



**UNIVERSITÀ DELLA VALLE D'AOSTA
UNIVERSITÉ DE LA VALLÉE D'AOSTE**

DIPARTIMENTO DI SCIENZE UMANE E SOCIALI

CORSO DI LAUREA IN SCIENZE E TECNICHE PSICOLOGICHE

ANNO ACCADEMICO 2023/2024

**TESI DI LAUREA
LA PSICOLOGIA DEL MALE:
LE TRASFORMAZIONI DEL CARATTERE DI NATURA SITUAZIONALE**

DOCENTE RELATORE: Luca Scacchi

STUDENTE: 21 D03 304,

Anna Orsi

INDICE

Introduzione	pag. 4
1. Indagare le dinamiche sociali	pag. 6
1.1 Potere, conformismo, obbedienza	
1.1.1 Zimbardo e l'esperimento carcerario di Stanford	pag. 7
1.1.2 Asch e la ricerca sul conformismo	pag. 9
1.1.3 Milgram e l'obbedienza all'autorità	pag. 11
1.1.4 Bandura e la teoria cognitiva sociale	pag. 15
1.2 Le relazioni intergruppo	pag. 17
1.2.1 Teoria dell'identità sociale	pag. 18
1.2.2 Deindividuazione	pag. 20
2. Il disimpegno morale ed i suoi meccanismi	pag. 22
2.1 La teoria sociocognitiva di Bandura	
2.2 Il comportamento	pag. 25
2.2.1 Giustificazioni morali	
2.2.2 Etichettatura eufemistica	
2.2.3 Confronti vantaggiosi	pag. 26
2.3 La responsabilità del comportamento	
2.3.1 Spostamento di responsabilità	
2.3.2 Diffusione di responsabilità	pag. 27
2.4 Il target del comportamento	
2.4.1 Incolpare la vittima	
2.4.2 Deumanizzare la vittima	pag. 28
2.5 Le conseguenze del comportamento	pag. 29
2.5.1 Minimizzare le conseguenze o vederle come dei benefici	
3. Resistere alle influenze situazionali	pag. 31
3.1 Self-serving bias	pag. 32
3.2 Errore fondamentale di attribuzione	
3.3 Comportamento prosociale	pag. 33
3.3.1 Definizioni di comportamento prosociale	pag. 34
3.3.2 Approccio sociale	pag. 36

3.3.3	Promozione del comportamento prosociale	pag. 40
	Conclusione	pag. 43
	Riferimenti bibliografici	pag. 46

INTRODUZIONE

Com'è stato possibile il genocidio di milioni di ebrei, e com'è possibile che così tante persone ne abbiano acconsentito o addirittura contribuito. Come sono state e come sono possibili le guerre, le torture, gli omicidi? Sarà capitato più volte, a tutti noi, di chiederci come fossero state possibili tali atrocità nel corso della storia. Il male e la cattiveria accompagnano l'essere umano sin dal primo giorno sulla Terra, ma è possibile che tutti quelli che *scelgono* il male siano malati di mente, nati cattivi, pazzi, disfunzionali o c'è qualche forza situazionale esterna che li induce a comportarsi in questo modo? E se ci fosse, in che modo incide sul comportamento e sulla personalità di un individuo?

In questa tesi vi propongo un'analisi di alcune cause situazionali, psicologiche e sistemiche che possono indurre individui e gruppi che solitamente agiscono con umanità, ad agire altrimenti. Ce ne parla Zimbardo nel suo libro "*L'effetto Lucifero: cattivi si diventa?*", dove lancia una provocazione e dice che *tutti noi*, nessuno escluso, saremmo in grado di commettere atrocità se messi in determinate situazioni nefaste, elencandoci alcune delle possibili trasformazioni del carattere di natura situazionale. Analizzeremo un complesso di processi psicologici dinamici che possono indurre le persone a compiere malvagità, quali la deindividuatione, la deumanizzazione, le giustificazioni morali e così via. Vediamo quali risposte si sono dati alcuni scienziati e ricercatori su come possiamo arrivare, per colpa delle circostanze, ovvero di fattori situazionali, psicologici e sistemici a compiere azioni deplorevoli e comportamenti aberranti, e su come cerchiamo in seguito di legittimarle, per evitare il senso di colpa e la vergogna che inevitabilmente pervadono il nostro corpo e la nostra mente.

Nel primo capitolo vi mostrerò come alcuni studiosi nella storia della psicologia hanno provato a dimostrare se e in che modo la situazione influenzi gli individui; quali sono i fattori situazionali che incidono sul loro comportamento, in che modo esso possa essere il risultato delle aspettative del nostro ruolo, o ancora cosa siamo disposti a fare sotto obbedienza. Vi spiegherò anche come i gruppi, nonché gli individui, si relazionano tra di loro. Spiegherò i fenomeni di in-group ed out-group, e di come la semplice appartenenza al proprio gruppo possa incentivare il pregiudizio e l'avversione nei confronti degli altri gruppi. Una volta dimostrato che il contesto, con tutte le sue complessità, influenza il comportamento, e di conseguenza anche quello aggressivo, vediamo nel secondo capitolo quali meccanismi psicologici vengono messi in atto dalle persone che compiono talune atrocità; meccanismi che agiscono nel nostro vivere quotidiano e che non riguardano necessariamente grandi ed importanti avvenimenti ma

che noi stessi utilizziamo tutti i giorni per giustificare le nostre azioni e mantenere salda la nostra integrità morale. Per prestare più attenzione alla possibile influenza negativa dei fattori situazionali, nel terzo e ultimo capitolo concluderò con la spiegazione di self-serving bias e di errore fondamentale di attribuzione. Infine, mi soffermerò sul comportamento prosociale indicando possibili fattori situazionali che agiscono su di esso ed elencando alcune delle condizioni che possono favorirlo allo scopo di contrastare il comportamento antisociale.

1. CAPITOLO 1: indagare le dinamiche sociali

Credo che nella vita di tutti gli uomini in certi periodi, e nella vita di molti uomini in tutti i periodi tra la prima infanzia e l'estrema vecchiaia, uno degli elementi più dominanti sia il desiderio di far parte della Cerchia locale e il terrore di essere lasciati fuori [...] Di tutte le passioni, la passione per la Cerchia esclusiva è quella che maggiormente può spingere un uomo che non è malvagio a fare cose malvagie.

C.S. LEWIS, *The Inner ring*, 1944

In questo primo capitolo faremo riferimento a esperimenti e modelli della storia della psicologia sociale atti a dimostrare se e in che modo le situazioni influenzano le nostre azioni: Zimbardo e l'esperimento carcerario di Stanford, Asch e la ricerca sul conformismo, Milgram e l'obbedienza all'autorità ed infine Bandura e la teoria cognitiva sociale. Introdurremo quindi alcuni dei fattori situazionali che incidono sul comportamento degli individui e spiegheremo come a causa di questi gli individui siano spinti a fare cose che normalmente non farebbero. Evidenzieremo le caratteristiche dei gruppi che favoriscono il cambiamento del comportamento, dei sentimenti e dei pensieri degli individui e le condizioni che in particolare ne favoriscono l'obbedienza.

1.1 Potere, conformismo, obbedienza

Se il potere del leader gioca nel rapporto con le persone un ruolo diretto, l'influenza dei gruppi, che consiste nel modellare il comportamento normativo a cui essi devono adeguarsi, è molto più indiretta, rendendo difficile percepire la stessa esistenza di un'influenza e dunque l'opporsi e il rifiutare. Riprendendo la citazione iniziale di Lewis, egli suggerisce che è insito negli esseri umani un bisogno viscerale di appartenenza e di accettazione da parte degli altri, e che, se esiste una potente forza capace di trasformare il comportamento umano, spingendo le persone a varcare la soglia tra il bene e il male, questa ha proprio origine nel fondamentale desiderio di essere "dentro" e non "fuori". Gli esperimenti e i modelli sopracitati hanno perciò in parte contribuito a dimostrare il potere della situazione e dei suoi fattori. Siamo davvero convinti di essere sempre capaci di scegliere con la nostra testa e di non venire influenzati dagli altri? Siamo davvero padroni delle nostre scelte ed esenti dalle pressioni sociali?

1.1.1 Zimbardo e l'esperimento carcerario di Stanford

Ai giorni nostri è oramai consolidato nella letteratura scientifica che la personalità e le situazioni interagiscono per determinare i nostri comportamenti (Funder, 2006, 2008): Philip Zimbardo ha contribuito a questo consenso in modo determinante negli ultimi trent'anni del secolo scorso, sottolineando in particolare il ruolo del contesto. Egli, per studiare i motivi per i quali gli individui mettono in atto certi comportamenti antisociali, predilesse infatti un approccio situazionista a quello disposizionale (Zimbardo, 2004). Le teorie disposizionali postulano la presenza intrinseca di particolari tratti di personalità in alcuni esseri umani che li rendono predisposti a compiere determinate azioni (Allport, 1937; Cattell, 1965). Al contrario, l'approccio situazionista è volto a dimostrare come le cause del comportamento umano risiedano in variabili situazionali e non in predisposizioni biologiche (Milgram, 1974; Ross, 1977; Zimbardo, 2008). Questo approccio, il quale segue i principi fondamentali della teoria di Kurt Lewin (1948) è caratterizzato dall'utilizzo di studi sperimentali di laboratorio e sul campo (Zimbardo, 2004). Il paradigma di base qui presente illustra con quanta facilità uomini e donne "comuni", buoni, possono essere indotti a commettere atti malvagi "semplicemente" attivando o disattivando l'una o l'altra variabile situazionale sociale. Dovremmo essere consapevoli di come questa serie di variabili situazionali apparentemente semplici possano influenzare il nostro comportamento in un modo più pervasivo e persuasivo di quanto ci aspettassimo. L'esperimento qui descritto sottolinea la forza influente di dinamiche di gruppo quali giochi di ruolo, regole, presenza di altri, norme di gruppo emergenti, identità di gruppo, uniformi, anonimato, modelli sociali, presenza di autorità, simboli di potere, pressioni temporali, inquadramento semantico, immagini ed etichette stereotipate, tra gli altri.

Nel 1971 Philip Zimbardo condusse "l'esperimento carcerario di Stanford" (Zimbardo, 2008). Inizialmente somministrò delle interviste e dei test di personalità ad un campione di 75 studenti universitari, da cui ne furono prescelti 24 tutti maschi. Successivamente fece stabilire al fato con il lancio di una moneta a chi sarebbe spettato il ruolo di guardia (12) e a chi quello di detenuto (12). Ed infine fece firmare un consenso informato a soprusi e violenze di alcuni diritti civili ma senza violenza fisica. Questi 24 studenti furono accusati di furto o rapina, arrestati, prelevati dalle loro abitazioni con una macchina della polizia e condotti sul luogo dell'esperimento ovvero il seminterrato della facoltà di psicologia che fungeva da finta prigione e all'interno del quale erano state installate delle telecamere e dei citofoni per l'osservazione. Le guardie, essendo degli studenti universitari, non avevano alcun training formativo, ma avevano la libertà di mantenere l'ordine e far funzionare la prigione. Inoltre, indossavano

uniformi color kaki e degli occhiali a specchio per non aver alcun contatto personale, ed erano in possesso di manganelli, manette e fischietti. I detenuti, invece, dovevano indossare dei camici tutti uguali senza nome o numero di matricola in modo da agevolare il clima di anonimato e ridurre la responsabilità personale (Zimbardo, 2008). Inoltre, indossavano un berretto di nylon, non potevano utilizzare la biancheria intima, gli avevano rasato i capelli e messa una catena alla caviglia destra. L'esperimento durò solo 6 giorni dei 14 prestabiliti poiché diede dei risultati talmente drammatici da farlo sospendere; solo nelle prime 36 ore si erano innescati processi di "correzione", una rivolta e la ripresa del controllo delle guardie. Nonostante ciò, Zimbardo disse che (Brannigan, 2009, pag. 2):

“ci è voluto del tempo perché i nuovi ruoli e le forze situazionali operassero su di loro in modi che li avrebbero gradualmente trasformati in perpetratori di abusi contro i detenuti»

Questo esperimento ha mostrato che, quando ci si trova ad agire all'interno di dinamiche sociali e di gruppo, si possono verificare episodi in cui si perdono autoconsapevolezza e autocontrollo e nei quali le persone comuni diventano barbari perpetratori a causa del ruolo loro assegnato (Zimbardo, 2008). Gli individui interpretano quello che devono fare sulla base di quello che percepiscono essere il comportamento adeguato alla circostanza e al ruolo sociale che rivestono; essi tendono ad uniformarsi alle aspettative che gli altri hanno nei loro confronti anche quando il ruolo che assumono è originariamente in contrasto e non conforme con la loro personalità. Il potere pervasivo di queste variabili situazionali può avere la meglio sulla volontà individuale di resistere. Riconoscere il potere delle forze situazionali non significa giustificare i comportamenti incanalati dal loro funzionamento ma fornisce una base di conoscenza per spostare l'attenzione dal semplicistico "colpevolizzare la vittima" e dai trattamenti individualistici inefficaci progettati per cambiare l'autore del male verso tentativi più profondi di scoprire reti causali che dovrebbero essere modificate (Zimbardo, 2008). Ciò significa adottare un approccio di salute pubblica invece dell'approccio clinico standard inteso a curare mali e danni individuali. Secondo Zimbardo, infatti, ogniqualvolta cerchiamo di comprendere la causa di un comportamento strano e insolito, nostro o altrui, dovremmo partire dall'analisi della situazione. Solo nel caso in cui tale analisi non riuscisse a trovare un significato dovremmo procedere con l'investigare delle cause disposizionali (geni, tratti di personalità, patologie e così via).

L'esperimento carcerario di Stanford ha ricevuto tuttavia numerose critiche riguardanti vari aspetti della sua progettazione, esecuzione e interpretazione. Ad esempio riguardo alla

metodologia è stato criticato da Banuazizi e Movahedi (1975) per la mancanza di un adeguato controllo delle variabili; l'ambiente non era sufficientemente controllato per garantire risultati scientificamente validi. Oppure per quanto riguarda la generalizzabilità Haslam e Reicher (2012) hanno messo in discussione la validità esterna dell'esperimento; essi sostengono che l'esperimento sia stato condotto in un ambiente artificiale che non rappresenta accuratamente le condizioni delle vere carceri. Pertanto, i risultati potrebbero non essere generalizzabili al comportamento umano in contesti reali. Infine, sempre Haslam e Reicher (2006) nel tentativo di replicare l'esperimento hanno ottenuto risultati diversi, suggerendo che i risultati originali potrebbero non essere affidabili o replicabili.

