concetti collettivi diviene superiore rispetto alla dignità sociale del singolo probabilmente perché gli individui si sono dimostrati malleabili, vulnerabili, manipolabili, irrazionali e incapaci di realizzare scelte in maniera autonoma e incondizionata. Gli individualisti metodologici, inoltre, si dimostrano intolleranti alla chiave di lettura che il collettivismo fornisce rispetto al fenomeno di cooperazione sociale: secondo i primi la cooperazione sociale è il processo necessario per la costruzione del vivere civile. Gli individui, essendo esseri razionali, prendono coscienza dei vantaggi che otterrebbero dalla cooperazione con il prossimo: non sono mossi da altruismo né da empatia, puntano semplicemente alla massimizzazione del loro beneficio che viene raggiunta coordinandosi con gli altri. Secondo il modello di razionalità economica l'individuo, che progressivamente entra a far parte della società, decide di collaborare con gli altri anche perché sarebbe troppo costoso in termini sociali infrangere una norma adottata dalla stragrande maggioranza della società in quanto implicherebbe l'attuazione di punizioni eventuali (moralì o materiali). Il collettivismo fornisce una chiave di lettura della cooperazione sociale pressoché opposta: la cooperazione diventa possibile e quindi probabile solo in presenza di istituzioni sociali che limitino l'interesse del singolo e impongano l'interesse della collettività; sono i fenomeni di contagio sociale e di conformismo che permettono la cooperazione.

La cooperazione rende la vita tra gli uomini stabile grazie alla sua capacità di resistere all'opportunismo del singolo; quindi anche in questo caso il processo di spiegazione è top-down.

3.2. Il mio punto di vista

Dal mio punto di vista non è da criticare la reificazione dei concetti collettivi: le evidenze empiriche ci hanno mostrato che i gruppi e le categorie collettive in generale riescono ad imporre le proprie norme al singolo e solo in casi esigui succede il contrario (influenza della minoranza); questo legittima la possibilità di duplicare la realtà e l'opportunità di assumere un punto di vista differente rispetto all'individuo. La maggioranza ha una forza sociale superiore rispetto al singolo ed è condivisibile che per semplificare lo studio del tutto si possa utilizzare una categoria attribuita solitamente al singolo. Ciò che non condivido è il processo che ne deriva di deresponsabilizzazione del singolo calato in un contesto collettivo. Con lo studio effettuato abbiamo evidenziato come spesso l'individuo non sia totalmente cosciente delle proprie azioni nel momento stesso in cui le compie; gli studi effettuati in tale direzione, ammettendo la possibilità dell'esistenza di un processo di regressione nel singolo qualora inserito in un gruppo, ne hanno quasi giustificato e legittimato il comportamento contribuendo ad una totale deresponsabilizzazione del soggetto. Gli esperimenti effettuati dallo studioso Milgram rispetto al tema dell'obbedienza all'autorità hanno avuto l'effetto di spiegare (e implicitamente giustificare) il comportamento dei soggetti i quali risultano essere più impegnati ad obbedire a delle norme imposte dall'alto piuttosto che valutare eticamente e moralmente le azioni che vanno a compiere. Sono sicura che l'autore sopracitato non aveva alcuna intenzione di legittimare i comportamenti potenzialmente distruttivi e amorali dei singoli, ma solo ricercare una spiegazione sociale al loro agire. Il problema è che quella spiegazione è stata utilizzata in più di una occasione come mezzo di giustificazione e legittimazione sociale di un comportamento non condivisibile. Per spiegare il mio punto di vista faccio riferimento a un caso di cronaca molto noto: il processo al gerarca nazista Adolf Eichmann riportato da Hanna Arendt nel testo "*Eichmann in Jerusalem: A Report on the Banality of Evil*", avvenuto nel 1961 in Israele. Eichmann fu accusato di essere un nodo importante per i tedeschi durante la fase di sterminio finale degli ebrei. La difesa giustificò il suo comportamento tramite la sua cieca obbedienza all'autorità. Gli atti spregevoli realizzati ai danni di ebrei innocenti non erano stati realizzati per volontà di Eichmann ma a causa della perfidia di un suo superiore, il quale gli aveva assegnato un compito e l'autorità per svolgerlo. Egli non poteva essere ritenuto responsabile di atti non commessi per desiderio proprio, fu "costretto" ad osservare delle regole per sopravvivere e per non essere escluso dal gruppo di cui faceva parte, i tedeschi. La giuria respinse questa argomentazione e ritenne Eichmann colpevole, condannandolo a morte.

