

INDICE

Guida alla lettura	XIV
L'editore ringrazia	XVI
Prefazione all'edizione italiana	XVII
Prefazione alla seconda edizione	3
Prefazione alla prima edizione	5
Ringraziamenti dell'editore	7
CAPITOLO 1	
UNA BREVE INTRODUZIONE	9
1.1 CHE COS'È LA PSICOLOGIA SOCIALE?	9
1.2 LO SVILUPPO STORICO	10
1.2.1 Le origini	10
1.2.2 Gli inizi	11
1.2.3 Gli sviluppi	14
1.3 TEORIE E METODI DI RICERCA	17
1.3.1 Metodi sperimentali	20
1.3.2 Esperimenti in laboratorio	21
1.3.3 Esperimenti sul campo	22
1.3.4 Metodi non sperimentali	23
1.4 L'ETICA DELLA RICERCA	24
1.4.1 Benessere dei partecipanti	25
1.4.2 Inganno	25
1.4.3 Riservatezza	26
1.4.4 Consenso informato e debriefing	26
1.5 UN'ULTIMA COSA PRIMA DI COMINCIARE...	26
Attività di verifica	28
Letture consigliate	28
CAPITOLO 2	
L'ATTRIBUZIONE	29
2.1 LO SCIENZIATO INGENUO	30
2.2 LA TEORIA DELL'ATTRIBUZIONE	30
2.2.1 I tipi di attribuzione	31
2.3 COMPIERE ATTRIBUZIONI	32
2.3.1 La teoria dell'inferenza corrispondente	33
2.3.2 Il modello della covariazione	34

2.4 GLI ERRORI DI ATTRIBUZIONE	37
2.4.1 L'errore fondamentale di attribuzione	38
2.4.2 L'effetto attore-osservatore	39
2.4.3 Attribuzioni a vantaggio del sé	40
2.4.4 Attribuzioni intergruppo	41
2.5 ATTRIBUZIONE E PROCESSI SOCIALI	41
2.5.1 Formazione degli atteggiamenti	41
2.5.2 Influenza sociale	43
2.5.3 Amore romantico	43
2.6 RAPPRESENTAZIONI SOCIALI	43
2.7 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	46
Attività di verifica	48
Lecture consigliate	49
CAPITOLO 3	
LA COGNIZIONE SOCIALE	51
3.1 L'ECONOMIZZATORE COGNITIVO E LO SCIENZIATO INGENUO	52
3.2 EURISTICHE	52
3.2.1 Euristica della rappresentatività	52
3.2.2 Euristica della disponibilità	53
3.2.3 Effetto del falso consenso	55
3.2.4 Euristica dell'ancoraggio	55
3.3 IL TATTICO MOTIVATO	56
3.4 LA CATEGORIZZAZIONE SOCIALE	59
3.4.1 Principi essenziali	59
3.4.2 Il contenuto delle categorie	60
3.4.3 La struttura delle categorie	61
3.4.4 Perché categorizziamo?	62
3.4.5 Quando categorizziamo?	63
3.4.6 Le conseguenze della categorizzazione	65
Categorizzazione e pregiudizio	66
Categorizzazione e comportamento automatico	66
Categorizzazione e autoefficacia	68
3.5 LE TEORIE DEL PROCESSO DUALE	72
3.6 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	73
Attività di verifica	76
Lecture consigliate	78
CAPITOLO 4	
IL SÉ	79
4.1 CONSAPEVOLEZZA DI SÉ	80
4.1.1 Lo sviluppo dell'autoconsapevolezza	80
4.1.2 Le basi neurologiche della consapevolezza di sé	80
4.1.3 Differenze temporanee transitorie della consapevolezza di sé	82
4.1.4 Modificazioni stabili nell'autoconsapevolezza	84
4.2 ORGANIZZAZIONE DELLA CONSCENZA DI SÉ	85
4.3 IL MANTENIMENTO DEL SÉ	87
4.3.1 Teorie del confronto tra Sé	88
La teoria del controllo e dell'autoregolazione	88
La teoria della discrepanza del Sé	90
4.3.2 Teorie del confronto individuale	91

