



Corso di Laurea in Scienze Politiche

Cattedra di Metodologia delle scienze sociali

**IL CONFORMISMO:
*ECHO CHAMBERS E FILTER BUBBLE***

Prof. Albertina Oliverio

RELATORE

Matr. 101972 – Laura Timperi

CANDIDATO

Anno Accademico 2023/2024

INDICE

INTRODUZIONE:	3
CAPITOLO 1: COME SI STUDIANO LE RELAZIONI SOCIALI	5
1.1 <i>'Methodenstreit'</i> nelle scienze sociali	5
1.1.1 Dicotomia individualismo/collettivismo	6
1.2 Le relazioni sociali	10
1.3 L'interazione sociale dei gruppi.....	13
1.3.1 I processi di influenza sociale	15
CAPITOLO 2: IL CONFORMISMO NELLE SCIENZE SOCIALI	18
2.1 Esperimento di Solomon Asch.....	21
2.1.1 Svolgimento dello studio.....	23
2.1.2 Conclusioni dello studio.....	24
2.1.3 Variazione dello studio di Asch	25
2.2 Esperimento di Stanley Milgram	29
2.2.1 Svolgimento dello studio.....	29
2.2.2 Conclusioni dello studio.....	31
2.2.3 Come ci si spiega l'Olocausto? La banalità del male.....	33
2.3 Esperimento di Philip Zimbardo	35
2.3.1 Svolgimento dello studio.....	36
2.3.2 Conclusioni dello studio.....	38
2.3.3 Parallelismi tra l'esperimento di Stanford e la realtà di Abu Ghraib	41
CAPITOLO 3: LA FATICA DI ESSERE SE STESSI	43
3.1 Genesi della socializzazione dell'individuo	43
3.1.1 Esperimenti e realtà.....	47
3.1.2 Società di massa e conformismo	48
3.2 <i>Echo chambers</i> e <i>filter bubble</i>	49
3.2.1 Le <i>echo chambers</i> politiche.....	52
CONCLUSIONI:	55
BIBLIOGRAFIA:	57
SITOGRAFIA:	59

INTRODUZIONE:

L'obiettivo del presente lavoro è indagare come si sviluppano le *echo chambers* e il *filter bubble* attraverso la pratica sociale del conformismo. Pertanto nella tesi si tratta sia del percorso sviluppato dalle scienze sociali nello studio del conformismo, sia di come vari esperimenti abbiano allargato il campo di ricerca verso nuovi orizzonti pratici. La tesi è strutturata in tre capitoli: il primo riguarda lo studio delle scienze sociali, il secondo tratta di tre esperimenti che hanno indagato il conformismo come lo conosciamo ad oggi, ed il terzo infine come il conformismo si è sviluppato nell'era digitale della *platform society* (Van Dijck, 2018) attraverso le *echo chambers* ed il *filter bubble*.

Nel primo capitolo intitolato “*Come si studiano le scienze sociali?*” è analizzato innanzitutto il dibattito sul metodo, chiamato anche *Methodenstreit*: è un aspetto centrale nei discorsi che si costruiscono attorno alle discipline sociali perché è grazie ad esso che gli scienziati sociali provano a comprendere se da un punto di vista metodologico le scienze sociali possano godere di pari dignità delle scienze fisico-naturali. Successivamente attraverso la dicotomia individualismo/collettivismo (Hofstede, 1984) si analizza il punto focale delle scienze sociali: l'individuo e le sue relazioni sociali. Dopo aver sviluppato questa linea narrativa su come evolvono le relazioni sociali e dopo aver analizzato i processi di influenza sociale, la tesi con il secondo capitolo intitolato “*Il conformismo nelle scienze sociali*”, approda ad un piano pratico abbandonando il piano teorico del primo capitolo.

Nel secondo capitolo si analizzano tre esperimenti: il primo condotto dallo psicologo polacco Solomon Asch, il secondo realizzato dallo psicologo statunitense Stanley Milgram, il terzo ad opera dello psicologo statunitense Philip Zimbardo. L'esperimento di Solomon Asch ha l'obiettivo di dimostrare come il riconoscimento di una “verità collettiva” riesca a far andare l'individuo contro le proprie convinzioni solo per essere omologato al gruppo. Inoltre, si analizza una variazione di questo esperimento condotta da Gary I. Schulman che vuole dimostrare come il comportamento individuale studiato nell'esperimento di Asch sia la risposta dell'influenza che hanno esercitato tre tipi di conformità: la conformità informativa, la conformità normativa allo sperimentatore e la conformità normativa al gruppo. Il secondo esperimento trattato nella tesi vuole

dimostrare come l'obbedienza all'autorità possa influenzare le scelte delle persone. Stanley Milgram mostra come le pressioni situazionali e il contesto esterno all'individuo possano spiegare comportamenti che altrimenti non avrebbero giustificazione. Quindi si è aperto un approfondimento su come Milgram cerchi di spiegare l'Olocausto, argomento poi ripreso da Zygmunt Bauman. Il terzo esperimento trattato è dello psicologo statunitense Philip Zimbardo. Dopo aver brevemente ripercorso la sua vita si analizza l'esperimento carcerario di *Stanford* in cui si studia, rispetto a Milgram, il potere dell'autorità situazionale; ovvero, l'autorità istituzionale. Per dimostrare la rilevanza di questo esperimento la tesi continua con un piccolo *focus* sui parallelismi tra l'esperimento di *Stanford* e le atroci realtà commesse dai soldati americani nel carcere di *Abu Ghraib* in Iraq.

Nel terzo capitolo intitolato "*La fatica di essere sé stessi*" si analizza la socializzazione dell'individuo partendo dall'età infantile fino all'adolescenza perché è nell'adolescenza che ciascuno forma la propria identità e il concetto di sé basandosi su concetti morali e, in questa fase, gli individui possono presentare dei tratti della personalità che possono tendere verso il conformismo. Inoltre, viene analizzato come non solo la personalità, ma anche il proprio bagaglio culturale possa favorire una tendenza verso il conformismo. Per poter contestualizzare al meglio questa tesi si sono cercati dei parallelismi e delle differenze tra alcuni degli esperimenti trattati nel secondo capitolo ed altre evidenze empiriche. Le *echo chambers* e il *filter bubble* sono metafore in cui è racchiuso il timore della società che gli algoritmi dei *social media*, la segregazione per interessi e la polarizzazione politica possano minare la democrazia.

CAPITOLO 1

COME SI STUDIANO LE RELAZIONI SOCIALI?

1.1 *'Methodenstreit'* nelle scienze sociali

Le scienze sociali sono una disciplina che focalizza il suo studio sull'individuo ed il suo contesto sociale. Per capire come si studiano le relazioni sociali si deve fare un passo indietro e analizzare il dibattito sul metodo, conosciuto anche come *Methodenstreit*. Il dibattito sul metodo è centrale nelle discipline sociali, perché con esso si tenta di individuare dei criteri in grado di garantire a queste pari dignità scientifica rispetto alle scienze fisico naturali¹. Il dibattito sul metodo vede contrapporsi il monismo metodologico e il dualismo metodologico.

Gli scienziati sociali fautori del monismo metodologico, basato sulle teorie di John Stuart Mill (1806-1873), trovano la scientificità delle scienze sociali nella spiegazione casuale; ovvero nel metodo delle scienze naturali. La spiegazione causale cerca un nesso tra un evento ed una serie di spiegazioni che possono giustificare l'evento. La casualità viene studiata attraverso gli esperimenti, l'obiettivo è quello di raccogliere dati osservando un determinato contesto sociale senza alterarlo, per non infettare la spontaneità degli individui osservati². Nel contesto sperimentale la variabile indipendente è la causa presunta e la variabile dipendente è l'effetto potenziale. Con gli esperimenti si misura in che modo la presenza o l'assenza di una variabile indipendente sia causa della variazione della variabile dipendente. La spiegazione causale può anche non essere associata a causa-effetto, ma, secondo la corrente del *behaviorismo* si ha uno stimolo esterno e poi la risposta, ovvero il nostro comportamento³.

Dall'altra parte gli scienziati sociali, fautori del dualismo metodologico sostengono l'esistenza di una diversità nel metodo delle scienze sociali e rivendicano

¹ Oliverio, *Individuo, natura, società. Introduzione alla filosofia della scienze sociali* (Milano: Mondadori Università, 2015), 28.

² Ibidem.

³ Ibidem.

un'autonomia dalle scienze naturali. Wilhelm Dilthey (1833-1911) occupa una posizione centrale nel dibattito sul metodo. Il filosofo tedesco sposa un approccio dualista e sostiene che l'uomo come entità fisica e biologica è sottoposto allo studio delle scienze naturali, mentre, come entità mentali e spirituali, è oggetto di studio delle scienze sociali. Dilthey contrappone al monismo metodologico di John Stuart Mill la teoria dell'empatia fondata sull'esperienza interna⁴. L'empatia è un meccanismo psicologico in cui si cerca di provare le emozioni di un'altra persona, mettendosi nei suoi panni. Per questo meccanismo esistono dei neuroni specifici nel nostro cervello, chiamati "neuroni specchio"⁵. Per spiegare i fenomeni storico-sociali Dilthey afferma che l'uomo deve immedesimarsi in coloro i quali hanno vissuto quei fenomeni storico-sociali che si tenta di spiegare. Visione differente è quella di Max Weber (1864-1920) che opera una sintesi tra il metodo della spiegazione casuale ed il procedimento comprendente. Nella visione di Weber il fine della sociologia è la comprensione della società, spiegare la società significa comprendere le azioni degli individui.⁶

1.1.1 Dicotomia individualismo/collettivismo

L'individualismo metodologico e il collettivismo metodologico sono due paradigmi nodali delle scienze sociali: l'individuo e le sue relazioni sociali sono il punto cardine della dicotomia individualismo/collettivismo. Per questo è importante discutere degli autori appartenenti alle due correnti di pensiero e grazie al loro contributo si sviluppano una serie di contrasti di natura epistemologica e metodologica. La dicotomia individualismo/collettivismo è stata sviluppata da Hofstede (1984) ed implica il modo di concepire le relazioni come uno dei criteri fondamentali di differenza tra culture. Ci sono da una parte le culture individualiste che attribuiscono grande importanza all'indipendenza e alla realizzazione del singolo, e dall'altra, le culture collettiviste, che riconoscono maggiore importanza all'interdipendenza tra le persone e considerano, quindi, le esigenze del gruppo come prioritarie rispetto a quelle individuali.⁷

⁴ Oliverio, *Individuo, natura, società. Introduzione alla filosofia della scienze sociali* (Milano: Mondadori Università, 2015), 28-29.

⁵ Ibidem.

⁶ Ibidem.

⁷ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2012), 163.

I sostenitori dell'individualismo metodologico assumono come unità di osservazione l'azione inintenzionale individuale e inoltre sostengono che i fenomeni sociali vengono spiegati in termini di conseguenze intenzionali e/o inintenzionali. Per questo motivo un presupposto fondamentale dell'individualismo metodologico è la teoria della razionalità dell'azione; che spiega le azioni individuali e ne ricostruisce il significato. I primi scienziati sociali associano all'essere razionali i sostantivi: *calcolare, misurare, sopprimere e valutare*: in altre parole, la razionalità sociale è identificata con la razionalità economica⁸. Max Weber ha messo chiaramente in evidenza come per spiegare un fenomeno sociale sia indispensabile ricostruire il significato o la logica delle azioni individuali ad esso sottostanti. Come detto precedentemente, Weber non condivide l'ipotesi che le scienze sociali si fondino su un metodo empatico e per questo motivo, sviluppa una sintesi tra il metodo della spiegazione causale ed un procedimento imperativo che definisce *comprendente*. La teoria weberiana della comprensione guarda alla ragione dietro l'azione del singolo come elemento centrale dell'analisi nella comprensione delle azioni. A tal fine è necessario condurre un processo di imputazione causale, che avviene con la costruzione di un possibile processo (diverso da quello reale degli eventi) in base alla valutazione delle diverse ipotesi, tenendo conto del loro peso causale nel processo creato⁹. Weber ha creato delle regole dell'agire che aiutano a interpretare le connessioni causali, regole dell'agire chiamate *ideal tipi*. Secondo Weber sono modelli utili a creare un paragone tra il processo creato e la realtà, nonostante gli *ideal tipi* prendano dalla realtà i propri elementi costitutivi.¹⁰ Weber distingue quattro tipi di azione: azione tradizionale, azione affettiva, azione razionale rispetto allo scopo e azione razionale rispetto ai valori. Nell'azione razionale rispetto allo scopo si trova l'azione economica con il suo *ideal tipo*: l'*homo economicus*. I tratti principali dell'*homo economicus* sono: l'individuo è un giudice competente ed esclusivo dei propri interessi; l'individuo, in quanto tale, è fortemente motivato a massimizzare la realizzazione dei propri interessi; e per questo, l'individuo svolge un calcolo utilitaristico¹¹. Va aggiunto che di norma si ipotizzano facente parti dell'*homo economicus* una capacità strategica e

⁸ Oliverio, *Individuo, natura, società. Introduzione alla filosofia della scienze sociali* (Milano: Mondadori Università, 2015), 29-37.

⁹ Ibidem.

¹⁰ Ibidem.

¹¹ Ibidem.

l'esistenza di aspettative razionali; che prese insieme integrano una razionalità più che perfetta.¹² Anche Vilfredo Pareto (1848-1923) costruisce una distinzione tra le azioni, lui distingue le azioni logiche dalle azioni non logiche. Anche per Pareto le azioni logiche sono le azioni economiche orientate all'efficacia nella società moderna. Questa teoria fornisce una rappresentazione astratta dell'uomo. L'individuo è studiato rispetto alle sue decisioni che si ipotizzano avvenire sulla base di un calcolo che massimizza i vantaggi (benefici) e minimizza gli svantaggi (costi)¹³. Il significato di agire razionale tende a coincidere sempre più con quello di scelta ottimale¹⁴.

La controparte dell'individualismo metodologico è il paradigma del collettivismo metodologico. I collettivisti assumono come unità di analisi i fenomeni sociali o collettivi e le azioni individuali sono il risultato dell'influenza delle strutture sociali. Negli autori più radicali c'è un presupposto di irrazionalità intesa come essere l'individuo passivo rispetto al suo contorno sociale esterno¹⁵. Secondo il sociologo francese Pierre Bourdieu (1920-2002) la società ha sia una dimensione oggettiva che una soggettiva. Nella dimensione oggettiva le strutture sociali sono definite in base ai rapporti di forza tra le diverse classi sociali e la posizione che ogni individuo occupa all'interno del sistema è determinata dal capitale economico e dal capitale sociale e culturale¹⁶. Nella dimensione soggettiva l'individuo agisce tramite degli *habitus*, che sono ciò che si introietta dal mondo circostante: possono essere visti come schemi di azione percettivi, modi di pensare, sentire e agire predeterminati che l'individuo acquisisce attraverso la socializzazione passiva primaria. Gli *habitus* sono comportamenti talmente integrati sul piano soggettivo che guidano in modo inconsapevole gusti e scelte individuali. Si prende coscienza dell'esistenza degli *habitus* quando ci si trova immersi in un ambiente estraneo in cui non si è a conoscenza delle regole del gioco.¹⁷

¹² Caruso, *Homo œconomicus. Paradigma, critiche, revisioni* (Firenze: Firenze University Press, 2012), 11-12.

¹³ Oliverio, *Individuo, natura, società. Introduzione alla filosofia della scienze sociali* (Milano: Mondadori Università, 2015), 39.

¹⁴ Ivi, 55.

¹⁵ Ibidem.

¹⁶ Ivi, 47.

¹⁷ Ibidem.

L'opera *Le regole del metodo sociologico* (1895), scritta dal sociologo e filosofo francese Émile Durkheim (1858-1917) costituisce un punto di riferimento per il collettivismo metodologico. Nelle *Regole* Durkheim formula la sua teoria sull'autonomia della sociologia, con riferimento a due profili: la specificità dell'oggetto e la specificità del metodo d'indagine. L'oggetto di indagine è l'azione sociale intesa come sommatoria dei modi di pensare, di agire e di sentire in base ai fenomeni esterni. Il metodo d'indagine è l'analisi causale, essendo egli figlio della tradizione del positivismo di Auguste Comte (1798-1857). L'unica differenza con il positivismo si trova nel modo in cui Durkheim utilizza la spiegazione causale per l'analisi delle scienze naturali, poiché le discipline sociali indagano correlazioni di causa-effetto tra fatti già interni al mondo sociale. Grazie al celebre caso studio di Durkheim, *Suicidio* (1913), si può vedere come l'analisi causale sia usata dal sociologo francese. Il suicidio deve essere considerato un fatto sociale perché associabile a cause esterne di tipo sociale. Quest'approccio può essere riconducibile nella massima contenuta nelle *Regole*, seconda la quale: «la causa determinante di un fatto sociale va cercata tra i fatti sociali antecedenti e non già negli stati della coscienza individuale» (Durkheim, 1969)¹⁸. Nel suo studio sul suicidio, l'autore individua un nesso di causa-effetto tra il grado di integrazione sociale dell'individuo e la variazione dei tassi di suicidio¹⁹. L'integrazione sociale degli individui è lo strumento fondamentale per l'equilibrio della società. Seguendo questo nesso causale Durkheim spiega che il suicidio, secondo dati empirici, è meno elevato tra i fedeli cattolici rispetto ai protestanti. Inoltre, individua anche un secondo nesso causale tra la variazione dei tassi di suicidio e il livello di deregolamentazione sociale²⁰. Per il caso della deregolamentazione sociale, Durkheim teorizza una forma di suicidio, la tipologia di suicidio egoistico, in cui gli uomini si sentono sradicati dalle loro aspirazioni sociali e sentono di dover allentare i propri legami con i propri sistemi di appartenenza collettiva (Durkheim, 1969)²¹.

