

# GLOSSARIO

**Affiliazione:** legame sociale esistente tra due o più individui.

**Aggressività affettiva:** atto di aggressione inteso ad arrecare danno.

**Aggressività sessuale:** aggressività verbale o fisica nei confronti di un'altra persona con una connotazione sessuale.

**Aggressività strumentale:** aggressione che danno rappresenta un mezzo per raggiungere un altro scopo o obiettivo.

**Aggressività:** atto verbale o fisico inteso a procurare danno a persone o cose.

**Altruismo:** azione finalizzata a prestare aiuto agli altri in modo disinteressato.

**Amore affettuoso:** amore meno intenso, ma più duraturo dell'amore appassionato. È proprio delle amicizie intime e delle relazioni sentimentali a lungo termine; in queste ultime l'amore affettuoso prende il posto dell'amore appassionato. È caratterizzato da fiducia, rispetto e comprensione reciproca.

**Amore passionale:** condizione di desiderio intenso di una persona vissuto nelle fasi iniziali di una relazione sentimentale.

**Ansia sociale:** emozione negativa causata dalla preoccupazione riguardo alla valutazione interpersonale. Può trattarsi di un'esperienza occasionale o di un problema che perdura nel tempo.

**Apprensione per la valutazione:** preoccupazione causata dal timore di essere valutati da altri individui. Tendono a essere più nervosi per una eventuale valutazione negativa da parte di altre persone coloro che possiedono una consapevolezza di sé pubblica.

**Approccio funzionale:** tipo di approccio secondo il quale gli atteggiamenti si formano in modo *attivo* e non *passivo* basati sul grado con cui rispondono ai bisogni psicologici di un individuo.

**Assimilazione comportamentale:** fenomeno secondo il quale quando le persone pensano a una certa categoria, possono inconsciamente iniziare l'azione in modo conforme allo stereotipo associato a quella categoria.

**Attaccamento:** legame emotivo tra un bambino e chi si prende fin dall'inizio cura di lui; tale legame esercita un'influenza notevole sulle future relazioni del bambino.

**Attaccamento pauroso-evitante:** le persone con questa modalità di attaccamento hanno scarsa autostima e non hanno fiducia negli altri; tendono perciò ad avere relazioni interpersonali insoddisfacenti.

**Attaccamento preoccupato:** le persone con questa modalità di attaccamento riescono a fidarsi degli altri, ma hanno però bassa autostima e non ritengono di essere degne di amore. Tendono a preoccuparsi molto del partner con cui hanno una relazione interpersonale intima e temono che i loro sentimenti non vengano ricambiati.

**Attaccamento respingente-evitante:** gli individui con questa modalità di attaccamento hanno un'elevata autostima ma non si fidano degli altri; tendono perciò a fare affidamento su se stessi e a evitare le relazioni intime.

**Attaccamento sicuro:** le persone con questa modalità di attaccamento hanno un'autostima di sé elevata e sono capaci di fidarsi del proprio partner in una relazione intima. Questi soggetti tendono ad avere relazioni molto riuscite e sono considerati i partner più desiderabili.

**Atteggiamenti impliciti:** atteggiamenti attivati in modo non intenzionale dalla semplice presenza di un oggetto d'atteggiamento, sia reale sia simbolico.

**Atteggiamenti:** insieme di convinzioni relative a un oggetto d'atteggiamento, laddove sono oggetto d'atteggiamento una persona, una cosa, un evento o un tema.

**Attrazione interpersonale:** desiderio di conoscere e stare in compagnia di un'altra persona.

**Attribuzione esterna:** spiegare le azioni proprie e altrui mediante una causa esterna all'individuo, ad esempio le azioni degli altri, la natura della situazione, le pressioni sociali o il caso.

**Attribuzione interna:** spiegare le azioni proprie e altrui a una causa interna all'individuo, ad esempio le caratteristiche di personalità, l'umore, le capacità, gli atteggiamenti e lo sforzo.

**Autoaffermazione:** gli individui affrontano le minacce rivolte verso di loro affermando aspetti positivi di sé, che permettono di mantenere un'immagine di sé positiva.

**Autoconsapevolezza privata:** le persone che sono consapevoli di sé nella sfera privata (ad esempio quando sono da sole e sono quindi consapevoli soltanto del proprio atteggiamento personale su un dato argomento) tendono a comportarsi in modo corrispondente a tale atteggiamento.

**Autoconsapevolezza pubblica:** situazione temporanea di consapevolezza di sé che può essere osservata e valutata da altri. Chi è consapevole di sé in pubblico (ad esempio in un gruppo di pari che esprime la propria opinione) ha una minore tendenza a comportarsi in base ai propri atteggiamenti privati, in quanto può essere influenzato dalla norma del gruppo.

**Autoregolazione:** processo deliberato attraverso il quale gli individui controllano pensieri correlati al pregiudizio e di conseguenza li inibiscono, sostituendoli con una risposta a basso contenuto di pregiudizio.

**Autostima:** valutazione soggettiva di un individuo del proprio concetto di sé.

**Autovalutazione:** gli individui sono motivati ad avere una percezione accurata del sé e a ricercare informazioni utili a questo scopo.

**Autoverifica:** motivazione a confermare la percezione del sé esistente. Le persone ricercano così dei soggetti simili che possano confermare il loro concetto di sé stesse.