1.1.2 Asch e la ricerca sul conformismo

“Il conformismo può essere definito come il cambiamento di un comportamento di un individuo per adeguarsi alle pressioni di un gruppo mediante l'adozione delle norme che gli sono proposte o imposte” (Pedon, 2011, pag. 110). Solomon Asch decise di approfondire questo costrutto prendendo ispirazione dall'esperimento di Sherif sull'effetto autocinetico e la creazione di una norma arbitraria (Hogg & Vaughan, 2008). Sherif riteneva che le norme sociali emergessero per guidare il comportamento in condizioni di incertezza, e per approfondire questa idea sfruttò l'effetto autocinetico. L'effetto autocinetico è un'illusione percettiva in cui un puntino luminoso fisicamente immobile che compare in una stanza completamente buia sembra muoversi: lo spostamento, in realtà, è causato dal movimento degli occhi in assenza di un contesto di riferimento. Sherif notò che le persone a cui venne chiesto individualmente, in più prove, di stimare l'entità dello spostamento percepito in ogni prova, usavano come schema di riferimento le proprie valutazioni. Quando invece i partecipanti venivano assemblati in gruppi ed esprimevano a turno le proprie valutazioni per stimare l'entità dello spostamento percepito in ogni prova usavano come schema di riferimento le reciproche valutazioni convergendo rapidamente su una media di gruppo. Sembrava che questa norma venisse interiorizzata: quando i partecipanti iniziano e continuano l'esperimento all'interno di un gruppo, la norma di gruppo è quella su cui si basano nel momento di esprimere valutazioni personali sul movimento autocinetico (Hogg & Vaughan, 2008). Quindi Solomon Asch condusse una ricerca in cui sostenne che gli individui, in situazioni di incertezza su ciò che sia giusto e su ciò che invece non lo sia, su come ci si debba comportare in modo appropriato e corretto, prendono più o meno razionalmente ispirazione dal comportamento degli altri, costruendo una norma di riferimento a partire da esso. Nell'esperimento di Asch venivano quindi messi a confronto tre segmenti con un segmento standard di riferimento, e i partecipanti

radunati attorno ad un tavolo in gruppi da sette a nove individui, dovevano stabilire a turno secondo un ordine fisso quale dei tre segmenti fosse della stessa lunghezza del segmento standard di riferimento. Tra i partecipanti, però, solo uno era ingenuo (“reale”), gli altri erano tutti collaboratori di ricerca, ed egli si trovava al penultimo posto nell’ordine di risposta. Furono realizzate diciotto prove, durante le quali i collaboratori avevano l’ordine di fornire risposte erranee in dodici di queste prove: in sei occasioni scelsero un segmento troppo lungo, nelle altre sei un segmento troppo corto. Il risultato sperimentale fu che il 25% dei partecipanti rimaneva con fermezza sulle proprie posizioni, il 50% si conformava alla maggioranza su sei o più prove, e infine il 5% che si conformava alle risposte errate dei collaboratori su tutte e dodici le prove. Il tasso medio di conformismo era del 33%. Dopo l’esperimento i partecipanti dichiararono di essersi conformati alla maggioranza per paura della disapprovazione sociale, per paura di apparire ridicoli. La maggior parte di loro era consapevole di vedere le cose in maniera differente rispetto al gruppo ma temeva la possibilità che le proprie percezioni fossero sbagliate e che in verità fosse il gruppo ad avere ragione; altri, invece, pur di non apparire diversi si adeguavano, nonostante sapessero di avere ragione. Questi resoconti soggettivi ci indicano che è la paura il sentimento alla base del conformismo, è la paura la ragione per cui le persone si conformano alle posizioni di maggioranza anche quando queste sono errate (Hogg & Vaughan, 2008). L’unico modo per ridurre la pressione nei confronti del conformismo e fare scendere il suo tasso medio era quello di rendere le risposte del partecipante ingenuo private, nascoste e protette dall’anonimato, riducendo così la pressione sociale; questo ci dimostra che non c’era alcuna pressione soggettiva. Con un ulteriore studio di Smith, Bond e Kagitcibasi (2006), si appurò che il conformismo era minore tra i partecipanti provenienti da culture individualistiche, mentre era maggiore tra i partecipanti provenienti da culture collettivistiche. In entrambi i casi, però, il conformismo si rivela notevolmente alto: le persone trovano difficile non adeguarsi alle norme di gruppo persino quando esse presentano sfumature negative.

Un altro studio condotto da Crutchfield (1955) ci dice che, quando i partecipanti sono consapevoli delle grosse discrepanze tra i propri giudizi interiori e quelli espressi dal resto del gruppo, essi tendono a seguire due tendenze opposte: la prima è quella di attribuirsi la colpa, confessando di aver letto o percepito male le diapositive, mentre l’altra è quella di attribuire la colpa al resto del gruppo, sostenendo di aver letto o percepito male le diapositive. Ovviamente, c’è una correlazione positiva tra i punteggi di conformità e la prima tendenza ad auto-incolparsi, o altrimenti detto c’è una correlazione negativa tra i punteggi di conformità e la seconda tendenza ad incolpare il gruppo. Tuttavia, non è sempre così; infatti, si è notato che ci sono

partecipanti, tra il 25 e il 30% (richiamando il tasso medio di conformismo riscontrato da Asch), che nonostante non siano d'accordo con il gruppo e mostrino dubbi sulla correttezza della sua risposta, si adeguano fortemente ad essa, si conformano "deliberatamente" (Crutchfield, 1955). Un effetto, e al tempo stesso una causa, di questo conformismo è il senso di distanza psicologica percepita tra l'individuo stesso ed il resto del gruppo, con conseguente notevole aumento di ansia.

Due psicologi sociali, Deutsch e Gerard (1955) ritenevano responsabili del conformismo due processi di influenza sociale: l'influenza informativa e l'influenza normativa. Quando degli stimoli sono ambigui e c'è disaccordo sociale, entra in gioco l'influenza informativa che ci porta ad accettare le informazioni di un'altra persona come prove della realtà al fine di ridurre la nostra incertezza. L'influenza normativa è invece l'influenza che ci porta a conformarci alle aspettative degli altri per ottenere approvazione sociale quando riteniamo che il gruppo abbia la possibilità di ricompensarci o punirci a seconda di ciò che facciamo. Tenendo in considerazione questo studio, Asch ha osservato che alla base del conformismo messo in luce nel suo paradigma c'era la cosiddetta influenza normativa (Hogg e Vaughan, 2008). Egli notò che la nostra tendenza ad adeguarci alle aspettative positive degli altri cresceva quando i segmenti da paragonare erano resi più simili gli uni agli altri e il compito di valutazione diveniva quindi più difficile. Tutto questo entra in gioco quando ci sentiamo sotto la sorveglianza del gruppo e riteniamo che esso abbia la forza e la capacità di ricompensarci o di punirci a seconda di ciò che facciamo. Tuttavia, la distinzione tra influenza normativa e influenza informativa pone scarsa attenzione sul ruolo dell'appartenenza al gruppo. A occuparsene è stata la teoria dell'identità sociale, che approfondiremo più avanti in questo capitolo, la quale propone un terzo processo di influenza sociale, responsabile dell'adeguamento alle norme del gruppo, chiamato influenza informativa del referente (Hogg e Turner, 1987). L'influenza informativa del referente è quella pressione che porta a conformarsi alla norma di un gruppo, la quale definisce un individuo come membro del gruppo stesso.

1.1.3 Milgram e l'obbedienza all'autorità

Stanley Milgram cercò di ripetere lo studio classico di Solomon Asch e condusse un esperimento (1963) per testare l'obbedienza delle persone ad un ordine di un'autorità, nonostante esso possa andare contro tutti i loro valori e principi morali. A differenza dell'esperimento di Asch però, il compito di Milgram presentava conseguenze importanti a

seconda che venisse presa la decisione di conformarsi o di restare indipendente (Hogg e Vaughan, 2008).

Milgram nascose il vero intento dell'esperimento ai partecipanti dicendo loro che fosse quello di appurare l'efficacia delle punizioni sul miglioramento dell'apprendimento (Milgram, 1963, pag. 3):

"But actually, we know very little about the effect of punishment on learning, because almost no truly scientific studies have been made of it in human beings. For instance, we don't know how much punishment is best for learning [...]".

Successivamente ingannò i partecipanti facendo credere loro che, tramite l'estrazione di bigliettini, avrebbero potuto acquisire o il ruolo di insegnante che infligge punizioni o quello di alunno che le riceve. In realtà, non vi erano bigliettini con la parola "alunno"; egli era sempre la stessa persona addestrata per l'esperimento, il quale doveva adottare uno specifico comportamento e delle specifiche retoriche (frasi) mentre l'insegnante, quindi, era sempre un partecipante ignaro/all'oscuro.

L'esperimento consisteva nell'attribuire scariche elettriche all'alunno, di volta in volta più potenti (incremento di 15 V da un interruttore a quello successivo), ogni qualvolta esso dava la risposta sbagliata o non la dava affatto. L'insegnante era posto di fronte al quadro di controllo di un generatore di corrente elettrica, composto da 30 interruttori a leva posti in fila orizzontale, sotto ognuno dei quali vi era segnalata la tensione, dai 15 V del primo ai 450 V dell'ultimo. Sotto ogni gruppo di 4 interruttori apparivano le seguenti diciture: scossa leggera (fino a 60 V), scossa media (fino a 120 V), scossa forte (fino a 180 V), scossa molto forte (fino a 240 V), scossa intensa (fino a 300 V), scossa molto intensa (fino a 360 V), attenzione: scossa molto pericolosa (fino a 420 V) e infine XXX (fino a 450 V).

Era molto importante standardizzare e stabilizzare più variabili possibili, pertanto lo sperimentatore e l'alunno dovevano stare molto attenti a seguire alla lettera il medesimo copione con tutti i partecipanti. Quando il soggetto si fermava e sembrava riluttante ad andare avanti, lo sperimentatore doveva ripetere delle frasi in sequenza, utilizzandone quante più necessarie per incentivare il soggetto a procedere con l'esperimento ed addirittura aggiungendo, sotto richiesta del soggetto partecipante, che le scosse non avrebbe arrecato danni permanenti nell'alunno, nonostante sembrassero molto dolorose (Milgram, 1963, pag. 4):

Prod 1: Please continue, or Please go on.

Prod 2: The experiment requires that you continue.

Prod 3: It is absolutely essential that you continue.

Prod 4: You have no other choice, you must go on.

Ad un gruppo di centodieci esperti del comportamento umano, tra cui una quarantina di psichiatri, fu chiesto di prevedere quanto in là avrebbe potuto spingersi un essere umano normale e psicologicamente equilibrato. Secondo le loro previsioni pochissime persone normali e psicologicamente equilibrate (circa il 10%) avrebbero obbedito all'ordine di infliggere una scossa elettrica superiore ai 180 v, e nessuno avrebbe obbedito sino alla fine. In realtà, i risultati dell'esperimento ci mostrano come la maggior parte dei partecipanti abbia obbedito agli ordini dello sperimentatore (autorità), nonostante andasse contro i suoi valori morali e mostrasse segni e sintomi di stress, ad esempio sudorazione o tremore. Dei 40 soggetti, 5 hanno rifiutato di obbedire ai comandi sperimentali oltre i 300 volt (a questo punto la vittima doveva colpire il muro e smettere di fornire risposte alle domande multiple degli insegnanti). Altri quattro soggetti hanno somministrato un ulteriore shock e poi si sono rifiutati di proseguire. Due si sono interrotti al livello di 330 volt e 1 ciascuno a 345, 360 e 375 volt. Quindi un totale di soli 14 soggetti su 40 ha osato sfidare lo sperimentatore (Milgram, 1963).

Alla fine del colloquio/dell'intervista tra lo sperimentatore e il partecipante bisognava assicurarsi che quest'ultimo ne uscisse indenne e in uno stato di benessere, permettendo una riconciliazione amichevole tra il partecipante e la vittima e abbassando il più possibile i suoi livelli di tensione.

Questo esperimento ci dimostra inaspettatamente come le persone, anche le meglio istruite sulle condotte morali, possano compiere azioni deplorable sotto obbedienza di un'autorità, anche se essa non detiene un particolare potere, arrivando anche ad infliggere dolore fisico e psicologico ad altri individui. Non bisogna trascurare però un'altra rivelazione interessante di questo esperimento: il livello di tensione fisica ed emotiva che i partecipanti avevano raggiunto. Nonostante ci si potrebbe aspettare che un soggetto semplicemente si interrompa o continui sotto permesso della sua coscienza, questi risultati ci hanno mostrato che non è così.

Tuttavia, è importante sapere che perché avvenga una determinata obbedienza devono esserci presupposti e condizioni particolari (Hogg e Vaughan, 2008). Gli sperimentatori, infatti, hanno fatto in modo di cambiare quante più variabili possibili per determinare in quali di queste in particolare i soggetti fossero più inclini all'obbedienza. Ad esempio, un fattore importante dell'obbedienza di cui Milgram variò il livello nelle diverse prove è la contiguità della vittima,

cioè la vicinanza e l'esplicita presenza della vittima rispetto al partecipante, la quale riduceva il livello di obbedienza. Un altro fattore importante è la contiguità della figura autorevole: l'obbedienza era ridotta al 20,5% quando lo sperimentatore era assente dalla stanza e trasmetteva le istruzioni per telefono. Un ulteriore fattore è la legittimità della figura autorevole: se gli individui si sentivano legittimati a somministrare le scosse perdevano il senso di responsabilità diretta delle proprie azioni. Tuttavia, il fattore che incide maggiormente sull'obbedienza è la pressione del gruppo: la presenza di due partecipanti che, raggiunto il livello di scosse di 150-210 V, si ribellarono e rifiutarono di continuare con l'esperimento ridusse l'obbedienza totale fino al 10%. Al contrario, la presenza di due partecipanti obbedienti la aumentò fino al 92,5%.

Zimbardo (2004), inoltre, dopo aver analizzato l'esperimento di Milgram, ricavò dieci ingredienti per le trasformazioni comportamentali di natura situazionale; tra i principi di influenza per spingere la gente comune a fare cose che originariamente non credeva di poter fare sono:

- a) Presentare una giustificazione o una motivazione accettabile per intraprendere l'azione indesiderabile, come voler aiutare le persone a migliorare la loro memoria.
- b) Organizzare una qualche forma di obbligo contrattuale, verbale o scritto, per mettere in atto il comportamento.
- c) Dare ai partecipanti ruoli significativi da svolgere (insegnante, studente) che portano con sé valori positivi e script di risposta imparati in precedenza.
- d) Presentare delle regole di base da seguire, che sembrano avere senso prima del loro uso effettivo, ma che possono poi essere arbitrariamente utilizzate per giustificare la conformità insensata. Ad esempio "la mancata risposta deve essere trattata come un errore," era una regola di Milgram per far somministrare, allo stesso modo delle dichiarazioni false, scosse elettriche di fronte alle omissioni. E cosa succede quando lo studente si lamenta di una condizione cardiaca, vuole smettere e lancia un urlo seguito da un tonfo e dal silenzio? L'incapacità dello studente di rispondere alla prova dell'insegnante a causa della morte o dell'essere incosciente deve venire continuamente punita poiché omissione è ritenuta uguale a dichiarazione. Non ha alcun senso, come potrebbe l'insegnante contribuire a migliorare la memoria dello studente se è incosciente o morto? Eppure a mano a mano che il loro stress aumentava i partecipanti smettevano di impegnarsi anche nei più tali pensieri banali.

