INDICE

NOTA ALLA TERZA EDIZIONE	XV
L'EDITORE RINGRAZIA	XVII
GUIDA ALLA LETTURA	XVIII
CAPITOLO 1	
STORIA, METODI E APPROCCI	3
1.1 CHE COS'È LA PSICOLOGIA SOCIALE?	3
1.2 LO SVILUPPO STORICO	4
1.3 TEORIE E METODI DI RICERCA	7
1.3.1 Metodi d'archivio	10
1.3.2 Metodi correlazionali	10
1.3.3 Metodi sperimentali	12
1.3.4 Esperimenti in laboratorio	14
1.3.5 Gli esperimenti online	16
1.3.6 Esperimenti sul campo	17
1.3.7 Metodi qualitativi	18
1.4 L'ETICA DELLA RICERCA	19
1.5 RIPRODUCIBILITÀ	21
1.6 PRIMA DI COMINCIARE...	22

CAPITOLO 2

L'ATTRIBUZIONE	25
2.1 LO SCIENZIATO INGENUO	26
2.2 LA TEORIA DELL'ATTRIBUZIONE	26
2.2.1 I tipi di attribuzione	27
2.3 COMPIERE ATTRIBUZIONI	28
2.3.1 La teoria dell'inferenza corrispondente	28
2.3.2 Il modello della covariazione	30
2.4 GLI ERRORI DI ATTRIBUZIONE	33
2.4.1 L'errore fondamentale di attribuzione	34
2.4.2 L'effetto attore-osservatore	35
2.4.3 Attribuzioni a vantaggio del sé	37
2.4.4 Attribuzioni intergruppo	38
2.5 ATTRIBUZIONE E PROCESSI SOCIALI	39
2.6 RAPPRESENTAZIONI SOCIALI	40
2.7 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	41

CAPITOLO 3

LA COGNIZIONE SOCIALE	45
3.1 L'ECONOMIZZATORE COGNITIVO E LO SCIENZIATO INGENUO	46
3.2 LE EURISTICHE	46
3.2.1 Euristica della rappresentatività	46
3.2.2 Euristica della disponibilità	47
3.2.3 Effetto del falso consenso	49
3.2.4 Euristica dell'ancoraggio	51
3.3 IL TATTICO MOTIVATO	51
3.4 LA CATEGORIZZAZIONE SOCIALE	55
3.4.1 Principi essenziali	55
3.4.2 Il contenuto delle categorie	56
3.4.3 La struttura delle categorie	57
3.4.4 Perché categorizziamo?	58
3.4.5 Quando categorizziamo?	59
3.4.6 Le conseguenze della categorizzazione	61
3.5 LE TEORIE DEL PROCESSO DUALE	71
3.6 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	72

CAPITOLO 4**GLI ATTEGGIAMENTI**

4.1 LA FORMAZIONE DEGLI ATTEGGIAMENTI	79
4.1.1 La mera esposizione	80
4.1.2 L'apprendimento associativo	84
4.1.3 L'autopercezione	85
4.1.4 L'approccio funzionale	88
4.2 ATTEGGIAMENTI E COMPORAMENTO	90
4.2.1 Le determinanti della relazione	93
4.2.2 La teoria del comportamento pianificato	95
4.2.3 L'azione ragionata e la spontaneità	98
4.2.4 Intenzioni di implementazione	98
4.3 IL CAMBIAMENTO DEGLI ATTEGGIAMENTI	100
4.3.1 La dissonanza cognitiva	101
4.3.2 La persuasione	106
4.3.3 I percorsi a processo duale di persuasione	106
4.3.4 L'elaborazione delle determinanti dei percorsi	107
4.3.5 Gli indizi periferici	108
4.4 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	112

CAPITOLO 5**INFLUENZA SOCIALE**

5.1 NORME SOCIALI	117
5.1.1 Lo sviluppo delle norme	118
5.1.2 Incertezza e norme sociali	118
5.2 CONFORMISMO	122
5.2.1 L'esperimento di Asch sul conformismo	122
5.2.2 Le spiegazioni del conformismo	124
5.2.3 Fattori moderatori del conformismo	126
5.2.4 Impatto dell'influenza sulle norme sociali	131
5.3 INFLUENZA DELLA MINORANZA	135
5.3.1 Coerenza e fiducia	135
5.3.2 Come le minoranze esercitano la loro influenza	137
5.4 OBBEDIENZA	139
5.4.1 Lo studio di Milgram sull'obbedienza	139
5.4.2 Le spiegazioni dell'obbedienza	142
5.4.3 Determinanti dell'obbedienza	142
5.5 TEORIA DELL'IMPATTO SOCIALE	144
5.6 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	147