**Bias dell'ingroup:** tendenza a manifestare favoritismo nei confronti del proprio gruppo, valutando in modo fortemente positivo i membri dell'ingroup rispetto ai membri dell'outgroup.

**Caratteristiche della richiesta:** informazioni che i partecipanti desumono dal contesto sperimentale e che permettono loro di intuire ciò che lo sperimentatore si aspetta di scoprire o il comportamento che ci si aspetta da loro.

**Categorizzazione incrociata:** tipo di categorizzazione che consentirebbe di ridurre il bias intergruppi inducendo le persone a far ricorso a categorie diverse. Ad esempio, il processo di categorizzazione, invece di basarsi su un'unica categoria di appartenenza (es. etnia), dovrebbe considerare simultaneamente l'etnia, il genere, l'età e il lavoro di una persona.

**Categorizzazione sociale:** modo con cui le persone organizzano sia oggetti sia persone, atteggiamenti e attributi in categorie, allo scopo di semplificare il proprio mondo sociale.

**Coesione:** grado in cui i membri di un gruppo sono attratti dal gruppostesso.

**Cognizione sociale:** modalità in cui le persone codificano, elaborano, ricordano e utilizzano le informazioni nei contesti sociali allo scopo di comprendere il comportamento altrui.

**Complessità dell'identità sociale:** rappresentazione soggettiva da parte di un individuo delle interrelazioni tra le proprie identità multiple all'interno dei gruppi ai quali appartiene.

**Compliance (acquiescenza):** cambiamento nell'atteggiamento pubblico, ma *non* in quello privato.

**Complice (o collaboratore):** individuo che partecipa all'esperimento in qualità di collaboratore dello sperimentatore all'insaputa dei partecipanti veri.

**Comportamento di aiuto:** azione svolta intenzionalmente che arreca beneficio a un'altra persona.

**Comportamento prosociale:** comportamento che in una particolare cultura è apprezzato dagli altri.

**Comportamento sociale:** comportamento che si attua in un contesto sociale ed è risultante dall'interazione tra individui.

**Condizionamento classico:** tipo di apprendimento associativo in cui due stimoli (ad esempio il membro di un outgroup e un atteggiamento negativo nei suoi confronti) vengono associati strettamente poiché si è ripetutamente esposti ad essi. Per tale ragione, quando si vede un membro di un outgroup, viene attivato automaticamente un atteggiamento negativo.

**Condizionamento operante:** tipo di apprendimento associativo in base al quale si forma un'associazione tra un comportamento e una conseguenza. È detto anche condizionamento risposta-stimolo.

**Conformismo:** cambiamento di atteggiamento o di comportamento compiuto come risposta a una norma sociale implicita.

**Contatto esteso:** forma di contatto indiretto consistente *semplicemente nel sapere* che altre persone del proprio gruppo hanno amici nell'outgroup e che può determinare la riduzione del pregiudizio perfino quando non si hanno contatti diretti con l'outgroup.

**Contatto immaginato:** forma di contatto indiretto in cui si è incoraggiati a immaginare un'interazione sociale positiva con uno o più membri di un outgroup.

**Controllo percepito:** percezione di quanto facile o difficile sia la messa in atto di un comportamento.

**Conversione:** cambiamento nell'atteggiamento privato e pubblico.

**Correlazione illusoria:** convinzione che due variabili siano associate l'una all'altra quando in realtà l'associazione è minima o del tutto inesistente.

**Correlazione:** indice relativo al grado di relazione tra due variabili. La correlazione viene detta positiva se al crescere di una di esse, cresce anche l'altra, mentre è negativa se al crescere di una di esse corrisponde il calare dell'altra. Una correlazione non fornisce alcuna informazione sulla direzione della relazione.

**Coscienza di sé privata:** gli individui che hanno consolidato da tempo una coscienza di sé elevata provano emozioni più intense, hanno una percezione di sé più accurata e aderiscono ai propri standard privati di comportamento.

**Coscienza di sé pubblica:** gli individui con una consolidata coscienza di sé pubblica tendono maggiormente a soffrire di apprensione per la valutazione degli altri, ad aderire a standard sociali di comportamento per evitare situazioni potenzialmente imbarazzanti.

**Bearsi di gloria riflessa (fenomeno del BIRGing):** le persone ricavano un concetto di sé positivo dai risultati ottenuti da altri membri del gruppo, anche se non hanno avuto parte alcuna nel conseguimento di quei risultati.

**Culture collettiviste:** culture, ad esempio quella cinese e indiana, che attribuiscono una valenza positiva al conformismo e ai comportamenti volti a favorire maggiormente gli interessi del gruppo rispetto a quelli dell'individuo, e per le quali hanno un'importanza fondamentale la cooperazione, l'aiuto sociale e il rispetto per gli altri.

**Cultura individualista:** cultura struttura sociale, ad esempio quella americana ed europea, che attribuisce una valenza positiva agli obiettivi, all'intraprendenza e ai risultati positivi conseguiti dall'individuo, e che si fonda sulla considerazione dell'individuo come essere unico e indipendente dagli altri.

**Decategorizzazione:** processo che, nel formarsi delle impressioni, implica il focalizzarsi sulle caratteristiche individuali tralasciando le categorie.