- e) Modificare la semantica dell'atto e dell'azione, ovvero passare dal ferire le vittime all'aiutare gli studenti.
- f) Creare opportunità di diffusione della responsabilità per i risultati negativi; altri saranno responsabili, o non sarà evidente che l'attore sarà ritenuto responsabile.
- g) Iniziare il percorso con un piccolo, apparentemente insignificante, primo passo (solo 15 volt).
- h) Aumentare ogni livello di aggressività in fasi graduali di modo che non sembrino evidenti differenze (solo 30 volt).
- i) Rinunciare alla responsabilità diretta delle proprie azioni tramite la legittimità della figura autorevole
- j) Rendere elevati i "costi di uscita", e il processo di uscita difficile non permettendo forme usuali di dissenso verbale per qualificarsi come disobbedienza comportamentale.

1.1.4 Bandura e la teoria cognitiva sociale

Albert Bandura, per rendere conto delle origini del comportamento antisociale, formulò la teoria dell'apprendimento sociale (1977), in cui sostenne che il comportamento sociale umano non è innato bensì appreso da modelli appropriati, e così anche quello aggressivo. Secondo Bandura ci sono tre elementi che interagiscono reciprocamente in riferimento al processo di apprendimento: la persona, l'ambiente e il comportamento. È il cosiddetto determinismo reciproco, per cui l'ambiente influenza il soggetto e il suo comportamento, il soggetto influenza l'ambiente con il suo comportamento e il comportamento influenza il soggetto stesso. Nonostante il riconoscimento dell'influenza di fattori biologici sul comportamento, secondo lui il fattore fondamentale alla base di un prolungato processo di apprendimento è l'esperienza di vita. Questa esperienza può essere diretta o vicaria; l'idea dell'apprendimento per esperienza diretta è basata sul principio del rinforzo: un comportamento viene acquisito e ripetuto quando ricompensato, mentre l'idea dell'apprendimento per esperienza vicaria sostiene che un comportamento viene acquisito e ripetuto dopo aver osservato che ha dato origine a una ricompensa per un'altra persona. C'è una terza idea di apprendimento: l'apprendimento per osservazione, il quale si verifica tramite il modellamento, vale a dire la tendenza di una persona a imitare e a riprodurre azioni, risposte emotive e atteggiamenti di un modello, tratto dalla vita reale oppure simbolico. C'è una condizione necessaria, però, nella teoria dell'apprendimento

sociale: l'atto da imitare deve essere considerato in qualche modo gratificante. Per dimostrare la sua teoria, nel 1961 Bandura condusse una ricerca sperimentale: percuoti la bambola Bobo.

Nell'esperimento della bambola Bobo, Bandura reclutò 72 bambini tra i 3 e i 5 anni, 36 bambini e 36 bambine, e due adulti, un uomo e una donna, per svolgere il ruolo di modello che giocava con la bambola gonfiabile "Bobo". Per una maggiore accuratezza della ricerca, i bambini sono stati valutati individualmente dallo sperimentatore e dall'insegnante della scuola materna su quattro scale (aggressività fisica, aggressività verbale, aggressività verso oggetti inanimati e inibizione aggressiva). La ricerca prevedeva due condizioni sperimentali (modello aggressivo e modello non aggressivo) e una di controllo, ed i bambini furono quindi divisi in tre gruppi: 24 vennero esposti al modello aggressivo, 24 al modello non aggressivo e i restanti al gruppo di controllo. Nella prima condizione un adulto entrava nella stanza dove il bambino stava giocando ed iniziava ad agire in modo aggressivo, sedendosi sopra la bambola, colpendola sul naso, picchiandola sulla testa con una mazza, prendendola a calci per la stanza e accompagnando queste azioni con frasi come "prendila a calci", "sbattila a terra" o "colpiscila sul naso". Nella seconda condizione, quella di confronto, i bambini assistevano ad un modello che però non manifestava aggressività verso la bambola anzi, mostrava indifferenza nei suoi confronti. Nella condizione di controllo, infine, il bambino andava direttamente a giocare da solo con la bambola Bobo senza alcun modello. Nell'ultima fase i bambini venivano condotti in una stanza nella quale avevano a disposizione giochi neutri (peluche, modellini di camion) e giochi aggressivi (fucili, martelli finti), ed i risultati rispecchiarono le previsioni di Bandura: i bambini che avevano osservato l'adulto picchiare Bobo manifestavano un'incidenza maggiore di comportamenti aggressivi sia verso persone sia verso oggetti rispetto a quelli che avevano visto il modello pacifico e a quelli che avevano giocato da soli. Questo studio è una forte evidenza del fatto che l'osservazione dei segnali prodotti dal comportamento degli altri è un mezzo efficace per suscitare determinate forme di risposte per le quali la probabilità originaria era molto bassa o pari a zero. A questo si aggiunge una ulteriore osservazione interessante ovvero il fatto che i bambini esprimessero la loro aggressività in modi che somigliavano chiaramente a quelli esibiti dai modelli, il che fornisce una prova sorprendente dell'apprendimento per imitazione. Inoltre, l'osservazione di modelli adulti impegnati in comportamenti aggressivi donava a quest'ultimi permissività agli occhi dei bambini, e rischiava di indebolire le loro risposte inibitorie e di aumentare la probabilità di reazioni aggressive a fronte di frustrazioni successive. Bandura sostiene dunque che gli individui imparino osservando gli altri e l'ambiente che li circonda, in quanto la mera osservazione produce in essi

determinati effetti di apprendimento senza bisogno di rinforzi diretti, e che gran parte dei loro comportamenti quindi sono il risultato dell'imitazione o dell'apprendimento vicario di modelli.

1.2 Le relazioni intergruppo

Nella prima parte di questo primo capitolo abbiamo esaminato il potere del conformismo di gruppo e dell'obbedienza all'autorità, che può dominare e sovvertire l'iniziativa individuale (Zimbardo, 2008). In questa seconda parte proseguiamo con ulteriori fattori che possono indurre una persona a compiere azioni contrarie alle norme etiche o morali di riferimento. La pressione dei pari, ad esempio, è stata identificata come una forza sociale che spinge le persone, e soprattutto gli adolescenti, a fare qualunque cosa pur di essere accettati (Zimbardo, 2008, pag. 384). Queste informazioni completeranno le basi che ci permetteranno di valutare come persone comuni possano talvolta essere indotte a compiere azioni che violano ogni senso delle convenienze sociali e della moralità e provocano danni agli altri.

In questa tesi ci focalizziamo sulle relazioni intergruppo prendendo come punto di interesse gli atteggiamenti e i comportamenti di individui verso membri di altri gruppi. Innanzitutto, per far sì che i membri di un gruppo (ingroup) siano capaci di odiare, disprezzare o addirittura discriminare i membri di un altro gruppo (outgroup), devono aver prima acquisito il senso di appartenere ad un gruppo, che sarà chiaramente diverso da quello che odieranno, disprezzeranno o discrimineranno (Tajfel, 1974). Ma facciamo un passo indietro.

È un fatto fondamentale dell'esistenza umana che le persone sono organizzate in gruppi sociali. Siamo tutti membri di molti tipi diversi di gruppi, che vanno da piccoli gruppi come la famiglia e gli amici, a grandi categorie sociali come genere, religione e nazionalità. Di conseguenza, gran parte della nostra interazione con gli altri avviene in un ambiente di gruppo, dove non siamo solo persone individuali ma rappresentanti dei nostri rispettivi gruppi sociali. Tajfel e Turner (1979) concettualizzano un gruppo come un insieme di individui che si percepiscono membri della stessa categoria sociale, condividono un certo coinvolgimento emotivo e raggiungono un certo grado di consenso sociale sulla valutazione del loro gruppo e della loro appartenenza ad esso. A partire da questa idea di gruppo, la loro definizione di comportamento intergruppo sembra avvicinarsi molto a quella di Sherif (1966): *“Ogni volta che gli individui appartenenti a un gruppo interagiscono, collettivamente o individualmente, con un altro*

gruppo o i suoi membri in termini di appartenenza al proprio gruppo, abbiamo un'istanza di comportamento intergruppo" (pag. 12). Qualsiasi analisi del comportamento di gruppo dovrebbe, in una certa misura, basarsi su un'analisi delle categorie e dei processi di categorizzazione sociale e anche delle relazioni sociali tra queste categorie, o relazioni intergruppo (Hogg, 2001).

1.2.1 Teoria dell'identità sociale

Il senso di appartenere ad un gruppo prende il nome di identità sociale. L'identità sociale è diversa dall'identità personale; quest'ultima è la parte del concetto di sé che deriva dai tratti individuali e dai rapporti peculiari che intratteniamo con gli altri (Turner, 2010). La teoria dell'identità sociale è un concetto fondamentale nelle scienze sociali, sviluppato da Henri Tajfel e John Turner negli anni '70 e '80 del XX secolo. Questa teoria sottolinea l'importanza intrinseca dell'appartenenza a un gruppo nella comprensione delle relazioni intergruppo. Essa cerca di spiegare come e perché gli individui si identificano con determinati gruppi sociali e come questa identificazione influisce sul loro comportamento e sulle loro percezioni (Hogg e Vaughan, 2008). Come già anticipato, i gruppi esistono in virtù del fatto che ci sono "outgroups": per fare in modo che le persone facciano parte di un gruppo, ci devono logicamente essere altre persone che non fanno parte del gruppo. In questo senso, i gruppi sociali sono categorie di persone, e una categoria sociale acquisisce il suo significato in contrasto con altre categorie (Hogg, 2001, pag. 70). Per categorizzazione sociale si intende dunque il processo, automatico e spesso inconscio, tale per cui gli individui tendono a classificare le persone, inclusi se stessi, in diverse categorie sociali (Hogg e Vaughan, 2008). Questa classificazione avviene in base alle differenze, percepite e/o reali, in ciò che le persone pensano, sentono e fanno. Questo processo quindi da una parte accentua le differenze percepite tra le categorie, ma dall'altra anche le somiglianze all'interno delle categorie (Tajfel, 1959). La categorizzazione sociale e il confronto sociale sono due importanti processi coinvolti nella formazione dell'identità sociale. Secondo l'approccio dell'identità sociale, le categorie sociali di tutti i tipi contribuiscono a fornire ai membri un'identità sociale. L'identità sociale consiste in quegli aspetti dell'immagine di sé dell'individuo che derivano dalle categorie sociali alle quali egli si percepisce come appartenenti (Tajfel e Turner, 1979). Essa è quella parte del concetto di sé che si sviluppa dall'appartenenza a un gruppo: le persone si conformeranno quindi a norme ingroup dimostrando favoritismo ingroup, ovvero il comportamento che

favorisce il proprio gruppo rispetto agli altri (Hogg e Vaughan, 2008, pag. 229). Questo favoritismo può portare alla discriminazione degli individui che non fanno parte del proprio gruppo (outgroup) e ai conflitti intergruppi. La categorizzazione sociale è alla base della formazione di bias e stereotipi, poiché le persone tendono a sovrastimare le somiglianze all'interno dei gruppi e le differenze tra i gruppi. Essa influenza inoltre i processi di inclusione ed esclusione sociale: la differenziazione di ingroup-outgroup implica pensare ai gruppi sociali o alle categorie nei termini “noi-loro” (Brewer e Miller, 1996). La semplice appartenenza a una categoria, però, non è sufficiente per attivare un orientamento intergruppo (favoritismo ingroup e denigrazione outgroup). Questa attivazione comporta un ulteriore processo di autocategorizzazione in cui il senso di sé viene esteso al gruppo nel suo complesso, ovvero quando le persone si identificano con la categoria; allo stesso modo, una categoria sociale diventa un outgroup solo quando il sé è attivamente dissociato dal gruppo (Hogg e Turner, 1987). Secondo la teoria della categorizzazione del sé di Turner (1987), l'identità sociale e personale sono l'espressione di un sé unico che può manifestarsi a livelli diversi di astrazione, da un livello più generale (“esseri umani”), per passare poi dai vari gruppi di appartenenza fino al livello più basso (singoli individui). Tra questi due poli vi sono livelli intermedi in cui è più probabile che si ricorra a manifestazioni dell'intergroup bias. Il processo di autocategorizzazione dipende dal contesto nel quale gli individui si trovano e dall'interazione fra accessibilità (facilità con cui gli individui possono attivare a livello cognitivo una categoria sociale) e fit (grado in cui le categorie sociali attivate si adattano al contesto, al livello in cui esse riflettono le differenze esistenti fra i gruppi di una particolare condizione). La salienza dell'identità risiede dunque nella prontezza nell'adottare una particolare identità e grado in cui è considerata significativa nel contesto sociale. Se sentiamo di appartenere ad un gruppo, adeguiamo i nostri pensieri, sentimenti e comportamenti alle norme interiorizzate di quel gruppo. Le persone rappresentano mentalmente le categorie sociali e i gruppi come prototipi. Un prototipo è un insieme di attributi (percezioni, credenze, atteggiamenti, sentimenti, comportamenti) che descrive un gruppo e lo distingue da altri gruppi rilevanti. Quando categorizziamo le persone le vediamo attraverso le lenti del prototipo rilevante, ingroup o outgroup. Le vediamo come membri di un gruppo piuttosto che come individui unici, e ciò conduce alla depersonalizzazione, ovvero alla percezione e al trattamento di sé e degli altri non come individui unici, ma come incarnazioni prototipiche di un gruppo sociale (Hogg e Vaughan, 2008, pag. 230). Il processo di autocategorizzazione comporta un'accentuazione delle somiglianze percepite tra il sé e gli altri membri del gruppo e un'accentuazione delle differenze percepite tra il sé e i membri dell'outgroup. Questa accentuazione si verifica per tutti gli atteggiamenti, le credenze e i valori,

le reazioni affettive, le norme comportamentali, gli stili di parola e altre proprietà che si ritiene siano correlate con la relativa categorizzazione intergruppo (Stets e Burke, 2000). Il confronto sociale comporta invece l'applicazione selettiva dell'effetto di accettazione, principalmente a quelle dimensioni che si tradurranno in risultati auto-esaltanti per il sé. Nello specifico, l'autostima è rafforzata dalla valutazione dell'in-group e dell'out-group sulle dimensioni che portano l'in-group ad essere giudicato positivamente e l'out-group ad essere giudicato negativamente (Stets e Burke, 2000). Per comprendere le relazioni tra gruppi quindi dobbiamo innanzitutto comprendere i processi e le motivazioni che sono alla base dell'attaccamento di un individuo ai suoi gruppi sociali e le condizioni in cui si inserisce la differenziazione tra gruppi.

Ricapitolando, gli individui tendono a classificare le persone, inclusi se stessi, in diverse categorie sociali. Questo aiuta a organizzare e semplificare l'ambiente sociale. Una volta categorizzati, gli individui tendono a identificarsi con alcuni gruppi (ingroup) rispetto ad altri (outgroup). Questa identificazione contribuisce alla costruzione dell'identità sociale. Infine, gli individui tendono a confrontare il proprio gruppo (ingroup) con altri gruppi (outgroup), e questo confronto sociale spesso avviene per mantenere o migliorare l'autostima e il valore del proprio gruppo.

