



# *Modulo di* **Psicologia Sociale**

Prof. Antonio Nocera

*Insegnamento Fondamenti psicologici e sociali della vita  
individuale e di relazione*

**Corso di Laurea in Tecnica della Riabilitazione Psichiatrica**  
*A.A. 2017/2018*

**Medicina e Chirurgia**

# Cosa abbiamo fatto l'ultima volta?

- Abbiamo trattato i temi del **Sé**, del **concetto di sé** e dell'**autostima**
- Abbiamo affrontato il tema del **Narcisismo**



# Cosa faremo oggi?

- Un veloce ripasso
- Affronteremo il concetto di **Locus of Control**
- Affronteremo il tema della **Pragmatica della Comunicazione Umana**



Ripasso



*il* sè

# Il sè

- La costruzione del **concetto di sé**
- La costruzione dell'**autostima**



Riassumendo

# Le fonti di conoscenza del sé

***Riassumendo:*** gli individui spesso inferiscono le proprie caratteristiche dai propri **comportamenti**. Inoltre per formarsi opinioni su se stessi prendono in considerazione i propri **pensieri e sentimenti**, nonché le **reazioni altrui**. Infine **paragonano se stessi agli altri** per sapere quali caratteristiche li rendano unici.



Ripasso

## b. L'autostima

*Sono una persona di valore?*

*Complessivamente, sono soddisfatto di me stesso?*



# L'autostima

Il **concetto di sé** è quello che pensiamo di noi stessi; **l'autostima**, ossia la valutazione positiva o negativa del sé, è quello che sentiamo nei suoi confronti.

*(E.E.Jones, 1990).*





# Identità, Sé, Autostima e Narcisismo



L'elemento distintivo del **narcisismo** è costituito dal **sistema di significati** che organizza la percezione del soggetto riguardo a pensieri, sentimenti, legami e attività.

Ripasso

Specificamente, per la persona narcisista ogni cosa viene riportata su una **scala di valori**, ogni attività o persona viene vissuta in termini di valutazione sulla base di difetti e virtù. In questo modo il soggetto può considerarsi **superiore o inferiore rispetto a modelli e ideali**, vivendo così potenti **alterazioni nei livelli di autostima**. Questa componente emotiva costituisce un aspetto importante dell'organizzazione mentale ed è in grado di strutturare le fantasie (consce e inconsce) che organizzano la rappresentazione di sé e del mondo (McWilliams, 1999).

Pur avendo in comune molte caratteristiche, quali la difficoltà cronica nell'instaurare relazioni significative con gli altri, patologie del Sé e alterazioni degli stati affettivi, le persone con un problema di narcisismo presentano quadri clinici piuttosto diversi.

Ripasso

La prima è caratterizzata da **ipernarcisizzazione**, ovvero quadri clinici in cui l'**elevata autostima** del soggetto è correlata a sentimenti di grandiosità e megalomania. Vi rientrano i casi in cui prevalgono il disprezzo verso gli altri, la mancanza di empatia, l'invidia, l'aggressività distruttiva e la difficoltà a dipendere dagli altri nonostante un continuo bisogno di ammirazione.

La seconda categoria è centrata sul **deficit di narcisizzazione**.  
In questi casi il soggetto è **incapace di mantenere buoni livelli di autostima**, ha un profondo senso di inferiorità, ha difficoltà a mantenere coeso il Sé e tende a dipendere da figure idealizzate con le quali tenta di fondersi.

Ora, seguendo il modello proposto da Bleichmar (1997),  
l'autostima può essere considerata come la risultante di un sistema dinamico composto da tre forze:

la valutazione del proprio sé  
le ambizioni e ideali  
la coscienza critica

Ogni grave squilibrio nel sistema di forze può dare origine a un sottotipo specifico di patologia.

Ripasso

# Triangolo dell'equilibrio e abbassamento dell'autostima

Ripasso



**L'elevata autostima è associata ai casi di ipernarcisizzazione primaria** in cui la valutazione del sé è stata fortemente influenzata da quei genitori (*o dai caregivers*) che riversarono sul figlio il proprio sentimento di grandiosità ed eccezionalità. L'individuo, fin da piccolo, **si identifica con la megalomania dei genitori** e accoglie dentro di sé ideali elevati e mete ambiziose. Ogni qual volta il soggetto fallisce o non si dimostra all'altezza delle aspettative megalomaniche, vengono attivate **forti punizioni da parte della propria coscienza critica.**

Ripasso

Ripasso

L'altro caso in cui l'autostima diviene patologicamente elevata è la condizione di **ipernarcisizzazione secondaria o compensatoria**. In questi casi la valutazione grandiosa di sé viene attivata da **traumi narcisistici** e svolge una **funzione difensiva**. In questi casi il dolore e il senso di inferiorità derivanti dalla ferita narcisistica vengono compensati con l'**ipervalutazione di sé** e con l'arroganza. La propria coscienza critica identifica spesso gli altri come ostacoli all'affermazione del proprio sentimento di onnipotenza.