**Deindividuazione:** processo attraverso il quale una persona giunge a considerare se stesso come un membro qualsiasi di un gruppo, e perciò meno responsabile, non tenendo più conto della propria identità personale.

**Delegittimizzazione:** quando un gruppo è considerato una minaccia alle norme e ai valori dell'ingroup può essere associato a una categoria sociale estremamente negativa; tale categorizzazione rende giustificabile l'aggressività contro quel gruppo.

**Depersonalizzazione:** processo che si verifica quando l'appartenenza al gruppo è saliente, inducendo gli individui a percepire se stessi secondo le caratteristiche condivise che definiscono l'appartenenza al gruppo, a pensare e a comportarsi come membri del gruppo più che come individui singoli.

**Deprivazione relativa:** diversamente dal livello di deprivazione assoluta, la deprivazione relativa si riferisce alla percezione di essere ingiustamente svantaggiati rispetto ad altre persone o gruppi.

**Deumanizzazione:** forma di disinibizione in cui le persone bersaglio dell'aggressività sono considerate prive di identità e umanità, e risultano perciò escluse dalle norme abituali della non-violenza.

**Diffusione di responsabilità:** tendenza da parte dell'individuo a ritenere di non intervenire in una particolare situazione, se sono presenti altre persone alle quali spetterebbe tale compito.

**Disinibizione:** indebolimento delle norme che in generale, inducono a evitare un comportamento antisociale.

**Doppio cieco (procedura in):** tipo di procedura in cui lo sperimentatore non è al corrente dell'ipotesi dell'esperimento e neppure della condizione alla quale il partecipante è stato assegnato.

**Economizzatori cognitivi:** individui che, invece di comportarsi come scienziati ingenui, si rifiutano di utilizzare le risorse cognitive e tentano di trovare il sistema per evitare di impegnarsi in un processo di pensiero laborioso.

**Effetti dello sperimentatore:** elementi o segnali quasi impercettibili che lo sperimentatore potrebbe lasciar trasparire e che influenzano le prestazioni o le risposte dei partecipanti all'esperimento.

**Effetto del falso consenso:** bias significativo che induce a sopravvalutare la diffusione della propria opinione all'interno di un'intera popolazione.

**Effetto della mera esposizione:** maggiore è l'esposizione che si ha a uno stimolo, che si tratti di un oggetto o di una persona, più diventa positivo l'atteggiamento nei confronti di questo.

**Effetto (di apatia dello) spettatore:** effetto che ha luogo quando, in una situazione di emergenza, la probabilità di prestare aiuto tende a diminuire con l'aumentare del numero delle persone presenti.

**Omogeneità dell'outgroup:** tendenza generale a percepire i membri dell'outgroup come più omogenei rispetto ai membri dell'ingroup.

**Egualitarismo:** atteggiamento fondato sulla convinzione dell'eguaglianza di tutti gli individui.

**Empatia dispozionale:** caratteristica di alcuni individui che tendono a mostrare una maggiore empatia di altri, indipendentemente dalla situazione.

**Entitatività:** grado in cui un insieme di individui può essere percepito come «gruppalità». L'entitatività di un gruppo è fondata sulla coesione, l'interconnessione e la somiglianza, su obiettivi comuni e sull'interazione fisica.

**Errore fondamentale di attribuzione:** tendenza degli individui a sovrastimare nel comportamento altrui le influenze disposizionali e non situazionali, perfino quando le cause potenziali di attribuzione situazionale sono evidenti.

**Euristica dell'ancoraggio:** tendenza a farsi condizionare dal valore di partenza (o ancora) quando si danno dei giudizi quantitativi.

**Euristica della disponibilità:** tendenza a giudicare la frequenza di un evento in base a quanto facilmente si riescono a ricordare esempi di quel particolare evento. La disponibilità viene utilizzata come una scorciatoia cognitiva: più facilmente qualcosa ci torna in mente, più è probabile che influenzi il nostro comportamento.

**Euristica della rappresentatività:** tendenza ad assegnare una serie di attributi a qualcuno, se risponde al membro tipico (o prototipo) di una certa categoria.

**Euristiche:** strategie di pensiero che aiutano a risparmiare tempo e che riducono i giudizi complessi a semplici regole empiriche.

**Facilitazione sociale:** tendenza a migliorare la propria prestazione quando si è in presenza di altri individui.

**Incertezza:** nell'esperimento di Sherif sulla norma sociale, più i partecipanti si sentivano incerti sul da farsi, più erano indotti a convergere rapidamente verso la norma del gruppo.

**Indagine:** procedura per la raccolta di informazioni che prevede la somministrazione di domande ai partecipanti mediante un'intervista o un questionario.

**Individuazione:** concetto basato sulla considerazione di una persona come individuo unico, con caratteristiche specifiche, e non come un membro qualsiasi di un gruppo.

**Inerzia sociale:** tendenza a ridurre la quantità di impegno profuso in funzione della numerosità del gruppo.

**Influenza informativa:** tendenza a fidarsi degli atteggiamenti delle persone circostanti quando si affronta una situazione nuova e perciò non si hanno regole di comportamento. Tale tendenza può contribuire all'inibizione da pubblico: se nessuno presta il proprio aiuto in una situazione di emergenza, si è portati a dedurre che la situazione non è abbastanza grave da rendere necessario un intervento.