¹⁸ De Mucci, *Schede di teoria sociologica. Dispense del modulo di sociologia generale per il corso di Sociologia generale e politica – Canale B* (Roma: 2021), 18-19.

¹⁹ Oliverio, *Individuo, natura, società. Introduzione alla filosofia della scienze sociali* (Milano: Mondadori Università, 2015), 23.

²⁰ Ibidem.

²¹ De Mucci, *Schede di teoria sociologica. Dispense del modulo di sociologia generale per il corso di Sociologia generale e politica – Canale B* (Roma: 2021), 19.

1.2 Le relazioni sociali

Le relazioni sociali sono la base di studio sia dell'individualismo che del collettivismo metodologico. Entrambi i paradigmi sono imperanti sulle azioni dell'individuo. Nel caso del collettivismo metodologico le azioni individuali sono determinate dalle strutture sociali. Mentre; nel caso dell'individualismo metodologico l'interesse si concentra sull'azione individuale intenzionale e sulla teoria della razionalità come mezzo per spiegare le azioni degli individui e ricostruirne il significato²². Diverse visioni della razionalità presupposte dall'individualismo metodologico sono teorie normative dell'azione che prescrivono i criteri di razionalità, ed affondano le loro radici nelle teorie economiche. Invece le teorie descrittive derivano dalla psicologia cognitiva e nascono dalla necessità di cercare un'alternativa, in quanto l'azione umana sfugge dal calcolo costi-benefici²³.

Lo psicologo tedesco Kurt Lewin (1890-1947) lascia come eredità alla sociologia cognitiva l'idea che le relazioni devono essere studiate a partire dall'interazione fra le proprietà dei partner e quelle della situazione. Il dato qualificante di una relazione sociale sta nell'influenza che ciascun partner esercita sull'altro (Kelley e colleghi, 1983), ovvero l'interdipendenza tra i soggetti della relazione. L'interdipendenza è la base di una relazione, una forte interdipendenza caratterizza una relazione significativa²⁴.

Vi sono delle condizioni che portano l'individuo a relazionarsi con un altro individuo, alcune riguardano caratteristiche sociali e fisiche dell'ambiente circostante agli individui.

Le condizioni sono le seguenti:

- Prossimità tra le persone;
- Percezione di somiglianza;
- Ruolo dell'aspetto fisico.

²² Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 153-154.

²³ Ibidem.

²⁴ Ibidem.

La condizione della prossimità tra le persone riguarda una distanza funzionale, ovvero la probabilità di instaurare legami in un luogo comune, e non geografica. La distanza funzionale è strettamente collegata alla familiarità, ovvero alla percezione del luogo di ritrovo come più rassicurante, e la conseguenziale propensione a relazionarsi con le persone che frequentano abitualmente lo stesso luogo²⁵. La percezione di somiglianza, seconda condizione cruciale per l'instaurazione di relazioni, è legata alla legge dell'attrazione enunciata da Byrne (1971) e alla legge della repulsione enunciata da Rosenbaum (1986). La legge dell'attrazione si basa sulla percezione dell'altra persona come simile a noi: l'avere ideali comuni ci rende più attraente l'altra persona. La legge della repulsione, invece, ribalta il significato di percezione della somiglianza e dichiara che le persone sono meno attratte da quelle con ideali che si scontrano con i nostri²⁶. La terza condizione per instaurare una relazione è la bellezza fisica. Le persone più attraenti sono percepite nel quadro di uno stereotipo che associa la bellezza fisica ad altre qualità positive, le persone più piacevoli sul piano fisico sono meno sole (Feingold, 1992)²⁷. Il passaggio successivo all'instaurazione di una relazione è il mantenimento della stessa. Homans (1910-1989), sociologo statunitense, formula la teoria dello scambio: gli individui portano avanti una relazione sociale finché essa comporta maggiori benefici rispetto ai costi. Vi sono tre fattori che influenzano la percezione di benessere:

- i profitti. Questi derivano dalla sottrazione matematica tra costi e benefici: i costi sono tutto ciò che l'individuo etichetta negativamente nella relazione e i benefici sono gli aspetti positivi.
- le alternative. In una relazione è presente una valutazione che avviene confrontando la relazione intrapresa con lo standard derivante dalle norme sociali del periodo o con le aspettative personali.
- gli investimenti. Questi sono l'ammontare di sforzi, risorse e tempo che un individuo spende nella relazione stessa²⁸.

²⁵ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 158-159.

²⁶ Ibidem.

²⁷ Ibidem.

²⁸ Ivi, 160-161.

Le relazioni umane si trovano, dunque, in un sistema di interdipendenza, caratterizzato dall'effetto che la decisione di un individuo ha sull'altro. Per questo si parla di conseguenze inintenzionali delle azioni umane intenzionali. Il potere che le scelte degli individui hanno su quelle degli altri viene definito esternalità²⁹. Alcuni individui considerano un evento un costo, mentre altri lo considerano un beneficio, nella maggioranza dei casi le esternalità creano alternativamente dei costi o dei benefici (Oliverio, 2007).³⁰ Ad esempio, quando un pedone decide di attraversare la strada anche se il semaforo non è per lui verde, crea un costo per la macchina che si sta avvicinando ovvero quello di fermarsi per lasciarlo attraversare. Il pedone ha massimizzato il suo beneficio perché ha ridotto i costi di attesa al semaforo. Ma ha creato involontariamente un'esternalità, quella di far fermare la macchina che ha tutto il diritto di passare perché ha il semaforo verde. L'interdipendenza tra i comportamenti individuali è anche chiamata "effetti di aggregazione" (Boudon, 1977), aggregazione per lo più inintenzionale. Un'applicazione teorica di questi effetti di aggregazione è presente nello studio di Max Weber *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo* (1905). Weber cerca la connessione causa-effetto tra l'etica protestante (causa) e il capitalismo (effetto). I valori calvinisti, seguiti dai protestanti, vedono nel dogma della predestinazione una situazione di inquietudine relativa alla loro salvezza eterna, ciononostante, interpretano il successo imprenditoriale come terreno del successo imprenditoriale la loro salvezza nell'aldilà. La somma di tutti questi comportamenti mossi dallo stesso obiettivo, secondo Weber, porta alla nascita del capitalismo³¹.

«Le interazioni sociali costituiscono strutture di relazioni che si caratterizzano per diversa rilevanza, stabilità e per un diverso grado di soddisfazione che gli individui ricavano da esse» (Palmonari, Cavazza, Rubini, 2012)³².

²⁹ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 12-14.

³⁰ Ibidem.

³¹ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 15.

³² Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 153.

1.3 L'interazione sociale dei gruppi

I fondamenti bio-antropologici della vita sociale si trovano nel bambino appena nato, nel bagaglio culturale innato degli individui è presente una predisposizione costituzionale alla vita sociale che rende fondamentale il rapporto con gli altri esseri umani e che agisce tramite processi che si sviluppano per tutto il corso della vita. In questi sviluppi sono presenti anche i processi inerenti alle esperienze di gruppo. Ma come si costituiscono i gruppi sociali? «Un gruppo ristretto tende a nascere spontaneamente in ogni situazione di stare insieme nella quale siano presenti elementi atti a consentire, o stimolare una auto categorizzazione comune [...] come, per esempio, il semplice abitare nello stesso caseggiato, frequentare la stessa scuola, ecc.» (De Garda 1999)³³. Kurt Lewin (1890-1947) e la sua scuola mettono in discussione la tesi per cui è necessaria la frequentazione di luoghi comuni per poter creare un gruppo sociale, aggiungendo che serve concordare un progetto comune. Bisogna fare una distinzione tra aggregato sociale e gruppo sociale. Gli *aggregati sociali* sono assemblamenti di individui in interazione non focalizzata (Goffman, 1959). Negli aggregati le persone non condividono tra loro alcun legame specifico. Invece, un *gruppo sociale* è composto da un certo numero di persone che interagiscono tra di loro con regolarità; la regolarità di frequentazione dà origine ad un'identità sociale all'interno del gruppo. I gruppi sociali differiscono per numero e tipo di legame, in sociologia è utilizzata la distinzione tra gruppi primari e gruppi secondari. I gruppi primari sono persone legate tra loro con vincoli di natura sentimentale mentre i gruppi secondari sono caratterizzati da persone che interagiscono tra loro perché hanno in comune solo uno scopo pratico³⁴. Per Lewin (1948) «non è la somiglianza o la diversità che decide se due individui appartengono allo stesso gruppo o a due gruppi diversi, ma l'interazione sociale o altri tipi di interdipendenza. Un gruppo è definito al meglio come una totalità dinamica basata sull'interdipendenza invece che sulla somiglianza»³⁵.

³³ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 208-211.

³⁴ Ibidem.

³⁵ Ivi, 211.

Gli allievi di Kurt Lewin continuano lo studio del loro professore attraverso gli elementi di interesse della vita dei gruppi. Il primo elemento presente è il concetto *status*: in base a Levine e Moreland (1990) il sistema di status è considerato il pattern generale dell'influenza sociale tra i membri di un gruppo³⁶. Lo status si riferisce al posto che una persona occupa nel gruppo sociale di appartenenza e, secondo i teorici degli "stati d'aspettativa", è attribuito all'interno del gruppo già dai primi incontri. L'attribuzione avviene in base alle aspettative riguardo il possibile contributo che una persona può offrire al gruppo per il raggiungimento del fine comune (Berger, Rosenholz, Zelditch, 1980). La gerarchizzazione degli status avviene nel gruppo per una necessità di ordine e prevedibilità³⁷. Il secondo elemento, collegato al precedente, è il *ruolo*; ovvero, un insieme di desideri condivisi attinenti al modo in cui deve comportarsi un individuo che ha una determinata posizione nel gruppo³⁸.

La terza situazione riguarda le *norme di gruppo*: secondo Cartwright e Zander (1968) nei gruppi esistono delle pressioni che spingono i membri verso una certa uniformità di comportamenti e atteggiamenti. Le interazioni sociali presenti all'interno del gruppo lasciano spazio alle opinioni personali e all'espressione individuale, ma il gruppo costruisce delle norme consensuali riguardanti modi di agire ed ideali ai quali i membri del gruppo devono uniformarsi³⁹. Le norme consensuali non sono una regolamentazione normativa vera e propria, danno solo le linee guida sul comportamento e sulle opinioni a cui attendersi e la trasgressione è punibile attraverso sanzioni. «Queste norme permettono di definire la latitudine dell'espressione delle differenze individuali, cioè i limiti entro i quali la diversità di opinioni o comportamenti individuali può essere accettata senza essere giudicata come devianza» (Sherif, 1984)⁴⁰. Cartwright e Zander (1968) dichiarano che la realizzazione di norme all'interno di un gruppo deve aiutare il gruppo all'ottenimento di quattro funzioni:

1. l'avanzamento del gruppo. Secondo Festinger (1950) l'uniformità nasce come bisogno nel momento in cui il gruppo cerca di avanzare verso obiettivi comuni.

³⁶ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 213-214.

³⁷ Ibidem.

³⁸ Ivi, 215.

³⁹ Ivi, 216.

⁴⁰ Ibidem.

2. il mantenimento del gruppo,
3. la costruzione della realtà sociale. La necessità di uniformità negli ideali rende sicuro al gruppo una visione comune della realtà sociale.
4. la definizione dei rapporti con l'ambiente sociale. Le norme aiutano a definire le relazioni del gruppo verso l'esterno, ovvero gli altri gruppi.⁴¹

All'interno del gruppo le posizioni, come *status* e *ruolo* possono variare, ma soprattutto possono essere più centrali o più periferiche. Nel gruppo chi possiede una posizione centrale assume un potere verso chi ha una posizione più periferica. Il gruppo; quindi, si muove con un rapporto dominanza-sottomissione. «Il potere implica la capacità di influenzare o di controllare altre persone» (Levine e Moreland, 1990)⁴². French e Raven (1959), nonostante nella realtà esistano diversi tipi di potere con illimitate variabili, qualificano come più importanti cinque fonti di potere: potere di ricompensa, potere coercitivo, potere legittimo, potere d'esempio, potere di competenza⁴³.

1.3.1 I processi di influenza sociale

L'influenza sociale è un processo in cui l'uomo modifica i propri comportamenti in seguito all'esposizione a quelli degli altri individui (Mucchi Faina, 1996), individui che possono a loro volta essere organizzati in gruppi. Esistono diversi tipi di processi nell'influenza sociale, il più conosciuto è l'influenza della maggioranza o conformismo. Deutsch e Gerard (1955) differenziano il conformismo tra: influenza sociale informativa e influenza sociale normativa. La prima prevede che la a conformarsi dipende dal fatto che l'uomo ritiene che la maggioranza abbia un'informazione più accurata e, quindi, diventa accondiscendente verso la maggioranza. L'incertezza incoraggia questo tipo di influenza sociale perché si sovrappone nell'individuo la pressione sociale di muoversi in maniera corretta. La seconda, l'influenza sociale normativa, prevede che l'uomo si conforma perché vuole essere accettato, vuole piacere agli altri. La prima forma è superficiale rispetto alla seconda perché nell'influenza

⁴¹ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 217-218.

⁴² Ivi, 221.

⁴³ Ivi, 221-222.

normativa si prevede un'interiorizzazione del comportamento della maggioranza dentro il comportamento dell'individuo che vuole essere accettato.

Negli studi sociali vi sono una molteplicità di processi di influenza sociale, ad esempio, i processi di facilitazione sociale e inerzia sociale (Zajonc, 1965). La facilitazione sociale prevede che un individuo può essere facilitato nello svolgimento di un compito perché presenti co-attori già integrati socialmente. Contrariamente si ha l'inerzia sociale in cui l'individuo si trova bloccato nel perseguire un determinato fine per il semplice fatto di non essere inserito in un contesto di gruppo⁴⁴. Un altro esempio, può essere la de-individualizzazione, ovvero quando un individuo inserito in un contesto di gruppo perde la propria individualità, e viene collegata alla de-responsabilizzazione di un individuo. Questo tipo di influenza sociale è stata studiata da Le Bon nell'opera *Psicologia delle folle* (1895). Una *folla psicologica*, chiamata così da Le Bon, è un agglomerato di persone con un orientamento dei sentimenti e dei pensieri in un unico verso. L'anima della folla fa percepire alle persone che ne fanno parte di poter compiere azioni che da sole non effettuerebbero poiché la folla stessa ha una sua identità collettiva psicologica, diversa dall'identità del singolo⁴⁵. Alla de-individuazione sono legati altri due processi di influenza sociale: la polarizzazione e il pensiero di gruppo. Nella polarizzazione l'individuo tende a polarizzarsi verso posizioni estreme rispetto alle posizioni che l'individuo isolato abbraccerebbe. Il pensiero di gruppo, secondo Le Bon, prevede un unico orientamento, aggiungendo però, la chiusura all'esterno e all'evidenza contraria. Lo psicologo americano Andrew N. Meltzoff (1950-) teorizza che l'impulso a conformarsi inizia nelle prime due/tre settimane di vita e poi, crescendo, i comportamenti acquisiti si assorbono e diventano norme sociali. Le norme sociali sono regole che indicano il comportamento a cui si atterrano gli individui in specifiche situazioni sociali, determinando così la creazione della mentalità di gruppo, in cui è presente la tendenza a seguire ciecamente il gruppo in qualsiasi direzione questo si muova.

Gabriel Tarde (1843-1904) pone l'enfasi sul potere magnetico delle forze sociali incoscienti. Tarde immagina l'uomo come un sonnambulo che vaga come un automa.

⁴⁴Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 286.

⁴⁵ Le Bon, *Psicologia delle folle* (Milano: KKIEN Publ. Int., 2022), capitolo 1, Perlego.

Egli ipotizza che, quando un individuo fa parte di un gruppo perde molto della sua identità e si lascia trascinare passivamente dalla folla. L'uomo si muove secondo *Le Leggi dell'imitazione* (1890) e le tre forme di Ripetizione universale sono: l'ondulazione, la generazione e l'imitazione. «L'essere sociale, è essenzialmente imitatore e l'imitazione svolge nelle società un ruolo analogo a quello dell'ereditarietà negli organismi o dell'ondulazione nei corpi bruti»⁴⁶. Tarde (1890) rafforza la sua teoria dell'imitazione spiegando che ogni sviluppo del sapere si rinforza dalla convinzione che tutte le somiglianze sono dovute a ripetizioni. Le ripetizioni di *origine vivente* derivano dalle trasmissioni ereditarie da una generazione all'altra mentre quelle di *origine sociale* sono originate dall'imitazione, che può essere: imitazione-consuetudine, imitazione-obbedienza, imitazione-educazione o imitazione-ingenua, ecc.⁴⁷

⁴⁶ Tarde, *Le leggi dell'imitazione* (Torino: Rosenberg & Sellier, 2012), 55.