Teoria del confronto sociale	92
Modello del mantenimento della valutazione del Sé	92
4.3.3 Teorie del confronto con il gruppo	94
Approccio dell'identità sociale	94
4.4 AUTOSTIMA	99
4.4.1 Sviluppo dell'autostima	100
4.4.2 Conseguenze dell'autostima	100
Regolazione dell'umore	101
Narcisismo	101
4.5 AUTOMOTIVAZIONI	103
4.5.1 Autoaccrescimento	105
Strategie per accrescere il sé personale	105
Strategie per migliorare il sé sociale	106
4.6 DIFFERENZE CULTURALI NEL SÉ E NELL'IDENTITÀ	110
4.6.1 Culture individualiste e collettiviste	110
4.6.2 Biculturalismo	111
4.7 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	113
Attività di verifica	118
Letture consigliate	119
CAPITOLO 5	
GLI ATTEGGIAMENTI	121
5.1 LA FORMAZIONE DEGLI ATTEGGIAMENTI	122
5.1.1 La mera esposizione	122
5.1.2 L'apprendimento associativo	126
5.1.3 L'auto-percezione	127
5.1.4 L'approccio funzionale	130
Funzione utilitaristica	131
Funzione conoscitiva	131
Funzione ego-difensiva	131
Funzione di espressione dei valori	132
5.2 ATTEGGIAMENTI E COMPORAMENTO	132
5.2.1 Le determinanti della relazione atteggiamento-comportamento	135
Specificità	135
Tempo	135
L'autoconsapevolezza	135
L'accessibilità dell'atteggiamento	136
La forza dell'atteggiamento	136
5.2.2 La teoria del comportamento pianificato	137
5.2.3 L'azione ragionata e la spontaneità	140
5.3 IL CAMBIAMENTO DEGLI ATTEGGIAMENTI	141
5.3.1 La dissonanza cognitiva	141
Fattori che influenzano la dissonanza	145
Dissonanza o autopercezione	145
5.3.2 La persuasione	145
5.3.3 I percorsi a processo duale di persuasione	147
5.3.4 L'elaborazione delle determinanti dei percorsi	148
5.3.5 Gli indizi periferici	149
5.4 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	153
Attività di verifica	156
Letture consigliate	157

CAPITOLO 6

L'AGGRESSIVITÀ

6.1	TEORIE SULL'AGGRESSIVITÀ	159
6.1.1	Teorie biologiche	160
	Teoria psicodinamica	162
	Teoria evuzionistica	162
6.1.2	Teorie sociali	162
	Ipotesi frustrazione-aggressione	162
	Ipotesi catartica	163
	Modello cognitivo neo associazionista	165
	Modello del trasferimento dell'eccitazione	165
	Teorie dell'apprendimento dell'aggressività	169
	Rinforzo operante	169
	Teoria dell'apprendimento sociale	169
6.2	FATTORI CENTRATI SULLA PERSONA	173
6.2.1	Differenze di genere	173
6.2.2	Personalità	175
6.2.3	Alcol	177
6.3	FATTORI CENTRATI SULLA SITUAZIONE	180
6.3.1	Ambiente fisico	180
	Temperatura	180
	Affollamento	182
	Rumore	182
6.3.2	Svantaggio sociale	183
6.3.3	Influenze culturali	183
6.4	DISINIBIZIONE	185
6.4.1	Deindividuação	185
6.4.2	Deumanizzazione	186
6.5	FORME DI AGGRESSIVITÀ NELLA SOCIETÀ	190
6.5.1	Violenza domestica	190
6.5.2	Molestie sessuali	191
6.5.3	Violenza sessuale	192
6.5.4	Terrorismo	193
6.6	RIEPILOGO DEL CAPITOLO	196
	Attività di verifica	200
	Lecture consigliate	201