1.2.2 Deindividuation

Secondo Zimbardo (1969) l'appartenenza a un gruppo numeroso fornisce alle persone una copertura di anonimato che estende agli altri la responsabilità personale per le conseguenze delle proprie azioni. Ciò conduce a una perdita di identità e a una ridotta responsabilità che deriva dal giudizio sociale. A sua volta, questo porta le persone a diventare impulsive, irrazionali e disinibite, in quanto esse hanno perduto le abituali forme di controllo sociale e personale. Zimbardo (2008) ce lo mostra nel suo esperimento carcerario di Stanford nel quale le guardie dovevano indossare uniformi color kaki e degli occhiali a specchio per agevolare il clima di anonimato e ridurre la responsabilità personale. La deindividuation è uno stato psicologico unico in cui il comportamento passa sotto il controllo di richieste situazionali immediate e di stimoli ormonali, biologici. Al pensiero si sostituisce l'azione, la ricerca del piacere immediato prevale sulla gratificazione procrastinata, e alle decisioni attentamente controllate subentrano insensate risposte emotive (Zimbardo, 2008, pag. 441-442). Quindi in uno stato di deindividuation le persone sono più inclini a comportamenti impulsivi e reattivi,

spesso guidati dalle emozioni piuttosto che dal ragionamento. In questo stato le persone possono assumere comportamenti antisociali. Kugihara (2001) ha scoperto che maggiore è la dimensione del gruppo, maggiore sarà il grado di anonimità esperita dai membri del gruppo, e di conseguenza maggiore sarà il comportamento antisociale. La deindividuazione è un fenomeno complesso che illustra come il contesto sociale e la percezione dell'individualità possono influenzare profondamente il comportamento umano.

2. CAPITOLO 2: il disimpegno morale ed i suoi meccanismi

“La nostra abilità di impegnare e disimpegnare selettivamente i nostri standard morali [...] contribuisce a spiegare come le persone possano essere barbaramente crudeli in un dato momento e compassionevoli un minuto dopo.

A. BANDURA

In questo secondo capitolo, dopo aver analizzato precedentemente alcuni dei fattori situazionali che incidono sul comportamento di un individuo, andremo ad analizzare un complesso di processi psicologici dinamici osservati da Bandura che possono non soltanto indurre le persone a compiere azioni aggressive ma che gli permettono anche di convivere o, meglio, di sopprimere, le conseguenze emotive che derivano da tali azioni. Questo complesso di processi psicologici agisce sul comportamento, sulla responsabilità dell'agente, sul bersaglio del comportamento e/o sui risultati.

2.1 La teoria sociocognitiva di Bandura

Quando gli individui si comportano male, difficilmente riconoscono o accettano che le loro azioni siano state malvage (Runions e Bak, 2015). Al contrario, tentano di giustificare i loro comportamenti offrendo una serie di circostanze e contesti che li hanno spinti a fare quello che hanno fatto. Queste giustificazioni Bandura le definisce “disimpegno morale”: quando le azioni degli individui sono in disaccordo con i loro standard morali, specifici meccanismi di distacco morale permettono loro di sospendere temporaneamente ogni autovalutazione etica spegnendo le tendenze di giudicarsi come moralmente sbagliati, permettendo loro di dissociarsi cognitivamente per evitare conseguenti emozioni negative come il senso di colpa e la vergogna.

La teoria sociocognitiva dell'agire morale di Albert Bandura (1986) è stata formulata per spiegare un'ampia gamma di comportamenti umani, che vanno da quelli sociali positivi a quelli negativi come l'aggressività. Questa teoria postula che i comportamenti morali ed etici delle persone sono guidati dagli standard di ognuno su ciò che è giusto e ciò che è sbagliato. Quindi gli standard morali rappresentano i principi e le convinzioni personali di cui un individuo si serve per autoregolare il proprio comportamento. Questi standard morali vengono interiorizzati attraverso processi di apprendimento sociale, come l'osservazione di modelli di comportamento, l'interazione con altre persone e l'esperienza diretta e una volta formati, tali

standard servono da guida e deterrente per l'azione. Con l'integrazione di valori morali e la conseguente formazione di un sé morale, le risposte emotive guidano il soggetto, o agente, nel generare comportamenti etici e nell'evitare quelli che deviano dai propri standard morali. Secondo Bandura (1991), gli standard morali si traducono in azioni attraverso meccanismi di autoregolamentazione. L'autoregolamentazione morale è dunque il processo attraverso il quale le persone controllano e dirigono la propria condotta in base ai propri standard morali. Questo processo opera attraverso tre principali sottofunzioni (Bandura, 2014): l'auto-monitoraggio della condotta, il giudizio valutativo di comportamento in relazione agli standard personali e alle circostanze ambientali e la reazione auto-sanzionatoria. Bandura (2014) sostiene che le persone regolano le loro azioni guidati da due principali fonti di sanzioni: sanzioni sociali e auto-sanzioni. Entrambi questi meccanismi di controllo funzionano in anticipo. Nel caso delle sanzioni sociali, le persone si astengono dal trasgredire perché temono che tale condotta sociale porterà loro censura sociale e altre conseguenze negative. Tuttavia, i codici sociali e le sanzioni esterne sono un deterrente relativamente debole poiché la maggior parte degli atti trasgressivi può passare inosservata. Ma la gente presiede continuamente la propria condotta in innumerevoli situazioni che presentano poca o nessuna minaccia esterna. Questo perché, nel caso delle reazioni auto-sanzionatorie, comportarsi in modo prosociale produce autocompiacimento e rispetto di sé. Le sanzioni interne sono le conseguenze emotive che una persona sperimenta in risposta al proprio comportamento, basate sulla conformità o non conformità agli standard morali interni. Queste sanzioni includono sensi di colpa, vergogna e rimorso per comportamenti immorali, e orgoglio e soddisfazione per comportamenti morali. La loro funzione è dunque quella di prevenire comportamenti immorali e di promuovere comportamenti morali (Bandura, 2014).

La teoria cognitiva sociale di Bandura, per spiegare il comportamento umano, pone dunque a mio parere l'accento sul ruolo dell'apprendimento osservativo (gli individui possono apprendere nuovi comportamenti osservando gli altri senza necessariamente una pratica diretta o rinforzi), dell'autoefficacia (la convinzione di un individuo nella propria capacità di eseguire comportamenti necessari per produrre risultati specifici) e del determinismo triadico reciproco (il comportamento umano è il prodotto dell'interazione tra fattori personali, influenze ambientali e modelli comportamentali) come determinanti bidirezionali dello sviluppo, suggerendo che le persone sono viste come agenti attivi che possono influenzare ed essere influenzati dal loro ambiente e introducendo quindi il concetto di *agency*. Con *agency*, Bandura (2001) si riferisce alla capacità degli individui di agire deliberatamente e con intenzionalità per

influenzare gli eventi e l'ambiente; essere un agente significa far accadere intenzionalmente le cose attraverso le proprie azioni. L'*agency* è un elemento chiave del comportamento umano e della capacità di autoregolazione, implicando che le persone non sono meri prodotti delle circostanze ma piuttosto attori attivi in grado di plasmare le proprie vite. L'autore (2001) distingue tre diverse forme di *agency*, che insieme costituiscono una visione completa della capacità degli individui di influenzare la propria esistenza: *agency* personale, ovvero la capacità dell'individuo di agire intenzionalmente e di esercitare controllo sulle proprie azioni e sulle circostanze, l'*agency* proxy, cioè la capacità di influenzare gli altri affinché agiscano per proprio conto, quando le proprie risorse sono insufficienti e l'*agency* collettiva, ovvero la capacità di persone che lavorano insieme per raggiungere obiettivi comuni, combinando le loro risorse e competenze. Secondo Bandura (1999) inoltre, l'agire morale ha una doppia natura: inibitiva e proattiva. La forma inibitiva si manifesta nel potere di astenersi dal comportarsi in modo disumano. La forma proattiva si esprime nel potere di comportarsi umanamente. In quest'ultimo caso, gli individui investono il loro senso di autostima così fortemente in convinzioni umane e obblighi sociali che agiscono contro ciò che considerano ingiusto o immorale. L'*agency* incarna le dotazioni, i sistemi di credenze, le capacità di autoregolamentazione e le strutture e funzioni distribuite attraverso le quali si esercita l'influenza personale. Secondo Bandura (1989), i comportamenti variano significativamente nei diversi contesti. Seguendo questa prospettiva, è cruciale esaminare le caratteristiche dei contesti specifici in cui si manifestano comportamenti problematici e il modo in cui tali contesti interagiscono con le predisposizioni personali per affrontare e comprendere appieno tali problemi. Il disimpegno morale è considerato dunque un processo dipendente non solo dalle caratteristiche individuali, ma anche dal contesto in cui l'individuo agisce. I meccanismi di disimpegno morale sono strategie cognitive che consentono agli individui di giustificare il loro comportamento immorale riformulando qualsiasi o tutti e quattro gli aspetti della situazione. Affinché gli individui sospendano temporaneamente il sistema di autoregolamentazione e neutralizzino le loro reazioni auto-sanzionatorie per impegnarsi in comportamenti immorali devono cambiare il modo in cui vedono quattro aspetti di una situazione: il comportamento, la responsabilità dell'agente, il bersaglio del comportamento e/o i risultati.

2.2 Il comportamento

La riformulazione del comportamento si ottiene attraverso (a) giustificazioni morali, (b) etichette eufemistiche e/ o (c) confronti vantaggiosi, che consentono all'individuo di vedere il suo comportamento immorale come in definitiva morale o benigno.

2.2.1 Giustificazioni morali

Le persone, prima di impegnarsi in comportamenti dannosi, cercano di giustificare la moralità delle loro azioni (Bandura, 2002). In questo processo di giustificazione morale, la condotta dannosa viene resa accettabile sia a livello personale che a livello sociale se vista come al servizio di scopi socialmente degni o etici. In questo modo gli individui preservano quindi la visione di sé stessi come individui morali nonostante infliggano danni agli altri. A sostegno di quanto appena affermato, nel suo articolo “*Selective Moral Disengagement in the Exercise of Moral Agency*”, Bandura (2002) utilizza come esempio la figura di Bin Laden, il quale ha usato la religione, un imperativo sacro, a difesa del suo terrorismo. La responsabilità delle azioni terroristiche non ricade più dunque sugli uomini bensì su Allah. Nel corso dei secoli, molti comportamenti distruttivi sono stati perpetrati da persone normali e rispettabili in nome di ideologie rette, principi religiosi e imperativi nazionalistici (Rapoport e Alexander, 1982; Reich, 1990).

2.2.2 Etichettatura eufemistica

Il linguaggio eufemistico viene utilizzato per rendere rispettabile una condotta dannosa e per ridurre la responsabilità personale (Lutz, 1987). Attraverso il linguaggio eufemistico, le persone vengono desensibilizzate e disimpegnate moralmente. Alcune azioni fortemente dannose, se chiamate con termini attenuanti, possono venire accettate più facilmente. Il modo in cui chiamiamo gli eventi modella quindi la percezione che abbiamo degli stessi. Le persone si comportano in modo molto più crudele quando le azioni violente vengono risanate linguisticamente rispetto a quando vengono chiamate aggressioni (Diener et al., 1975). Ad esempio chiamare i civili uccisi dalle bombe “danni collaterali” riduce l’impatto di tale avvenimento creando ambiguità, oppure parlare di “intervento umanitario” per giustificare un'azione militare in un altro paese minimizzando l'aspetto aggressivo dell'intervento. Tali manipolazioni della realtà attraverso il linguaggio eufemistico influenzano la percezione pubblica delle azioni diffondendo atteggiamenti di tolleranza verso tali comportamenti.

2.2.3 Confronti vantaggiosi

Per far apparire una condotta disumana come umana e benevola, la si deve confrontare con una ancora più disumana (Bandura, 1996). Questo confronto permette agli individui di minimizzare la gravità dei propri comportamenti in modo da poterli giustificare. Bandura (1999) ha evidenziato come questo contribuisca a ridurre la disapprovazione (sia personale che sociale), a ridurre il senso di colpa e a mantenere un'immagine positiva di sé stessi. Normalizzare le condotte immorali riducendo la percezione del loro impatto negativo implica inoltre una difficoltà negli individui a riconoscere la necessità di cambiare il proprio comportamento. I terroristi, ad esempio, vedono il loro comportamento come un atto di martirio disinteressato, comparandolo alle diffuse crudeltà inflitte alle persone con cui si identificano (Bandura, 2002). Per gli standard utilitaristici, il confronto scagionante si basa fortemente sulla giustificazione morale. Ci sono due tipi di giudizi che secondo una prospettiva utilitaristica rendono la violenza moralmente accettabile: il primo è che le opzioni non violente vengono giudicate inefficaci per ottenere i cambiamenti desiderati mentre il secondo è che le proprie azioni dannose impediranno più sofferenze umane di quelle che causano (Bandura, 2002).

2.3 La responsabilità del comportamento

Gli individui potrebbero anche disimpegnarsi moralmente cambiando la loro percezione della propria responsabilità personale per il comportamento attraverso (d) lo spostamento o (e) la diffusione della responsabilità verso gli altri.

2.3.1 Spostamento di responsabilità

Siccome il controllo morale opera più fortemente quando le persone riconoscono di aver contribuito a risultati dannosi, il meccanismo dello spostamento di responsabilità permette agli individui di giustificare le proprie azioni trasferendo la colpa e la responsabilità a qualcun altro, ad esempio a un'autorità superiore, o a qualcos'altro, ad esempio a delle norme del gruppo di appartenenza (Bandura, 2002). Come mostrato nella ricerca di Milgram (1974), le persone si comportano in modi che normalmente ripudiano se un'autorità legittima accetta la responsabilità degli effetti della loro condotta, e più legittima è l'autorità maggiore è l'aggressione obbediente. In questo modo gli individui non si sentono personalmente responsabili delle loro azioni ma le vedono piuttosto come derivanti dagli ordini delle autorità. Stanno semplicemente eseguendo gli ordini, e questo evita loro di auto condannarsi, proprio

come ha affermato Adolf Eichmann nel suo processo per crimini di guerra nazisti del 1961 a Gerusalemme (Bandura, 2002).

2.3.2 Diffusione di responsabilità

Quando la responsabilità di comportamenti dannosi è condivisa tra molti, ogni individuo può sentirsi meno colpevole. Nel suo articolo "*Violence without moral restraint: reflections on the dehumanization of victims and victimizers*" Kelman (1973) documenta i diversi modi in cui l'agency personale viene oscurata dalla diffusione sociale della responsabilità. In primo luogo, la responsabilità può essere diffusa per divisione del lavoro; i compiti suddivisi sembrano innocui in sé stessi. La gente sposta la loro attenzione dal significato di che cosa stanno facendo ai particolari del loro lavoro specifico. In secondo luogo, il processo decisionale di gruppo è un'altra pratica comune che consente alle persone di comportarsi in modo disumano; dove tutti sono responsabili nessuno si sente veramente responsabile. Infine l'azione collettiva, che fornisce anonimato, è un altro espediente per indebolire il controllo morale. Qualsiasi danno fatto da un gruppo può sempre essere attribuito in gran parte al comportamento di altri. Le persone agiscono in modo più crudele sotto la responsabilità di gruppo rispetto a quando si ritengono personalmente responsabili per le loro azioni (Bandura et al., 1975; Zimbardo, 1995).