Il comportamento di Eichmann, così come quello di tanti altri individui, può rintracciare le sue radici nello studio in relazione alle dinamiche inter-gruppo. Le dinamiche inter-gruppo tendono a dare vita a stereotipi sociali: il mio gruppo d'appartenenza è necessariamente differente dall'altrui gruppo d'origine. Appartenere ad un gruppo significa esasperare le somiglianze inter-gruppo e le differenze intra-gruppi, il problema è che quelle differenze intra-gruppi trasformano lo stereotipo in pregiudizio e il pregiudizio in razzismo. Che si tratti di razzismo contro gli ebrei o contro le persone di colore o ancora contro gli omosessuali, il gruppo attiva un meccanismo di pressione sul singolo che lo porta a sviluppare un istinto di sopravvivenza e ad assumere lo stesso atteggiamento della maggioranza. Il problema è che mentre il collettivismo cerca di provare la scomparsa di razionalità

nell'azione umana se condizionata dalla maggioranza, contemporaneamente fornisce anche gli strumenti per sostenerne la deresponsabilizzazione, il che può legittimamente essere messo in discussione. La difesa di Eichmann al processo del 1961 sostenne la tesi secondo la quale l'imputato non era un uomo malvagio, ma solo un umile servitore dei suoi superiori; ciò che sostengo è che Eichmann, così come qualunque individuo che appartiene ad un gruppo, può essere parzialmente o totalmente guidato da irrazionalità nell'agire ma rimane comunque il responsabile dei suoi gesti, i quali possono o meno essere ideati dal gruppo o dal singolo.

Perché le relazioni inter-gruppo danno vita a pregiudizio e razzismo?

Secondo Tajfel all'interno di ogni gruppo nasce uno stereotipo sociale che viene assimilato dai membri dello stesso per definire la propria identità, il problema è che l'identità di un gruppo viene definita soprattutto in relazione alle differenze esistenti con i membri dell'outgroup e quindi con gli altri gruppi in generale. Questo processo permette ai membri dell'ingroup di sentirsi più vicini e simili tra loro ma contemporaneamente ha l'effetto negativo di allontanare quegli stessi soggetti dai membri dell'outgroup. Lo stereotipo sociale pone le fondamenta della creazione del pregiudizio. Il pregiudizio è un atteggiamento negativo dei membri di un gruppo nei confronti di individui dell'outgroup il quale è adottato a priori e soprattutto anche a prescindere da evidenze empiriche che lo possano confutare. Il gruppo non è interessato a confutare un pregiudizio dal momento in cui la prova della sua infondatezza porterebbe a rimettere in discussione valori e principi interni al gruppo stesso e minerebbe la stabilità della categorizzazione sociale dell'individuo interno al gruppo stesso. Il pregiudizio conduce al razzismo. Secondo Taguieff il razzismo è:

- primario quando è universale e cioè si manifesta con la semplice presenza dell'altro che è un estraneo;
- secondario quando alla discriminazione si vogliono trovare delle fondamenta logico-razionali (ovviamente in tutti i casi inesistenti). Etichettiamo l'altro come aggressivo, malvagio, minaccioso, pericoloso e ci culliamo nelle nostre convinzioni;
- terziario quando vogliamo provare la discriminazione sulla base di argomentazioni biologiche.

Il razzismo è l'exasperazione delle differenze intra-gruppi che si tramuta in una piaga sociale ormai esistente da anni e non ancora debellata. La giustificazione razionale dei nostri comportamenti rimane l'etnocentrismo, chi ci fa assumere come misura di valutazione degli altri il solo ingroup, ed è per questo che ci sentiamo minacciati dal diverso; la paura del diverso che dilaga nel nostro gruppo sociale ci porta a compiere atti spregevoli a prescindere dalla nostra inclinazione al male o all'aggressività¹⁷. Secondo Hanna Arendt la malvagità non è una particolare caratteristica con cui i bambini vengono al mondo, qualunque soggetto, se inserito nel contesto collettivo che lo permette, diventa una bestia feroce. Il contesto collettivo non deve divenire giustificazione al comportamento individuale distruttivo.

Un'altra domanda che mi pongo è: se è vero che l'individuo calato in un contesto collettivo assume le sembianze del gruppo e smette quelle del singolo assoggettandosi alle norme sociali, come si spiega il comportamento di quegli individui che hanno mantenuto un'autonoma razionalità

¹⁷ P.A.Taguieff, 1998.

rischiando di essere espulsi dal gruppo stesso? Che differenza esiste tra un individuo che si conforma ed uno che preserva la sua integrità morale e la sua autonomia di pensiero?