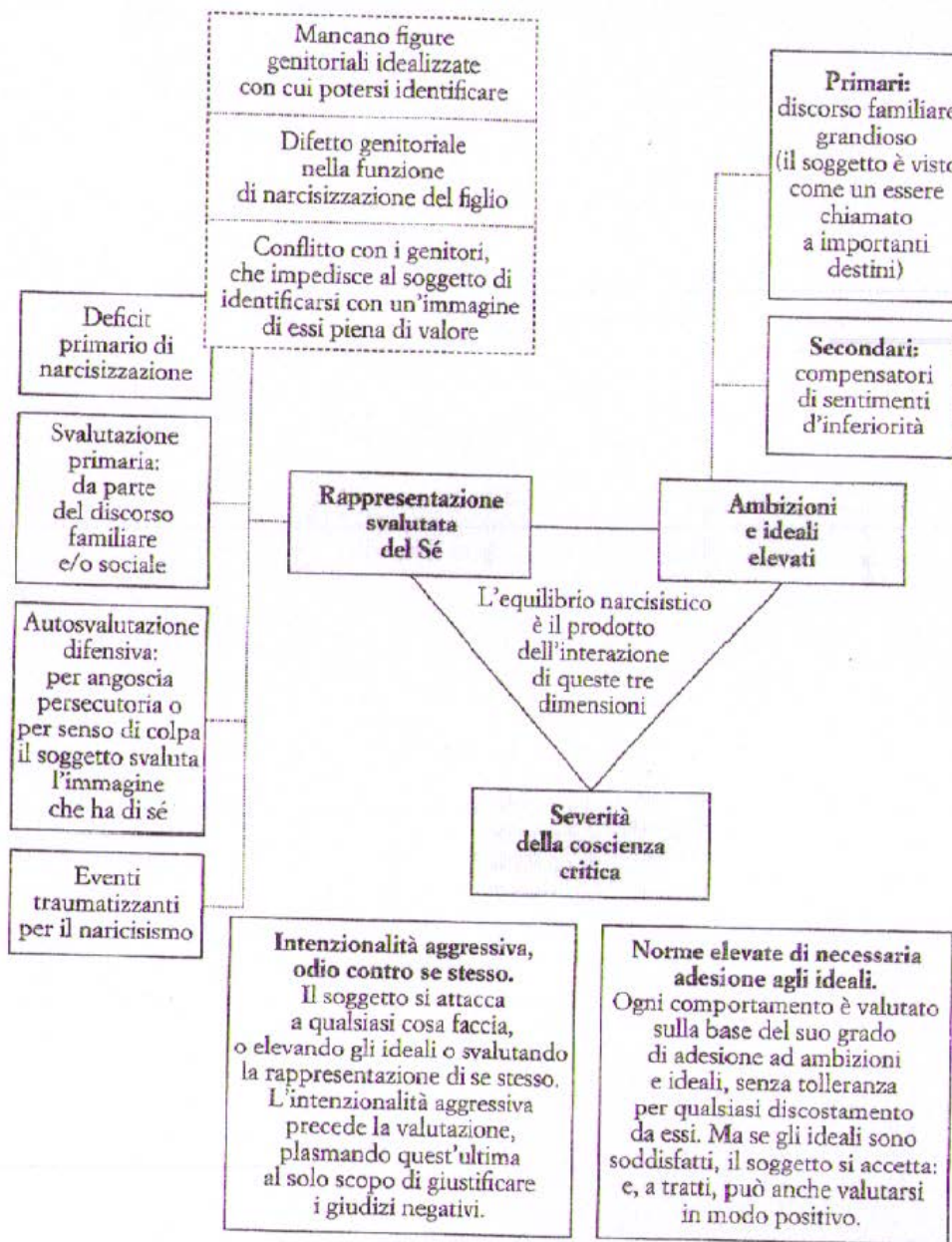
Infine, c'è il caso in cui l'**autostima è patologicamente bassa come nelle condizioni di deficit narcisistico.**

Questi individui non hanno potuto costruire un'immagine di sé piena di valore e **ogni possibile compensazione è sempre fallita.** I motivi possono essere diversi, come ad esempio il crescere con genitori che non hanno rispecchiato gli aspetti positivi della personalità del figlio, identificazione con genitori svalutanti, pressione dell'ambiente sociale che ha etichettato il soggetto come inferiore, oppure condizioni fisiche e psicologiche particolari che lo hanno sempre fatto sentire inadeguato. In genere questi soggetti sono **pieni di ostilità verso se stessi**, hanno una coscienza critica molto severa e innalzano gli ideali e le mete in modo da sperimentare ripetutamente i fallimenti che confermano la loro inadeguatezza.

Ripasso



## Abbassamento dell'autostima Triangolo dell'equilibrio narcisistico



# Locus of Control

# Locus of control

Nelle scienze psicologiche, il termine **Locus of control**, indica la modalità con cui un individuo ritiene che gli eventi della sua vita siano prodotti da suoi comportamenti o azioni, oppure da cause esterne indipendenti dalla sua volontà.

Il costrutto del "luogo del controllo interno/esterno", fu elaborato per la prima volta nel **1954** da **Julian B. Rotter**, uno psicologo statunitense che sviluppò le teorie del *Social learning theory* e del *Locus of control*, diventati importanti sistemi di riferimento della psicologia, in relazione allo studio della personalità degli individui.



# LOCUS OF CONTROL

*IL **LOCUS OF CONTROL** , indica la modalità con cui una persona ritiene che gli eventi della propria vita siano prodotti da suoi comportamenti oppure da cause esterne indipendenti dalla sua volontà.*

*Può essere ...*

- *Interno*
- *Esterno*

*Questa variabile è molto importante in psicologia perché determina l'atteggiamento, la motivazione e la spinta ad agire dell'individuo.*

# LOCUS OF CONTROL

**LOC interno:** quando gli individui credono nella propria capacità di controllare gli eventi e attribuiscono i loro successi o insuccessi a fattori direttamente collegati all'esercizio delle **proprie abilità, volontà e capacità.**

**LOC esterno:** quando gli individui credono che gli eventi della vita, come premi o punizioni non sono il risultato dell'esercizio diretto di capacità personali, ma dovuti a fattori esterni imprevedibili quali **gli altri, il caso, la fortuna o il destino.**

# LOCUS OF CONTROL

Chi ha un locus **esterno** si sente spesso in balia dell'imprevedibilità e non ricerca delle soluzioni autonome, ma si affida agli altri (*tu mi dici quello che devo fare ...*).  
La motivazione è molto debole e c'è una visione negativa dell'andamento degli eventi

Chi ha un locus **interno** invece, si impegna nella ricerca attiva di strumenti e soluzioni perché ritiene che le soluzioni ai suoi problemi siano alla sua portata (*ci penso iiiiooo!!!*).  
Possiede alti livelli motivazionali ed è caratterizzato da un approccio strategico alla vita.