2.4 Il target del comportamento

I meccanismi di disimpegno morale che (f) incolpano il bersaglio del comportamento per la propria sofferenza, o (g) disumanizzano il bersaglio, agiscono per riformulare le percezioni dell'individuo sul ruolo del bersaglio per il comportamento.

2.4.1 Incolpare la vittima

Addossare la colpa alle vittime o alle circostanze è un altro espediente che ha lo scopo di farsi esonerare dalle auto-sanzioni morali. La condotta violenta diventa una legittima reazione difensiva alle provocazioni (Bandura, 2002). I nemici vengono accusati di assumere comportamenti provocatori che giustificano la violenza subita. Quest'ultima, non solo viene ritenuta giustificabile ma persino appropriata. Le vittime vengono quindi accusate di portare sofferenza su sé stesse. L'auto assoluzione è anche realizzabile vedendo la propria condotta dannosa come forzata da circostanze convincenti piuttosto che come una decisione personale. Un abuso giustificato può avere conseguenze più devastanti di una crudeltà riconosciuta. Colpevolizzare le vittime piuttosto che i colpevoli può diventare molto pericoloso poiché esse

possono arrivare a credere alle caratteristiche degradanti attribuite loro. L'inumanità scagionata è più dannosa della inumanità che non cerca di giustificarsi (Bandura, 2002). Queste dinamiche forniscono un'ulteriore giustificazione morale per maltrattamenti ancora maggiori.

2.4.2 Deumanizzare la vittima

La deumanizzazione è il costrutto fondamentale per comprendere la “disumanità umana nei confronti dell'uomo” (Zimbardo, 2008). Si tratta di un fenomeno psicologico che si verifica ogni qualvolta degli esseri umani ritengono che altri esseri umani debbano essere privati della loro umanità. Identificando certi individui o gruppi come esterni alla sfera dell'umanità, gli agenti deumanizzanti sospendono la moralità che in genere governa l'agire razionale nei confronti dei loro simili (Zimbardo, 2008). Bandura (1992) ha sottolineato come la deumanizzazione sia una strategia cognitiva che permette il disimpegno delle auto-sanzioni morali degli agenti, poiché la percezione di sé stessi come esseri morali dipende da come gli individui considerano le persone che maltrattano. Percepire un altro come umano attiva reazioni empatiche attraverso la somiglianza percepita (Bandura, 1992). Ci smussano di più le gioie e le sofferenze di coloro con i quali ci si identifica che quelle di quelli spogliati di qualità umane. È difficile maltrattare le persone umanizzate senza rischiare angoscia personale. L'auto-sanzione per una condotta crudele quindi può essere disimpegnata o indebolita spogliando le persone delle loro qualità umane. Una volta disumanizzate, non sono più viste come persone con sentimenti, speranze e preoccupazioni, ma come oggetti sub-umani. Un altro modo per disimpegnare o minimizzare l'auto-sanzione è quello di attribuire alle vittime qualità demoniache o bestiali. Durante la guerra, le nazioni gettano continuamente i loro nemici nelle immagini più disumanizzate, demoniache e bestiali per renderli più facili da uccidere. Basti pensare al genocidio nazista degli ebrei, il quale ha avuto inizio creando, grazie a film e manifesti propagandistici, un'immagine nazionale che li rappresentava come forme inferiori di vita animale, parassiti, topi voraci (Zimbardo, 2008). Anche Bandura (2002) nel suo articolo “*Selective Moral Disengagement in the Exercise of Moral Agency*” cita Primo Levi (1989), il quale chiese a un comandante del campo nazista perché avessero fatto di tutto per degradare le loro vittime, che avrebbero comunque ucciso. Il comandante spiegò freddamente che non si trattava di crudeltà senza scopo. Le vittime dovevano essere degradate ad oggetti subumani in modo che coloro che gestivano le camere a gas fossero meno gravati dalla sofferenza. Nel suo libro, Levi ha dimostrato che nei campi di concentramento il processo di disumanizzazione ha profondamente influenzato anche le percezioni di sé dei prigionieri, che sono stati costretti a interiorizzare categorie e modelli di pensiero imposti dagli autori. Secondo Levi, infatti, la

deumanizzazione riguarda sia le vittime che gli autori poiché tutti gli attori coinvolti nel dramma dei campi di concentramento sono stati sottoposti a un tragico e permanente impoverimento della loro personalità (Volpato e Andrighetto, 2015). I risultati della ricerca sul disimpegno morale sono in accordo con la cronaca storica delle atrocità umane; per produrre azioni atroci, è più conveniente avere condizioni sociali favorevoli piuttosto che persone mostruose. Date le condizioni sociali adeguate, persone decenti e normali possono fare cose straordinariamente crudeli (Bandura, 2002).

2.5 Le conseguenze del comportamento

Infine, i risultati dannosi del comportamento immorale possono essere (h) minimizzati o visti come benefici per la vittima.

2.5.1 Minimizzare le conseguenze o vederle come dei benefici

Secondo Bandura (2002) l'assoluzione dalla responsabilità personale non è sufficiente per compiere azioni disumane. Altri modi di indebolire il controllo morale operano minimizzando, trascurando o distorto gli effetti della propria azione. Quando le persone perseguono attività che danneggiano gli altri, evitano di affrontare il danno che causano o lo riducono al minimo. Se la minimizzazione non funziona, l'evidenza del danno può essere screditata. Fintanto che i risultati dannosi della propria condotta sono ignorati o distorti, non c'è motivo per l'auto-sanzione di essere attivata. Ignorati poiché è più facile danneggiare gli altri quando la loro sofferenza non è visibile e quando le azioni distruttive sono fisicamente e temporalmente lontane dai loro effetti dannosi. Ad esempio ora siamo nell'era dei social media nella quale non vedendo la vittima è più facile arrecargli del male (Runions e Bak, 2015). Dagli studi di Milgram (1974) sull'aggressione obbediente infatti, si evince che, come il dolore delle vittime diventa più evidente e personalizzato, le persone sono meno propense a continuare ad obbedire ai comandi dannosi delle autorità. Distorti poiché è più facile danneggiare gli altri quando le conseguenze negative delle azioni vengono interpretate come se fossero in realtà vantaggiose. Ad esempio, i leader politici cercano di giustificare la guerra dicendo che porterà alla "pace duratura" o che è necessaria per "proteggere la democrazia" nonostante le gravi perdite umane e materiali che comporta, oppure un generale cerca di razionalizzare un attacco devastante dicendo che ridurrà il potenziale futuro di conflitto e quindi che è un "male necessario".

Questi otto meccanismi di disimpegno morale forniscono un modello per intuire come le persone possono assumere comportamenti auto-assolutori in rapporto al proprio sé morale, vero e presunto.

Sono state fatte diverse riletture dei concetti di Bandura tra cui ad esempio “Moral Disengagement” di Celia Moore (2015). Questa riletture si concentra su questioni centrali nella teoria del disimpegno morale di Albert Bandura applicandole però ad un ambito specifico ovvero al comportamento organizzativo. A partire dai meccanismi di dissociazione morale esposti da Bandura, Moore ha sviluppato una misura per valutare la propensione di un individuo al disimpegno morale, dimostrando come questa propensione possa prevedere vari comportamenti non etici sul posto di lavoro. Lo studio ha dimostrato che questi meccanismi aiutano gli individui a razionalizzare le azioni non etiche senza provare disagio personale, riducendo così le barriere psicologiche alla condotta immorale. Incorporando queste informazioni, le organizzazioni possono progettare interventi migliori per promuovere comportamenti etici e ridurre i casi di cattiva condotta.

3. CAPITOLO 3: resistere alle influenze situazionali

[...] *Una mezza dozzina di psichiatri lo aveva dichiarato “normale”, e uno di questi, si dice, aveva esclamato addirittura “più normale di quello che sono io dopo che l’ho visitato”, mentre un altro aveva trovato che tutta la sua psicologia, tutto il suo atteggiamento verso la moglie e i figli, verso la madre, il padre, i fratelli, le sorelle e gli amici era “non solo normale, ma ideale” [...].*

H. ARENDT, *La banalità del male*, 1963

Nel primo capitolo abbiamo trattato di come alcuni fattori situazionali influenzino il comportamento antisociale degli individui. Nel secondo abbiamo esposto le strategie cognitive che essi mettono in atto per distanziarsi cognitivamente dalle conseguenze che derivano da tali comportamenti. In quest’ultimo capitolo, proveremo a dare possibili suggerimenti su come resistere a tali influenze situazionali. Inizierò con la spiegazione di due bias, il self-serving bias e l’errore fondamentale di attribuzione, che noi esseri umani commettiamo e che ci fanno percepire esenti dai comportamenti antisociali con l’illusione che noi non saremmo mai in grado di compierli. Il primo ci porta a distorcere la realtà per proteggere il nostro ego mentre il secondo ci porta a credere che tutti quelli che compiono azioni atroci abbiano necessariamente una condizione patologica. Con la citazione iniziale, infatti, la Harendt ci ricorda come l’ufficiale tedesco Heichmann fosse perfettamente normale e sano. Psicologizzare la criminalità è uno degli errori che interessa la società (Garland, 2001): è più facile attribuire disposizioni interne o malattie mentali a coloro che compiono crudeltà piuttosto che pensare che siano stati spinti da cause situazionali. Questo perché, accettare che siano stati influenzati da particolari caratteristiche di una situazione piuttosto che dà delle predisposizioni soggettive intrinseche vorrebbe dire prendere consapevolezza della possibilità che a noi potrebbe accadere la stessa cosa. Sarebbe una grande fortuna se il male fosse incarnato da una serie di persone specifiche e Bauman (2013) non manca di sottolinearlo, ma non è così. Basta infatti un aspetto apparentemente trascurabile di una situazione sociale per indurci talvolta a commettere atti riprovevoli. Prendere dunque consapevolezza dell’esistenza di tali bias e del fatto che noi spesso, inconsciamente ed automaticamente, li utilizziamo, ci può motivare a prestare più attenzione alle influenze esterne che spingono a fare del male. Infine, concluderò il capitolo illustrando il comportamento prosociale, in particolare su come il contesto lo influenza e in che modo possiamo alimentarlo al fine di contrastare il comportamento antisociale.

3.1 Self-serving bias

I self-serving bias, letteralmente “errori al servizio del sé”, sono un fenomeno psicologico comune in cui gli individui attribuiscono i loro successi a fattori interni (come le proprie capacità o sforzi) e i loro fallimenti a fattori esterni (come la sfortuna o le azioni di altre persone). Gli individui tendono a percepire sé stessi come moralmente superiori rispetto agli altri e meno suscettibili a comportamenti indesiderati (Ross e Nisbett, 2011). Questo può causare problemi nella comprensione che chiunque, date determinate situazioni, potrebbe comportarsi in modo simile ed implica quindi che tali individui non prendano elementari precauzioni per evitare possibili conseguenze indesiderate del loro comportamento (Ross e Nisbett, 2011). Questi errori cognitivi assolvono a una valida funzione per incrementare la nostra autostima (Zimbardo, 2008). Nella versione più estrema, gli individui credono di essere meno vulnerabili degli altri ai self-serving bias anche dopo essere stati informati della loro esistenza. Questa convinzione irragionevole li rende ancora più vulnerabili alle forze situazionali, perché sottovalutano il loro potere e sopravvalutano sé stessi (Zimbardo, 2008).

3.2 Errore fondamentale di attribuzione

Ross (1977) sosteneva che siamo tutti soggetti ad un doppio bias, da lui denominato errore fondamentale di attribuzione (FAE), di sovrautilizzo delle analisi disposizionali e di sottoutilizzo delle spiegazioni situazionali quando cerchiamo di spiegare le cause dei comportamenti altrui. Questo errore riflette dunque la tendenza ad attribuire le cause del proprio comportamento a fattori situazionali e le cause del comportamento altrui a fattori disposizionali (Heider, 1958; Ross, 1977; Jones e Harris, 1967). Questo sovrautilizzo di analisi disposizionali dei comportamenti antisociali è tipico soprattutto delle culture che si basano su valori individualistici, come la nostra, ed include sempre strategie di modificazione del comportamento (Markus e Kitayama, 1991). Questo errore può portare a diverse conseguenze, e quelle di nostro interesse vengono trattate dagli psicologi sociali Choi, Nisbett e Norenzayan (1999), Hamilton e Sherman (1996), Heider (1958) e Ross (1977). Nel loro articolo Choi, Nisbett e Norenzayan (1999) esaminano come l'errore fondamentale di attribuzione abbia delle conseguenze sociali sugli atteggiamenti culturali: le differenze culturali influenzano la propensione a fare attribuzioni disposizionali o situazionali portando a possibili incomprensioni interculturali. Hamilton e Sherman (1996) esplorano come l'errore fondamentale di attribuzione abbia delle conseguenze nelle dinamiche di gruppo contribuendo alla formazione e al

mantenimento degli stereotipi e dei pregiudizi nei confronti dei gruppi. Infine, Heider (1958) e Ross (1977) mostrano come questo errore porti a delle conseguenze nelle relazioni interpersonali. Il lavoro di Ross (1977) descrive come le attribuzioni disposizionali errate possano portare a malintesi e conflitti in tali relazioni, mentre Heider (1958) discute come le attribuzioni errate influenzino negativamente le relazioni, portando a una mancanza di empatia e comprensione reciproca. Comprendere e correggere questo bias diventa dunque cruciale per migliorare le interazioni sociali, promuovere la giustizia e ridurre i pregiudizi. Gilbert (1989), per mitigare l'errore fondamentale di attribuzione, propose alcune tecniche, tra cui: aumentare la consapevolezza del bias, promuovere il pensiero critico, ridurre il carico cognitivo, esplicitare le informazioni contestuali e promuovere l'empatia. Si può aumentare la consapevolezza del bias educando le persone a considerare attivamente le circostanze situazionali che potrebbero influenzare il comportamento degli altri. Incoraggiare le persone a riflettere più profondamente sulle cause del comportamento altrui, ad esempio utilizzando domande come: "quali fattori esterni potrebbero aver influenzato questa azione?" può promuovere il pensiero critico. Gilbert (1989) ha dimostrato che le persone sotto carico cognitivo sono meno capaci di correggere le loro attribuzioni. Pertanto, dare alle persone più tempo e risorse per analizzare le situazioni può migliorare la loro capacità di fare attribuzioni più accurate. Rendere esplicite le informazioni situazionali includendo dettagli contestuali che possano spiegare il comportamento può aiutare le persone a fare attribuzioni più accurate. Ad esempio, informare che una persona è sotto stress o che sta affrontando circostanze difficili. Infine, promuovere l'empatia incoraggiando le persone a mettersi nei panni degli altri e a considerare come si sentirebbero o agirebbero in situazioni simili è un'altra tecnica per correggere l'errore fondamentale di attribuzione.