Ciò che possiamo imparare dallo studio congiunto delle dinamiche inter-gruppo e dell'obbedienza all'autorità è una cieca partecipazione a dinamiche sociali che possiamo non condividere ma che siamo spinti ad accettare e adottare: il risultato degli studi deve indurci a riflettere sulle nostre azioni, in maniera tale da non risultare completamente irrazionali quando agiamo, e a recuperare la possibilità di una valutazione autonoma e differente dal contesto che ci circonda. In effetti esistono evidenze empiriche in relazione alla capacità di alcuni soggetti, seppur calati in un gruppo con delle attitudini, di distanziarsi considerevolmente dal comportamento del tutto e assumere un atteggiamento nuovo e autonomo anche se risulta essere costoso. Possiamo fare riferimento all'ormai conosciuto Oskar Schindler, imprenditore tedesco che impiegò nella sua fabbrica a Cracovia tra 1100 e 1200 ebrei esponendosi in prima persona alle eventuali angherie dei tedeschi per salvare gli "operai" della sua fabbrica. In realtà nello studio sul collettivismo non si dà troppo spazio agli individui che all'interno del gruppo riescono a mantenere la loro individualità e la loro capacità di razionalità. I risultati degli esperimenti forniscono, ovviamente, la percentuale di soggetti conformatisi e quella di individui che hanno resistito alla pressione della maggioranza, però credo che sia necessario approfondire le dinamiche psicologiche e cognitive che spingono il soggetto a non conformarsi alla maggioranza e a correre il rischio di distanziarsi dalle norme del gruppo, realizzando che è più conveniente distanziarsi dal gruppo qualora questo imponga norme sociali contestabili e disprezzabili piuttosto che rimanerci e rendersi autore di atti egualmente contestabili e disprezzabili. Questo studio approfondito consentirebbe di rispondere ad una serie di interrogativi ed incognite in relazione alla pressione sociale.

3.3. Conclusione

Dopo avere approfondito il problema dell'unità di osservazione esistente tra individualismo metodologico e collettivismo metodologico si arriva alla conclusione che in realtà non esiste una legge perfetta che sia in grado di spiegare in ogni occasione il comportamento individuale. La scelta di una unità di analisi piuttosto che dell'altra può sicuramente migliorare la qualità delle risposte a tutti i "perché?" che accompagnano l'agire umano. Possiamo incrociare le variabili a cui fare riferimento per il nostro studio: l'individuo calato in un contesto individuale, l'individuo calato in un contesto collettivo, l'individuo razionale, l'individuo irrazionale, ma rimane comunque l'incognita della imprevedibilità del soggetto che è guidato da una serie di pulsioni che non riesce a controllare e che non può dominare ma che soprattutto non possono essere categorizzate come appartenenti ad ognuno: l'empatia, le passioni, il cinismo, l'altruismo.. non si possono domare gli individui, non si possono elaborare delle teorie esatte sulla loro prevedibilità perché la verità è che l'individuo è imprevedibile. Ciò che si può fare è lavorare per elaborare continuamente teorie probabili e verificarne costantemente la loro applicabilità. Al termine del lavoro non sono convinta che i collettivisti metodologici abbiano un punto di vista privilegiato sul mondo e quindi riescano a cogliere l'essenza dell'agire umano, sicuramente è necessario continuare ad indagare limando i limiti della teoria e rimanendo costantemente coscienti dell'inesistenza di una legge perfetta dell'azione umana, credo però che la chiave di lettura fornita dal collettivismo metodologico riesca a catturare le radici dell'azione individuale immettendo il lettore sulla strada giusta per decifrare il comportamento proprio ed altrui.

Bibliografia

Antiseri D. (1996). *Trattato di metodologia delle scienze sociali*, Utet, Torino.

A cura di Baldini M. (2005). *Semiotica della moda*, Armando Editore.

Byrne D. (1971). *The Attraction Paradigm*, New York Academic Press.

Cooley C. (1902). *Human nature and social order*, New York C. Scribner's sons.

Le Bon G. (1979). *Psicologia delle folle*, trad. it., Longanesi&C.

Mead G. (1934). *Mente, sè e società*, Giunti editore.

Oliverio A. (2012). *Dall'imitazione alla cooperazione. La ricerca sociale e le sue sfide*, Bollati Boringhieri, Torino.

Palmonari- Cavazza-Rubini (2002). *Psicologia sociale*, Il Mulino.

Pedon A. (2011). *Psicologia sociale*, The McGraw-Hill Companies.

Simmel G. (1998). *La moda*, Mondadori, Milano.

Tagueiff P.A. (1998)99. *Il razzismo. Pregiudizi, teorie, comportamenti*, Milano, Raffaello Cortina.