# Circolo vizioso e circolo virtuoso

*Un LOC eccessivamente esterno genera un circolo vizioso di disorganizzazione, abbandono, un vissuto permeato da senso di vittimizzazione e impotenza che spesso degenera.*

*... questo rinforza il LOC esterno creando un meccanismo perverso di retroazione, un meccanismo del tipo “te lo dicevo che non ce l’avrei fatta, era meglio se nemmeno ci provavo, sono un perdente, quindi non ci proverò nemmeno più”.*

# Circolo vizioso e circolo virtuoso

*... al contrario, il meccanismo del “trial and error” applicato su problemi di difficoltà crescente e su obiettivi sempre più sfidanti, genera automotivazione, sviluppa il senso delle proprie possibilità, rafforza il ragionamento “se impegno abbastanza ce la posso fare, non mi tiro indietro”.*



# Approfondimento sul LOC

A Julian B. Rotter si deve il merito di aver per primo identificato ed operazionalizzato il costrutto di Locus of Control illustrando come “gli effetti della ricompensa ottenuta nel corso di precedenti situazioni dipendono in gran parte dal fatto che tale ricompensa possa essere percepita come conseguenza del proprio comportamento piuttosto che non in relazione ad esso” (Rotter, 1966), e sottolineando come tale costrutto possa avere una connotazione definita come interna oppure esterna al soggetto.

Le persone possono attribuire le cause o il controllo degli eventi direttamente alle proprie azioni oppure all'agire di forze esterne, quali ad esempio il fato o la fortuna. Coloro che considerano il proprio comportamento quale fattore determinante il controllo degli eventi che li riguardano, vengono considerati caratterizzati da Locus of Control Interno. Le persone che invece attribuiscono le cause degli avvenimenti che li riguardano a fattori esterni vengono di converso caratterizzati da Locus of Control Esterno  
*(Spector, 1982).*

In altre parole, se in termini generali negli animali l'aspettativa di ricompensa si rivela primariamente in funzione dell'intensità e della frequenza del rinforzo, nel caso degli esseri umani si aggiungono a questi fattori anche altri elementi che possono influenzare la loro aspettativa di ricompensa: le informazioni già in possesso del soggetto, la conoscenza generalizzata di una discreta varietà di aspetti del mondo e soprattutto la propria personale percezione di causalità nella situazione contingente (*Rotter, 1971*)

Secondo quanto sostenuto nella formulazione della Social Learning Theory (*Rotter, 1954, 1955, 1960*), in cui l'autore illustra le basi teoriche per la definizione degli effetti del rinforzo, un rinforzo agisce in modo tale da rafforzare l'aspettativa che un certo comportamento o evento sarà nuovamente seguito dallo stesso rinforzo in futuro.

Conseguentemente, considerando anche l'influenza apportata dalle precedenti esperienze personali di rinforzo, gli individui possono differire tra loro nel grado di attribuzione del rinforzo alle proprie azioni. Le aspettative sulle conseguenze del rinforzo, se pur generate a partire da precedenti esperienze vissute in situazioni specifiche, vengono in seguito generalizzate a una serie di situazioni che possono essere considerate affini o in un certo grado simili alla situazione di partenza. Queste aspettative generalizzate, in combinazione con le aspettative già esperite in modo specifico, agiscono nel determinare le scelte comportamentali in coerenza con il grado potenziale di rinforzo.

Le aspettative generalizzate produrranno così caratteristiche differenze comportamentali in differenti individui che, venendosi a trovare in condizioni culturalmente categorizzabili come “determinate dal caso” piuttosto che in situazioni da loro interpretabili come “determinate dalle proprie abilità”, agiranno in modo differenziato, mettendo in atto comportamenti diversi pur magari vivendo la stessa specifica situazione. *(Rotter, 1966)*

L'importanza della credenza nel destino, nel caso o nella fortuna è stata già oggetto di discussione da parte di diversi studiosi di scienze sociali nel corso di un lungo periodo di tempo *(Rotter, 1966)*.

La gran parte delle trattazioni si è concentrata sulle differenze di credenza tra gruppi sociali o in generale tra società nel loro complesso, piuttosto che tra i singoli individui. Ad titolo di esempio, una delle prime teorie riguardo questo tema fu argomentata da Thorstein Veblen *(1899)*, il quale sosteneva che la credenza nella fortuna o nel caso rappresentasse un barbaro approccio alla vita e fosse genericamente indicatore di una società inefficiente. Si trattava dunque di una considerazione di natura più sociologica che psicologica.

Più recentemente, Robert K Merton (1949), ha trattato la credenza nella fortuna o nel destino identificandola come comportamento difensivo, un tentativo di servire la funzione psicologica di abilitare le persone a preservare la loro autostima in caso di fallimento. O, in alternativa, di considerarla come un “modo per ridurre gli sforzi” di vita, suggerendo una relazione tra la passività di alcuni individui e la loro tendenza a credere nel destino o nella fortuna.

In una certa misura la tendenza all'esternalità potrebbe rappresentare una difesa contro gli eventuali insuccessi, ma sotto questo aspetto anche gli internals dimostrano di aver sviluppato difese altrettanto valide nei confronti dei fallimenti. Ad esempio, studiando le difese dai fallimenti mnestici nell'esecuzione di compiti di memoria, Jay Efran (1963) evidenziò che la tendenza a dimenticare gli insuccessi era più diffusa tra i soggetti internals piuttosto che tra quelli externals.