3.3 Comportamento prosociale

Al comportamento antisociale, ovvero quel pattern di condotte che prevedono atti ostili e dannosi nei confronti della società, viene contrapposto il comportamento prosociale. Finora abbiamo trattato alcuni dei fattori situazionali che spingono le persone ad adottare un comportamento antisociale. Con lo stesso punto di vista, ovvero quello dell'approccio situazionale, proviamo invece a vedere in questo paragrafo come il contesto influenza il comportamento prosociale e successivamente i modi con cui possiamo provare a favorirlo.

3.3.1 Definizioni di comportamento prosociale

Come sostenuto da vari autori (es. Caprara e Steca, 2007; Eisenberg, Fabes e Spinrad, 2006), l'interesse della psicologia per il tema della prosocialità è relativamente recente, collocabile intorno agli anni '70. Uno dei principali contributi della psicologia alla comprensione del comportamento prosociale è stata la volontà di mettere ordine, di chiarire, di dare delle definizioni operative al concetto di prosocialità e a quelli collegati di altruismo, empatia, simpatia, ragionamento morale, etc.

Una prima definizione di comportamento prosociale la possiamo far risalire a Mussen e Eisenberg (1985), che lo definiscono come:

“un comportamento diretto ad aiutare o beneficiare un'altra persona o un gruppo di persone, senza aspettarsi ricompense esterne” (pag. 53).

Nonostante la sufficiente chiarezza di questa prima definizione di condotta prosociale, Roche (1995) provò a lavorare su una definizione più ampia che, da un lato, comprendesse non solo la semplicità dell'approccio unidirezionale, presente nelle prime indagini, ma anche la complessità delle azioni umane nel loro aspetto relazionale e sistemico e, dall'altro lato, che raccolga dimensioni più culturali e suscettibili di applicazione nel campo sociale e politico. Con queste intenzioni definì il comportamento prosociale come quel comportamento che, senza la ricerca di ricompense esterne, favorisca altre persone, gruppi o obiettivi sociali e aumenti la probabilità di generare una reciprocità positiva, di qualità e solidale nelle relazioni interpersonali o sociali conseguenti, salvaguardando l'identità, la creatività e l'iniziativa delle persone o dei gruppi interessati.

Simpson e Willer (2008), nella loro definizione di comportamento prosociale, aggiungono, inoltre, l'accento sui costi che spesso deve sopportare chi agisce prosocialmente. A prima vista i due tipi di comportamento sembrerebbero equivalenti, poiché entrambi hanno come obiettivo l'aiuto, il sostegno o, più generalmente, il “fare del bene”. Ma alcuni autori (es. Eisenberg, Fabes e Spinrad, 2006; Fiske, 2018; Sánchez et al., 2006), ci rimandano al concetto di motivazione come possibile chiave di lettura che ci permetta di chiarire la natura differente dei due comportamenti. Infatti, l'altruismo è caratterizzato da una volontà di “fare del bene” che ha alla base una motivazione intrinseca, ossia un desiderio di aiutare l'altro senza l'attesa o la speranza di riconoscimenti o ricompense. Il comportamento prosociale, invece, rimanda ad una classe di comportamenti sociali positivi che possono anche dare luogo a dei benefici per chi li mette in atto (in fin dei conti non avrebbe senso rifiutare una ricompensa per aver aiutato

qualcuno, né tantomeno si può reprimere il piacere derivante dall'aver compiuto una buona azione). A questo punto è interessante notare un'altra definizione che Roche (1995) dà dei comportamenti prosociali, poiché essa precisa meglio la natura di tali benefici. Secondo Roche (1995), i comportamenti prosociali arricchiscono le nozioni essenziali dell'altruismo tradizionale a condizione che si aggiunga loro una dimensione più pienamente sociale e collettiva e una motivazione realistica che accettando ricompense interiori o morali, sia centrata sull'altro. Occorre evitare appropriazioni esclusive ideologiche o religiose al fine di permettere il dialogo e la reciprocità tra tutti i sistemi umani e sociali. Per l'autore dunque i comportamenti prosociali possono anche essere quelli mossi da una aspettativa di ricompensa, a condizione però che sia interna, come, ad esempio, il desiderio di sentirsi bene per aver aiutato qualcuno. Per Roche (1995) pertanto i comportamenti prosociali si differenziano da quelli altruistici, poiché possono essere dettati dalla volontà di ricevere dei benefici interni (aumento dell'autostima, benessere, etc.). Anche secondo Staub (2013) atti altruistici rischiano di essere confusi con comportamenti prosociali ovvero di essere associati a ricompense interne e a esperienze rinforzanti.

La maggior parte degli psicologi (Eisenberg, Fabes e Spinrad, 2006; Fiske, 2018; Staub, 1979) descrive il comportamento prosociale come quel comportamento teso a beneficiare un'altra persona in maniera volontaria. L'enfasi sulla volontarietà è indispensabile perché sottolinea una delle prime caratteristiche del comportamento prosociale, ossia l'intenzionalità, il carattere non fortuito e non accidentale del fare del bene (Caprara, 2006). Trommsdorff e colleghi (2007) evidenziano come la connotazione della volontarietà debba anche includere la spontaneità dell'agire in modo prosociale, per differenziarlo da tutti quei comportamenti di aiuto agli individui che sono già insiti nella natura stessa della professione svolta (si pensi ai medici, alle infermiere, etc.). A tal proposito, Caprara (2006) fa notare che una certa disposizione prosociale nelle cosiddette "professioni d'aiuto" è comunque innegabile ed indispensabile.

Inoltre, Caprara (2006, pag. 10) definì la prosocialità come la: *"...tendenza a far ricorso ad azioni che si contraddistinguono per gli effetti benefici che producono negli altri..."*.

Il termine tendenza, sottolinea l'autore, richiama le modalità abituali d'interazione con il mondo, modalità che sottendono una molteplicità di strutture mentali, processi cognitivi e affettivi, convinzioni, valori, scopi, esperienze e caratteristiche di personalità che la ricerca psicologica, nonostante i grandi progressi compiuti, ancora non ha contribuito ad individuare in forma esauriente ed esaustiva. Tali considerazioni aiutano a comprendere quanto sia

complessa e diversificata la natura della prosocialità, che per esser ben intesa necessita dei contributi provenienti dalla biologia, dalla genetica, dalla psicologia della personalità, dalla psicologia cognitiva, dalla psicologia sociale, e da altro ancora. Come già anticipato però, in questa tesi ci soffermeremo solo sull'approccio della psicologia sociale.

3.3.2 Approccio sociale

A differenza degli altri orientamenti psicologici che hanno enfatizzato l'importanza di disposizioni interne nel determinare la condotta prosociale, i teorici dell'approccio sociale sottolineano come quest'ultima sia per lo più dettata da fattori ambientali esterni. Tra i teorici di questo approccio troviamo: Caprara (2006), Cialdini (1993), Latané e Darley (1969), Eisenberg e colleghi (Eisenberg, Guthrie, Murphy, Shepard, Cumberland e Carlo, 1999), Schwartz (1977) e Staub (2013). Essi hanno esaminato come le norme sociali, le esperienze personali, l'ambiente, l'educazione e l'apprendimento contribuiscano al comportamento prosociale. Educazione e ambiente perché l'educazione ricevuta e l'ambiente sociale in cui una persona cresce giocano un ruolo significativo; famiglie e scuole che promuovono valori di altruismo e solidarietà tendono a produrre individui più inclini a comportamenti prosociali. Le esperienze personali ovvero quelle esperienze che hanno portato beneficio da parte di altri e che possono incentivare comportamenti simili; ad esempio, chi ha ricevuto aiuto in passato potrebbe essere più propenso a ricambiare l'aiuto.

L'approccio sociale trova dunque nel processo di socializzazione una delle possibili determinanti del comportamento prosociale; esso non è innato ma viene appreso (Hogg e Vaughan, 2008). Caprara (2006) ad esempio nella sua teoria evidenzia come la socializzazione giochi un ruolo chiave nel rafforzare la coerenza intra-individuale. L'autore spiega che gli individui apprendono la prosocialità dall'esperienza: esperienze educative, familiari e culturali che promuovono valori prosociali contribuiscono a stabilire e mantenere questa coerenza e la manifestano in relazione ad obiettivi e valori personali. Nello studiare lo sviluppo dei bambini, Eisenberg e colleghi (1999) osservarono che la ricerca seguiva una linea di sviluppo indirizzata alle modalità di acquisizione della condotta prosociale nell'infanzia. Grusec (1991) nel suo lavoro discute come vari fattori di socializzazione possano influenzare condotte positive, soffermandosi in particolare sui rinforzi positivi, come lodi e ricompense, dei genitori ma anche sul clima emotivo della famiglia. Tuttavia, l'efficacia di tali rinforzi dipende dalla coerenza e dal modo in cui essi vengono applicati. Un altro tipo di rinforzo

efficace è quello osservazionale (Rushton, 1976): i comportamenti prosociali sono spesso appresi osservando e imitando modelli di ruolo significativi, come i genitori. Il modellamento è la tendenza di una persona a riprodurre le azioni, gli atteggiamenti e le risposte emotive di un modello; esso è definito anche “apprendimento per osservazione” (Hogg e Vaughan, 2008).

Nel suo libro Caprara (2006) riporta la necessità di considerare l'appartenenza culturale. Nella teoria del comportamento prosociale di Caprara (2006) troviamo riflessioni basate sul concetto di coerenza intra-individuale, che gioca un ruolo cruciale nel determinare il comportamento prosociale. La coerenza intra-individuale si riferisce alla congruenza e stabilità nel tempo e attraverso diverse situazioni dei tratti di personalità (ad esempio l'empatia, la coscienziosità, la stabilità emotiva), di atteggiamenti e valori (come l'altruismo e la giustizia) e di comportamenti di un individuo. Questa coerenza è essenziale per favorire nel tempo il comportamento prosociale, poiché le persone tendono ad agire in modo coerente con le loro disposizioni interne. Seguendo questa linea di pensiero quindi, le persone con competenze prosociali dovrebbero agire, presumibilmente, in modo sensibile, benevolo e gentile. Tuttavia ciò non sempre accade, poiché il comportamento può variare in relazione al contesto, alla situazione vissuta e all'appartenenza culturale. Quest'ultima influisce sui modi in cui le qualità prosociali come la sensibilità, la benevolenza e la gentilezza vengono espresse e valorizzate. Diverse culture possono avere norme e valori differenti che influenzano il modo in cui le persone agiscono. Le culture collettiviste, ad esempio, che enfatizzano l'interdipendenza e la cooperazione, sono più inclini alla prosocialità rispetto alle culture individualiste che valorizzano invece maggiormente l'autonomia e l'autosufficienza. L'autore, come si evince, attribuisce dunque importanza alle interazioni sociali e al contesto situazionale: le persone sono più inclini ad agire in modo prosociale quando si trovano in ambienti che supportano e valorizzano tali comportamenti. L'autoregolazione e la moralità sono componenti cruciali nella teoria di Caprara (2006); gli individui con un forte senso morale e capacità di autoregolazione sono più in grado di controllare impulsi egoistici e agire in base ai loro valori morali. Caprara (2006) sottolinea dunque che le persone con competenze prosociali mostrano tratti come sensibilità, benevolenza e gentilezza in modo stabile e coerente nel tempo. Tuttavia, questa coerenza non è rigida ma dinamica, permettendo adattamenti in base al contesto, alla situazione e all'appartenenza culturale. Questa flessibilità garantisce che il comportamento prosociale sia appropriato ed efficace nelle diverse circostanze ed esigenze.

L'attitudine alla prosocialità può altresì rispondere al bisogno di appartenenza; nel loro articolo Baumeister e Leary (2017) evidenziano la necessità di considerare il bisogno di appartenenza come possibile influenza alla condotta prosociale. Il bisogno di appartenenza, come visto nel primo capitolo, è considerato un bisogno umano fondamentale. Esso, nello stesso modo in cui può stimolare comportamenti antisociali al fine di essere accettati dal gruppo, può stimolare comportamenti inclusivi e di aiuto. Baumeister e Leary (2017) suggeriscono dunque che il comportamento prosociale è spesso un mezzo per soddisfare il bisogno di appartenenza. Le persone aiutano gli altri non solo per altruismo puro ma anche perché tali azioni possono rafforzare i legami sociali e garantire l'accettazione e l'integrazione all'interno di gruppi sociali. Gli autori mostrano come le persone tendano a essere più prosociali nei confronti di coloro con cui hanno o desiderano avere relazioni strette. Ad esempio, si è più inclini ad aiutare amici e familiari rispetto a sconosciuti. Secondo gli autori anche le norme sociali e il desiderio di conformarsi alle aspettative del gruppo influenzano il comportamento prosociale. Baumeister e Leary (2017) discutono come il partecipare ad azioni prosociali può essere un modo per dimostrare la propria adesione ai valori e alle norme del gruppo allo stesso modo in cui spesso si impegnano in comportamenti di aiuto per ottenere approvazione sociale ed evitare il rifiuto. La reciprocità è un ulteriore concetto chiave: aiutare gli altri può creare un ciclo di reciprocità, dove l'aiuto ricevuto viene restituito, rafforzando ulteriormente le relazioni.

Secondo alcuni studiosi come Berkowitz e Daniels (1964), Cialdini (1993), Gouldner (1960) e Schwartz (1977) lo sviluppo e il mantenimento di comportamenti prosociali e altruistici possono essere influenzati dalla presenza di due tipologie di norme culturali: la norma di reciprocità e la norma di responsabilità sociale. Spesso, dunque, aiutiamo gli altri soltanto perché delle norme, ovvero dei modelli che specificano ciò che è corretto, dicono che dovremmo farlo. Gouldner (1960) e Cialdini (1993) hanno contribuito in modo significativo alla comprensione della reciprocità, mentre Berkowitz e Daniels (1964) e Schwartz (1977) hanno esplorato la responsabilità sociale. Secondo la norma di reciprocità dovremmo prestare aiuto a chi ci aiuta mentre secondo la norma di responsabilità sociale dovremmo prestare aiuto gratuito a coloro che ne hanno bisogno, a prescindere dalle ricompense future.

La ricerca tradizionale condotta dai teorici dell'approccio sociale si sofferma tuttavia anche sulla molteplicità di condizioni che regolano le manifestazioni di aiuto (Hogg e Vaughan, 2008).