CAPITOLO 6

PROCESSI DI GRUPPO	151
6.1 I GRUPPI	152
6.1.1 Cos'è un gruppo?	152
6.1.2 Entitatività	152
6.2 LA PRODUTTIVITÀ DI GRUPPO	153
6.2.1 Facilitazione e inibizione sociale	153
6.2.2 Spiegazioni della facilitazione e dell'inibizione sociale	154
6.2.3 L'inerzia sociale	158
6.3 LA LEADERSHIP	162
6.3.1 Cosa caratterizza un leader?	164
6.3.2 Lo stile di leadership	166
6.3.3 Teorie sulla situazione e sullo stile	170
6.3.4 Il soffitto di cristallo	175
6.4 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	175

CAPITOLO 7

IL SÉ	181
7.1 CONSAPEVOLEZZA DI SÉ	182
7.1.1 Lo sviluppo dell'autoconsapevolezza	182
7.1.2 Le basi neurologiche della consapevolezza di sé	182
7.1.3 Differenze temporanee transitorie della consapevolezza di sé	184
7.1.4 Modificazioni stabili nell'autoconsapevolezza	186
7.2 ORGANIZZAZIONE DELLA CONOSCENZA DI SÉ	187
7.3 IL MANTENIMENTO DEL SÉ	189
7.3.1 Teorie del confronto intra-individuale	190
7.3.2 Teorie del confronto individuale	194
7.3.3 Teorie del confronto con il gruppo	198
7.4 AUTOSTIMA	203
7.4.1 Sviluppo dell'autostima	203
7.4.2 Conseguenze dell'autostima	204
7.5 AUTOMOTIVAZIONI	207
7.5.1 Autoaccrescimento	208
7.6 DIFFERENZE CULTURALI NEL SÉ E NELL'IDENTITÀ	213
7.6.1 Culture individualiste e collettiviste	213
7.6.2 Biculturalismo	214
7.7 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	217

CAPITOLO 8	
IL PREGIUDIZIO	225
8.1 IL PREGIUDIZIO: VECCHIO E NUOVO	226
8.1.1 Pregiudizio, discriminazione e bias intergruppi	226
8.1.2 Razzismo	228
8.1.3 Sessismo	230
8.1.4 Pregiudizio implicito	232
8.1.5 Infraumanizzazione	233
8.1.6 Esclusione sociale	236
8.2 DIFFERENZE INDIVIDUALI NEL PREGIUDIZIO	239
8.2.1 La personalità autoritaria	239
8.2.2 Orientamento alla dominanza sociale	240
8.2.3 Pregiudizio e autoregolazione	241
8.2.4 Regolazione del pregiudizio attraverso il dialogo sociale interattivo	242
8.3 RIDURRE IL PREGIUDIZIO	243
8.3.1 L'ipotesi del contatto	243
8.3.2 Il contatto indiretto	247
8.4 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	255
CAPITOLO 9	
LE RELAZIONI INTERGRUPPI	259
9.1 TEORIE DELLE RELAZIONI INTERGRUPPI	260
9.1.1 Gli studi di Sherif sul campo estivo	260
9.1.2 Il paradigma del gruppo minimo	262
9.1.3 Il modello della differenziazione categoriale	265
9.1.4 La teoria della gestione del terrore	271
9.1.5 La teoria evolucionista	274
9.2 MIGLIORARE LE RELAZIONI INTERGRUPPI	278
9.2.1 Il modello dell'identità dell'ingroup comune	279
9.2.2 La categorizzazione incrociata	286
9.2.3 La categorizzazione multipla	287
9.3 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	290
CAPITOLO 10	
L'AGGRESSIVITÀ	295
10.1 TEORIE SULL'AGGRESSIVITÀ	296
10.1.1 Teorie evolucionistiche	296
10.1.2 L'ipotesi catartica	297
10.1.3 Teorie sociali	298