⁴⁷ Ivi, 57-58.

CAPITOLO 2

IL CONFORMISMO NELLE SCIENZE SOCIALI

In questo capitolo vengono descritti tre esperimenti volti ad evidenziare la teoria del conformismo nelle scienze sociali. Il primo esperimento è dello psicologo polacco Solomon Asch (1907-1996), che studia come gli individui si conformano alle idee di terzi, anche se il loro giudizio è evidentemente erraneo. Il secondo esperimento è dello psicologo statunitense Stanley Milgram (1933-1984), che studia l'obbedienza all'autorità; ovvero, come gli individui obbediscono a terzi individui perché ritengono che essi abbiano un'autorità legittima. Il terzo esperimento è di un altro psicologo statunitense Philip Zimbardo (1933-), che ricollegandosi agli esperimenti di Milgram, spiega come la funzione rivestita dalla categoria sociale di appartenenza e dal ruolo ha un forte impatto sul comportamento individuale.

Per evitare equivoci si riportano le definizioni di “esperimento”, di “metodo” e di “tecnica sperimentale”. Nel vocabolario Treccani alla voce esperimento si trova: «[...] Nel linguaggio scientifico, operazione o sequenza di operazioni con cui si intende riprodurre, simulare e determinare concettualmente un fenomeno, in modo che le sue condizioni siano note e riproducibili (di solito in laboratorio) e quindi la procedura sperimentale risulti ripetibile al fine di corroborare o smentire un'ipotesi, per lo più sulla scorta di valutazioni quantitative [...], quello eseguito in una situazione immaginaria perché non ottenibile con i mezzi di cui si dispone, ma con parametri e grandezze rigorosamente definiti, per saggiare un principio o una legge scientifici in casi limite o in un nuovo contesto; [...]»⁴⁸.

Con gli esperimenti gli studiosi, quindi, esaminano la causalità; ovvero, cercano un nesso tra un evento ed una serie di spiegazioni che possono giustificare l'evento stesso. Nel contesto sperimentale la variabile indipendente è la causa presunta e la variabile dipendente è l'effetto potenziale. Inoltre, si ritiene opportuno che la ricerca sia intesa

⁴⁸ “Esperimento in Vocabolario on line”, Treccani, Google, ultimo accesso marzo 8, 2024, <https://www.treccani.it/vocabolario/esperimento/>

come un processo cognitivo piuttosto che un semplice processo di validazione di idee già formulate (Bailyn, 1977) e per questo è doveroso saper mantenere la tensione fra la necessaria funzione di riduzione della complessità fenomenica e l'apertura a dimensioni che permettano di aumentare la complessità degli schemi concettuali (Crespi, 1985). Il metodo è qualcosa di estremamente articolato e non è solo una sequenza unidirezionale di processi. Per questo motivo non basta aver studiato la letteratura, ma il metodo dello scienziato è come le massime di un'arte che egli applica nel suo modo originale al suo problema (Polanyi, 1958)⁴⁹. Bisogna precisare che la metodologia non va confusa con il metodo e ben che meno con le tecniche. Nella quarta delle *Regulae ad directionem ingenii* (1619-1630) Cartesio (1596-1650) fornisce la definizione di "metodo": «Regole certe e facili che, da chiunque esattamente osservate, gli renderanno impossibile prendere il falso per vero, senza consumare inutilmente alcuno sforzo della mente, ma aumentando sempre gradatamente il [suo] sapere, lo condurranno alla coscienza vera di tutto ciò che sarà capace di conoscere»⁵⁰. Le tecniche, invece, secondo Kaplan (1881-1983) sono le specifiche procedure usate in una data scienza, o per un particolare genere di indagine entro quella scienza⁵¹. L'addestramento scientifico è in larga misura l'acquario di padronanza sulle tecniche (*The conduct of inquiry*, 1964)⁵². Difatti, la sostanza del concetto di metodo si trova: nella scelta delle tecniche da applicare, nella capacità di modificare tecniche esistenti adattandole a specifici problemi e di teorizzarne delle nuove (Marradi, 1996)⁵³. Con un esempio si chiarisce il rapporto tra metodo e tecnica: si pensi ad una radura in una foresta, il ricercatore non ha idee su come arrivarci, ma confida che sia raggiungibile. «Possiamo immaginare che il ricercatore parta da un punto qualsiasi ai bordi della foresta. Raramente è solo e pienamente libero: di solito ha degli aiuti, ma anche dei vincoli, dispone di fondi pubblici o privati, quasi sempre ha collaboratori più o meno esperti nei vari compiti, può ricorrere, se lo ritiene opportuno, a enti specializzati per la raccolta delle informazioni e/o l'analisi dei dati, inoltre tra le sue risorse c'è anche il bagaglio di conoscenze desunte da precedenti esperienze di ricerca proprie o altrui. Il

⁴⁹ Marradi, Gasperoni, "Metodo e tecniche nelle scienze sociali in *Enciclopedia delle scienze sociali (1996)*", Treccani, Google, ultimo accesso marzo 8, 2024, [https://www.treccani.it/enciclopedia/metodo-e-tecniche-nelle-scienze-sociali_\(Enciclopedia-delle-scienze-sociali\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/metodo-e-tecniche-nelle-scienze-sociali_(Enciclopedia-delle-scienze-sociali)/)

⁵⁰ Ibidem.

⁵¹ Ibidem.

⁵² Ibidem.

⁵³ Ibidem.

vincolo principale è la scadenza entro la quale deve essere consegnato il rapporto sui risultati della ricerca: spesso tale scadenza è fissata da un committente che non ha alcuna idea della complessità del compito. La foresta da attraversare è percorsa per più tratti più o meno lunghi, e in varie direzioni, da sentieri già tracciati, più o meno battuti: sono le tecniche che altri ricercatori hanno già ideato, modificato, sviluppato. Naturalmente è molto più comodo percorrere sentieri già battuti, ma non si sa se porteranno alla radura desiderata o da qualche altra parte. Compito del ricercatore metodologo è scegliere via via il percorso, tenendo conto della natura dei sentieri esistenti, del tempo a disposizione, delle risorse» (Marradi, 1996)⁵⁴. Il fondamento del concetto di metodo si trova «nella scelta delle tecniche a applicare, nella capacità di modificare tecniche esistenti adattandole ai propri specifici problemi, e di immaginarne di nuove» (Marradi, 1996)⁵⁵.

Sostanziale negli esperimenti è la scelta dell'unità di osservazione che, nelle scienze sociali, è costituita principalmente dagli individui. Tuttavia nella raccolta di dati possono essere utili anche altre unità socialmente rilevanti, come ad esempio prodotti culturali (come programmi televisivi o fotografie) o gruppi strutturati di individui (come gruppi etnici o istituzioni pubbliche). L'individuazione dell'unità di osservazione e delle unità socialmente rilevanti può essere riconducibile a due metodi: scelta ragionata e scelta casuale. Quando si sceglie il metodo della scelta ragionata si pone l'enfasi sull'esito finale del campionamento; mentre quando si sceglie di usare il metodo della scelta casuale si considera prevalentemente la procedura di campionamento⁵⁶. Negli esperimenti con osservazioni partecipative lo studioso interviene manipolando il contesto sperimentale per osservare come la presenza o l'assenza di una variabile indipendente sia causa della variazione della variabile dipendente. Tali esperimenti sono tipici della rilevazione non strutturata. Per quanto riguarda la rilevazione strutturata si usano prettamente osservazioni qualitative, l'obiettivo dello studioso è quello di osservare un contesto sociale nel modo più imparziale possibile senza alterare il contesto e la spontaneità degli

⁵⁴ Marradi, Gasperoni, "Metodo e tecniche nelle scienze sociali in *Enciclopedia delle scienze sociali (1996)*", Treccani, Google, ultimo accesso marzo 8, 2024,

[https://www.treccani.it/enciclopedia/metodo-e-tecniche-nelle-scienze-sociali_\(Enciclopedia-delle-scienze-sociali\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/metodo-e-tecniche-nelle-scienze-sociali_(Enciclopedia-delle-scienze-sociali)/)

⁵⁵ Ibidem.

⁵⁶ Ibidem.

individui osservati⁵⁷. Avendo analizzato le tecniche di raccolta, è opportuno chiarire qualche concetto sulle tecniche di analisi. Mediante l'analisi ermeneutica ci si prefigge di "ricostruire la realtà" nei termini delle regole e delle motivazioni che guidano il comportamento dei soggetti osservati (Gasperoni, 1996). Invece, le tecniche di analisi statistica dei dati presuppongono che le informazioni da sottoporre ad analisi siano state raccolte e organizzate in una matrice dei dati (Gasperoni, 1996)⁵⁸.

2.1 Esperimento di Solomon Asch

Solomon Asch è uno psicologo sociale polacco naturalizzato statunitense. Nasce a Varsavia nel 1907 e muore in Pennsylvania nel 1996. Emigra a tredici anni negli USA, dove consegue il dottorato in psicologia presso la *Columbia University* nel 1932, dopo aver concluso i suoi studi presso il *College of the City of New York*. Dal 1947 al 1966 Asch è docente di Psicologia presso lo *Swarthmore College*, finita questa carica, prende la cattedra e la direzione dell'*Institute of Cognitive Studies* presso la *Rutgers University*. Infine, nel 1957 Asch ricopre il ruolo di presidente della divisione di "psicologia sociale e della personalità" dell'*American Psychological Association*.⁵⁹ La posizione teorica gestaltista di Asch è stata influenzata dalle teorizzazioni di Max Wertheimer (1880-1943)⁶⁰.

Nel corso dei suoi studi Asch prova ad applicare nella Psicologia Sociale il principio fondamentale della Gestalt, ovvero: «l'esperienza sociale non è arbitraria, ma è organizzata in modo da essere coerente e dotata di senso»⁶¹. Egli interpreta l'eredità della Gestalt, con la seguente tesi: «a) l'esperienza sociale non poggia su parametri arbitrari ma su coerenti principi di organizzazione, b) questa organizzazione è fondamentale

⁵⁷ Marradi, Gasperoni, "Metodo e tecniche nelle scienze sociali in *Enciclopedia delle scienze sociali (1996)*", Treccani, Google, ultimo accesso marzo 8, 2024, [https://www.treccani.it/enciclopedia/metodo-e-tecniche-nelle-scienze-sociali_\(Enciclopedia-delle-scienze-sociali\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/metodo-e-tecniche-nelle-scienze-sociali_(Enciclopedia-delle-scienze-sociali)/).

⁵⁸ Ibidem.

⁵⁹ Amerio, "ASCH, Solomon Eliot in *Enciclopedia Italiana – V Appendice (1991)*", Treccani, Google, ultimo accesso marzo 8, 2024, https://www.treccani.it/enciclopedia/solomon-eliot-asch_%28Enciclopedia-Italiana%29/

⁶⁰ Ibidem.

⁶¹ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 291.

legata alle relazioni specifiche con specifici contesti sociali, c) tali relazioni sono peraltro costantemente sorrette alla capacità cognitiva, dalla coscienza e dalla razionalità dell'essere umano»⁶². L'esperienza sociale è, quindi, basata sull'interazione organizzata di individui. Gli individui vogliono essere parte di gruppi per ricevere solidarietà e calore, perché l'individuo vuole avere la sensazione di essere apprezzato, difeso e protetto. I membri di un gruppo acquisiscono un senso di appartenenza ad un'identità diversa dalla loro, più il gruppo è legato maggiore è l'identificazione in una "verità collettiva", rispettivamente maggiore è la necessità di difendere questa verità⁶³. Tendenzialmente gli elementi di un gruppo suppongono che il loro pensiero sia "corretto" o anche "migliore" rispetto ai pensieri di individui che sono al di fuori del gruppo. «Cedere all'influenza di un gruppo può tradursi nei fenomeni della normalizzazione e del conformismo» (Oliverio, 2007)⁶⁴. La "normalizzazione" consiste nella creazione di una norma in maniera autonoma, in base ad andamenti spontanei di reciproca influenza tra i membri di un gruppo, e avviene quando non esiste una data norma all'interno del gruppo. Al contrario, il "conformismo di gruppo" avviene quando una norma è già presente all'interno del gruppo e può essere definito come: «la modifica del comportamento e/o dell'atteggiamento di una maggioranza costituita da un gruppo» (Oliverio, 2007)⁶⁵. Solomon Asch (1955), con il suo esperimento, chiarisce come l'identificazione ad una "verità collettiva" possa; in alcuni casi, portare ad accettare comportamenti sbagliati e contrari alle proprie convinzioni. In linea di massima, «sono le persone che hanno un forte bisogno di approvazione e di affiliazione, molto ansiose e con scarsa fiducia in sé stesse, quelle che cedono maggiormente al conformismo di gruppo e che sono pronte a seguire senza discutere qualsiasi decisione presa dal leader o dalla maggioranza» (Oliviero, 2015)⁶⁶. Lo studio dell'influenza sociale diventa così lo studio delle pressioni esercitate sulle persone sia per farle agire in modo diverso dalle loro convinzioni e dai loro valori,

⁶² Amerio, "ASCH, Solomon Eliot in *Enciclopedia Italiana – V Appendice (1991)*", Treccani, Google, ultimo accesso marzo 8, 2024,

https://www.treccani.it/enciclopedia/solomon-eliot-asch_%28Enciclopedia-Italiana%29/

⁶³ Oliverio, *Individuo, natura, società. Introduzione alla filosofia della scienze sociali* (Milano: Mondadori Università, 2015), 67.

⁶⁴ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 113-114.

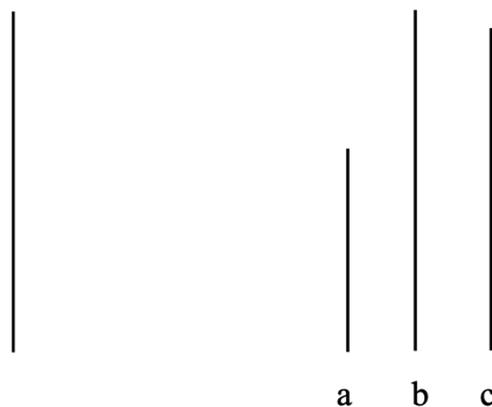
⁶⁵ Ibidem.

⁶⁶ Oliverio, *Individuo, natura, società. Introduzione alla filosofia della scienze sociali* (Milano: Mondadori Università, 2015), 67.

sia, in casi diversi, per dar loro la forza di resistere alla coercizione e alle minacce (Palmonari, Cavazza, Rubini, 2021)⁶⁷.

2.1.1 Svolgimento dello studio

Con il suo esperimento Asch vuole dimostrare che sia i fenomeni di convergenza delle norme di gruppo, sia i fenomeni di conformismo e di consenso sociale sono spiegati e compresi in modo razionale⁶⁸. Per l'esperimento Asch riunisce un gruppo di otto individui maschili attorno ad un tavolo con l'obiettivo fittizio di partecipare ad una ricerca sulla percezione. Ai membri del gruppo viene affidato il compito di individuare quale tra le linee di confronto sia della stessa lunghezza della linea standard (cfr. fig. 2.1 1). Ovviamente, la linea di confronto "b" è di pari lunghezza rispetto alla linea standard, mentre le altre due sono esplicitamente differenti⁶⁹.



Linea Standard

Linee di Confronto

Figura 2.1.1 1 – Esempio delle linee mostrate da Asch come stimoli percettivi nell'esperimento.

A turno, ogni membro del gruppo deve esprimere la sua risposta pubblicamente. Di questo gruppo solo una persona, denominato individuo/soggetto *naïve*, non deve essere a conoscenza delle finalità vere dell'esperimento, mentre gli altri sette partecipanti sono collaboratori di Asch⁷⁰. Ai collaboratori viene esplicitamente chiesto di rispondere,

⁶⁷ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 291.

⁶⁸ Ibidem.

⁶⁹ Ibidem.

⁷⁰ Olivero, *Individuo, natura, società. Introduzione alla filosofia della scienze sociali* (Milano: Mondadori Università, 2015), 67-68.

non sempre, in modo sbagliato. L'esperimento viene ripetuto diverse volte, Asch usa sia dei gruppi di controllo sia dei gruppi sperimentali. I primi non hanno membri manipolati da Asch, quindi rispondono autonomamente ed isolatamente, il risultato è che la maggior parte dei giudizi dei membri è corretta. Invece ai gruppi sperimentali partecipano membri coscienti delle vere finalità dell'esperimento⁷¹. Nelle prime due prove non è stata riscontrata disarmonia nelle risposte dei soggetti, essendo la risposta corretta evidente. Nella prova successiva il soggetto *naïve* si trova in difficoltà perché i complici di Asch danno la risposta sbagliata⁷².