Questo suggerisce che gli externals possano avere meno necessità di reprimere i fallimenti, poiché già rassegnati alla posizione difensiva per cui il fallimento non sarebbe una loro responsabilità. Gli internals, di contro, sarebbero più propensi a dimenticare o reprimere i fallimenti, coerentemente con la loro tendenza a conservare, con successo, buoni livelli di autostima

Il fatto che le persone sviluppino aspettative generalizzate per gestire la loro percezione di controllo degli eventi sembra avere evidenti implicazioni anche nell'ambito dell'apprendimento, come evidenziato da alcuni studi svolti a cavallo tra gli anni '50 e gli anni '60.

Secondo Rotter (1966), dal momento in cui un individuo sviluppa le concezioni di casualità oppure abilità legate ad un certo evento, gli effetti del rinforzo saranno differenti a seconda del tipo di relazione che viene attribuita alla sequenza comportamento-rinforzo.

Nella sua forma più semplice, l'ipotesi di base dell'autore considera che, qualora una persona percepisca un rinforzo come diretta conseguenza delle proprie azioni, allora la maggiore o minore intensità di tale rinforzo, sia esso positivo o negativo, potrà incrementare o diminuire le probabilità di mettere in atto tale comportamento nella stessa situazione, oppure in una situazione che l'individuo può considerare analoga.

In questo modo, secondo l'autore, differenti tipi di situazioni di apprendimento produrrebbero differenti funzioni di apprendimento: una situazione ad esempio il cui lo sperimentatore arbitrariamente determina il giusto responso per cui viene elargita la ricompensa, a prescindere dal comportamento del soggetto sperimentale, produrrà un tipo di apprendimento differente rispetto a una situazione in cui il soggetto crede che le sue azioni determinino o meno l'occorrenza della ricompensa.

In altre parole, l'apprendimento in condizioni che possiamo definire di abilità sarebbe funzionalmente differente dall'apprendimento in condizioni di casualità. Per verificare questa ipotesi sono stati intrapresi diversi studi che mettono a confronto le aspettative di rinforzo, verbalmente espresse dai soggetti, nelle differenti condizioni sperimentali di abilità o di casualità. Uno di questi studi è stato compiuto da Phares (1957), confermando la sua ipotesi secondo cui gli incrementi e i decrementi della misura di aspettativa dei soggetti, in seguito rispettivamente a successi e fallimenti, sarebbero significativamente superiori in condizioni di abilità piuttosto che in condizioni di casualità.



I rinforzi, in condizioni in cui il soggetto percepiva le proprie azioni come determinanti l'esito degli eventi, hanno comportato effetti maggiori nell'aumentare o diminuire le aspettative di futuri rinforzi. Questo studio è stato seguito da un'altra ricerca di James e Rotter (James & Rotter, 1958), in cui l'attenzione era rivolta questa volta nei confronti dell'estinzione delle aspettative espresse verbalmente.

Durante questi esperimenti, l'estinzione dell'aspettativa si concretizzava nel momento in cui l'aspettativa di rinforzo veniva verbalmente valutata dal soggetto stesso con valore 0 oppure 1 in una scala 0-10 nel corso di tre prove consecutive. I risultati indicavano, nei soggetti posti in condizioni di abilità, una forte correlazione lineare tra l'intensità del precedente rinforzo e il tempo impiegato dal soggetto per accettare il fatto di non essere in grado di svolgere il compito con successo.

In conclusione, i risultati di questi studi sulle differenze comportamentali in condizioni di abilità o di casualità portano a evidenze piuttosto chiare: quando un soggetto percepisce la situazione sotto il controllo dello sperimentatore, o in condizioni di casualità, l'esperienza passata diventa per lui meno affidabile.

Conseguentemente, si può dire che l'individuo "impari meno" e che, in certe situazioni, potrebbe addirittura imparare "in modo sbagliato", sviluppando quindi un pattern comportamentale che può essere definito "superstizione". Queste considerazioni di Julian Rotter a complemento della sua proposizione teorica del costrutto Locus of Control, pongono in rilievo le implicazioni che ha tale costrutto nei confronti di alcuni dei processi più tipici delle attività umane, sociali e professionali, quali quelli di apprendimento.

# Pragmatica della Comunicazione

Paul Watzlawick  
Janet Helmick Beavin  
Don D. Jackson

PRAGMATICA  
*della*  
COMUNICAZIONE  
UMANA

*STUDIO DEI MODELLI INTERATTIVI  
DELLE PATOLOGIE E DEI PARADOSSI*

Le recenti scoperte della filosofia della scienza applicate allo studio del comportamento interattivo umano. Una nuova concezione della malattia psichica e della psicoterapia, basata sulla cibernetica, sulla logica, sulla teoria dei giochi e sulla teoria dell'informazione.

Casa Editrice Astrolabio

# La comunicazione all'interno dei gruppi: il modello del passaggio di informazioni

*Questo modello teorico, erede della Rivoluzione Industriale, concepisce la comunicazione come un passaggio di informazioni, sull'esempio delle comunicazioni telegrafiche.*

*In tal senso si potrebbe affermare che A comunica con B se qualcosa viene trasferito da A a B.*



# La comunicazione all'interno dei gruppi

***Critica: la comunicazione non è così semplice e banale, vi sono implicazioni di tipo psicologico e sociale che i modelli lineari non considerano.***

***La comunicazione è una relazione fra due comunicanti che sono coinvolti intersoggettivamente nella comunicazione.***



## Secondo quanto suggerisce *Morris (1938)*, la comunicazione può essere studiata come...

*sintassi* che è la branca della linguistica che studia le regole che stabiliscono il posto che le parole occupano all'interno di una frase, come i sintagmi si compongono in frasi e come le frasi si dispongono a formare un periodo;

*semantica* che è quella parte della linguistica che studia il significato delle parole, degli insiemi delle parole, delle frasi e dei testi;

*pragmatica* che si occupa dell'uso della lingua come azione, di come la comunicazione influenza il comportamento e di come il contesto influisca sull'interpretazione dei significati.