**Influenza normativa:** tendenza a seguire l'atteggiamento della maggioranza, anche se non si è intimamente d'accordo con essa, per timore di essere ridicolizzati o emarginati dal gruppo. L'influenza normativa ha un ruolo fondamentale nell'inibizione da pubblico.

**Influenza sociale:** effetto che una persona o un gruppo ha sugli atteggiamenti o sul comportamento di un individuo.

**Inibizione da parte del pubblico (paura della brutta figura):** incapacità di agire in una situazione di emergenza (a) per timore di essere oggetto di derisione e (b) per la convinzione, derivante dall'indifferenza degli altri, che la situazione non sia tanto grave da richiedere un intervento.

**Inibizione sociale:** effetto negativo che la presenza di un pubblico può avere sulla prestazione in alcune circostanze.

**Intenzione comportamentale:** l'atteggiamento, le norme soggettive e il controllo comportamentale percepitosi combinano nel determinare l'intenzione all'azione, che a sua volta determinerà l'attuazione o no di un certo comportamento.

**Intervento dello spettatore:** comportamento di aiuto prestato da qualcuno che assiste a una situazione di emergenza.

**Ipotesi:** previsioni o spiegazioni provvisorie di una situazione o fenomeno soggetti a essere verificate empiricamente.

**Ipotesi catartica:** secondo tale ipotesi, l'aggressività, generata dalla frustrazione, consentirebbe di «scaricare» le tensioni e di ritornare a una situazione emotiva di equilibrio.

**Ipotesi del contatto:** tale ipotesi sostiene che il contatto tra i membri di due gruppi diversi, in presenza di cooperazione, obiettivi comuni, status sociale paritario e sostegno da parte delle istituzioni, può determinare maggiore simpatia reciproca e rispetto di un gruppo verso l'altro.

**Ipotesi del feedback facciale:** le espressioni del viso, secondo tale ipotesi, forniscono dei segnali per comprendere gli atteggiamenti. Le persone con un'espressione allegra mostrerebbero perciò un atteggiamento maggiormente positivo rispetto a quelle che appaiono accigliate.

**Ipotesi del matching:** convinzione socialmente condivisa secondo la quale coppie che si somigliano in termini di attrattività avranno una relazione più felice.

**Ipotesi del mondo giusto:** convinzione che il mondo sia un luogo giusto in cui le persone buone ottengono ciò che meritano e quelle cattive sono punite per le loro azioni.

**Ipotesi della riduzione dell'incertezza soggettiva:** secondo tale ipotesi, l'incertezza soggettiva viene ridotta se si mantiene una distinzione del proprio gruppo dagli altri.

**Ipotesi empatia-altruismo:** ipotesi secondo la quale se si crea empatia con qualcuno che ha bisogno di aiuto, è più probabile che lo aiutiamo per motivi altruistici e non egoistici.

**Ipotesi frustrazione-aggressione:** tale ipotesi sostiene che l'aggressività derivi dai sentimenti di frustrazione di un individuo. Questa teoria consente di spiegare per esempio i reati causati dall'odio nei periodi di crisi economica.

**Leader trasformazionale:** leader eccezionale, in grado di motivare i membri del gruppo a rinunciare al proprio interesse personale in nome degli interessi del gruppo, e spesso di trasformare atteggiamenti, comportamenti, direzione e obiettivi del gruppo.

**Leadership autocratica:** stile di leadership fondato sul rispetto della gerarchia in cui il leader impartisce gli ordini ai membri del gruppo, che hanno perciò il compito di perseguire i fini del gruppo.

**Leadership democratica:** stile di leadership basato sul confronto in cui il leader discute i progetti con i membri del gruppo e li coinvolge nei processi decisionali.

**Leadership orientata al compito:** stile di leadership in cui il leader si occupa soprattutto di raggiungere gli obiettivi del gruppo portando avanti i suoi compiti in modo efficiente.

**Leadership permissiva:** stile di leadership in cui il leader si mostra indifferente alle attività del gruppo e raramente vi partecipa.

**Leadership socio-emotiva:** stile di leadership in cui il leader si adopera perché all'interno del gruppo predominino dinamiche interpersonali positive all'interno del gruppo.

**Mascolinità eterosessuale:** norma regolatrice del comportamento maschile secondo la quale sono tenute in notevole considerazione le caratteristiche maschili e vengono a scapito di quelle femminili. Gli uomini tendono a rispettare tale norma soprattutto in presenza di altri maschi.

**Minaccia dello stereotipo:** quando uno stereotipo negativo sul gruppo al quale apparteniamo viene reso saliente, si tende ad avere una prestazione meno buona su dimensioni correlate a quello stereotipo.

**Modellamento (*modelling*):** tendenza a osservare, e quindi riprodurre le azioni di un'altra persona.

**Modello cognitivo neoassociazionista:** secondo tale modello, proposto da Berkowitz, un comportamento aggressivo causato dalla rabbia, derivante a sua volta dalla frustrazione, si scatenerrebbe solo in presenza di determinati segnali ambientali.

**Modello del mantenimento della valutazione del sé:** il confronto con una persona che ha successo, secondo Tesser, determina un riflesso sociale o un confronto sociale, a seconda che il successo sia conseguito in un settore *rilevante* e dalla *certezza* della propria riuscita in quell'ambito.