2.1.2 Conclusioni dello studio

Dall'esperimento emerge che i soggetti *naïve* si conformano all'opinione della maggioranza nel 33,2% dei casi anche se la loro opinione personale è in contrasto con la maggioranza. Solo il 20% dei soggetti è rimasto fermo sulle proprie opinioni, indipendentemente dalla pressione esercitata dal gruppo. Il 10% dei membri sono sempre d'accordo con la maggioranza, o in tutti i casi eccetto uno⁷³.

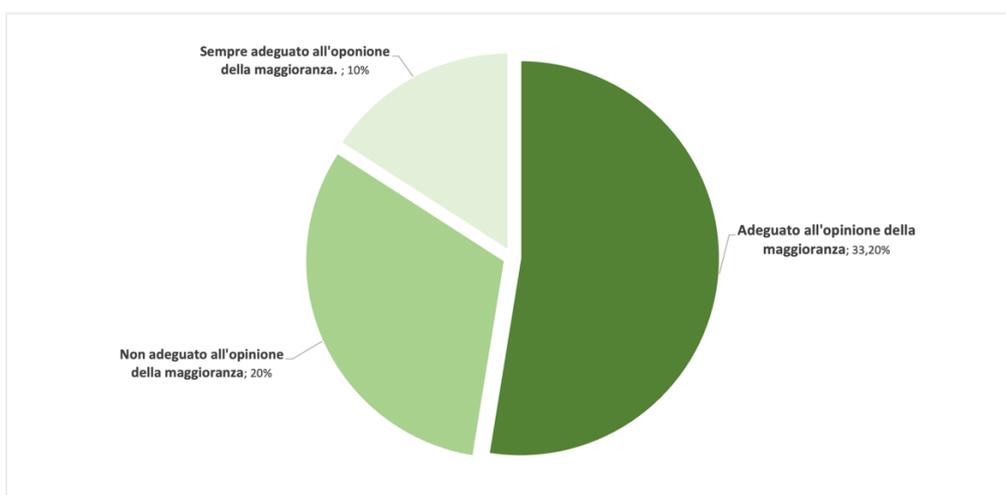


Grafico 2.1.2 1 – Grafico a torta riportante la percentuale dei casi studiati e la loro risposta.

⁷¹ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 114-115.

⁷² Ibidem.

⁷³ Ibidem.

Grazie alla riproposizione di questo esperimento in diverse forme e misure, Asch mostra che la pressione da parte del gruppo percepita dal soggetto *naïve* è maggiore proporzionalmente alla grandezza del gruppo. Asch nota che: se il gruppo è composto da sole due persone, la pressione della persona che dà una risposta diversa non basta a far cambiare idea all'altra. Se, invece, il gruppo è composto da più persone, risulta più complicato al soggetto isolato difendere la propria opinione contro il gruppo intero (Oliverio, 2007)⁷⁴.

2.1.3 Variazione dello studio di Asch

Gary I. Schulman nel suo studio, pubblicato dall'*American Sociological Association*, vuole capire cosa indicano le risposte avute dall'esperimento di Asch. Secondo Schulman le interpretazioni dell'esperimento di Asch indicano la combinazione di tre tipi di influenza: influenza sociale informativa, influenza sociale normativa rispetto al gruppo e l'influenza sociale normativa rispetto allo sperimentatore⁷⁵. Nella situazione di Asch il soggetto conosce i giudizi degli altri membri del gruppo prima di dare la propria risposta. «Il soggetto può quindi dare la stessa risposta degli altri perché considera le loro risposte più veritiere (influenza sociale informativa). Il soggetto dà la sua risposta pubblicamente, quindi la sua risposta può essere funzione per la valutazione del suo comportamento da parte del gruppo (influenza sociale normativa al gruppo) e/o dello sperimentatore (influenza sociale normativa rispetto allo sperimentatore)»⁷⁶.

Rispetto allo svolgimento dell'esperimento di Asch, Schulman compone i suoi gruppi con quattro persone (due maschi e due femmine). Tutti i membri del gruppo credono di dover rispondere per ultimi, le risposte precedenti sono controllate da un complice del professor Schulman. Per poter rispondere bisogna premere un pulsante su un pannello, tutti e quattro i partecipanti all'esperimento si trovano dentro delle cabine che gli impediscono di vedere gli altri. Ai partecipanti sono proiettate contemporaneamente delle

⁷⁴ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 116- 117.

⁷⁵ Schulman, *Asch conformity studies: conformity to the experimenter and/or to the group?* (Washington DC: American Sociological Association, 1967), 26.

⁷⁶ Ivi, 27.

diapositive (trentaquattro in totale) con un'immagine uguale a quella usata da Asch nei suoi esperimenti (cfr. fig. 2.1 1). L'unico cambiamento è l'assegnazione delle lettere ad ogni linea di confronto⁷⁷. Sono state svolte trenta prove dove i soggetti ricevono, come risposte precedenti alla propria, risposte sbagliate ma uguali tra loro. In altre quattro prove i soggetti ricevono, come risposte precedenti alla propria, quella corretta mentre nelle prove 7 e 20 i soggetti ricevono come risposta l'indicazione che i soggetti prima di loro non hanno dato risposte unanime. Ognuna di queste differenze potrebbe influenzare il tasso di conformità osservato nelle risposte, ma le caratteristiche di base della situazione sperimentale sono state replicato e, Schulman nota che non si tratta di tassi assoluti, ma dati dal confronto tra le condizioni sperimentali:

- I : è possibile solo una influenza sociale informativa, perché né il gruppo né lo sperimentatore sono in grado di osservare il soggetto.
- IG: è possibile sia l'influenza sociale normativa al gruppo sia l'influenza sociale informativa, perché il gruppo è in grado di osservare il soggetto.
- IE: è possibile sia l'influenza sociale normativa allo sperimentatore sia l'influenza sociale informativa, perché lo sperimentatore è in grado di osservare il soggetto.
- IEG: sono possibili tutte e tre i tipi di influenza, perché sia il gruppo che lo sperimentatore sono in grado di osservare il soggetto⁷⁸.

Attraverso una manipolazione comunicativa verso i partecipanti si fa credere al soggetto di essere in una delle quattro situazioni sopra indicate, comunicando che o gli altri partecipanti o lo sperimentatore o anche entrambi possono vedere le loro risposte. Il successo della manipolazione è stato misurato con un'intervista fatta ad ogni soggetto singolarmente. Nelle interviste sono poste tre domande: «Chi sapeva quando #4 dava una risposta diversa o uguale rispetto agli altri? Chi avrebbe saputo alla fine della sessione che tu eri #4? Chi avrebbe saputo il tuo risultato finale alla fine della sessione?»⁷⁹. Viene attribuito un punto per ogni risposta sperimentale corretta e poi viene calcolato un punteggio medio per ogni condizione sperimentale.

⁷⁷Schulman, *Asch conformity studies: conformity to the experimenter and/or to the group?* (Washington DC: American Sociological Association, 1967), 28.

⁷⁸ Ivi, 28-29.

⁷⁹ Ivi, 30.

Condizione sperimentale	Maschi		Femmine	
	Valore	N	Valore	N
IEG	2.26	23	2.52	21
IG	2.00	18	2.13	25
IE	2.82	24	2.95	21
I	2.52	23	2.38	21

Tabella 2.1.3 1- Numero medio di domande di controllo risposte correttamente (punteggio massimo = 3).

Condizione sperimentale	Maschi		Femmine	
	Valore	N	Valore	N
IEG	11.3	23	17.3	21
IG	14.3	18	15.7	25
IE	6.6	24	16.1	21
I	10.5	23	14.5	21
Controllo	4.1	10	0.0	10

Sperimentatore				
IEG vs IG	p = .24	} p = .01	p = .48*	
IE vs I	p = .03		p = .64*	
Gruppo				
IEG vs IE	p = .03	} p = .04	p = .48*	} p = .30
IG vs I	p = .18		p = .64*	
Informazionale				
I vs Controllo	p = .02		p < .001	

Tabella 2.1.3 2 – Risposte conformate medie e tasso della differenza delle risposte.

Dalla Tabella 2.1.3 1 si può notare che la manipolazione ha avuto successo: il punteggio più basso è stato 2.00 per i maschi, mentre per le femmine 2.13; il punteggio più alto per i maschi è stato 2.82, mentre per le femmine 2.95⁸⁰. Nella Tabella 2.1.3 2 è stato calcolato il tasso della differenza delle risposte attraverso la “*Mann-Whitney Statistic U*”. Nel caso dell’influenza sociale informativa è stato calcolato come l’influenza conformativa cresca in entrambi i sessi: 6.4 per i maschi e 14.5 per le femmine,

⁸⁰ Schulman, *Asch conformity studies: conformity to the experimenter and/or to the group?* (Washington DC: American Sociological Association, 1967), 31.

mentre nel caso dell'influenza sociale normativa allo sperimentatore, per i soggetti femminili non c'è un risultato significativo nella comparazione tra la condizione IEG ed IG, perché il tasso di conformità cresce di 1.6 nonostante si era previsto una diminuzione. Anche nella comparazione tra la condizione IE ed I c'è un aumento del tasso di conformità pari a 1.6 per i soggetti femminili. Per i soggetti di sesso maschile si trova una diminuzione rispettivamente di 3.0 e 3.9 per le condizioni sperimentali analizzate nel caso dei soggetti di sesso femminile. Quindi per i maschi esiste un effetto nelle risposte provocato dall'influenza normativa allo sperimentatore. Per il caso dell'influenza sociale normativa al gruppo non c'è un effetto significativo per i soggetti femminili, infatti, la probabilità composta non ha un risultato significativo. Per i soggetti di sesso maschile si registra un aumento nelle condizioni I e IG pari a 3.8 e nelle condizioni IE ed IEG un aumento pari a 4.7, la probabilità composta è pari a .04. Anche in questo caso, per i maschi esiste un effetto normativo di gruppo (Schulman, 1967)⁸¹.

«Mentre il comportamento nella situazione di Asch è stato precedentemente interpretato come un indicatore di conformità al gruppo, i dati suggeriscono che sia per i maschi che per le femmine, il tasso di risposta di conformità nella situazione di Asch è una funzione della conformità informativa, della conformità normativa allo sperimentatore e della conformità normativa al gruppo» (Schulman, 1967)⁸². I risultati dello studio di Schulman indicano che le interpretazioni dei risultati dello studio di Asch devono essere rivalutate. Infatti, quando negli studi di Asch la relazione "sperimentatore-soggetto" è costante, allora la variabile indipendente può essere usata in funzione della relazione sopracitata. Ad esempio, è stato evidenziato che i soggetti maschili di status sociale intermedio e i soggetti maschili di status sociale alto sono influenzati dal gruppo nello stesso modo, ma le persone di status sociale alto sono maggiormente influenzati dallo sperimentatore perché preoccupate della valutazione da parte di figure autoritarie (in questo caso lo sperimentatore con il camice). Per questo motivo, nell'esperimento di Asch i soggetti con status sociale maggiore danno meno risposte che si conformano agli

⁸¹Schulman, *Asch conformity studies: conformity to the experimenter and/or to the group?* (Washington DC: American Sociological Association, 1967), 31-32.

⁸²Ivi, 38.

altri soggetti, non perché il gruppo abbia una bassa influenza sul soggetto, ma perché l'influenza subito dallo sperimentatore è più forte⁸³.

2.2 Esperimento di Stanley Milgram

Stanley Milgram è uno psicologo statunitense, nasce nel 1933 a New York City e muore a New York City nel 1984. Nel 1954, dopo aver concluso la laurea in scienze politiche presso il *Queens College*, Milgram intraprende una carriera di studi nel dipartimento di relazioni sociali ad *Harvard*⁸⁴. Di particolare interesse sono per Milgram gli studi di Asch che mostrano come il comportamento individuale può essere influenzato dal comportamento di gruppo, anche quando le scelte del gruppo sono oggettivamente sbagliate. Milgram replica l'esperimento di Asch in tre paesi diversi, Stati Uniti, Norvegia e Francia. Rispetto all'uso di un esperimento visivo da parte di Asch, Milgram utilizza un esperimento uditivo per misurare il conformismo: i partecipanti sono messi in cabine chiuse e successivamente viene chiesto loro di ascoltare due suoni e di dichiarare quale suono sia più lungo e quale più corto. Prima che i partecipanti possano rispondere ascoltano anche le risposte di chi si trova nella cabina accanto alla loro. In realtà le cabine accanto ai partecipanti sono vuote e le risposte sono state registrate precedentemente. Da questo esperimento Milgram riscontra che i francesi tendono meno a conformarsi alle risposte, rispetto agli americani ed ai norvegesi, i quali differiscono di poco nei tassi di conformità⁸⁵.

2.2.1 Svolgimento dello studio

È rilevante tra gli studi di Milgram un altro esperimento. Milgram (1974), sempre nell'ambito del conformismo, vuole trovare una spiegazione dietro i meccanismi dell'obbedienza all'autorità⁸⁶. L'obiettivo dell'esperimento è quello di dimostrare «come

⁸³ Schulman, *Asch conformity studies: conformity to the experimenter and/or to the group?* (Washington DC: American Sociological Association, 1967), 40.

⁸⁴ Rogers, "Stanley Milgram", *Encyclopedia Britannica*, ultimo accesso marzo 8, 2024
<https://www.britannica.com/biography/Stanley-Milgram>

⁸⁵ *Ibidem*.

⁸⁶ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 118.

gente normale, che si occupa soltanto del suo lavoro e che non è motivata da nessuna particolare aggressione può, da un momento all'altro, rendersi complice di un processo di distruzione» (Stanley, 1974)⁸⁷. Per l'esperimento Milgram sceglie i partecipanti attraverso un annuncio sui giornali. Anche in questo caso viene comunicato ai partecipanti solo l'obiettivo fittizio dello studio: l'esperimento è uno studio sull'apprendimento e sulla memoria, nello specifico dimostrare se la punizione può migliorare le prestazioni⁸⁸. Lo svolgimento dell'esperimento prevede l'azione di due partecipanti per volta: uno con il ruolo di maestro e l'altro con il ruolo di alunno. Il maestro deve leggere all'alunno coppie di parole da memorizzare, ad ogni errore dell'alunno il maestro deve punirlo con una scossa. L'alunno, infatti, è collegato al polso con una macchina che infligge le scosse. La macchina viene comandata dal maestro ed ha a disposizione 30 leve con un voltaggio crescente di leva in leva (dai 15 Volt ai 450 Volt)⁸⁹: ad ogni risposta sbagliata il maestro deve aumentare il voltaggio della scossa elettrica. Il partecipante con il ruolo di alunno è un collaboratore-attore di Milgram, a cui non vengono realmente inflitte le scosse, ma lo sperimentatore riceve una scossa elettrica di 45 Volt per provare ciò che poi andrà a provare l'allievo⁹⁰. L'alunno si trova in una stanza adiacente, quindi il maestro non può vederlo ma poteva solo sentirlo⁹¹.

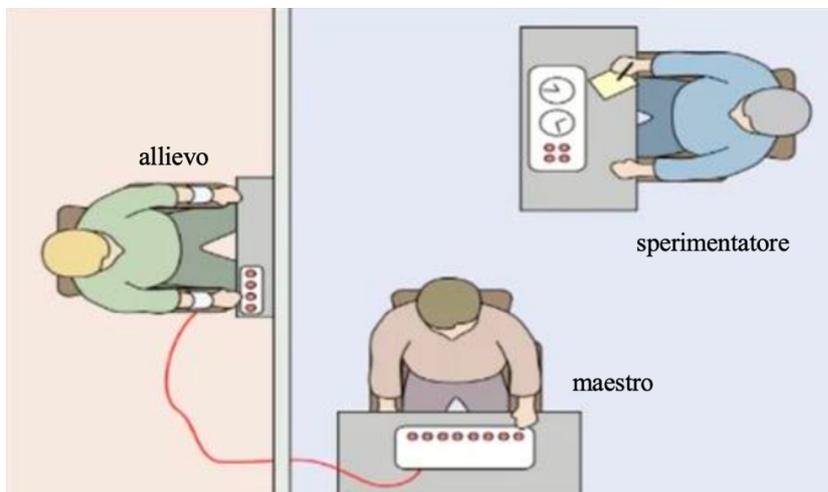


Figura 2.2.1 1 – Disposizione, nella versione classica, dei soggetti sottoposti all'esperimento.

⁸⁷ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 188.

⁸⁸ Lunt, *Stanley Milgram. Understanding obedience and its implication*, (Londra: Bloomsbury Academic, 2009), capitolo 1, Perlego.

⁸⁹ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 188

⁹⁰ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 118-119.

⁹¹ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 118-119.