# Comunicazione e interazione

In questa prospettiva, secondo la scuola di Palo Alto è possibile fissare alcuni assiomi della comunicazione umana (*Watzlawick, Beavin e Jackson*, 1967) allo scopo di identificare alcune proprietà della comunicazione ed utilizzarle per diagnosticare alcune patologie.






# 1. Non si può non comunicare

*La comunicazione può essere:*


***Intenzionale***  ***cioè rivolta ad uno scopo***


***Conscia***  ***cioè basata su una volontà razionale***



# 1. Non si può non comunicare

*La comunicazione può essere:*

*Efficace*  *cioè in grado di cogliere obiettivi*

*Reciproca*  *cioè fondata sull' interazione*



# 1. Non si può non comunicare

*La comunicazione può essere:*

*intenzionale*



*involontaria*

*conscia*



*inconscia*

*efficace*



*fraintesa*

*reciproca*



*univoca*



# 1. Non si può non comunicare

Chiunque si trovi in una situazione sociale è comunque la **sorgente di un flusso informativo**, indipendentemente dalla propria intenzionalità, dall'efficacia dell'atto comunicativo o dalla comprensione reciproca.



# 1. Non si può non comunicare

**Tutto è comunicazione:** le parole o il silenzio,  
ciò che si dice e come lo si dice.

Più la comunicazione sarà ambigua o  
lacunosa, più il ricevente tenderà a  
“riempire” i buchi con interpretazioni  
proprie, magari fuorvianti.



## 2. Codice analogico e digitale

1. “Non si può non comunicare”
2. **“Gli esseri umani comunicano in modo digitale e in modo analogico”**
3. “Ogni comunicazione ha un aspetto di compito e un aspetto di relazione”



**Non sono  
arrabbiato!  
!!**



**L'uomo è l'unico essere vivente ad usare sia il modulo analogico che quello numerico per comunicare con i suoi simili.**

# 3. Contenuto e relazione

Ogni processo comunicativo tra esseri umani possiede due dimensioni distinte:

da un lato il **contenuto**, ciò che le parole dicono, dall'altro la **relazione**, ovvero quello che i parlanti lasciano intendere, **a livello verbale e più spesso non verbale**, sulla qualità della relazione che intercorre tra loro.







## 3. Contenuto e relazione

Alle volte non ci spieghiamo perché, pur dicendo cose “giuste”, gli altri se la prendano o ci diano contro.

Se lo chiedono spesso i capi, quando i loro collaboratori prendono male delle istruzioni sensate (*ex “compila quel documento”, “finisci il lavoro entro le 17”, “indossa il casco”*)... il punto è che spesso le persone non contestano l’appropriatezza del contenuto, ma rifiutano il livello di relazione, cioè il modo in cui si sente di essere percepiti dall’altro (nell’esempio, uno che ha bisogno di comandi genitoriali).

# 3. Contenuto e relazione

**Chiunque voglia insegnare qualcosa ad un adulto deve tenere conto del fatto che si trova di fronte a persone con un'esperienza che non può e non deve essere disconosciuta, pena il deterioramento della relazione.**

**Impostare correttamente la relazione permette di prevenire e/o attenuare comportamenti ostili. Le contestazioni si possono presentare anche in presenza di contenuti ineccepibili.**