**Modello del trasferimento dell'eccitazione:** l'aggressività, secondo tale modello, causata da attivazione fisiologica determinata da una situazione viene invece trasferita e interpretata come causata da una nuova condizione che giustificerebbe un comportamento aggressivo.

**Modello dell'attivazione dell'emozione:** l'umore del momento, secondo tale modello, renderebbe più accessibili l'informazione e i ricordi congruenti con tale umore rispetto a quelli incongruenti.

**Modello dell'emozione come informazione:** l'umore del momento, secondo tale modello, viene utilizzato come un elemento di informazione per comprendere ciò che sentiamo o proviamo in certe situazioni o nei confronti di qualcuno.

**Modello dell'identità dell'ingroup comune:** la collaborazione tra i membri di gruppi diversi ridurrebbe il bias intergruppi creando un'identità dell'ingroup comune; per tale ragione gli ex membri dell'outgroup sono visti come membri dell'ingroup.

**Modello dell'investimento:** un individuo, secondo tale teoria, si impegna in una relazione se il grado di soddisfazione è elevato, la qualità percepita delle alternative bassa ma alto il livello dell'investimento.

**Modello della covariazione:** proposto da Kelley (1967) spiega comportamenti molteplici, specificando principi e informazioni ritenuti indispensabili per condurre ad attribuzioni esterne e interne.

**Modello della differenziazione categoriale:** modello che descrive gli effetti cognitivi della categorizzazione in funzione delle somiglianze e delle differenze percepite.

**Modello della minaccia all'autostima:** modello secondo il quale le caratteristiche di chi presta aiuto, il contesto d'aiuto e le caratteristiche del destinatario dell'aiuto, interagiscono e determinano se chi riceve aiuto, percepirà una minaccia al sé o un sostegno per il sé. I destinatari dell'aiuto si sentiranno a proprio agio e avranno una reazione positiva, se si sentiranno sostenuti, invece, proveranno disagio e reagiranno negativamente nei confronti di chi presta aiuto, se percepiranno l'intervento come una minaccia.

**Modello della probabilità di elaborazione:** gli atteggiamenti, secondo Petty e Cacioppo (1986a), possono cambiare modici relazione a due percorsi di *elaborazione* del messaggio realizzata da un individuo, ossia dalla dall'accuratezza con cui si analizzano le argomentazioni riguardanti il tema contenute in una comunicazione persuasiva.

**Modello della stima dei costi-benefici da parte dello spettatore:** ciò che lo spettatore fa in una situazione di emergenza prima di decidere il comportamento da tenere. La stima dei costi dell'aiuto e quelli del non aiuto da parte dello spettatore viene preceduta dall'attivazione fisiologica e dal riconoscere tale attivazione come malessere personale oppure preoccupazione empatica.

**Modello di affiliazione sociale:** questo modello psicologico specifica la capacità delle persone di mantenere molto vicini il livello di contatto desiderato ed effettivo, consentendo di mantenere stabile nel tempo il bisogno di affiliazione.

**Modello di alternanza:** un individuo, secondo tale modello, può vivere senza conflitti il senso di appartenenza a due culture diverse facendo propri i principi culturali che orientano gli atteggiamenti e i comportamenti in entrambe, e passando agevolmente dall'una all'altra a seconda del contesto sociale.

**Modello di fine di una relazione:** sequenza di eventi, proposta da Duck (1992), che caratterizzano lo scioglimento di una lunga relazione interpersonale.

**Modello euristico-sistematico:** secondo Chaiken (1980) un messaggio persuasivo può essere elaborato attraverso un processo sistematico, analizzando i punti di forza o di debolezza, oppure, usando delle strategie di tipo euristico dette «scorciatoie».

**Narcisismo:** tratto di personalità proprio di di coloro che hanno un'autostima estremamente elevata, ma instabile.

**Norme sociali:** atteggiamenti e comportamenti ampiamente condivisi e accettati in un particolare gruppo, che influenzano modi di pensare, sentire e agire dei membri di quel gruppo.

**Norme soggettive:** aspettative percepite da parte di altre persone per noi significative, i quali possono approvare o disapprovare un certo comportamento pianificato.

**Obbedienza:** cambiamento di atteggiamento o di comportamento in risposta a un ordine o comando esplicito.

**Orientamento alla dominanza sociale:** si riscontra in persone che favoriscono le gerarchie intergruppi, nella convinzione che i gruppi di status elevato meritino di esercitare il potere e influenzare i gruppi di status inferiore.

**Paradigma del gruppo minimo:** contesto sperimentale classico in cui i gruppi vengono costituiti *ad hoc* e in cui mancano ragioni evidenti di competizione reciproca.

**Pensiero di gruppo:** forma estrema di polarizzazione in grado di spingere i gruppi a prendere decisioni poco meditate.

**Pensiero divergente:** pensiero di tipo creativo e capace di andare oltre l'informazione ricevuta.

**Percorso centrale:** tipo di elaborazione del messaggio da parte di persone motivate e capaci di riflettere attentamente sul contenuto di un messaggio, sulle quali agiscono la forza e la qualità degli argomenti.

**Percorso periferico:** tipo di elaborazione del messaggio da parte di chi non desidera o non è in grado di analizzare il contenuto di un messaggio, e presta invece attenzione a indizi irrilevanti rispetto al contenuto o alla qualità della comunicazione, in modo da prendere decisioni più rapide e con meno fatica.