Quando l'esperimento ha inizio, il maestro inizia a fare le domande e comincia anche a somministrare le prime scosse che non ricevono una risposta degna di nota. Una volta che l'allievo sa di star sperimentando un voltaggio di 100 Volt il maestro è preoccupato del dolore che sente l'allievo, ma nota come lo sperimentatore sia tranquillo. Il maestro arriva ad infliggere livelli altissimi di scosse, tanto che l'allievo comincia a dimenarsi e protestare, ma lo sperimentatore rivolgendosi al maestro chiede di continuare. Lo sperimentatore non comunica la fine dell'esperimento fino all'ultima scossa di 450 Volt, nonostante l'allievo, nella maggior parte dei casi finga di svenire, non rispondendo più alla domande. Solo una volta finite le scosse lo sperimentatore spiega il vero scopo dell'esperimento così che il maestro possa raccontare allo sperimentatore i suoi sentimenti e il perché delle sue azioni. Lo sperimentatore spiega che l'esperimento a cui ha preso parte è relativo ad uno studio di psicologia per comprendere come la gente si conformi al volere dell'autorità⁹².

2.2.2 Conclusioni dello studio

I risultati raccolti alla fine di tutte le ripetizioni smentiscono le aspettative: un gruppo di psichiatri esperiti ha predetto che solo nell'1% dei casi il maestro sarebbe arrivato ad infliggere la scossa massima⁹³. Nel totale delle prove, circa il 62% dei maestri è arrivato ad infliggere fino all'ultima scossa di 450 Volt; quindi, il volere dell'autorità ha vinto sul loro volere personale e i partecipanti all'esperimento si sono conformati all'autorità⁹⁴.

Milgram conduce ventuno repliche dell'esperimento con lo stesso schema di base, aggiungendo anche delle variazioni per studiare meglio in quali occasioni l'obbedienza all'autorità abbia maggiore effetto⁹⁵. La prima variazione che Milgram propone riguarda la variabile "vicinanza della vittima" (in questo caso l'allievo). Modificando la prossimità

⁹² Lunt, *Stanley Milgram. Understanding obedience and its implication*, (Londra: Bloomsbury Academic, 2009), capitolo 1, Perlego.

⁹³ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 189.

⁹⁴ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 119.

⁹⁵ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 189.

fisica tra il maestro e l'allievo si riscontra, quando l'allievo si trovava più vicino al maestro, una diminuzione nell'obbedienza, da parte del maestro, al volere dello sperimentatore. A volte l'allievo ed il maestro sono messi nella stessa stanza ed in altri casi il maestro deve toccare l'allievo per accertarsi che l'allievo mantenga il contatto con gli elettrodi⁹⁶. Nei casi in cui c'è il contatto fisico, la percentuale di obbedienza diminuisce fino al 30%⁹⁷. La seconda variazione condotta riguarda la variabile "vicinanza dell'autorità" (in questo caso lo sperimentatore). Anche in questa variazione Milgram modifica la prossimità fisica, ma in questo caso la modifica è tra le posizioni del maestro e dello sperimentatore⁹⁸. Nei casi in cui lo sperimentatore si trova lontano dal maestro l'obbedienza scende fino al 20,5%⁹⁹. Altro fattore che influenza le scelte dei maestri è la "legittimazione della autorità"; ovvero all'esperimento condotto presso la prestigiosa Università di Yale i maestri attribuiscono un'importanza diversa rispetto a quello condotto presso aziende private con scopi commerciali. Altra variabile è "le caratteristiche personali del soggetto"; ovvero, quanto i maestri considerano responsabili gli allievi di quello che stanno subendo. I maestri che riescono ad infliggere più scosse sono anche quelli che considerano gli alunni responsabili, viceversa, coloro che non ritengono gli allievi responsabili tendono ad infliggere meno scosse. Inoltre l'obbedienza aumenta quando lo sperimentatore specifica che la responsabilità non ricade sui maestri, ma sullo sperimentatore. Quindi, nel momento in cui c'è la possibilità di "scaricare la responsabilità su altri soggetti", i maestri sono più propensi ad infliggere scosse elettriche maggiori.¹⁰⁰ Questa situazione comporta la nascita di uno stato eteronomico nella percezione dell'individuo e a ciò cooperano tre condizioni:

1. la legittimità all'autorità in quanto sperimentatore che ricopre il ruolo di autorevolezza della scienza;
2. l'adesione al sistema di autorità in quanto i soggetti sono stati educati all'obbedienza nei loro processi di socializzazione primaria e secondaria;

⁹⁶ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 119.

⁹⁷ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 189.

⁹⁸ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 119.

⁹⁹ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 189.

¹⁰⁰ Oliverio, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007), 119.

3. le pressioni sociali in quanto non seguire ciò che viene richiesto è come un venire meno ai doveri presi nell'accordo¹⁰¹.

«Il lavoro di Milgram contribuisce a mostrare che le pressioni situazionali e le condizioni del contesto possono spiegare comportamenti non altrimenti spiegabili sulla base delle disposizioni di personalità degli attori sociali, né in termini di frustrazione» (Palmonari, Cavazza, Rubini, 2021)¹⁰².

2.2.3 Come ci si spiega l'Olocausto? La banalità del male.

Stanley Milgram attinge dalle idee politiche della storica e filosofa tedesca Hannah Arendt (1906-1975) sviluppate dopo il processo per i crimini di guerra imputati all'amministratore nazista Adolf Eichmann che aveva il compito di gestire la logistica degli spostamenti verso i campi di concentramento durante l'Olocausto¹⁰³. Gli studi di Milgram hanno proposto che tutti gli esseri umani, se messi nelle giuste condizioni, possono essere in grado di infliggere danni agli altri. L'esperimento sopracitato degli allievi e dei maestri mostra come le persone sembrano essere conformisti passivi, non in grado di sfidare l'autorità per far valere i propri valori. Nonostante l'angoscia provata dai maestri mentre infliggevano le scosse elettriche, non hanno avuto la forza morale di opporsi; suggerendo che tra i cittadini americani ci sia una debolezza morale¹⁰⁴. Il caso dell'amministratore Eichmann suggerisce un'idea: l'efficienza delle società moderne potrebbe portare a terribili conseguenze sociali e umane, piuttosto che alla bella vita che si potrebbe sperare di vivere¹⁰⁵. Milgram, infatti, discute di un paradosso antico quanto le civiltà occidentali: l'autorità e l'obbedienza sono necessarie per la coesione e il buon funzionamento della società e quindi di enorme beneficio ma contemporaneamente, sotto l'influenza dell'autorità le persone compiono azioni che in situazioni normali

¹⁰¹ Palmonari, Cavazza, Rubini, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2021), 189-190.

¹⁰² Ivi, 190.

¹⁰³ Lunt, *Stanley Milgram. Understanding obedience and its implication*, (Londra: Bloomsbury Academic, 2009), capitolo 1, Perlego.

¹⁰⁴ Lunt, *Stanley Milgram. Understanding obedience and its implication*, (Londra: Bloomsbury Academic, 2009), capitolo 1, Perlego.

¹⁰⁵ *Ibidem*.

considererebbero sbagliate o immorali. Quindi, Milgram ha la convinzione che l'obbedienza abbia conseguenze sia negative che positive¹⁰⁶.

Nonostante l'Olocausto sia un punto di riferimento negli studi di Milgram, egli stesso non lavora sulle implicazioni che i suoi studi hanno avuto per comprenderlo. Mentre, il sociologo e filosofo tedesco Zygmunt Bauman (1925-2017) cerca di rispondere alla domanda di Milgram: «Quali sono le implicazioni della riflessione sull'Olocausto per la società contemporanea?», nel suo libro *Modernità e Olocausto*¹⁰⁷. Arendt, Milgram e Bauman insistono che i semi dell'Olocausto riflettono il normale funzionamento civilizzato delle istituzioni sociali e la condotta dei cittadini comuni che portano avanti la loro vita quotidiana. Uno sviluppo importante di questo discorso è che le persone non sono consapevoli del potere dello stato nella società moderna, inoltre possono essere infondate le ipotesi che le istituzioni amministrative, la società civile e le azioni degli individui siano abbastanza potenti da resistere al governo. L'implicazione è che non si dovrebbe dipendere dagli individui per rendere conto dello stato, a causa della disciplina dell'obbedienza e della limitata possibilità di sfidare l'autorità¹⁰⁸. Lo stesso Milgram sembra proporre il collegamento tra le sue scoperte relative all'obbedienza all'autorità ed un processo inevitabile che porta le relazioni di dominio a trasformarsi in relazioni di potere. Infatti, anche quei maestri, che non seguono quanto richiesto dallo sperimentatore (l'autorità), non sono rimasti del tutto passivi di fronte all'autorità¹⁰⁹. Ciò che Milgram mostra, attraverso i casi di "disobbedienza all'autorità", è che le persone impiegano tattiche per affrontare le conseguenze delle loro scelte ed anche per quando si sentono incapaci di modificare il risultato. I partecipanti all'esperimento, quindi, si sono sentiti di stare in una situazione che alla fine sarebbe stata vista come corretta ma anche giudicata e valutata come parte di un più ampio sistema di giustizia e responsabilità. Motivo per cui, Bauman giudica l'Olocausto come parte della modernità, ma soprattutto come dimostrazione dell'impotenza degli individui nella società moderna¹¹⁰.

¹⁰⁶ Lunt, *Stanley Milgram. Understanding obedience and its implication*, (Londra: Bloomsbury Academic, 2009), capitolo 2, Perlego.

¹⁰⁷ Ivi, capitolo 4.

¹⁰⁸ Lunt, *Stanley Milgram. Understanding obedience and its implication*, (Londra: Bloomsbury Academic, 2009), capitolo 4, Perlego..

¹⁰⁹ Ibidem.

¹¹⁰ Ibidem.

2.3 Esperimento di Philip Zimbardo

Philip Zimbardo è uno psicologo statunitense, nasce nel 1933 a *New York City* nel *South Bronx*, da genitori di origine siciliana con una situazione economica non agiata. Zimbardo per aiutare i suoi genitori fa da padre surrogato ai suoi fratelli. Finito il liceo Zimbardo frequenta il *Brooklyn College* mentre lavorava come maschera al *St. James Theatre* a *Broadway*¹¹¹. Nel 1955, dopo aver conseguito una tripla specializzazione in Psicologia, Sociologia ed Antropologia, consegue un dottorato di ricerca presso *Yale University* in Psicologia. In seguito gli è affidata una cattedra presso la *New York University* come docente di Psicologia. Prima di entrare nella facoltà di Psicologia presso *Stanford University*, dove rimane fino al 2003, insegna per un anno presso la *Columbia University*.¹¹²

La vita privata dello psicologo è cruciale nello sviluppo dei suoi studi sul conformismo. Verso i cinque anni Zimbardo si ammala di pertosse e polmonite e per questo viene trasferito in un ospedale a *Manhattan* dove non si ha il senso più primitivo della cura sociale ed emotiva verso i bambini. Zimbardo trova la chiave della sopravvivenza nell'essere autosufficienti e sin dalla giovane età, si è sempre comportato come un leader, non per scelta, ma per la noia. La sensibilità di Zimbardo verso le dinamiche di gruppo e verso il potere del gruppo è una tattica di resilienza contro la morte¹¹³. Zimbardo, tornato a casa, vive un periodo di instabilità poiché cambia abitazione trentuno volte e, nello stesso periodo, gli altri bambini del quartiere cominciarono a malmenarlo ritenendolo ebreo. Una volta chiarita l'incomprensione cominciarono i "rituali di iniziazione" per entrare nella "banda", interpretati come un *coming of age*. Zimbardo stesso dichiara che sono tutti compiti primitivi, ad esempio una delle prove è: rubare delle caramelle in un negozio e poi dividerle con tutta la banda. Una volta essere stato sottoposto ai vari compiti Zimbardo entra nel gruppo¹¹⁴. In questo periodo

¹¹¹ Burton, *Critical Situations- A conversation with Philip Zimbardo*, (Ideas Roadshow: Open Agenda Publishing Inc., 2021), capitolo 1, Perlego.

¹¹² Budner, Sánchez Cuevas, "*Philip Zimbardo: biografia dell'autore di Effetto Lucifero*", La mente è meravigliosa, Google, ultimo accesso marzo 8, 2024

<https://lamenteemeravigliosa.it/philip-zimbardo-biografia-dell'autore-di-effetto-lucifero/>

¹¹³ Burton, *Critical Situations- A conversation with Philip Zimbardo*, (Ideas Roadshow: Open Agenda Publishing Inc., 2021), capitolo 2, Perlego.

¹¹⁴ Ivi, capitolo 3.

della sua vita Zimbardo nota che i leader hanno dei vantaggi rispetto ai loro seguaci, «proprio come la guerra: i leader dicono alle truppe di andare in battaglia, mentre loro guardano da una distanza di sicurezza» (Zimbardo, 2021)¹¹⁵. Da quel momento Zimbardo utilizza questa tecnica come strategia per la sua sopravvivenza, inizia a comportarsi come leader sin dalle elementari fino all'ultimo anno di liceo. Con una breve pausa nel periodo in cui la sua famiglia si trasferisce in California, dove è emarginato per via dei pregiudizi che gli altri ragazzi hanno nei suoi confronti essendo italiano e newyorkese¹¹⁶. Quando torna a *New York City* dopo sei mesi in California, conosce Stanley Milgram, che è nella stessa classe, e cominciano a discutere delle varie esperienze di Zimbardo, concordando che è la situazione che è cambiata e non Zimbardo in quanto persona e che si tratta di fattori situazionali. Da queste conversazioni Zimbardo arriva alla consapevolezza di come le persone si comportano diversamente in base alla situazione¹¹⁷.

2.3.1 Svolgimento dello studio

Zimbardo inizia lo studio della prigione di *Stanford* il 14 agosto del 1971 e lo si conclude il 20 agosto del 1971, prima della fine programmata. L'idea iniziale dello studio è di uno degli studenti di Zimbardo, David Jaffe, che, per un compito assegnatogli, crea una *mock-prison* per un fine settimana, con la collaborazione di Carl Prescott. Presentato in classe il risultato dell'esperimento, Zimbardo insieme ai suoi assistenti (Craig Haney e Curtis Banks) nota dei problemi alla base del lavoro, come l'auto-selezione e la non supervisione¹¹⁸. Da qui nasce l'idea dell'esperimento carcerario di *Stanford*. Zimbardo in aggiunta a quanto fatto da Milgram, prende delle pre-misure per accertarsi delle condizioni psicologiche e fisiche dei partecipanti. Inoltre, fa una selezione casuale tra i partecipanti all'esperimento per dividerli tra "guardie" e "carcerati". Il 14 agosto del 1971 cominciano gli arresti con l'aiuto della polizia. La chiave per l'inizio dell'esperimento si trova nella modalità di arresto, nelle figure di autorità che tolgono la libertà ai carcerati. I poliziotti si comportano da protocollo leggendo ai carcerati i propri diritti, prendendo le

¹¹⁵ Burton, *Critical Situations- A conversation with Philip Zimbardo*, (Ideas Roadshow: Open Agenda Publishing Inc., 2021), capitolo 3, Perlego.

¹¹⁶ Ibidem.

¹¹⁷ Ibidem.

¹¹⁸ Ivi, capitolo 4.

loro impronte digitali, e, fingendo di scortarli nella prigione di Palo Alto, ma in effetti, essendo stati bendati, conducendoli a *Stanford*. Una volta riuniti tutti i carcerati sono spogliati e costretti ad indossare una catena alla caviglia e un'uniforme con un numero. Tutto il processo di arresto e introduzione nella prigione è sviluppato con il fine di deumanizzare i carcerati e farli diventare un numero. Inoltre, Zimbardo definisce un programma giornaliero di attività allineato con le attività di un vero carcere. Nonostante ciò, il primo giorno dell'esperimento non va come programmato perché le guardie hanno difficoltà ad immedesimarsi nel ruolo¹¹⁹. Il 15 agosto l'esperimento prende una strada diversa, i carcerati di due celle su tre si ribellano perché si oppongono l'essere chiamati con numeri. La ribellione è stata una ribellione seria, prendendo in considerazione le correnti di pensiero degli anni '70 per le quali essere liberi è fondamentale per l'essere umano. L'errore commesso dai carcerati è stato quello di sfidare le guardie apertamente. All'inizio i ragazzi con il ruolo di guardia hanno chiesto a Zimbardo come comportarsi nei confronti dei carcerati, ma Zimbardo ha risposto loro: «È la vostra prigione. Cosa volete fare?» (Zimbardo, 2021)¹²⁰. Questa frase ha cambiato l'intero esperimento. Poiché la relazione guardia-carcerario è una questione di potere, le guardie devono dimostrare ai carcerati di avere il potere. Le guardie hanno agito con molta fisicità tanto che Zimbardo è dovuto intervenire una seconda volta per specificare che la forza fisica è vietata, perché la forza è simbolica (Zimbardo, 2021). Le guardie, quindi, cominciano a umiliare psicologicamente i carcerati che hanno preso parte alla ribellione e a premiare l'unica cella che ha mantenuto l'ordine. Il mettere i carcerati uno contro l'altro è solo una delle varie tattiche di degrado e umiliazione che messa in atto dalle guardie¹²¹. Il capo della ribellione, Prigioniero #8612, è stato messo in isolamento e gli sono stati assegnati i compiti più umili. Dopo 36 ore dall'isolamento il prigioniero ha avuto un crollo emotivo, ed è stato tolto dall'esperimento e i carcerati lo hanno preso come modello per uscire dalla prigione nonostante fosse stato spiegato loro che per uscire sarebbe bastato dire qualcosa simile a “Voglio lasciare l'esperimento” senza dare altre spiegazioni possono andare via. Inoltre è anche istituita una Commissione per la libertà vigilata. Ciò mostra come i partecipanti siano entrati nel loro ruolo tanto da non riconoscere più la differenza tra

¹¹⁹ Burton, *Critical Situations- A conversation with Philip Zimbardo*, (Ideas Roadshow: Open Agenda Publishing Inc., 2021), capitolo 4, Perlego.