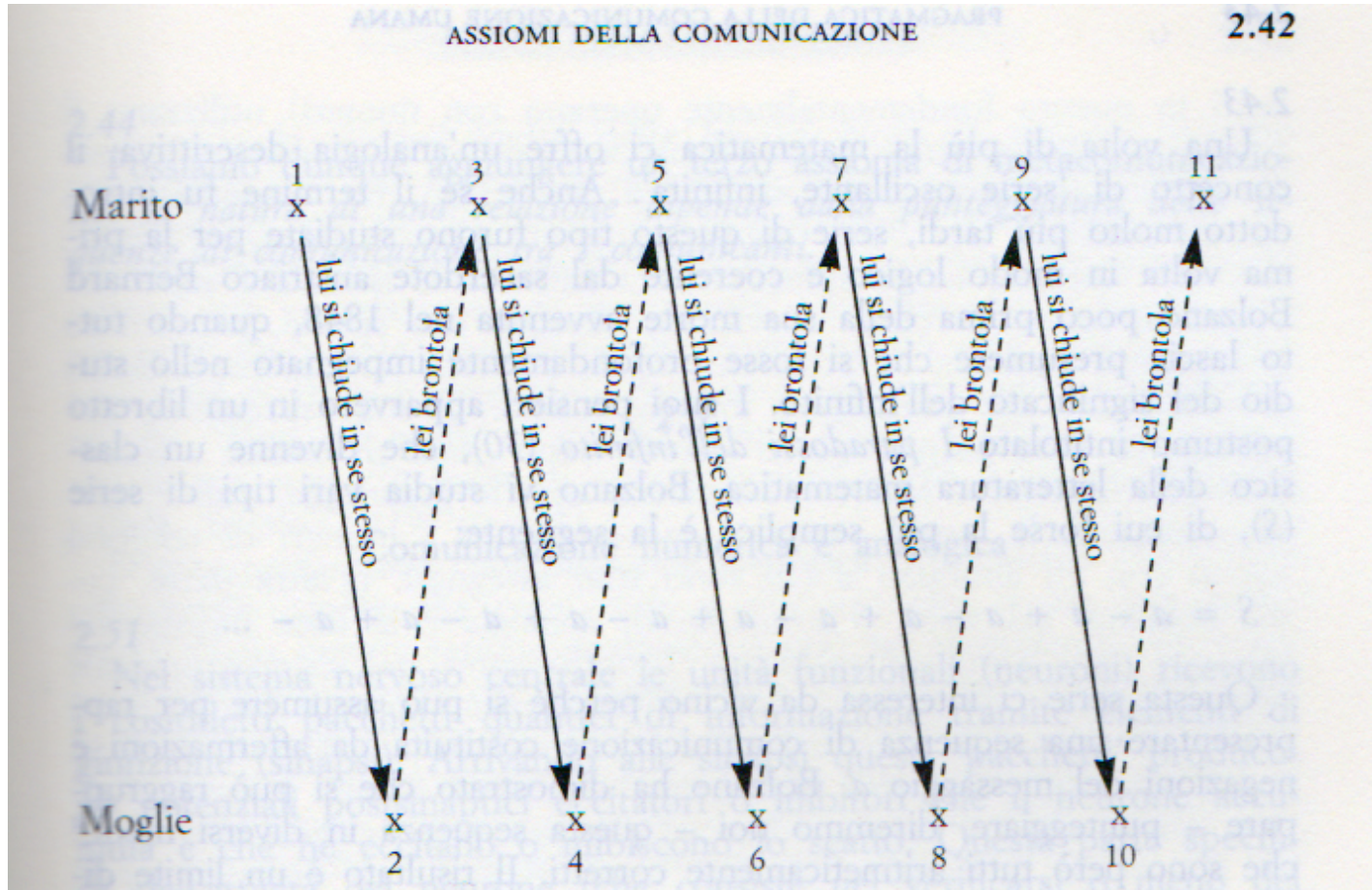


# 3. Contenuto e relazione

**I problemi nascono quando la relazione non è buona, in questo caso anche se c'è accordo sui contenuti, permane la diffidenza e c'è il rischio di un conflitto.**



# Altri due assiomi della comunicazione



# Altri due assiomi della comunicazione

4. Una relazione può essere letta diversamente in base alla punteggiatura
5. Una comunicazione può essere simmetrica o complementare



*Approfondimento:*  
**l'interazione  
all'interno dei  
gruppi**

# *L'interazione all'interno dei gruppi*

*... gli esiti delle azioni di gruppo sono spesso sorprendentemente diversi dai contributi dei singoli individui (e talvolta molto diversi da ciò che si desiderava o si intendeva fare).*

*Scopo di questa lezione è comprendere quali effetti abbiano sul comportamento individuale le appartenenze di gruppo.*



# L'interazione all'interno dei gruppi

*Poiché gli esiti delle azioni di gruppo sono spesso diversi dai contributi dei singoli individui i primi sociologi conclusero che il comportamento di gruppo non ha quasi nulla a che vedere con le caratteristiche individuali dei suoi componenti (Durkheim, 1898; LeBon, 1903).*





# L'interazione all'interno dei gruppi

*... in pratica si sosteneva che le persone perdessero la propria individualità all'interno dei gruppi e, trascinati dalla folla, non esprimessero più una volontà propria.*



# L'interazione all'interno dei gruppi

*Gli psicologi sociali contemporanei non credono che gli individui rinuncino alla loro autonomia in favore del gruppo, tuttavia riconoscono che l'appartenenza ad un gruppo influenza il comportamento individuale in modi caratteristici e talvolta cospicui.*



# L'interazione all'interno dei gruppi

*Tali effetti sono ancora più spiccati quando le persone non solo si identificano con un gruppo, ma **interagiscono le une con le altre** e sono **interdipendenti** ossia fanno affidamento sulle azioni degli altri membri oltre che sulle proprie per trarne ricompense materiali e per provare sentimenti di affiliazione.*



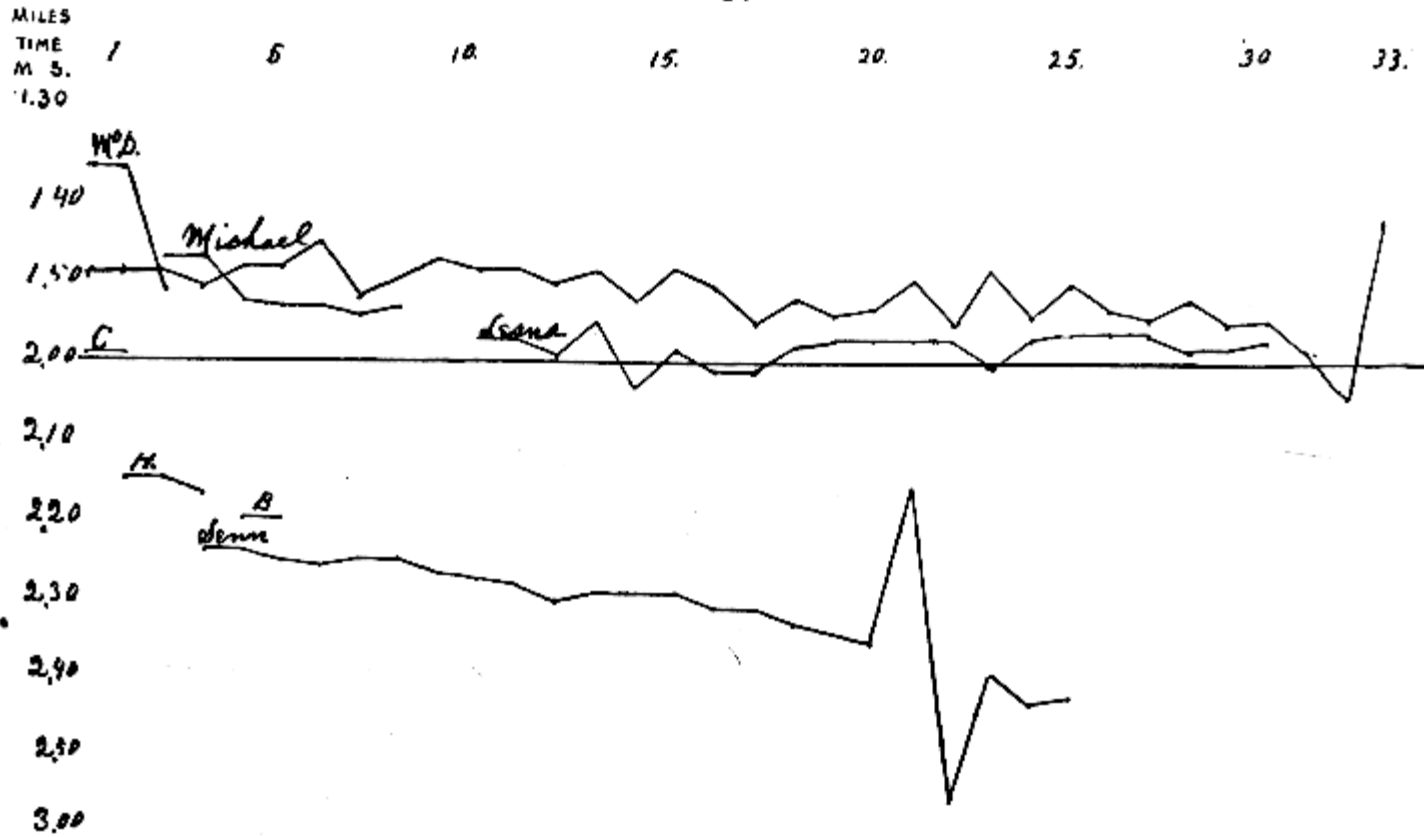
# La facilitazione sociale: gli effetti dell'interdipendenza minima