CAPITOLO 7

COMPORAMENTO PROSOCIALE

7.1	COS'È IL COMPORAMENTO PROSOCIALE?	204
7.2	ORIGINI DEL COMPORAMENTO PROSOCIALE	205
7.2.1	Prospettiva evuzionistica	205
7.2.2	Norme sociali	206
7.2.3	Modellamento	207
7.3	DETERMINANTI DEL COMPORAMENTO DI AIUTO CENTRATE SULLA SITUAZIONE	210
7.3.1	Il modello cognitivo di Latané e Darley	211
7.3.2	L'apatia dello spettatore	212
	Processi alla base dell'effetto di apatia dello spettatore	214
7.3.3	Il modello della stima dei costi-benefici da parte dello spettatore di Piliavin	219
	Attivazione fisiologica	219

Etichettare l'attivazione	220
La stima dei costi	220
7.4 DETERMINANTI DEL COMPORTAMENTO DI AIUTO CENTRATE SU CHI PERCEPISCE	225
7.4.1 Personalità	225
7.4.2 Competenza	226
7.4.3 Umore	228
7.4.4 Empatia-altruismo	229
7.4.5 Differenze di genere nel comportamento di aiuto	232
7.5 DETERMINANTI DEL COMPORTAMENTO DI AIUTO CENTRATE SUL DESTINATARIO	232
7.5.1 Somiglianza	232
7.5.2 Appartenenza al gruppo	233
7.5.3 Attrazione	234
7.5.4 Responsabilità della situazione negativa	234
7.6 RICEVERE AIUTO	235
7.7 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	236
Attività di verifica	239
Lecture consigliate	240
CAPITOLO 8	
AFFILIAZIONE E ATTRAZIONE	241
8.1 AFFILIAZIONE	242
8.1.1 Quando e perché cerchiamo l'affiliazione?	242
Determinanti psicologiche dell'affiliazione	242
Differenze individuali nell'affiliazione	243
8.1.2 Problemi nell'affiliazione	243
Ansia sociale	244
Solitudine	244
8.2 ATTRAZIONE INTERPERSONALE	246
8.2.1 Determinanti dell'attrazione centrate sulla persona bersaglio	248
Aspetto fisico, caratteristiche fisiche	248
Conseguenze dell'attrattività fisica	250
Somiglianza con se stessi	253
Caratteristiche complementari	257
Reciprocità	258
8.2.2 Determinanti dell'attrazione centrate su chi percepisce	260
Familiarità	260
Ansia	260
8.2.3 Attrazione in Internet	264
Descrivere il proprio sé reale	264
Presentazione di sé online	264
8.3 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	266
Attività di verifica	268
Lecture consigliate	269
CAPITOLO 9	
AMICIZIA E AMORE	271
9.1 AMICIZIA	271
9.1.1 Teoria della penetrazione sociale	272
9.1.2 Differenze di genere nell'amicizia	273

Intimità	273
Contatto fisico	275
Perché esistono queste differenze di genere?	275
9.2 RELAZIONI SENTIMENTALI	276
9.2.1 Tipi di amore	276
Amore passionale	277
Amore affettuoso	279
9.2.2 Sviluppo delle conoscenze culturali sull'amore	279
9.3 SODDISFAZIONE E IMPEGNO NELLA RELAZIONE	282
9.3.1 Soddisfazione nella relazione	282
Scambio sociale ed equità	283
Intimità	285
Avere dei segreti	285
Interpretazione	286
Confronto sociale	286
Reti sociali	286
Attaccamento	287
Teoria dell'interdipendenza	289
9.3.2 Quali fattori contribuiscono alla durata di una relazione?	290
Il modello dell'investimento	290
Altri modelli di impegno	292
Conseguenze dell'impegno	292
La fine di una relazione	292
9.4 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	295
Attività di verifica	296
Lecture consigliate	297
CAPITOLO 10	
INFLUENZA SOCIALE	299
10.1 NORME SOCIALI	300
10.1.1 Lo sviluppo delle norme	300
Incertezza e norme sociali	300
Norme come atteggiamenti del gruppo	303
10.2 CONFORMISMO	304
10.2.1 L'esperienza di Asch sul conformismo	304
10.2.2 Le spiegazioni del conformismo	306
10.2.3 Fattori moderatori del conformismo	308
Fattori moderatori dell'influenza normativa	308
Fattori moderatori dell'influenza informativa	309
10.2.4 Impatto dell'influenza sulle norme sociali	310
La polarizzazione di gruppo	312
Il pensiero di gruppo	314
10.3 L'INFLUENZA DELLA MINORANZA	316
10.3.1 Coerenza e fiducia	317
10.3.2 Come le minoranze esercitano la loro influenza	318
10.4 OBEDIENZA	320
10.4.1 Lo studio di Milgram sull'obbedienza	321
10.4.2 Le spiegazioni dell'obbedienza	323
10.4.3 Determinanti dell'obbedienza	324
10.5 TEORIA DELL'IMPATTO SOCIALE	325
10.6 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	326
Attività di verifica	328
Lecture consigliate	330