**Personalità altruistica:** tipo di personalità caratterizzata da una predisposizione a prestare aiuto in un'ampia serie di situazioni, nonostante le differenze contestualinee comportamenti d'aiuto.

**Personalità autoritaria:** la teoria sostiene che le persone educate in modo severo e punitivo dai genitori durante l'infanzia manifestano una tendenza a denigrare e a mostrare ostilità nei confronti di gruppi minoritari.

**Personalità di tipo A:** una personalità incline a essere competitiva e cercare il successo; tali individui sono dei perfezionisti, ossessionati dall'idea di portare a termine i propri compiti rapidamente e con precisione. Presentano anche un rischio elevato di cardiopatia coronarica.

**Persuasione:** cambiamento di atteggiamento causato dall'influenza di un messaggio esterno.

**Polarizzazione di gruppo:** tendenza del gruppo a estremizzare le norme iniziali.

**Prendere le distanze dall'insuccesso riflesso (fenomeno del CORFing):** i membri del gruppo, se il gruppo non ottiene buoni risultati, possono salvaguardare il proprio concetto di sé prendendo le distanze dal gruppo. A questa strategia fanno ricorso soltanto gli individui per i quali il gruppo non è molto importante.

**Priming (attivazione):** attivazione di un atteggiamento specifico, come ad esempio uno stereotipo, che può esercitare un'influenza sul successivo comportamento delle persone.

**Principio del metacontrasto:** i membri di un gruppo tendono a esagerare le somiglianze all'interno del gruppo («siamo tutti uguali») e le differenze con gli altri gruppi («siamo molto diversi da loro»).

**Principio dell'omeostasi:** l'individuo, secondo tale principio, tiene sotto controllo il proprio di contatto con gli altri in modo che rimanga costante e il più vicino possibile al livello di contatto desiderato.

**Principio di covariazione:** per essere considerato la causa di un particolare comportamento, un evento/oggetto deve essere presente quando il comportamento è presente, e assente quando il comportamento è assente. In altre parole, tra i due deve esistere una covariazione.

**Principio di reciprocità:** principio universale secondo il quale dovremmo trattare gli altri così come gli altri trattano noi. In base a tale principio, se riteniamo che un'altra persona verrebbe in nostro aiuto in caso di necessità, noi dovremmo aiutarla. Viceversa, esiste una tendenza a comportarsi in modo aggressivo se ci si sente provocati dal comportamento aggressivo di un altro individuo.

**Profezia che si autoavvera:** si verifica quando una convinzione inizialmente falsa riguardo a una persona fa sì che questa si comporti in un modo che conferma quelle aspettative.

**Prospettiva evolucionistica:** in base a tale prospettiva, i comportamenti sociali (aggressività, aiuto, altruismo) si sono sviluppati e trasmessi di generazione in generazione per assicurare la sopravvivenza di ciascun individuo e della prole.

**Prototipo:** oggetto, persona o caratteristica più rappresentativo di una specifica categoria.

**Razzismo avversivo:** atteggiamento presente in alcuni individui caratterizzato da un conflitto tra valori egualitari moderni ed emozioni negative nei confronti dei membri degli outgroup che genera emozioni negative (disagio, paura e fastidio). I razzisti avversivi possono provare vergogna e senso di colpa, e tendono a evitare di esprimere pubblicamente i loro sentimenti o a interagire con i membri di un gruppo diverso.

**Relazione dello scambio:** relazione in cui tra due individui si scambiano risorse di ordine materiale (potere, status) e psicologico (ad esempio, fiducia, simpatia).

**Responsabilità sociale:** idea secondo la quale è doveroso aiutare le persone che dipendono da noi e che hanno bisogno del nostro intervento, senza badare al fatto che possano ricambiare tale aiuto.

**Ricerca d'archivio:** studio consistente nella ri-analisi e interpretazione delle informazioni raccolte da altri ricercatori con fini diversi.

**Riflesso sociale:** processo che consente di conservare la propria autostima godendo del successo delle persone a sé vicine.

**Scala per il terrorismo:** modello psicologico che propone cinque fasi, o «piani», attraversate in successione dai potenziali terroristi prima di commettere veri e propri atti (di terrorismo).

**Scambio aspetto/status:** nelle donne, giovinezza e bellezza tendono a essere determinanti dell'attrattiva più importanti rispetto allo status sociale, mentre status e potere sono più importanti negli uomini rispetto alle caratteristiche fisiche.

**Schema di sé:** schema o struttura della conoscenza che riflette la percezione del sé rispetto a una dimensione specifica.

**Schematico:** una persona è schematica rispetto a un particolare schema di sé se questo è fortemente radicato nella sua concezione di sé stessa. Questo si verifica quando lo schema di sé contiene un aspetto che si ritiene di possedere in modo estremo, che è di particolare importanza e del quale si è certi di non possedere l'aspetto contrario.

**Scienziato ingenuo:** chi sottopone a una verifica razionale e logica le proprie ipotesi sul comportamento degli altri in base a un proprio desiderio di coerenza e stabilità.

**Self-serving bias:** tendenza pervasiva ad attribuire i successi a caratteristiche interne e personali, e ad ascrivere gli insuccessi a fattori esterni, estranei al proprio controllo.