¹²⁰ Ibidem.

¹²¹ Ibidem.

esperimento e realtà¹²². Il 19 agosto, giovedì sera, è stato raggiunto il picco dell'esperimento con delle umiliazioni subite da parte dei carcerati tendenti verso le simulazioni sessuali. Il 20 agosto, l'esperimento si concluse definitivamente con Zimbardo che introduce nel carcere delle persone qualificate, che non hanno avuto contatti con i carcerati, allo scopo di intervistarli¹²³.



Immagine 2.3.1 1 – Immagine tratta del documentario *Quiet Rage: The Stanford prison Study*.

2.3.2 Conclusioni dello studio

Zimbardo studia come situazioni particolari hanno un'influenza sulle persone e quest'influenza cambia il loro comportamento considerevolmente. Zimbardo nel libro *L'effetto Lucifero. Cattivi si diventa?* (2007) presenta il potere che le persone e le situazioni esercitano sugli altri: il potere situazionale e della consapevolezza situazionale. I sistemi sono il potere dietro la creazione, il mantenimento e il potenziale cambiamento delle situazioni¹²⁴. La tradizione delle culture individualiste consiste nel cercare le

¹²² Burton, *Critical Situations- A conversation with Philip Zimbardo*, (Ideas Roadshow: Open Agenda Publishing Inc., 2021), capitolo 4, Perlego.

¹²³ Ibidem.

¹²⁴ Ivi, capitolo 5.

risposte dentro l'individuo e non nel sistema, la colpevolezza risiede nell'individuo¹²⁵. Gli psicologi sociali, come Zimbardo, studiano come le persone cambiano il loro comportamento in un contesto di gruppo e come la colpevolezza delle loro azioni risiede nel sistema poiché le persone e le situazioni sono di solito in uno stato di interazione dinamica (Zimbardo, 2007)¹²⁶.

L'esperimento carcerario di *Stanford* non è uno studio ripetitivo rispetto allo studio di Milgram; Zimbardo studia il potere dell'autorità situazionale, intesa anche come autorità istituzionale, mentre Milgram studia il potere dell'autorità individuale¹²⁷. Per comprendere il perché le persone si comportano in un determinato modo bisogna prendere in considerazione tre fattori: il primo è individuale, dipendente dalle inclinazioni personali, il secondo di situazione, il terzo è sistemico; ovvero il background culturale, politico, religioso ed economico¹²⁸. È il sistema che crea la situazione e che corrompe gli individui, quindi «se vuoi cambiare una persona, cambia la situazione. Per cambiarla, devi conoscere dove si trova il potere: nel sistema» (Zimbardo, 2008)¹²⁹. Nell'esperimento carcerario di *Stanford* Zimbardo ha fatto una selezione degli studenti che avrebbero poi partecipato allo studio, il primo giorno erano sicuri di avere solo delle mele buone, in sole trentasei ore alcune mele buone si sono trasformate in mele cattive ed altre si sono rotte. Le mele cattive sono le guardie e le mele rotte i carcerati; i primi cambiano modo di agire grazie al potere dell'anonimato, mentre ai secondi è tolta la loro identità per trasformarli in numeri¹³⁰. Sono stati identificati sette processi che influiscono sulla discesa verso il male:

1. fare il primo passo inconsciamente;
2. disumanizzazione degli altri;
3. disumanizzazione di sé (anonimato);

¹²⁵ Zimbardo, *L'effetto Lucifero. Cattivi si diventa?*, (Ancona: Raffaello Cortina Editore, 2008), capitolo 1, Kobo.

¹²⁶ Ibidem.

¹²⁷ Burton, *Critical Situations- A conversation with Philip Zimbardo*, (Ideas Roadshow: Open Agenda Publishing Inc., 2021), capitolo 5, Perlego.

¹²⁸ TED, "The psychology of evil | Philip Zimbardo", You Tube, Settembre 23, 2008, <https://www.youtube.com/watch?v=OsFEV35tWsg>.

¹²⁹ Ibidem.

¹³⁰ Ibidem.

4. diffusione della responsabilità individuale nel gruppo;
5. obbedienza cieca all'autorità;
6. conformità alle norme di gruppo;
7. tolleranza passiva al male attraverso l'indifferenza¹³¹.

I processi sopra indicati avvengono soprattutto quando l'individuo si trova in una situazione nuova dove i soliti schemi di comportamento non funzionano. Una situazione ha il potere di fare tre cose: può in alcune persone accendere un tratto maligno della personalità, in altre può accendere tratti della personalità nobili quasi eroici, o ancora può rendere colpevoli quelle persone che rimangono indifferenti¹³² collocabili nella "Sindrome del male di inerzia" (Zimbardo, 2008). Perdere l'identità personale ha prodotto nei carcerati un comportamento passivo malato di tipo dipendente e tendente alla depressione¹³³. I test della personalità condotti prima dell'inizio dell'esperimento sono stati di tre tipologie diverse, utili per una valutazione della personalità: la *F-Scale* per misurare il comportamento dell'individui nei confronti dell'autorità; la *Machiavellian Scale* per misurare l'abilità di manipolazione e la propensione degli individui a intraprendere della strategie comportamentali; le *Scale di Personalità di Comrey*¹³⁴. La prima scala, la *F-Scale*, non ha misurato un distacco quantitativo significativo tra il valore medio delle guardie e dei carcerati, i primi con un punteggio di 4,8 ed i secondi con un punteggio di 4,4. Si sono verificati, però, dei dati interessanti all'interno dei risultati della *F-Scale* dei carcerati: coloro che hanno portato al termine l'esperimento hanno un punteggio medio di 7,8, circa il doppio rispetto a coloro che sono stati rilasciati prima della fine (3,2 di media). «Un detenuto aveva più possibilità di rimanere più a lungo e di adattarsi più efficacemente all'ambiente autoritario del carcere nella misura in cui aveva un valore elevato in rigidità, adesione a valori convenzionali e accettazione dell'autorità. Per contro, i detenuti che hanno gestito peggio le pressioni sono stati i ragazzi con i valori più bassi su questi tratti della *F-Scale*» (Zimbardo, 2008)¹³⁵. Ugualmente per la

¹³¹TED, "The psychology of evil | Philip Zimbardo", You Tube, Settembre 23, 2008, <https://www.youtube.com/watch?v=OsFEV35tWsg>.

¹³²Ibidem.

¹³³ Zimbardo, *L'effetto Lucifero. Cattivi si diventa?*, (Ancona: Raffaello Cortina Editore, 2008), capitolo 10, Kobo.

¹³⁴ Ibidem.

¹³⁵ Ibidem.

Machiavellian Scale non vi è stato un distacco significativo statisticamente tra il valore medio delle guardie di 7,7 ed il valore medio dei carcerati di 8,8. Le *Scale di personalità di Comrey* si sviluppano in otto sub-scale che misurano diverse tipologie di personalità: fiducia/difensività, ordine/assenza di compulsività, conformismo sociale/atteggiamento ribelle, attività/mancanza di energia, stabilità emotiva/neuroticismo, estroversione/introversione, mascolinità/femminilità, empatia/egocentrismo (Zimbardo, 2008). Anche in questo test i valori statistici non hanno rilevato alcun dato significativo tra i valori medi delle guardie e dei carcerati mentre nella comparazione tra i risultati dei carcerati sono stati verificati dei risultati interessanti. I detenuti che hanno portato a termine l'esperimento hanno conseguito un valore più alto di conformismo sociale rispetto agli altri carcerati nella categoria "conformismo sociale/atteggiamento ribelle"¹³⁶. Grazie a questi dati si può affermare che i ragazzi prima di entrare dentro il carcere sono nella media della "normalità"; quindi, il problema non sono le mele, ma il cesto che le contiene (Zimbardo, 2008). Le situazioni contano. «Qualunque atto che un essere umano abbia commesso, per quanto orrendo sia, può commetterlo chiunque di noi, nelle circostanze situazionali giuste o sbagliate. Saperlo non giustifica il male; piuttosto, lo democratizza, dividendone la colpa fra agenti normali invece di dichiararlo ambito esclusivo di devianti e despoti: loro ma non noi» (Zimbardo, 2008)¹³⁷.

2.3.3 Parallelismi tra l'esperimento di Stanford e la realtà di Abu Ghraib

Zimbardo amplia la sua visione approfondendo come le condizioni situazionali siano originate e forgiate dai sistemi di potere. Le gerarchie di potere fanno sì che l'influenza vada sempre dall'altro verso il basso ¹³⁸. Un rapporto del *General Fay* trova la causa di questi comportamenti deviati nel sistema e come l'abuso derivi dall'insuccesso della *leadership*. Lasciare il potere in mano a degli individui senza la supervisione di un direttivo è la ricetta per la legittimazione di atti abusivi nei confronti di chi non ha potere¹³⁹. Possiamo trovare dei parallelismi tra ciò che è successo durante lo studio nel

¹³⁶ Zimbardo, *L'effetto Lucifero. Cattivi si diventa?*, (Ancona: Raffaello Cortina Editore, 2008), capitolo 10, Kobo.

¹³⁷ Ibidem.

¹³⁸ Ivi, capitolo 1.

¹³⁹ TED, "The psychology of evil | Philip Zimbardo", You Tube, Settembre 23, 2008, <https://www.youtube.com/watch?v=OsFEV35tWsg>.

carcere di *Stanford* e gli abusi dei carcerieri nel carcere di *Abu Ghraib* in Iraq. Nel carcere di *Abu Ghraib* i civili sono stati torturati ed abusati da parte dei soldati americani che dovevano solo sorvegliarli. Nel 2004 sono state diffuse le “foto trofeo”, trofeo perché riportano alla memoria similitudini con le foto di caccia in cui si mostra l’animale appena catturato, che i soldati stessi avevano scattato. Molte fotografie non sono state diffuse dall’amministrazione Bush perché sarebbero state uno strumento mediatico per screditare la reputazione dell’esercito americano¹⁴⁰. Nelle foto vengono chiaramente mostrati i civili iracheni, sia uomini che donne, maltrattati e ricoperti di sangue; in alcune foto è presente un civile completamente nudo portato al guinzaglio da un soldato, in altre si vedono gruppi di civili costretti ad eseguire atti sessuali. Il fatto che nelle foto i soldati sfoggino un’arroganza ed un’indifferenza nei confronti di quello che stanno facendo ai civili è ciò che sconvolge maggiormente¹⁴¹. Gli avvenimenti del carcere iracheno del 2003 rispecchiano tutto ciò che è avvenuto nell’esperimento di Zimbardo del 1971.

¹⁴⁰ Zimbardo, *L’effetto Lucifero. Cattivi si diventa?*, (Ancona: Raffaello Cortina Editore, 2007), capitolo 1, Kobo.

¹⁴¹ *Ibidem*.

CAPITOLO 3

LA FATICA DI ESSERE SÉ STESSI

3.1 Genesi della socializzazione dell'individuo

La socializzazione dell'individuo è quel processo attraverso il quale «i modelli di una società vengono trasmessi da una generazione a quella successiva»¹⁴². Quindi la socializzazione è un processo che permette agli individui di assimilare i principi morali della generazione precedente e crearsi una propria coscienza morale; possiamo immaginarla come il Grillo parlante della favola “*Pinocchio*”. Però nel processo di socializzazione l'individuo non è passivo ma attivo, poiché i bambini possiedono una propensione innata per la vita sociale¹⁴³. Diversi filosofi, che vengono raggruppati nella corrente filosofica del “giusnaturalismo”, hanno cercato di spiegare questa propensione innata per la vita sociale e nel corso del tempo si sono distinte due correnti contrastanti: lo stato di natura secondo Thomas Hobbes (1588-1607) e lo stato di natura secondo John Locke (1632-1704). Nello stato di natura di Hobbes la natura degli individui è conflittuale e per questo l'uomo si trova in una guerra incessante guidata dai suoi desideri egoistici¹⁴⁴. Inoltre, nello stato di natura di Hobbes gli individui non solo possiedono una natura socievole, ma stringono relazioni per soddisfare i propri bisogni, in caso contrario gli altri individui sono solamente ostacoli, giustificazione della locuzione latina “*Homo Homini Lupus*”, ovvero: «l'uomo è portato a competere e lottare contro i suoi simili, non per attitudine né per malvagità, ma poiché gli è necessario per mantenersi vivo»¹⁴⁵. Nello stato di natura di Locke l'individuo è razionale ed è una creatura sociale motivo per il quale è nella costante ricerca della pace, intesa come la possibilità di vivere in una realtà dove non ci sono conflitti e tutti possono vivere congiuntamente¹⁴⁶.

¹⁴² Graziani, Palmonari, *Adolescenti e morale*, (Bologna: Il Mulino, 2014), Introduzione, Kobo.

¹⁴³ Ibidem.

¹⁴⁴ Bertolone, *Lo stato di natura: il mondo prepolitico per Hobbes e Locke*, Treccani, (Google, ultimo accesso aprile 15, 20224)

https://www.treccani.it/magazine/chiasmo/diritto_e_societ%C3%A0/Natura/sss%20lostatodinatura.html

¹⁴⁵ Ibidem.

¹⁴⁶ Ibidem.

Più recentemente alcuni studiosi hanno proposto diverse interpretazioni di come si formi l'identità e il concetto di sé. Posizione interessante è quella dello psicologo evoluzionista americano Marc Hauser (1959-) che ha teorizzato l'esistenza di una "grammatica morale universale" intesa come un attributo presente negli individui, che consiste in un agglomerato di principi universali utilizzati dagli individui per comporre i sistemi morali¹⁴⁷. Alcuni psicologi americani come William Damon e Daniel Hart hanno evidenziato, che gli adolescenti per formare la loro identità si basano sui sistemi morali. All'ingresso dell'età adulta l'adolescente cerca di riorganizzare la sua persona e la sua identità mettendo in discussione tutto ciò che ha appreso nell'infanzia. Secondo lo psicanalista e antropologo Erik Erikson (1902-1994) gli esseri umani nella loro vita si trovano davanti tre "conflitti vitali" che corrispondono ad una serie. Erikson mette in luce che un rischio che può correre l'adolescente durante la creazione della sua identità è il «non riuscire ad integrare in un solido nucleo aggregante la diverse parti del Sé, dando origine a una "identità dispersa"» (Graziani e Palmonari, 2014).

Ad analizzare gli esiti della crisi di identità è stato James E. Marcia (1937-) psicologo evolutivo, che ha individuato quattro tipi di esiti di stati di identità: acquisizione dell'identità, chiusura, *moratorium* e diffusione. Inoltre, è da tenere a mente che l'esito favorevole nella crisi dell'identità dipende dal contesto sociale in cui l'individuo è integrato¹⁴⁸. Ad esempio, se l'individuo è cresciuto con un'educazione rigorosa con una figura autoritaria severa che non accettava comportamenti discordanti dalle sue richieste di obbedienza, allora l'individuo nella maggior parte dei casi svilupperà una personalità a sua volta autoritaria¹⁴⁹. Un gruppo di ricercatori della scuola di Francoforte ha esposto un'indagine dove ha rilevato che gli individui con personalità autoritaria «avevano una spiccata tendenza ad avvalersi di forme di pensiero stereotipato, a condannare comportamenti e valori non convenzionali, a sfruttare e dominare le persone più deboli o subordinate, a comportarsi in modo conformista e a mostrarsi estremamente servili e sottomessi nei confronti dei più forti o dei superiori» (Mucchi Faina, 1998)¹⁵⁰. Nel libro *Il conformismo. Gretto opportunismo, tirannia della maggioranza o fonte di coesione*

¹⁴⁷ Graziani, Palmonari, *Adolescenti e morale*, (Bologna: Il Mulino, 2014), Introduzione, Kobo.

¹⁴⁸ Ibidem.

¹⁴⁹ Mucchi Faina, *Il conformismo. Gretto opportunismo, tirannia della maggioranza o fonte di coesione sociale?*, (Bologna: Il Mulino, 1998), capitolo 1, Kobo.