*Persino quando l'interdipendenza è minima, la semplice presenza altrui può influenzare il nostro comportamento in modi del tutto prevedibili.*

*Il grado di interazione e interdipendenza dei componenti di un gruppo definisce diversi tipi di gruppo.*



### CHART I.



Lower curve, unpaced — against time. Middle curve, paced — against time. Upper curve, paced competition race.

# THE AMERICAN JOURNAL OF PSYCHOLOGY

Founded by G. STANLEY HALL in 1887.

Vol. IX.

JULY, 1898.

No. 4.

## THE DYNAMOGENIC FACTORS IN PACEMAKING AND COMPETITION.

B. NORMAN TRIPLETT Indiana University.

This paper gives some facts resulting from a study in dynamogenic stimulation carried on in the Psychological Laboratory of Indiana University and their application to explain the subject of Pacemaking and Competition.

The work has been done under the direction of Dr. W. L. Bryan and Dr. J. A. Bergstrom, to both of whom I am greatly indebted for the help rendered throughout its progress.

A copy of the official bicycle records made up to the close of the season of 1897 was obtained from the Racing Board of the League of American Wheelmen, and from these records certain facts are given, which, with the help of the chart showing the times made for certain distances by professionals in the three kinds of races principally dealt with, will make clearer the discussion following. The lower curve of the chart represents the record for the distances given in the unpaced efforts against time. The middle curve the paced race against time, and the upper curve the best time made in competition races with pacemaker.

The definition of these races may be given as follows: The unpaced race against time is an effort by a single individual to lower the established record. No pacemaker is used; the only stimulation of the rider being the idea of reducing his own or some other man's former time. The paced race against time is also a single effort to make a record. It differs only in the fact that a swift multicycle, such as a tandem or "quod" "makes the pace" for the rider. If he has well trained pacers and is skillful in changing crews as they come on, so as to avoid losing speed, the paced man may reduce the mark for the distance ridden. The two kinds of efforts described are not really races but are called so for convenience. Both are run with a flying start.



# La prima ricerca di psicologia sociale

*Lo studio pubblicato nel **1898** da **Norman Triplett** viene talvolta citato come la prima ricerca di psicologia sociale.*



# L'interazione all'interno dei gruppi

*Da Triplett in poi molte ricerche confermarono la tesi secondo cui la presenza di altre persone migliora la prestazione in un'ampia gamma di compiti semplici, dalla corsa alla soluzione di facili problemi di aritmetica (Guerin, 1986).*





# L'interazione all'interno dei gruppi

*Avere gli altri d'attorno è sempre d'aiuto?*

*Nei compiti complicati e difficili, dai labirinti ai problemi di matematica ai servizi di tennis appena imparati, le nostre prestazioni peggiorano quando altri sono presenti (Bond e Titus, 1983; Guerin, 1986)*

*Come si spiega questo duplice effetto della presenza altrui?*



# Una spiegazione della **facilitazione sociale**

*Nel 1965 **R.Zajonc** propose una spiegazione di questi effetti apparentemente contraddittori prodotti dalla presenza di altre persone.*

*Secondo Zajonc l'effetto della **facilitazione sociale** si verifica perché la presenza di altri accresce il livello di **attivazione fisiologica** dell'individuo, il che rende a sua volta alcuni comportamenti più facili e altri più difficili.*



# Una spiegazione della facilitazione sociale

*L'**attivazione** facilita le prestazioni in comportamenti che sono **molto accessibili** in quanto **semplici, ben appresi o molto praticati**, mentre inibisce le prestazioni in comportamenti che sono **complessi o nuovi**.*

***Memo:** l'accessibilità permette che vengano alla mente pensieri e sentimenti accessibili rispetto a quelli meno accessibili; analogamente è più probabile che vengano eseguiti comportamenti accessibili rispetto a quelli meno accessibili.*



# Una definizione di facilitazione sociale

***Facilitazione sociale: l'effetto prodotto dalla presenza di altre persone in virtù del quale le risposte altamente accessibili diventano più probabili e le risposte meno accessibili diventano meno probabili.***



# Una spiegazione della facilitazione sociale

*La teoria di Zajonc (1965) è stata confermata dalla maggior parte delle ricerche successive (Bond e Titus, 1983; Guerin, 1986).*