In una notte di marzo nel 1964, Kitty Genovese fu aggredita da un maniaco mentre tornava a casa dal lavoro alle tre di notte (Latané e Darley, 1969). Trentotto dei suoi vicini di Kew Gardens accorsero alle loro finestre quando gridò terrorizzata, ma nessuno venne in suo aiuto. Nonostante l'aggressore abbia impiegato più di mezz'ora per ucciderla, nessuno ha chiamato la polizia. Il caso Genovese scatenò l'interesse pubblico e fu utilizzato da due studiosi di psicologia sociale, Latané e Darley (1969), intenti a trovare dei fattori situazionali che in situazioni di emergenza potessero presumibilmente influenzare la decisione di intervenire o meno di uno spettatore. I risultati mostrarono che si tende a manifestare comportamenti prosociali in situazioni in cui non vi siano altri che possono accoglierla. Uno dei principali contributi di Latané e Darley (1969) fu proprio l'identificazione della diffusione della responsabilità come un fattore chiave che riduce la probabilità di comportamento prosociale: la ricerca ha mostrato che più numerose sono le persone che assistono ad un evento di emergenza, meno sono quelle che interverranno a prestare aiuto.

Si tende inoltre a manifestare comportamenti prosociali in situazioni in cui vi sia una richiesta esplicita (Moriarty, 1975). L'autore ci mostra un'altra particolare modalità di intervento sull'agire delle persone persuadendole ad assumersi le proprie responsabilità. È molto più probabile che gli individui aiutino gli altri se sentono di avere la responsabilità di prestare aiuto; ciò è definito coinvolgimento a priori, ovvero una forma specifica di responsabilità che può indurre un'azione prosociale. Nel suo esperimento, Thomas Moriarty (1975) si recava in una spiaggia di New York con un telo ed una radio. Successivamente, ad alcune persone vicine chiedeva semplicemente un fiammifero per accendersi una sigaretta, ad altre chiedeva se potessero dare un'occhiata ai suoi oggetti mentre lui andava a fare una passeggiata. A quel punto, compariva un "ladro" che prendeva la radio e si allontanava. I risultati mostrarono che ben il 95% delle persone a cui era stato esplicitamente chiesto di tenere d'occhio la radio interveniva a fermare il ladro, mentre di quelli a cui aveva chiesto semplicemente un fiammifero solo il 20%, a dimostrazione che maggiore è il coinvolgimento personale, maggiore sarà la propensione ad aiutare.

Infine, gli individui compiono attribuzioni in merito all'aiutare o meno gli altri (Hogg e Vaughan, 2008). Queste attribuzioni sono di tre tipi. La prima riguarda l'auto-percezione (Bem, 1967, 1972): continuare a essere solidale in più di una occasione richiede che una persona interiorizzi l'idea dell'essere solidale. La seconda riguarda la teoria dell'ipotesi del mondo giusto di Lerner e Miller (1978) la quale suggerisce che le persone abbiano una forte esigenza psicologica di vedere il mondo come un luogo equo e giusto, e che questa credenza influisca

profondamente sul loro modo di percepire e rispondere alle ingiustizie e alle sfortune altrui. Le persone decidono dunque se aiutare o meno un individuo se ritengono che esso si sia meritato la sofferenza che sta provando. Fortunatamente la maggior parte di noi è convinta che la sofferenza sia immeritata (Hogg e Vaughan, 2008). Infine, la terza riguarda una preconditione necessaria al prestare aiuto, cioè il credere che esso sarà efficace. Miller (1977) ha isolato due fattori che in una situazione di bisogno possono convincere una persona a prestare aiuto: la vittima rappresenta per noi qualcuno di speciale e il suo bisogno è temporaneo piuttosto che persistente. Questi due fattori ci permettono di constatare che prestare aiuto avrà efficacia.

3.3.3 Promozione del comportamento prosociale

Come promuovere il comportamento prosociale? Quali sono le motivazioni che spingono a un comportamento prosociale?

Il comportamento prosociale comprende numerose sottocategorie (Hogg e Vaughan, 2008) come ad esempio il comportamento di aiuto (azioni compiute intenzionalmente a favore di qualcun altro), l'altruismo (speciale forma di comportamento di aiuto caratterizzata dall'interesse per i propri simili e compiuta senza aspettative di ricompensa), l'empatia (la capacità di sperimentare le esperienze di un'altra persona), la condivisione (offrire risorse, tempo o sforzi per il beneficio di altri) e la compassione (il sentimento di preoccupazione e desiderio di alleviare la sofferenza altrui). Queste, nonostante siano alcune delle caratteristiche del comportamento prosociale a cui bisognerebbe educare e sensibilizzare per provare a ridurre il comportamento antisociale, rappresentano solo una parte delle competenze personali che possiamo riscontrare tra gli esempi di comportamenti prosociali.

Gli autori Aronson (2008) e Batson (1991), Bandura (1977) e Bryan e Test (1967), Cialdini e Trost (1998), Deci e Ryan (2013) e Grant e Gino (2010), Johnson e Johnson (1989) e Penner (2002), Darley e Batson (1973) ci spiegano rispettivamente che promuovere il comportamento prosociale richiede un approccio multifattoriale che include l'educazione, l'osservazione di modelli di ruolo positivi, la promozione di norme sociali, incentivi appropriati, la creazione di opportunità di interazione prosociale e la riduzione del carico cognitivo. A proposito dell'educazione, Aronson (2008) e Batson (1991) ci hanno spiegato come l'educazione sui bias cognitivi, come l'errore fondamentale di attribuzione, può aiutare le persone a comprendere meglio i comportamenti altrui e a sviluppare una maggiore empatia aumentando i comportamenti prosociali: le persone che sono in grado di comprendere e condividere i

sentimenti degli altri sono più inclini ad aiutare. Per quanto riguarda invece l'osservazione di modelli di ruolo positivo, secondo la teoria dell'apprendimento sociale di Bandura osservare modelli di ruolo positivi che dimostrano comportamenti prosociali può incoraggiare gli individui a imitare tali comportamenti. Gli esperimenti di Bryan e Test hanno inoltre mostrato che la presenza di modelli di ruolo che esibiscono comportamenti di aiuto può aumentare significativamente la probabilità che gli altri seguano l'esempio. Cialdini e Trost (1998), come precedentemente spiegato, hanno discusso come le norme di reciprocità e responsabilità sociale possano promuovere il comportamento prosociale. Queste norme incoraggiano le persone a restituire i favori ricevuti e a prendersi cura degli altri membri della società. Deci e Ryan (2013) hanno dimostrato che incentivi e riconoscimenti rafforzano la motivazione intrinseca ad agire in modo prosociale. Grant e Gino (2010) hanno trovato che esprimere gratitudine e riconoscenza ai comportamenti prosociali degli altri può aumentare la probabilità che essi vengano ripetuti. Per quanto riguarda la creazione di opportunità di interazione prosociale i fratelli Johnson (1989) hanno mostrato che le strutture di apprendimento cooperativo nelle scuole possono promuovere la collaborazione e l'aiuto reciproco e Penner (2002) ha discusso come il volontariato e le attività di servizio, fornendo opportunità strutturate per aiutare gli altri, possano promuovere tali comportamenti. Infine, l'esperimento di Darley e Batson (1973) ha mostrato che le persone sono più inclini ad aiutare quando non sono sotto pressione, ad esempio riducendo il carico cognitivo.

Dan Batson e colleghi (Batson, Ahmad e Tsang, 2002) hanno sostenuto che prestare aiuto è una questione motivazionale. Secondo il loro studio il comportamento è governato da quattro ragioni, che sono: egoismo, altruismo, collettivismo e riferimento a un principio.

Per egoismo si intende che le azioni prosociali sono fatte allo scopo di favorire il proprio sé, materialmente, socialmente o personalmente. Staub (2003) sostiene che la maggior parte delle persone che risponde ai bisogni degli altri non fa dei sacrifici perché il desiderio di contribuire al benessere degli altri fornisce loro soddisfazione.

Per altruismo si intende che chi compie azioni prosociali lo fa solo ed esclusivamente per contribuire al benessere degli altri senza aspettarsi nulla in cambio.

Per collettivismo si intende che le azioni prosociali non contribuiscono più al benessere di una sola persona ma a quello di un intero gruppo sociale, ad esempio la famiglia. Dobbiamo ricordarci però che le azioni che favoriscono il proprio ingroup potrebbero danneggiare un outgroup.

Per riferimento a un principio si intende che le azioni prosociali vengono eseguite allo scopo di soddisfare i propri principi morali.

CONCLUSIONE

[...] *È da tempo che mi ha abbandonato qualsiasi traccia di odio per i tedeschi. E se il nazismo non fosse una mostruosità disumana? Se fosse umano? Se fosse una confessione, una verità nascosta, rimossa, camuffata, negata, acquattata in fondo a noi stessi, ma che finisce sempre per tornar fuori? I tedeschi, sì, certo, i tedeschi...adesso tocca a loro, nella storia, tutto qui [...].*

R. GARY, *Gli aquiloni*, 1980

Per comprendere appieno le dinamiche del comportamento umano è necessario riconoscere la portata e i limiti del potere personale, del potere situazionale e del potere sistemico. Persona, situazione e sistema. La persona è un attore sul palcoscenico della vita la cui libertà comportamentale dipende dalla sua costituzione, genetica, biologica, fisica e psicologica. La situazione è il contesto comportamentale che, attraverso le sue ricompense e le sue funzioni normative, ha il potere di attribuire significato e identità ai ruoli e allo status dell'attore. Il sistema consiste negli agenti e negli organismi la cui ideologia, i cui valori e il cui potere creano le situazioni e impongono i ruoli degli attori e le aspettative di comportamento conformi all'interno delle sue sfere di influenza (Zimbardo, 2008, pag. 611-612). Ma qual è il rapporto tra le caratteristiche degli individui e quelle del sistema a cui appartengono? Qual è il contributo relativo di ciascuno alla crudeltà o alla gentilezza?

Secondo Ervin Staub (1989) gli esseri umani hanno una propensione genetica sia all'altruismo che all'aggressività. Quale di queste propensioni si evolve di più dipende dalla socializzazione e dall'esperienza individuale. Un bambino in una famiglia che è altamente aggressiva e antisociale di solito crescerà aggressivo e antisociale. In una famiglia che proibisce le espressioni di rabbia o gioia un bambino imparerà che è sbagliato esprimere e persino provare rabbia o gioia. Una socializzazione efficace dei giovani creerà individui i cui valori personali e la cui condotta sono in accordo con quelli del sistema. In alcune società, ad esempio, la violenza contro le persone estranee è un modo di vivere.

Nella maggior parte delle società moderne, la socializzazione e l'esperienza si traducono in una vasta gamma di caratteristiche personali; quindi, ci saranno persone i cui valori, simpatie, interessi personali e bisogni attuali si adattano a un sistema violento e disumano e altri che si oppongono a tale sistema. Quando ci chiediamo "come le persone potrebbero fare questo", non

dobbiamo giudicare solo da standard morali universali che rappresentano i nostri ideali, ma dobbiamo anche apprezzare come le persone sono influenzate dai sistemi. In ultima analisi, dobbiamo chiederci come creare culture e sistemi sociali che minimizzino il danno e promuovano il benessere umano; in parte una risposta ci viene data dal modo in cui vengono modellati gli individui nell'infanzia.

Ci sono punti di vista alternativi sulle radici del male (Staub, 1989): Thomas Hobbes credeva che, poiché il potere e l'interesse personale sono forti motivazioni umane, gli esseri umani sono fundamentalmente indifferenti al benessere degli altri e quindi faranno qualsiasi cosa per soddisfare i propri interessi. Secondo Hobbes, le persone devono essere controllate esternamente, dalla società e dallo Stato, per impedire loro di danneggiare gli altri nel soddisfare i propri interessi. Secondo Freud, invece, gli individui devono acquisire una coscienza attraverso la socializzazione che li controlla poi dall'interno. Alcuni, invece, come Rousseau, consideravano gli esseri umani come fundamentalmente buoni, ma corrotti dalla società. Altri, come Carl Rogers, li consideravano buoni ma capaci di essere plasmati dall'esperienza con i genitori e altre persone significative in modo tale da diventare non amorevoli e disinteressati agli altri.

Il male non è quindi un concetto scientifico con un significato comune, ma l'idea del male fa parte di un patrimonio culturale umano ampiamente condiviso. L'essenza del male è la distruzione degli esseri umani. Ciò include non solo l'uccisione, ma la creazione di condizioni che distruggono materialmente o psicologicamente, diminuiscono la dignità, la felicità o la capacità delle persone di soddisfare i bisogni materiali di base. Per male si intendono azioni che hanno tali conseguenze. Non possiamo giudicare il male con intenzioni coscienti, poiché le distorsioni psicologiche di cui abbiamo trattato nel presente elaborato tendono a nascondere anche ai colpevoli stessi le loro vere intenzioni. Come abbiamo visto inoltre, i vincoli morali sono meno potenti nei gruppi che negli individui, da un lato a causa dei fenomeni di deindividuatione e di depersonalizzazione, dall'altro perché i gruppi sono tradizionalmente visti come al servizio degli interessi dei loro membri e del gruppo nel suo complesso, senza vincoli o obblighi morali verso gli altri. Tuttavia di solito, sia negli individui che nei gruppi l'organizzazione delle caratteristiche e dei processi psicologici non è statica ma dinamica. Di conseguenza, molto raramente il male o il bene sono immutabili e le influenze che agiscono su persone e gruppi possono cambiare i loro pensieri, sentimenti, motivazioni e azioni, sia nel bene, che nel male. Secondo Zimbardo (2008), rendersi conto, o almeno mettere in dubbio, che non ci sono uomini e donne che mai compirebbero azioni mostruose può essere un buon punto

di partenza per contrastare i comportamenti antisociali. Lo sarebbe perché ci spingerebbe almeno a cercare le cause che spingono le persone a fare quello che fanno, le ragioni del perché un essere umano compie determinate azioni. È così che prendiamo consapevolezza delle influenze situazionali che esistono e che potrebbero incombere anche su di noi.

Lo psicologo Ervin Staub (1989) ci ricorda che: *“il male che nasce dal pensiero comune ed è commesso da persone comuni è la norma, non l’eccezione”* (pag. 126). Se vogliamo sviluppare meccanismi per combattere tali trasformazioni, sembra essenziale imparare ad apprezzare la misura in cui le persone comuni possono essere sedotte o avviate a compiere azioni malvagie. Dobbiamo concentrarci sulla scoperta dei meccanismi tra i fattori causali che influenzano così tante persone a fare così tanto male, a commettere così tanto male in tutto il mondo.

Zygmunt Bauman (2002) sostiene che essere morali non significa essere buoni. La moralità però riguarda la scelta, la scelta di dire di no, la scelta di disobbedire. Per contro, secondo il neuroscienziato Robert Sapolsky (2024), invece, ogni scelta è in realtà determinata da una lunga catena di condizionamenti e dunque i concetti di colpa e responsabilità vanno estirpati.

Per concludere, a mio parere la letteratura viene sempre in aiuto alla psicologia. Nel suo libro *“Gli aquiloni”* infatti, lo scrittore Romain Gary (1980) scrive:

“si dice, che la cosa più tremenda del nazismo, sia il suo lato disumano. Sì. Ma ci si deve arrendere all’evidenza: questo lato disumano fa parte dell’umano. Fintanto che non si riconoscerà che la disumanità è cosa umana, si resterà in una pietosa bugia” (pag. 248).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*.