CAPITOLO 11	
PROCESSI DI GRUPPO	331
11.1 I GRUPPI	332
11.1.1 Cos'è un gruppo?	332
11.1.2 Entitatività	332
11.2 LA PRODUTTIVITÀ DI GRUPPO	333
11.2.1 Facilitazione e inibizione sociale	333
11.2.2 Spiegazioni della facilitazione e dell'inibizione sociale	334
La teoria della pulsione	334
Apprensione per la valutazione	335
Il conflitto di attenzione	337
11.2.3 L'inerzia sociale	338
La diffusione di responsabilità	339
11.3 LA LEADERSHIP	341
11.3.1 Quali caratteristiche ha un leader?	343
Le caratteristiche di personalità	343
Le determinanti situazionali	344
11.3.2 Lo stile di leadership	345
La leadership autocratica, democratica e permissiva	345
La leadership trasformazionale	346
11.3.3 Teorie situazionali e dello stile	348
L'interazione leader-situazione	349
L'interazione leader-gruppo	351
11.4 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	353
Attività di verifica	356
Lecture consigliate	357
CAPITOLO 12	
IL PREGIUDIZIO	359
12.1 IL PREGIUDIZIO: VECCHIO E NUOVO	360
12.1.1 Pregiudizio, discriminazione e bias intergruppi	360
12.1.2 Razzismo	362
12.1.3 Sessismo	364
12.1.4 Pregiudizio esplicito e implicito	365
12.2 DIFFERENZE INDIVIDUALI NEL PREGIUDIZIO	368
12.2.1 La personalità autoritaria	368
12.2.2 Orientamento alla dominanza sociale	368
12.2.3 Pregiudizio e autoregolazione	369
Regolazione del pregiudizio attraverso il dialogo sociale interattivo	370
12.3 RIDURRE IL PREGIUDIZIO	370
12.3.1 L'ipotesi del contatto	370
12.3.2 Il contatto indiretto	373
12.4 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	380
Attività di verifica	382
Lecture consigliate	383
CAPITOLO 13	
LE RELAZIONI INTERGRUPPI	385
13.1 TEORIE DELLE RELAZIONI INTERGRUPPI	386
13.1.1 Gli studi di Sherif sul campo estivo	386
Teoria del conflitto realistico tra gruppi	387

13.1.2	Il paradigma del gruppo minimo	388
13.1.3	Il modello della differenziazione categoriale	390
	La teoria dell'identità sociale	393
	Somiglianza di opinione	394
	Teoria dell'autocategorizzazione	394
	Teoria dell'ancoraggio di sé	396
13.1.4	La teoria della gestione del terrore	396
13.2	MIGLIORARE LE RELAZIONI INTERGRUPPI	400
13.2.1	Il modello dell'identità dell'ingroup comune	400
13.2.2	La categorizzazione incrociata	406
13.2.3	La categorizzazione multipla	407
13.3	RIEPILOGO DEL CAPITOLO	410
	Attività di verifica	412
	Lecture consigliate	413
	Glossario	415
	Riferimenti bibliografici	429
	Indice analitico	467