*Zajonc riteneva che gli esseri umani, nonché gli animali, abbiano una tendenza innata a essere attivati dagli altri rappresentanti della loro specie.*

*La domanda è: **perché la presenza di altre persone provoca attivazione fisiologica?***



# 1. Il timore della valutazione

*Il più delle volte desideriamo che gli altri ci stimino, ci considerino dei loro e ci trovino simpatici. Il nostro senso di autostima è fortemente condizionato da quello che gli altri pensano di noi.*

*Per queste ragioni è probabile che ci chiediamo preoccupati se gli astanti ci stanno in qualche modo giudicando.*



# 1. Il timore della valutazione

*Se vi aspettate di svolgere bene un compito (perché facile o perché comporta una risposta accessibile) darete prestazioni migliori quando siete osservati; è vero l'opposto se vi aspettate di fallire.*



## 2. L'effetto di distrazione

*Le altre persone possono influire sulle nostre prestazioni non solo osservandoci e valutandoci, ma anche **creando distrazione**. La pura e semplice presenza di altri ci spinge a **pensare a loro, a reagire nei loro confronti o controllare quello che stanno facendo, sviando così la nostra attenzione dal compito da svolgere** (Baron, 1986; Guerin, 1986).*





## 2. L'effetto di distrazione

*E' facile dunque capire perché la distrazione interferisce con i compiti complessi, **ma perché mai migliora le prestazioni in quelli semplici?***

*Pare che la risposta è nel fatto che quando i nostri impulsi a fare due cose contemporaneamente cominciano ad entrare in conflitto, diventiamo agitati e fisiologicamente attivati (Geen, 1991).*

*Questa attivazione, come il timore della valutazione, può migliorare le prestazioni nei compiti semplici e peggiorarla in quelli complessi.*



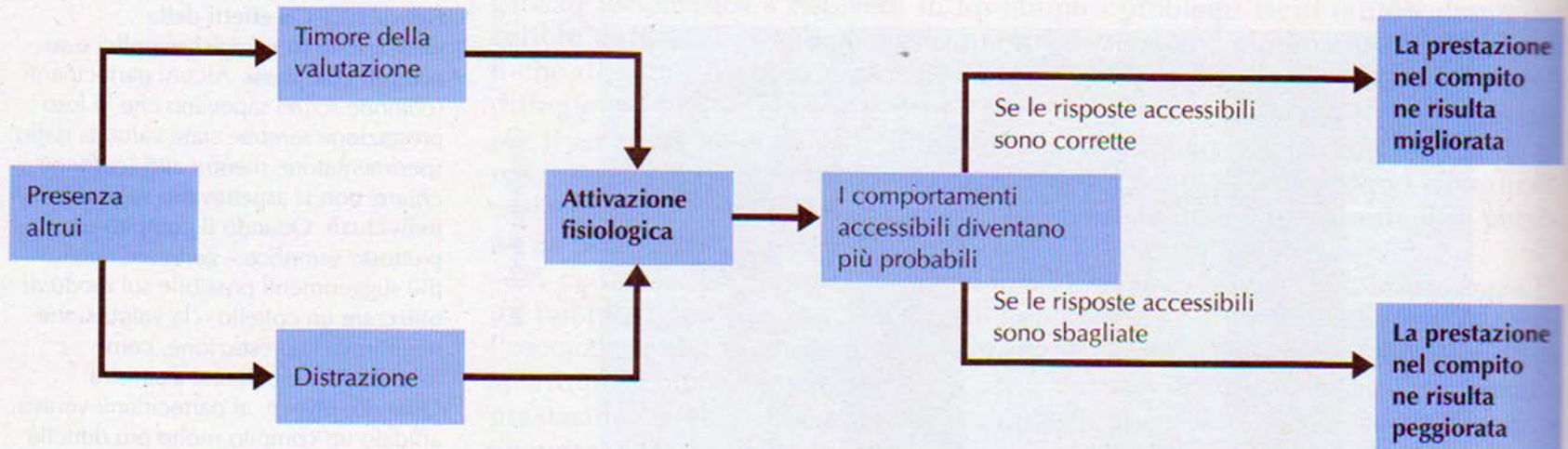
## 2. L'effetto di distrazione

Un modo per evitare gli effetti dirompenti prodotti da un pubblico consiste nell'accertarsi che le reazioni accessibili (quelle che hanno la maggiore probabilità di essere stimulate dall'attivazione) siano quelle che vi aiuteranno a eseguire il compito.

 Potrete rendere accessibili le risposte appropriate eseguendo ripetutamente il compito (Zajonc, 1966) e allora l'attivazione lavorerà a vostro favore.



# La facilitazione sociale: gli effetti dell'interdipendenza



**Figura 12.2 I molteplici effetti della presenza di altre persone** La presenza di altre persone può produrre attivazione fisiologica attraverso il timore della valutazione o la semplice distrazione.

L'attivazione rende più probabile che vengano eseguite le azioni più accessibili. In presenza di un compito semplice o su cui si è fatta molta pratica, le risposte altamente accessibili tendono a essere corrette e

l'attivazione tende a migliorare la prestazione; ma se il compito è complesso o nuovo, le risposte accessibili non contribuiranno molto alla sua esecuzione e l'attivazione pregiudicherà la prestazione.

# Riepilogo

*Anche quando l'interdipendenza è minima, la semplice presenza altrui può produrre attivazione fisiologica o perché ci sentiamo giudicati o perché gli altri costituiscono una fonte di distrazione.*

*L'attivazione migliora le prestazioni nei comportamenti facili e ben appresi e le può peggiorare nei comportamenti nuovi o complessi.*



*Approfondimento:*  
**una visione sull'autismo**

- **<https://vimeo.com/49048698>**
- **<https://vimeo.com/78797863>**

*Ulteriori approfondimenti  
alla pagina:*

**<https://www.facebook.com/studiopsicologiabardolino/>**