Arcidiacono, C., De Piccoli, N., Mannarini, T., & Marta, E. (2021). *Psicologia di comunità vol. I. Prospettive e concetti chiave*.

Aronson, E. (1978). *The jigsaw classroom*. Sage.

Aronson, E. (2008). *The Social Animal* (10th Edition). Worth Publishers, Incorporated.

Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. A. (1961). Transmission of aggression through imitation of aggressive models. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 63(3), 575.

Bandura, A. (1973). *Aggression: A social learning analysis*. prentice-hall.

Bandura, A., Underwood, B., & Fromson, M. E. (1975). Disinhibition of aggression through diffusion of responsibility and dehumanization of victims. *Journal of research in personality*, 9(4), 253-269.

Bandura, A., & Walters, R. H. (1977). *Social learning theory* (Vol. 1, pp. 141-154). Englewood Cliffs, NJ: Prentice hall.

Bandura, A. (1989). Human agency in social cognitive theory. *American psychologist*, 44(9), 1175.

Bandura, A. (1991). Social cognitive theory of self-regulation. *Organizational behavior and human decision processes*, 50(2), 248-287.

Bandura, A. (1992). Social cognitive theory of social referencing. In *Social referencing and the social construction of reality in infancy* (pp. 175-208). Boston, MA: Springer US.

Bandura, A., Barbaranelli, C., Caprara, G. V., & Pastorelli, C. (1996). Mechanisms of moral disengagement in the exercise of moral agency. *Journal of personality and social psychology*, 71(2), 364.

Bandura, A. (1999). Moral disengagement in the perpetration of inhumanities. *Personality and social psychology review*, 3(3), 193-209.

Bandura, A. (2001). Social cognitive theory: An agentic perspective. *Annual review of*

Bandura, A. (2002). Selective moral disengagement in the exercise of moral agency. *Journal of moral education*, 31(2), 101-119.

- Bandura, A. (2014). Social cognitive theory of moral thought and action. In *Handbook of moral behavior and development* (pp. 45-103). Psychology press.
- Banuazizi, A., & Movahedi, S. (1975). Interpersonal dynamics in a simulated prison: A methodological analysis.
- Batson, C. D., & Shaw, L. L. (1991). Evidence for altruism: Toward a pluralism of prosocial motives. *Psychological inquiry*, 2(2), 107-122.
- Batson, C. D., Ahmad, N., & Tsang, J. A. (2002). Four motives for community involvement. *Journal of social issues*, 58(3), 429-445.
- Bauman, Z., & Tester, K. (2002). *Società, etica, politica: conversazioni con Zygmunt Bauman*. Raffaello Cortina Editore.
- Bem, D. J. (1967). Self-perception: An alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological review*, 74(3), 183.
- Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 6, pp. 1-62). Academic Press.
- Berkowitz, L., & Daniels, L. R. (1964). Affecting the salience of the social responsibility norm: Effects of past help on the response to dependency relationships. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68(3), 275.
- Brannigan, A. (2009). The Defense of Situationalism in the Age of Abu Ghraib: PHILIP ZIMBARDO, *The Lucifer Effect: Understanding How Good People Turn Evil*. New York: Random House, 2007. ISBN 9781588365873 (e-book). 2008. ISBN 9780812974447 (pbk). *Theory & Psychology*, 19(5), 698-700.
- Brewer, M. B., & Miller, N. (1996). *Intergroup relations* (p. 61). Buckingham: Open University Press.
- Bryan, J. H., & Test, M. A. (1967). Models and helping: naturalistic studies in aiding behavior. *Journal of personality and social psychology*, 6(4p1), 400.
- Caprara, G.V. (2006). Comportamento prosociale e prosocialità. In G.V. Caprara e S. Bonino (Eds.), *Il comportamento prosociale* (pp. 7-22). Trento, Erickson.

- Caprara, G. V., Steca, P., Gerbino, M., Paciello, M., & Vecchio, G. M. (2006). Looking for adolescents' well-being: Self-efficacy beliefs as determinants of positive thinking and happiness. *Epidemiology and psychiatric sciences*, *15*(1), 30-43.
- Caprara, G. V., & Steca, P. (2007). Prosocial agency: The contribution of values and self-efficacy beliefs to prosocial behavior across ages. *Journal of social and clinical psychology*, *26*(2), 218-239.
- Cattell, R. B. (1965). *The Scientific Analysis of Personality*. Penguin Books
- Choi, I., Nisbett, R. E., & Norenzayan, A. (1999). Causal attribution across cultures: Variation and universality. *Psychological bulletin*, *125*(1), 47.
- Cialdini, R. B., & Trost, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity and compliance.
- Crutchfield, R. S. (1955). Conformity and character. *American Psychologist*, *10*(5), 191–198.
- Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). "From Jerusalem to Jericho": A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of personality and social psychology*, *27*(1), 100.
- Dawkins, R. (2016). *The selfish gene*. Oxford university press.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2013). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. Springer Science & Business Media.
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *The journal of abnormal and social psychology*, *51*(3), 629.
- Diener, E., Dineen, J., Endresen, K., Beaman, A. L., & Fraser, S. C. (1975). Effects of altered responsibility, cognitive set, and modeling on physical aggression and deindividuation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *31*(2), 328.
- Diener, E. (1977). Deindividuation: Causes and consequences. *Social Behavior & Personality: an international journal*, *5*(1).
- Eisenberg, N., Guthrie, I. K., Murphy, B. C., Shepard, S. A., Cumberland, A., & Carlo, G. (1999). Consistency and development of prosocial dispositions: A longitudinal study. *Child development*, *70*(6), 1360-1372.

Eisenberg, N., Fabes, R.A., & Spinrad, T. L. (2006). Prosocial development. In W. Damon (Series Ed.) & N. Eisenberg (Vol. Ed.). *The handbook of child psychology: Vol. 3. Social, emotional, and personality development* (6th ed., pp. 646–718). New York: Wiley.

Fiske, S. T. (2018). *Social beings: Core motives in social psychology*. John Wiley & Sons.

Funder, D. C. (2006). Towards a resolution of the personality triad: Persons, situations, and behaviors. *Journal of Research in Personality*, 40(1), 21-34.

Funder, D. C. (2008). Persons, situations, and person-situation interactions.

Garland, D. (2001). *The culture of control: Crime and social order in contemporary society* (Vol. 77). Clarendon Studies in Criminology.

Gary, R. (1980). Les cerfs-volants. (*No Title*).

Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process.

Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American sociological review*, 161-178.

Grant, A. M., & Gino, F. (2010). A little thanks goes a long way: Explaining why gratitude expressions motivate prosocial behavior. *Journal of personality and social psychology*, 98(6), 946.

Grusec, J. E. (1991). Socializing concern for others in the home. *Developmental Psychology*, 27(2), 338.

Hamilton, D. L., & Sherman, S. J. (1996). Perceiving persons and groups. *Psychological review*, 103(2), 336.

Haslam, S. A., & Reicher, S. (2006). Stressing the group: social identity and the unfolding dynamics of responses to stress. *Journal of applied psychology*, 91(5), 1037.

Haslam, S. A., & Reicher, S. D. (2012). Contesting the “nature” of conformity: What Milgram and Zimbardo's studies really show. *PLoS biology*, 10(11), e1001426.

Haslam, N., & Loughnan, S. (2014). Dehumanization and inhumanization. *Annual review of psychology*, 65, 399-423.

Heider, F. (1958). The naive analysis of action.

- Heider, F. (2013). *The psychology of interpersonal relations*. Psychology Press.
- Hogg, M. A., & Turner, J. C. (1987). Intergroup behaviour, self-stereotyping and the salience of social categories. *British Journal of Social Psychology*, 26(4), 325-340.
- Hogg, M. A. (2001). Social categorization, depersonalization, and group behavior. *Blackwell handbook of social psychology: Group processes*, 56-85.
- Hogg, M. A., & Vaughan, G. M. (2008). *Social psychology*. Pearson Education.
- Johnson, D. W., & Johnson, R. T. (1989). *Cooperation and competition: Theory and research*. Interaction Book Company.
- Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of experimental social psychology*, 3(1), 1-24.
- Kelman, H.C. (1973). Violence without moral restraint: reflections on the dehumanization of victims and victimizers, *Journal of Social Issues*, 29, pp. 25–61.
- Kugihara, N. (2001). Effects of aggressive behaviour and group size on collective escape in an emergency: A test between a social identity model and deindividuation theory. *British Journal of Social Psychology*, 40(4), 575-598.
- Latané, B., & Darley, J. M. (1969). Bystander" apathy". *American Scientist*, 57(2), 244-268.
- Lerner, M. J., & Miller, D. T. (1978). Just world research and the attribution process: Looking back and ahead. *Psychological bulletin*, 85(5), 1030.
- Lewin, K. (1948). Field theory.
- Lutz, W. D. (1987). Language, appearance, and reality: Doublespeak in 1984. *ETC: A Review of General Semantics*, 382-391.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Cultural variation in the self-concept. In *The self: Interdisciplinary approaches* (pp. 18-48). New York, NY: Springer New York.
- Masters, J. C., & Furman, W. (1981). Popularity, individual friendship selection, and specific peer interaction among children. *Developmental psychology*, 17(3), 344.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *The Journal of abnormal and social psychology*, 67(4), 371-378.
- Milgram, S. (1974). Obedience to authority. *New York: Harper and Row*.

- Milgram, S. (1974). The dilemma of obedience. *The Phi Delta Kappan*, 55(9), 603-606.
- Miller, D. T. (1977). Altruism and threat to a belief in a just world. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13(2), 113-124.
- Moore, C. (2015). Moral disengagement. *Current opinion in psychology*, 6, 199-204.
- Moriarty, T. (1975). Crime, commitment, and the responsive bystander: Two field experiments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31(2), 370.
- Mussen, P. & Eisenberg N.,(1985). Le origini della capacità di interessarsi, dividere ed aiutare. Lo sviluppo del comportamento prosociale nel bambino. Roma: Bulzoni Editore.
- Pedon, A. (2011). *Psicologia sociale*. McGraw-Hill Companies.
- Penner, L. A. (2002). Dispositional and organizational influences on sustained volunteerism: An interactionist perspective. *Journal of social issues*, 58(3), 447-467.
- Rapoport, D.C. & Alexander, Y. (Eds) (1982) *The Morality of Terrorism: religious and secular justification* (Elmsford, NY, Pergamon Press).
- Reich, W. (Ed.). (1998). *Origins of terrorism: Psychologies, ideologies, theologies, states of mind*. Woodrow Wilson Center Press.
- Reno, R. R., Cialdini, R. B., & Kallgren, C. A. (1993). The transsituational influence of social norms. *Journal of personality and social psychology*, 64(1), 104.
- Roche-Oliver, R. (1995). *Psicología y educación para la prosocialidad: optimización de las actitudes y comportamientos de generosidad, ayuda, cooperación y solidaridad: programa adecuado a contextos escolares y familiares* (Vol. 5). Servei de Publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 173-220). Academic Press.
- Ross, L., & Nisbett, R. E. (2011). *The person and the situation: Perspectives of social psychology*. Pinter & Martin Publishers.
- Runions, K. C., & Bak, M. (2015). Online moral disengagement, cyberbullying, and cyber-aggression. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 18(7), 400-405.

- Rushton, J. P. (1976). Socialization and the altruistic behavior of children. *Psychological Bulletin*, 83(5), 898.
- Sánchez-Queija, I., Oliva, A., & Parra, Á. (2006). Empatía y conducta prosocial durante la adolescencia. *Revista de psicología social*, 21(3), 259-271.
- Sapolsky, R. (2024). *Determinati. Biologia, comportamento e libero arbitrio*. ROI edizioni.
- Schwartz, S. H. (1977). Normative influences on altruism. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 221-279). Academic Press.
- Simpson, B., & Willer, R. (2008). Altruism and indirect reciprocity: The interaction of person and situation in prosocial behavior. *Social Psychology Quarterly*, 71(1), 37-52.
- Smith, P. B., & Bond, M. H. (1999). *Social psychology: Across cultures*. Allyn & Bacon.
- Staub, E. (1979). *Positive social behavior and morality: Vol. 2. Socialization and development*. New York: Academic Press.
- Staub, E. (1989). *The roots of evil: The origins of genocide and other group violence*. Cambridge University Press.
- Staub, E. (2003). *The psychology of good and evil: Why children, adults, and groups help and harm others*. Cambridge University Press.
- Staub, E. (2013). *Positive social behavior and morality: Social and personal influences*. Elsevier.
- Stets, J. E., & Burke, P. J. (2000). Identity theory and social identity theory. *Social psychology quarterly*, 224-237.
- Stevens, J. R., Cushman, F. A., & Hauser, M. D. (2005). Evolving the psychological mechanisms for cooperation. *Annu. Rev. Ecol. Evol. Syst.*, 36(1), 499-518.
- Tajfel, H. (1959). Quantitative judgement in social perception. *British journal of psychology*, 50(1), 16-29.
- Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European journal of social psychology*, 1(2), 149-178.
- Tajfel, H. (1974). Social identity and intergroup behaviour. *Social science information*, 13(2), 65-93.

Tajfel, H., Turner, J. C., Austin, W. G., & Worchel, S. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. *Organizational identity: A reader*, 56(65), 9780203505984-16.

Tajfel, H. (Ed.). (2010). *Social identity and intergroup relations* (Vol. 7). Cambridge University Press.

Trommsdorff, G., Friedlmeier, W., & Mayer, B. (2007). Sympathy, distress, and prosocial behavior of preschool children in four cultures. *International Journal of Behavioral Development*, 31(3), 284-293.

Turner, J. C. (2010). Towards a cognitive redefinition of the social group. In *Research Colloquium on Social Identity of the European Laboratory of Social Psychology, Dec, 1978, Université de Haute Bretagne, Rennes, France; This chapter is a revised version of a paper first presented at the aforementioned colloquium*. Psychology Press.

Underwood, B., & Moore, B. (1982). Perspective-taking and altruism. *Psychological bulletin*, 91(1), 143.

Volpato, C., & Andrighetto, L. (2015). Dehumanization. In *International encyclopedia of the social & behavioral sciences* (Vol. 6, pp. 31-37). Elsevier Inc..

Wilson, E. O. (2000). *Sociobiology: The new synthesis*. Harvard University Press.

Zak, P. J., Stanton, A. A., & Ahmadi, S. (2007). Oxytocin increases generosity in humans. *PloS one*, 2(11), e1128.

Zimbardo, P. G. (1969). The human choice: Individuation, reason, and order versus deindividuation, impulse, and chaos. In *Nebraska symposium on motivation*. University of Nebraska press.

Zimbardo, P. G. (1995). The psychology of evil: A situationist perspective on recruiting good people to engage in anti-social acts. *Japanese Journal of Social Psychology*, 11(2), 125-133.

Zimbardo, P. G. (2004). A situationist perspective on the psychology of evil: Understanding how good people are transformed into perpetrators. *The social psychology of good and evil*, 21-50.

Zimbardo, P. (2008). *The Lucifer effect: How good people turn evil*.