¹⁵⁰ Ibidem.

sociale? l'autrice e psicologa sociale Angelica Mucchi Faina evidenzia dei tratti della personalità che posso essere ricondotti a persone che hanno tendenza conformiste, i due tratti della personalità sono: "l'automonitoraggio" e "la dipendenza"¹⁵¹. La dottoressa Mucchi Faina definisce "l'automonitoraggio" come: «il controllo che un individuo esercita sul proprio modo di presentarsi agli altri» (1998). Gli individui che presentano questo tratto della personalità si possono anche dividere in individui con alto monitoraggio e basso monitoraggio. Coloro che posseggono un alto monitoraggio sono più sensibili ai cambiamenti delle situazioni e a loro volta si adeguano e modificano le loro posizioni con più facilità mentre, coloro che posseggono un basso monitoraggio hanno l'obiettivo di mantenere un filo di coerenza in tutte le situazioni in cui si trovano¹⁵². Rispetto agli individui con alto monitoraggio quelli con basso monitoraggio hanno la preoccupazione di non risultare coerenti con sé stessi e non di essere precipiti come discordanti dal pensiero di gruppo. La dottoressa Mucchi Faina definisce il tratto della personalità della "dipendenza" come: «una generale tendenza delle persone più dipendenti a essere influenzate dalle opinioni prevalenti a cedere nel corso dell'interazione sociale e a cercare di compiacere le aspettative e le richieste degli altri». In quanto le persone dipendenti tendono a compiacere l'autorità a priori poiché il comportamento degli individui dipendenti è influenzato dal desiderio di procurarsi delle relazioni sociali che hanno lo scopo di proteggerli e sostenerli¹⁵³.

Negli individui, oltre ad essere presente o meno un tratto della personalità che li rende più propensi al conformismo giocano una grande importanza anche le conoscenze presenti nel proprio bagaglio culturale. Ad esempio, se un individuo ha vaste conoscenze pregresse su un argomento di conversazione tenderà meno facilmente a cedere alle opinioni degli altri interlocutori mentre, coloro che hanno solo delle conoscenze di base o comunque molto vaghe sull'argomento tenderanno ad essere d'accordo con gli altri interlocutori, considerati portatori di informazioni valide. Questo tipo di comportamento è quello che nel è stato denominato come "influenza sociale informazionale" (cfr. Capitolo 2, paragrafo 2.1.3 *Variazioni allo studio di Asch*).

¹⁵¹ Mucchi Faina, *Il conformismo. Gretto opportunismo, tirannia della maggioranza o fonte di coesione sociale?*, (Bologna: Il Mulino, 1998), capitolo 1, Kobo.

¹⁵² Ibidem.

¹⁵³ Ibidem.

La Mucchi Faina individua una terza tipologia di fattori che porta l'individuo ad essere più o meno propenso al conformismo cioè le differenze socio-anagrafiche¹⁵⁴. Il *cluster* della popolazione ritenuto più sensibile alle pressioni esterne sono gli adolescenti perché, grazie alle relazioni che intraprendono, conoscono un nuovo sistema di valori alternativo rispetto a quello formatosi durante la socializzazione primaria avvenuta nel nucleo familiare¹⁵⁵. I valori appresi nella socializzazione secondaria; ovvero, attraverso la scuola o le amicizie, non sostituiscono completamente il sistema di valori precedenti. Gli adolescenti sanno utilizzare il giusto sistema di valori in relazione alle situazioni che devono affrontare. «Quando si tratta di affrontare problemi che riguardano il loro futuro essi sono più inclini a seguire i dettami familiari, a adeguarsi ai desideri dei genitori; invece, quando si tratta di scelte e di attività legate alla loro vita quotidiana, il loro comportamento si adegua più sovente alle indicazioni provenienti dai compagni» (Mucchi Faina, 1998)¹⁵⁶. Oltre l'età anche il ceto e lo *status* sociale di appartenenza possono essere fattori rilevanti. Gli individui che fanno parte di ceti sociali alti possono permettersi di essere meno conformisti rispetto agli individui che fanno parte del ceto medio poiché gli individui di ceto alto non riscontrano minacce allo loro *status* privilegiato se infrangono le norme sociali di gruppo; mentre gli individui di ceto medio devono aderire alle norme sociali di gruppo per poter mantenere o arricchire la loro posizione sociale. Storia differente per gli individui del ceto basso, anche loro tendono meno al conformismo, ma non per le stesse ragioni degli individui di ceto alto: se hanno anche un basso livello di istruzione possono semplicemente non essere a conoscenza delle norme sociali di gruppo¹⁵⁷.

Il conformismo può essere valutato solo da fattori interni all'individuo oppure bisogna analizzare anche il contesto in cui l'individuo si trova? La risposta è che serve anche analizzare il contesto esterno nonostante che quello interno sia rilevante. «La personalità dell'individuo può indicare, come chiarito precedentemente, se è preesistente una propensione al conformismo, ma poi serve l'analisi del contesto, perché «l'occasione

¹⁵⁴ Mucchi Faina, *Il conformismo. Gretto opportunismo, tirannia della maggioranza o fonte di coesione sociale?*, (Bologna: Il Mulino, 1998), capitolo 1, Kobo.

¹⁵⁵ Ibidem.

¹⁵⁶ Ibidem.

¹⁵⁷ Ibidem.

fa il conformista» (Mucchi Faina, 1998). È la situazione che dà alla personalità dell'individuo un'area di manovra, può dare o meno spazio di espressione. Se la personalità ha un ampio spazio di espressione allora essa concede alle persone varie possibilità di scelta; al contrario, uno spazio più chiuso e rigido non consente la stessa vastità di scelte¹⁵⁸.

3.1.1 Esperimenti e realtà

Gli esperimenti analizzati nel secondo capitolo hanno creato dei gruppi sperimentali per misurare il conformismo, ma a questi gruppi mancavano gli attributi di un gruppo di individui che non aveva come unico scopo quello di prendere parte agli esperimenti per la remunerazione pecuniaria. Ad esempio i gruppi sperimentali non avevano delle credenze condivise, interessi comuni o anche la percezione di un comune destino perché mancavano di una stabilità temporale. Motivo per il quale si avanza l'ipotesi che il conformismo misurato negli esperimenti sia maggiore rispetto a quello che si possa riscontrare nella realtà¹⁵⁹. All'interno dei gruppi sociali il conformismo ha un andamento altalenante a seconda della fase che il gruppo sta attraversando. In base a degli studi condotti su gruppi sociali "veri" si è notato che nelle prime fasi di creazione del gruppo tutti i membri cercano di formare una propria identità cercando anche di raggiungere una coesione interna. Nella prima fase il conformismo è essenziale e la pressione esercitata verso il singolo membro è molto forte¹⁶⁰. Poiché ogni possibilità di frammentazione è mal vista e non considerata opportuna per la creazione dell'identità. Nella seconda fase il conformismo va a diminuire in risposta alla necessità del gruppo di far entrare altri membri che hanno delle competenze utili per il raggiungimento degli obiettivi del gruppo stesso: il contesto esterno comincia a trasformarsi da chiuso e rigido ad uno spazio più aperto, ma la vera apertura del gruppo si effettua con la terza fase in cui i membri cominciano a guardare alle proprie necessità individuali e a domandarsi se

¹⁵⁸ Mucchi Faina, *Il conformismo. Gretto opportunismo, tirannia della maggioranza o fonte di coesione sociale?*, (Bologna: Il Mulino, 1998), capitolo 1, Kobo.

¹⁵⁹ Ivi, capitolo 2, Kobo.

¹⁶⁰ Ibidem.

il gruppo è compatibile con esse. La frammentazione, in questa fase, non è mal vista, ma incoraggiata dalle necessità individuali e il conformismo perde di valore¹⁶¹.

Il grado di conformismo presente nel gruppo non è solo relativo alla fase evolutiva di quest'ultimo, ma è anche connesso alla personalità del singolo membro. Il rapporto che il singolo membro instaura con il gruppo è personale e può avere dei mutamenti nel corso delle fasi¹⁶². Elementi come il grado di interrelazione con le altre persone, l'attrazione che l'individuo prova per il gruppo e lo status che gli viene riconosciuto (Mucchi Faina, 1998) determinano «il livello dell'impegno individuale nel gruppo e hanno un peso almeno equivalente alla pressione esercitata dall'esterno nell'indurre una persona a conformarsi o a rimanere indipendente» (Mucchi Faina, 1998)¹⁶³. Tutti questi sono elementi che gli Asch, Milgram e Zimbardo non hanno potuto misurare con dei gruppi sperimentali, ma allo stesso tempo i loro esperimenti possono essere utili per misurare il conformismo all'interno delle società di massa, che non hanno gli elementi sopraindicati e che sono tipici dei gruppi sociali in cui l'individuo vive nella quotidianità.

3.1.2 Società di massa e conformismo

Il conformismo non ha la stessa importanza in tutte le società, dipende dal tipo di economia di sussistenza, dal clima politico e culturale e dai valori prevalenti all'interno della società. Ad esempio, lo sviluppo economico del XX secolo ha introdotto il fenomeno della "massificazione"; ovvero, il percepire come più importante la collettività che la propria individualità¹⁶⁴. Porre la collettività al centro è un meccanismo di fuga dall'isolamento e dall'incertezza che le società capitaliste fanno provare agli individui e motivo per il quale l'uomo cerca di mimetizzarsi e di non risultare diverso da tutti gli altri. Ortega y Gasset (1883-1955), filosofo spagnolo, ha teorizzato "l'uomo-massa"; ovvero un «individuo che è come tutto il mondo e tuttavia non se ne angustia, anzi si sente

¹⁶¹ Mucchi Faina, *Il conformismo. Gretto opportunismo, tirannia della maggioranza o fonte di coesione sociale?*, (Bologna: Il Mulino, 1998), capitolo 2, Kobo.

¹⁶² Ibidem.

¹⁶³ Ibidem.

¹⁶⁴ Ibidem.

a suo agio nel riconoscersi identico agli altri» (Mucchi Faina, 1998)¹⁶⁵. Tale processo è accentuato dai mezzi di comunicazione di massa, che si chiudono in una “spirale del silenzio”. In questa spirale i *mass media* impongono le opinioni ed i sentimenti dominanti schiacciando le voci minoritarie fuori dal coro. In alcune società si promuove il conformismo, nel senso di promuovere un fine collettivo, mentre in altre viene favorito il fine personale¹⁶⁶. Questa divisione è rispecchiata anche nella divisione tra collettivismo e individualismo: il primo vede il comportamento sociale determinato dagli obiettivi della collettività, e nei casi in cui si verificano dei conflitti questi vengono risolti con il porre gli obiettivi collettivi prima degli obiettivi individuali; nel secondo il comportamento sociale è determinato dagli obiettivi individuali e nei casi in cui si verificano dei conflitti gli individui sono legittimati a porre i propri obiettivi prima di quelli della collettività¹⁶⁷. «Complessivamente si è riscontrato nei paesi più collettivisti, rispetto a quelli più inclini all’individualismo, un più alto grado di conformismo al giudizio della maggioranza» (Mucchi Faina, 1998). Tuttavia non bisogna attribuire tutta la colpa al tipo di società o cultura in cui l’individui si trova, ma bisogna anche misurare il conformismo in relazione al clima politico del periodo¹⁶⁸.

3.2 *Echo chambers e filter bubble*

Le *Echo chambers* ed il *filter bubble* sono allegorie potenti che custodiscono il timore diffuso nell’opinione pubblica che l’uso dei *social media* possa limitare le informazioni che gli utenti consumano *online*. Nello specifico, il timore è racchiuso negli algoritmi dei *social media* combinati con la tendenza ad interagire con persone che hanno lo stesso pensiero, limitando l’esposizione degli utenti a punti di confronto e incoraggiando l’adozione di posizione ideologiche più estreme¹⁶⁹. A seconda della piattaforma *social* che le persone utilizzano si può riscontrare una maggiore diversificazione delle fonti di informazione ed uno spostamento verso siti meno

¹⁶⁵ Mucchi Faina, *Il conformismo. Gretto opportunismo, tirannia della maggioranza o fonte di coesione sociale?*, (Bologna: Il Mulino, 1998), capitolo 2, Kobo.

¹⁶⁶ Ibidem.

¹⁶⁷ Ibidem.

¹⁶⁸ Ibidem.

¹⁶⁹ Kitchens, Johnson, Gray, *Understanding Echo Chambers and Filter Bubbles: The impact of social media on diversification and partisan shifts in news consumption*, (Virginia: Mis Quarterly, 2020), 1619.

imparziali. Ad esempio, l'aumento dell'uso di *Facebook* è stato associato ad una maggiore diversità delle fonti di informazione e ad uno spostamento verso siti che prendono una posizione specifica nel consumo di notizie mentre l'aumento dell'uso di *Reddit* è associato ad uno spostamento verso siti più moderati¹⁷⁰.

Per comprendere meglio i termini *echo chambers* e *filter bubble* è utile considerarne la genesi. Precedenti studi hanno evidenziato come la polarizzazione avviene in piccoli gruppi di individui omogenei che deliberano su argomenti di grande rilevanza e interesse¹⁷¹. Cass Sunstein (1954-), è uno dei principali responsabili della messa in guardia dalle *echo chambers* e ha osservato che: è probabile che si verifichino errori diffusi e frammentazione sociale quando persone che la pensano allo stesso modo, isolate dagli altri, si muovono in direzioni estreme semplicemente a causa di gruppi di discussione limitati e influenze campanilistiche (Sunstein, 2020). Sunstein ha previsto che la personalizzazione individualizzata tramite il filtraggio algoritmico avrebbe portato all'isolamento intellettuale e alla frammentazione sociale. Inoltre, secondo Sunstein l'uso delle piattaforme per la scoperta delle informazioni avrebbe portato ad ambienti che limitano le informazioni con impatti negativi per l'individuo e per la società¹⁷². Questo pregiudizio potrebbe influenzare il modo in cui le persone scelgono o leggono un giornale o fanno ricerche su internet, portando alla creazione di gruppi di individui che la pensano allo stesso modo¹⁷³. Le *echo chambers* portano dentro di loro punti di vista limitati e informazioni politiche unilaterali, creando così un pregiudizio di omogeneità tra gli utenti dei media¹⁷⁴. In questo timore generalizzato, lo studioso Eli Pariser (1980-2013) ha messo in evidenza come il meccanismo tecnologico della personalizzazione rafforzi le preferenze individuali che la ricerca di informazioni che sostengono le proprie opinioni. Pariser teme per il singolo individuo a causa di un'informazione limitata non abbia abbastanza contenuti per costruire una propria opinione¹⁷⁵. Sunstein ha ampliato il campo di

¹⁷⁰ Kitchens, Johnson, Gray, *Understanding Echo Chambers and Filter Bubbles: The impact of social media on diversification and partisan shifts in news consumption*, (Virginia: Mis Quarterly, 2020), 1619.

¹⁷¹ Ivi, 1621.

¹⁷² Ibidem.

¹⁷³ Dutton, Blank, Reisdorf, Fernandez, *The internet and access to information about politics: searching through Filter Bubble, Echo Chambers, and disinformation*, (Oxford: Oxford University Press, 2019), 231.

¹⁷⁴ Ibidem.

¹⁷⁵ Kitchens, Johnson, Gray, *Understanding Echo Chambers and Filter Bubbles: The impact of social media on diversification and partisan shifts in news consumption*, (Virginia: Mis Quarterly, 2020), 1621.

riferimento su larga scala: le persone non sarebbero sole, ma si creerebbe un isolamento di gruppo, aumentando la frammentazione ideologica senza confronto, e le interazioni *online* rafforzano i pregiudizi preesistenti. Un'estensione razionale di questa funzione è che porti a rafforzare le opinioni esistenti di un individuo su un tema, un candidato o un movimento politico, piuttosto che esporre le persone a informazioni contrastanti. Questo comporta la possibilità che la ricerca personalizzata potrebbe determinare ciò che le persone vedono e credono sui politici e sulle politiche senza che gli utenti siano pienamente consapevoli della gamma intenzionalmente limitata di informazioni che hanno consultato¹⁷⁶.

Nella letteratura non esiste una definizione universale di *echo chambers* e *filter bubble*, ma si possono riscontrare due caratteristiche fondamentali che impattano sull'identificazione di una o dell'altra. Nelle *echo chambers* gli individui sono spesso esposti solo a informazioni provenienti da individui che la pensano come loro, che confermano le loro opinioni precedenti e sono prive di altri punti di vista (Kitchens, Johnson, Gray, 2020)¹⁷⁷. Le *filter bubble* sono un universo unico di informazioni per ciascun individuo, prive di contenuti che possano mettere in discussione l'atteggiamento, dove ognuno vede solo i post con cui è d'accordo (Kitchens, Johnson, Gray, 2020)¹⁷⁸. Questi due elementi, le *echo chambers* ed il *filter bubble*, esasperano il *bias* della conferma ciò; è la tendenza individuale e collettiva a cercare informazioni che supportino le credenze preesistenti (Kitchens, Johnson, Gray, 2020), motivo per il quale entrambe sono caratterizzate dalla segregazione ideologica e dalla polarizzazione partitica. Le *echo chambers* sono associate alla frammentazione politica e a quella degli utenti in gruppi ideologicamente ristretti e favoriscono l'estremismo sociale. In modo complementare il *filter bubble* aiuta le *echo chambers* perché è una forza centrifuga in cui gli algoritmi amplificano inavvertitamente la segregazione ideologica¹⁷⁹.

¹⁷⁶ Dutton, Blank, Reisdorf, Fernandez, *The internet and access to information about politics: searching through Filter Bubble, Echo Chambers, and disinformation*, (Oxford: Oxford University Press, 2019), 231.