**Simmetria delle forme del viso:** la simmetria del lato sinistro e destro del volto sarebbe associata all'assenza di anomalie genetiche.

**Somiglianza di opinione:** elemento utilizzato per criticare l'esperimento originale sul paradigma del gruppo minimo. Infatti, anche la semplice assegnazione delle persone a un gruppo invece che a un altro in base, per esempio, alla loro preferenza di uno stile pittorico, determinava una preferenza per il proprio ingroup. La preferenza per lo stesso stile pittorico le induceva a credere di poter condividere anche altre opinioni con i membri dell'ingroup. Studi successivi hanno ridotto l'importanza di tale critica.

**Sottotipo:** la sottotipizzazione spesso mantiene e preserva lo stereotipo generale in quanto nega l'impatto dell'informazione che lo smentisce, e se viene ricordata un'informazione incoerente con lo stereotipo, spesso può essere memorizzata come «eccezione alla regola».

**Stereotipo:** prototipo di una categoria *sociale*.

**Stigmatizzazione:** fenomeno consistente nell'attribuire a una persona caratteristiche negative relative a una categoria sociale che, dai membri del gruppo dominante, è considerata di status inferiore.

**Tattico motivato:** secondo teoria questo modello, la persona non si comporta da economizzatore cognitivi né da scienziato ingenuo, bensì adotta una strategia nella distribuzione delle risorse cognitive, ossia decide se comportarsi in un modo o nell'altro in base al tipo di situazione.

**Teoria bifattoriale delle emozioni:** secondo tale ipotesi, l'esperienza emotiva è basata su due fattori: l'eccitazione fisiologica e la ricerca di indizi che potrebbero spiegare tale eccitazione.

**Teoria del comportamento pianificato:** teoria messa a punto per spiegare i processi attraverso i quali le persone decidono consapevolmente di intraprendere azioni specifiche.

**Teoria del conflitto di attenzione:** secondo tale teoria, il conflitto vissuto dal partecipante tra il compito che sta svolgendo e l'attenzione rivolta alle persone che lo circondano determina la facilitazione e l'inibizione sociale.

**Teoria del conflitto realistico tra gruppi:** teoria derivata dagli studi di Sherif sul campo estivo, in base alla quale il conflitto tra gruppi viene scatenato dalla competizione per risorse insufficienti.

**Teoria del confronto sociale:** secondo tale teoria, le persone definiscono il proprio sé confrontandosi con gli individui a loro vicini.

**Teoria del controllo e dell'autoregolazione:** teoria secondo la quale possiamo comprendere attraverso la nostra autoconsapevolezza se stiamo raggiungendo i nostri obiettivi oppure no e, in quest'ultimo caso, compiere gli sforzi necessari per migliorare il sé in modo da raggiungere tali obiettivi.

**Teoria del processo duale:** nella formazione delle impressioni su altre persone, secondo Brewer, si utilizza talvolta un approccio euristico (basato sulle categorie), altre volte un approccio sistematico (individualizzato o basato sulla persona).

**Teoria dell'ancoraggio di sé:** teoria secondo la quale entrando in un nuovo gruppo si tende a proiettare le proprie opinioni positive su di sé per creare una norma positiva, cosa che non si fa per gli outgroup. Ciò crea una preferenza per l'ingroup.

**Teoria dell'apprendimento sociale:** l'ipotesi, formulata da Bandura (1977), sostiene che gli individui apprendano come comportarsi attraverso l'osservazione del comportamento altrui.

**Teoria dell'attaccamento:** teoria dello sviluppo secondo la quale lo stile dell'attaccamento nell'età adulta (sicuro, ansioso/ambivalente, evitante) dipende dallo stile di legame che si stabilisce tra il bambino e la persona che si prende fin dall'inizio cura di lui.

**Teoria dell'attribuzione:** l'attribuzione di causalità, secondo Heider, è un bisogno fondamentale dell'individuo poiché conferisce significato al suo mondo sociale rendendolo più chiaro, definibile e prevedibile.

**Teoria dell'autocategorizzazione:** uno sviluppo della teoria dell'identità sociale, secondo cui quando l'identità sociale di un individuo è saliente, questi si considererà un membro deindividuato di un gruppo anziché un soggetto idiosincratico. Avvenuta la deindividuazione, il soggetto si adegua alle norme del gruppo e assume le caratteristiche associate a un tipico membro di quel gruppo: tale processo viene definito autostereotipizzazione.

**Teoria dell'autopercezione:** teoria secondo la quale le persone si formano gli atteggiamenti attraverso l'osservazione del *proprio* comportamento.

**Teoria dell'equilibrio:** teoria formulata da Heider (1958) quale spiega che le persone preferiscono che i vari aspetti della loro vita siano coerenti o in equilibrio l'uno con l'altro.

**Teoria dell'equità:** fondata sulla teoria dello scambio sociale, una relazione ha maggiori probabilità di riuscita quando il contributo di ciascun partner è paritario.

**Teoria dell'identità sociale:** in base a questa teoria, quando l'appartenenza a un particolare gruppo è saliente, è il sé sociale anziché il sé personale a guidare la concezione di sé, gli atteggiamenti e il comportamento. La teoria spiega come l'affiliazione ai gruppi influenzi il comportamento dei gruppi stessi.

**Teoria dell'impatto sociale:** teoria che tenta di unificare e spiegare i risultati emersi dalla ricerca sul conformismo e sull'obbedienza.

**Teoria dell'inferenza corrispondente:** tale teoria sostiene che le persone preferiscono le attribuzioni interne a quelle esterne perché le prime sono percepite più utili quando si avanzano previsioni sul comportamento.

**Teoria dell'investimento parentale:** teoria in base alla quale gli uomini e le donne adottano strategie diverse nella scelta del partner per ragioni di tipo evuzionistico, in particolare perché la riproduzione ha conseguenze più serie e durevoli per le donne che per gli uomini (Trivers, 1972).

**Teoria della contingenza:** l'efficacia di uno stile di leadership socio-emotivo oppure orientato al compito, secondo Fiedler (1965), dipende dal controllo sulla situazione da parte del leader.

**Teoria della discrepanza del sé:** le persone confrontano il sé a due elementi di riferimento, il sé ideale (come si vorrebbe idealmente essere) e il sé imperativo (come si ritiene di dovere essere, basandosi sul senso dell'obbligo o del dovere). Le discrepanze fra sé reale e sé ideale possono suscitare sentimenti correlati alla depressione, mentre quelle fra sé reale e sé imperativo sentimenti connessi all'ansia.

**Teoria della dissonanza cognitiva:** secondo tale teoria, in un individuo la mancanza di coerenza tra comportamento e atteggiamento genera disagio. Di conseguenza, per evitare il disagio è necessario che il suo atteggiamento si adatti in modo coerente al suo comportamento.

**Teoria della distintività ottimale:** secondo questa teoria gli individui ricercano i gruppi che assicurano loro un equilibrio nella soddisfazione di due motivazioni in conflitto, il bisogno di assimilazione e il bisogno di differenziazione.

**Teoria della gestione del terrore:** teoria secondo la quale gli esseri umani, diversamente dagli altri animali, hanno la capacità intellettuale di comprendere che un giorno moriranno: tale fatto è in grado di paralizzarci per paura dinanzi alla prospettiva della nostra stessa mortalità e ha notevoli implicazioni sul comportamento.

**Teoria della norma emergente:** teoria che critica la deindividuation sostenendo che i membri di un gruppo possono dimostrarsi più aggressivi non perché ignorino la norma esistente del gruppo, ma perché aderiscono a una nuova norma del gruppo, fondata sull'aggressività.

**Teoria della penetrazione sociale:** teoria che spiega come lo sviluppo iniziale di un'amicitia (e la sua fine) dipendano dalla reciproca apertura di sé.

**Teoria della pulsione:** l'attivazione fisiologica, secondo Zajonc (1965), determinata dalla semplice presenza di altre persone, favorisce la produzione delle risposte apprese e automatiche.

**Teoria delle aspettative sull'alcol:** credenza secondo la quale una persona ubriaca ha comportamenti aggressivi poiché si aspetta che l'alcol determini questo tipo di comportamento.

**Teoria dello scambio leader-seguaci:** secondo tale teoria, un leader efficace deve avere una relazione di scambio di qualità elevata con i membri del proprio gruppo.

**Teoria dello scambio sociale:** secondo questa teoria, una caratteristica essenziale dei rapporti sociali è lo scambio di «beni» di valore, sia materiali che affettivi.

**Teoria di autoaffermazione:** secondo questa teoria, le persone reagiscono alle minacce al sé affermando aspetti positivi di sé stesse; ciò consente loro di mantenere un concetto di sé positivo.

**Teoria di regolazione della privacy:** teoria secondo la quale il bisogno di affiliazione, che varia nel tempo, viene soddisfatto quando il livello desiderato di contatto con gli altri viene adeguato al livello reale di contatto.

**Teoria triangolare dell'amore:** questa teoria afferma che esistono molti tipi diversi di amore, che differiscono in base al grado di passione, intimità e impegno.

**Teoria trifattoriale dell'amore:** secondo questa teoria devono verificarsi tre condizioni perché ci si possa innamorare. È necessario (1) comprendere e accettare il concetto di amore, (2) incontrare un potenziale partner adatto e (3) attribuire l'eccitazione fisiologica alla presenza del potenziale partner.

**Teoria vascolare dell'emozione:** spiegazione alternativa avanzata per l'ipotesi del feedback facciale: il sorriso aumenta l'afflusso di sangue al cervello e abbassa la temperatura cerebrale, creando così un umore positivo, mentre la contrazione dei muscoli facciali fa diminuire l'afflusso di sangue al cervello, causando un innalzamento termico di tale regione e un conseguente peggioramento dell'umore.

**Test di associazione implicita (IAT):** strumento per misurare gli atteggiamenti impliciti basato sulla velocità con cui i partecipanti riescono a categorizzare degli stimoli positivi o negativi (ad esempio, termini positivi o negativi) assieme a stimoli legati all'ingroup o all'outgroup (come nomi o volti).

**Validità interna:** grado in cui un'associazione tra una variabile indipendente e una variabile dipendente riflette la loro relazione causale.

**Variabile confondente:** tipo di variabile estranea agli obiettivi dello studio che covaria con la variabile indipendente rendendo perciò impossibile distinguere quale delle variabili influenzi la variabile dipendente.