¹⁷⁷ Kitchens, Johnson, Gray, *Understanding Echo Chambers and Filter Bubbles: The impact of social media on diversification and partisan shifts in news consumption*, (Virginia: Mis Quarterly, 2020), 1622.

¹⁷⁸ Ibidem.

¹⁷⁹ Kitchens, Johnson, Gray, *Understanding Echo Chambers and Filter Bubbles: The impact of social media on diversification and partisan shifts in news consumption*, (Virginia: Mis Quarterly, 2020), 1622.

3.2.1 Le *echo chambers* politiche

John Stuart Mill (1806-1873) sostiene che il disaccordo politico da una parte consente agli individui di sviluppare le capacità di valutare criticamente le rivendicazioni politiche dall'altra fornisca gli elementi per valutare se le proprie idee siano giustificate¹⁸⁰. Da Mill in poi i teorici politici hanno sostenuto che il dialogo tra le differenze politiche è un prerequisito fondamentale per sostenere una cittadinanza democratica.

Le ricerche hanno dimostrato che gli individui non esposti a discorsi trasversali hanno meno probabilità di vedere i punti di vista opposti come legittimi ed hanno meno capacità di fornire motivazioni razionali per le proprie decisioni politiche. Queste stesse persone sono più portate ad assumere atteggiamenti estremi nei confronti dei candidati con valutazioni o completamente positive o completamente negative¹⁸¹. Di conseguenza l'aumento dell'omofilia politica e la diminuzione dei contatti trasversali sono probabili fonti di polarizzazione e discordia politica. Inoltre, la scarsità di legami trasversali è una risorsa per l'azione collettiva in quanto le convinzioni del gruppo vengono prese come dati di fatto¹⁸². L'omofilia politica può variare in base all'ideologia, ad esempio gli individui più conservatori mostrano maggiori preferenze per la certezza rispetto a quelli più liberali. Gli individui più conservatori o più estremi possono mostrare livelli più elevati di omofilia politica, perché, dall'esempio sopraindicato, si trae che diano maggior valore all'incontro con opinioni concordanti e che preferiscano evitare opinioni dissenzienti¹⁸³. In queste circostanze, chiunque non sia d'accordo è, nel migliore dei casi, disinformato e, nel peggiore dei casi, deliberatamente ignorante. Il timore, citato nel paragrafo precedente (cfr. 3.2 *Echo chambers e filter bubble*), viene collegato da molti alla paura che la segregazione per interessi o per opinioni aumenterà nel tempo la polarizzazione politica e che rafforzerà le divisioni politiche arrivando anche a minacciare le democrazie limitando le informazioni e le discussioni politiche¹⁸⁴. Poiché le persone

¹⁸⁰ Boutyline, Willer, *The social structure of political echo chambers: variation in ideological homophily in online network* Vol.38, No.3, (International Society of Political Psychology, 2017), 551.

¹⁸¹ Ivi, 552.

¹⁸² Ibidem.

¹⁸³ Ibidem.

¹⁸⁴ Dubois, Blank, *The echo chamber is overstated: the moderating effect of political interest and diverse media*, (Londra: Routledge, 2018), 729-730.

possono scegliere le proprie fonti di informazione, internet può favorire un ambiente in cui le *echo chambers* sono più comuni e al tempo stesso più pericolose. Con internet gli individui possono scegliere notizie e informazioni politiche dai *social media*, dai giornali *online* e *offline*, dalle trasmissioni televisive e radiofoniche. Di conseguenza gli individui possono essere esposti a informazioni e a punti di vista differenti dal proprio oppure possono scegliere le informazioni per creare una dinamica di *echo chambers*¹⁸⁵. Inoltre è presente la minaccia del *filter bubble* al diritto alla *privacy*. Il *filter bubble* insieme al *microtargeting* e alle *fake news* favorisce la manipolazione che influisce negativamente sulla correttezza del processo elettorale, analizzando ogni nostra impronta digitale e utilizzando algoritmi alimentati dai dati raccolti per distorcere l'accesso alle informazioni, senza considerare che il pubblico non ha accesso alle informazioni su come funziona l'algoritmo¹⁸⁶.

La tendenza ad associarsi con persone che hanno lo stesso punto di vista è, secondo la psicologia sociale, una pratica comune a livello culturale. Leon Festinger (1919-1989), ha evidenziato che gli individui tendono ad evitare la dissonanza e a gravitare verso l'accordo (1957), pratica correlata alla teoria dell'esposizione selettiva (Kappler, 1960) e dinamiche di *groupthink*¹⁸⁷. La teoria dell'esposizione selettiva ha come ipotesi implicita che esista un rigido *trade-off*: gli individui scelgono un tipo di informazione a scapito dell'altro¹⁸⁸. Gli individui il cui ambiente mediatico consente un maggiore controllo sull'esposizione alle notizie tendono a utilizzare i notiziari che offrono un maggiore rafforzamento delle proprie opinioni e ad avere maggiore familiarità con le idee e gli argomenti che sostengono la loro prospettiva¹⁸⁹. Nella letteratura sono poche le prove che gli individui evitino sistematicamente il contatto con informazioni politiche che mettono in discussione le proprie opinioni. La teoria dell'assimilazione parziale prevede che le persone dedichino più tempo all'elaborazione di informazioni con

¹⁸⁵ Dubois, Blank, *The echo chamber is overstated: the moderating effect of political interest and diverse media*, (Londra: Routledge, 2018), 729-730.

¹⁸⁶ Milczarek, *The filter bubble: how to control democracy in the information society era*, (Slovenia: Izzivi prihodnosti, 2023), 10-11.

¹⁸⁷ Dubois, Blank, *The echo chamber is overstated: the moderating effect of political interest and diverse media*, (Londra: Routledge, 2018), 732.

¹⁸⁸ Garrett, *Echo chambers online?: politically motivated selective exposure among internet news users*, (Washington DC: Journal of Computer-Mediated Communication - International Communication Association, 2009), 267.

¹⁸⁹ Ivi, 267-268.

cui non sono d'accordo perché tendono a essere più critiche e a cercare i loro difetti. Questo processo comporta anche di migliorare il potenziale di trattenimento dell'informazione all'interno della memoria dell'individuo¹⁹⁰. Il timore prevalente è che le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione possano provocare una crisi della democrazia. Le persone abbandonerebbero gli sforzi per comprendere altre prospettive o per raggiungere un terreno comune se potessero semplicemente evitare coloro con cui sono in disaccordo? (Garriet, 2009). La comunicazione politica *online* annuncierebbe un'era di *echo chambers*, di frammentazione politica e polarizzazione sociale? (Garriet, 2009)¹⁹¹. I timori di una frammentazione sono collegati al concetto di esposizione collettiva politicamente motivata. Se gli individui sono propensi ad utilizzare fonti di informazione che rafforzano le opinioni ed escludono quelle che descrivono prospettive con cui non sono d'accordo, allora le nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione possono rappresentare una minaccia per il discorso politico. D'altro canto, se gli individui intraprendono un atteggiamento non avverso alle sfide dell'opinione, allora non ci sarebbe motivo di equiparare internet alla costruzione di ambienti omogenei di informazione politica personale¹⁹². L'interesse politico è associato ad un consumo di notizie e informazioni politiche superiore alla media. Prior (2007) sostiene che i fanatici di politica riescono a consumare molte più informazioni e quindi riescono ad incontrare più prospettive ed argomenti. Per questo tipo di persone è di rilevanza evitare le *echo chambers* perché vogliono capire nel dettaglio le situazioni politiche e comprendere le prospettive alternative al loro punto di vista¹⁹³. Le persone meno interessate alla politica e che non hanno l'abitudine di confrontare *social media* diversi hanno una maggiore probabilità di trovarsi all'interno delle *echo chambers*. L'evidenza è che le *echo chambers* possono esistere per una parte della popolazione e questa implicazione suggerisce che una maggiore alfabetizzazione mediatica potrebbe aiutare le persone a scoprire dei metodi per evitare di entrare nelle *echo chambers*¹⁹⁴.

¹⁹⁰ Garrett, *Echo chambers online?: politically motivated selective exposure among internet news users*, (Washington DC: Journal of Computer-Mediated Communication - International Communication Association, 2009), 268-269.

¹⁹¹ Ivi, 278.

¹⁹² Ibidem.

¹⁹³ Dubois, Blank, *The echo chamber is overstated: the moderating effect of political interest and diverse media*, (Londra: Routledge, 2018), 739-740.

¹⁹⁴ Dubois, Blank, *The echo chamber is overstated: the moderating effect of political interest and diverse media*, (Londra: Routledge, 2018), 751-752.

CONCLUSIONI:

L'obiettivo della tesi è stato di indagare come si sviluppano le *echo chambers* ed il *filter bubble* attraverso la pratica sociale del conformismo. Come è stato analizzato durante il corso della tesi le relazioni sociali si sviluppano secondo delle condizioni: prossimità tra le persone, percezione di somiglianza e ruolo dell'aspetto fisico. Focalizzandosi sul fattore percezione di somiglianza si intravede il motivo per cui si sviluppano le *echo chambers*, in cui gli individui, grazie anche all'aiuto del *filter bubble*, ricadono nel *bias* della conferma. Favorendo così l'estremismo sociale e provocando nella società il timore di una crisi della democrazia.

La legge dell'attrazione proposta da Byrne (1971) è basata sul presupposto che l'altra persona, con cui ci si relaziona, abbia ideali comuni e questo la renderebbe più attraente. Nel mantenimento della relazione l'individuo riuscirebbe a portarla avanti solo se i benefici fossero maggiori rispetto ai costi (Homans, 1961). Avere ideali comuni sarebbe etichettato da entrambi i soggetti come un beneficio perché non dovrebbero discutere su argomenti contrastanti, che diventerebbero un costo. L'individuo, secondo Locke (1960) è nella costante ricerca della pace, intesa come la possibilità di non avere conflitti. Quindi si può pensare normale che l'individuo si rifugi dentro le *echo chambers* e si è visto come questo possa minare la vita democratica della società. Cass Sunstein ha osservato come le persone si spostano verso direzioni estreme se non si scontrano con chi ha dei pensieri contrastanti. Inoltre, non vedrebbero i pensieri degli altri come legittimi e dignitosi di ascolto allo stesso livello dei propri. Durante lo svolgimento dell'esperimento di Stanley Milgram il 62% delle persone che interpretava il ruolo del maestro arrivava fino all'ultima scossa, sapendo che così facendo avrebbero causato la morte di chi interpretava gli allievi. Questo perché spostava la responsabilità del fatto verso lo sperimentatore che incoraggiava il maestro o dichiarava esplicitamente di assumersi la responsabilità. Questo atteggiamento estremo intrapreso da parte dei maestri ha la stessa motivazione di fondo di chi assume atteggiamenti estremi nella vita reale ovvero ogni persona si sente legittimata ad assumere atteggiamenti estremi perché giustificata da altri o perché ha la percezione che facendolo tutti allora può farlo anche lui. Come dimostrato da Solomon Asch la "verità collettiva" non sempre è quella giusta e non sempre porta ad

azioni giuste per la collettività. Quando l'uomo si trova all'interno di una folla non possiede più un pensiero personale, ma assume il pensiero di gruppo, grazie alla folla l'uomo riuscirebbe a fare cose che senza di essa non farebbe. L'individuo viene deumanizzato, comincia a lavorare nell'anonimato. Come teorizza Philip Zimbardo una situazione ha il potere di far scoprire alle persone un proprio tratto maligno della personalità, di far scoprire tratti nobili della personalità, di rendere colpevoli gli indifferenti.

Le persone finirebbero per non avere più un pensiero politico personale ma seguirebbero semplicemente il pensiero dominante perché cadrebbero nel *bias* della conferma e non accetterebbero più punti di vista differenti dalla massa. L'uomo ha bisogno di trovarsi in un gruppo e di sentirsi accettato e per questo l'individuo arriva fino all'obbedienza cieca verso l'autorità e la piena conformità alle norme del gruppo. Questi sono solo alcuni dei sette processi, teorizzati da Zimbardo, che spingono l'individuo alla discesa verso il male. Alla fine di queste analisi si può dichiarare che le *echo chambers* ed il *filter bubble* sono minacce per la democrazia.

BIBLIOGRAFIA:

Boutyline Andrei, Willer Robb, *The social structure of political echo chambers: variation in ideological homophily in online network* Vol.38, No.3, (International Society of Political Psychology, 2017).

Burton Howard, *Critical Situations- A conversation with Philip Zimbardo*, (Ideas Roadshow: Open Agenda Publishing Inc., 2021), Perlego.

Caruso Sergio, *Homo œconomicus. Paradigma, critiche, revisioni* (Firenze: Firenze University Press, 2012).

De Mucci Raffaele, *Schede di teoria sociologica. Dispense del modulo di sociologia generale per il corso di Sociologia generale e politica – Canale B* (Roma: 2021).

Dubois Elizabeth, Blank Grant, *The echo chamber is overstated: the moderating effect of political interest and diverse media*, (Londra: Routledge, 2018).

Dutton William H., Blank Grant, Reisdorf Bianca, Fernandez Laleah, *The internet and access to information about politics: searching through Filter Bubble, Echo Chambers, and disinformation*, (Oxford: Oxford University Press, 2019).

Garrett R. Kelly, *Echo chambers online?: politically motivated selective exposure among internet news users*, (Washington DC: Journal of Computer-Mediated Communication - International Communication Association, 2009).

Graziani Anna Rita, Palmonari Augusto, *Adolescenti e morale*, (Bologna: Il Mulino, 2014).

Kitchens Brent, Johnson Steven L., Gray Peter, *Understanding Echo Chambers and Filter Bubbles: The impact of social media on diversification and partisan shifts in news consumption*, (Virginia: Mis Quarterly, 2020).

Le Bon Gustave, *Psicologia delle folle* (Milano: KKIEN Publ. Int., 2022).

Lunt Peter, *Stanley Milgram. Understanding obedience and its implication*, (Londra: Bloomsbury Academic, 2009), Perlego.

Milczarek Ewa, *The filter bubble: how to control democracy in the information society era*, (Slovenia: Izzivi prihodnosti, 2023).

Mucchi Faina Angelica, *Il conformismo. Gretto opportunismo, tirannia della maggioranza o fonte di coesione sociale?*, (Bologna: Il Mulino, 1998).

Oliverio Albertina, *Individuo, natura, società* (Milano: Mondadori Università, 2015).

Oliverio Albertina, *Strategie della scelta. Introduzione alla teoria della decisione* (Roma-Bari: Editori Laterza, 2007).

Palmonari Augusto, Cavazza Nicoletta, Rubini Monica, *Psicologia sociale* (Bologna: Il Mulino, 2012).

Schulman Gary I., *Asch conformity studies: conformity to the experimenter and/or to the group?* (Washington DC: American Sociological Association, 1967).

Tarde Gabriel, *Le leggi dell'imitazione* (Torino: Rosenberg & Sellier, 2012).

Zimbardo Philip, *L'effetto Lucifero. Cattivi si diventa?*, (Ancona: Raffaello Cortina Editore, 2008), Kobo.

SITOGRAFIA:

Amerio Piero, “*ASCH, Solomon Eliot in Enciclopedia Italiana – V Appendice (1991)*”, Treccani, Google, ultimo accesso marzo 8, 2024,

https://www.treccani.it/enciclopedia/solomon-eliot-asch_%28Enciclopedia-Italiana%29/

Bertolone Lorenzo, *Lo stato di natura: il mondo prepolitico per Hobbes e Locke*, Treccani, (Google, ultimo accesso aprile 15, 20224)

https://www.treccani.it/magazine/chiasmo/diritto_e_societa/Natura/sssgl_lostatodinataura.html

Budner Sonia, Cuevas Gema Sánchez, “*Philip Zimbardo: biografia dell’autore di Effetto Lucifero*”, La mente è meravigliosa, Google, ultimo accesso marzo 8, 2024

<https://lamenteemeravigliosa.it/philip-zimbardo-biografia-dellautore-di-effetto-lucifero/>

Esperimento in Vocabolario on line”, Treccani, Google, ultimo accesso marzo 8, 2024,

<https://www.treccani.it/vocabolario/esperimento/>

Marradi Giancarlo, Gasperoni Alberto, “*Metodo e tecniche nelle scienze sociali in Enciclopedia delle scienze sociali (1996)*”, Treccani, Google, ultimo accesso marzo 8, 2024,

[https://www.treccani.it/enciclopedia/metodo-e-tecniche-nelle-scienze-sociali_\(Enciclopedia-delle-scienze-sociali\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/metodo-e-tecniche-nelle-scienze-sociali_(Enciclopedia-delle-scienze-sociali)/)

Rogers Kara, “*Stanley Milgram*”, Encyclopedia Britannica, ultimo accesso marzo 8, 2024

<https://www.britannica.com/biography/Stanley-Milgram>

TED, “The psychology of evil | Philip Zimbardo”, You Tube, Settembre 23, 2008,

<https://www.youtube.com/watch?v=OsFEV35tWsg>