10.2	FATTORI CENTRATI SULLA PERSONA	308
10.2.1	Differenze di genere	308
10.2.2	Personalità	309
10.2.3	Alcol	312
10.3	FATTORI CENTRATI SULLA SITUAZIONE	317
10.3.1	Ambiente fisico	317
10.3.2	Svantaggio sociale	321
10.3.3	Influenze culturali	321
10.4	DISINIBIZIONE	323
10.4.1	Deindividuazione	323
10.5	FORME DI AGGRESSIVITÀ NELLA SOCIETÀ	325
10.5.1	Violenza domestica	325
10.5.2	Molestie sessuali	327
10.5.3	Violenza sessuale	328
10.5.4	Terrorismo	332
10.6	RIEPILOGO DEL CAPITOLO	336
CAPITOLO 11		
	COMPORTEMENTO PROSOCIALE	341
11.1	COS'È IL COMPORTEMENTO PROSOCIALE?	342
11.2	ORIGINI DEL COMPORTEMENTO PROSOCIALE	343
11.2.1	Prospettiva evolutivista	343
11.2.2	Norme sociali	344
11.2.3	Modellamento	345
11.3	DETERMINANTI DEL COMPORTEMENTO DI AIUTO CENTRATE SULLA SITUAZIONE	349
11.3.1	Il modello cognitivo di Latané e Darley	349
11.3.2	L'apatia dello spettatore	350
11.3.3	Il modello della stima dei costi-benefici da parte dello spettatore	358
11.4	DETERMINANTI DEL COMPORTEMENTO DI AIUTO CENTRATE SU CHI PERCEPISCE	363
11.4.1	Personalità	364
11.4.2	Competenza	365
11.4.3	Umore	367
11.4.4	Empatia-altruismo	368
11.4.5	Differenze di genere nel comportamento di aiuto	371
11.5	DETERMINANTI DEL COMPORTEMENTO DI AIUTO CENTRATE SUL DESTINATARIO	371
11.5.1	Somiglianza	372
11.5.2	Appartenenza al gruppo	373

Indice	XI
11.5.3 Attrazione	374
11.5.4 Responsabilità della situazione negativa	375
11.6 RICEVERE AIUTO	375
11.7 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	377
CAPITOLO 12	
AFFILIAZIONE E ATTRAZIONE	381
12.1 AFFILIAZIONE	382
12.1.1 Quando e perché cerchiamo l'affiliazione?	382
12.1.2 Problemi nell'affiliazione	383
12.2 ATTRAZIONE INTERPERSONALE	390
12.2.1 Determinanti dell'attrazione centrate sulla persona bersaglio	391
12.2.2 Determinanti dell'attrazione centrate su chi percepisce	403
12.2.3 Attrazione su internet	408
12.3 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	411
CAPITOLO 13	
AMICIZIA E AMORE	415
13.1 AMICIZIA	415
13.1.1 Teoria della penetrazione sociale	416
13.1.2 Differenze di genere nell'amicizia	417
13.2 RELAZIONI SENTIMENTALI	420
13.2.1 Tipi di amore	420
13.2.2 Sviluppo delle conoscenze culturali sull'amore	425
13.3 SODDISFAZIONE E IMPEGNO NELLA RELAZIONE	427
13.3.1 Soddisfazione nella relazione	427
13.3.2 Quali fattori contribuiscono alla durata di una relazione?	435
13.4 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	441
CAPITOLO 14	
APPLICAZIONI	445
14.1 LA STORIA	446
14.2 ORGANIZZAZIONI	448
14.2.1 Soddisfazione lavorativa	448

14.3 SALUTE	450
14.3.1 Teorie del comportamento sanitario	451
14.3.2 Approcci al cambiamento del comportamento sanitario	452
14.3.3 Il consumo di alcol	453
14.3.4 AIDS e prevenzione dell'HIV	455
14.4 TOLLERANZA	456
14.4.1 Percorsi formativi multiculturali	457
14.4.2 Programmi antirazzisti	459
14.4.3 Formare alla diversità	460
14.4.4 Interventi basati sul contatto	461
14.4.5 Apprendimento cooperativo	462
14.4.6 Il contatto immaginato	463
14.5 RIEPILOGO DEL CAPITOLO	465
Riferimenti bibliografici	469
Indice analitico	511

INDICE DEI BOX

Box 1.1	Uno studio correlazionale	11
Box 1.2	Tipi di variabili dipendenti: misure implicite ed esplicite	12
Box 1.3	I gruppi nominali: Un esempio di controllo sperimentale	15
Box 1.4	Un esperimento di laboratorio illustrativo	16
Box 2.1	Meccanismi attribuzionali	35
Box 2.2	Le prime impressioni contano!	38
Box 3.1	Dovremmo dare ascolto ai presentimenti?	50
Box 3.2	La ricerca della felicità	53
Box 3.3	Quando gli stereotipi rimbalzano	59
Box 3.4	Quando pensare agli anziani può fare camminare più lentamente	62
Box 3.5	Categorizzazione e contesto sociale	65
Box 3.6	Minaccia dello stereotipo e identificazione di genere	67
Box 3.7	La presa di decisione giuridica	69
Box 4.1	Rock: la mera esposizione e la musica preferita	82
Box 4.2	Come le emozioni condizionano gli atteggiamenti	91
Box 4.3	Norme di gruppo e intenzioni comportamentali	96
Box 4.4	Usiamo la testa o il cuore nel decidere chi votare?	99
Box 4.5	I messaggi elettorali negativi	105
Box 4.6	L'atteggiamento cambia in modi diversi nelle minoranze e nelle maggioranze	109
Box 5.1	Influenza sociale e Internet	119
Box 5.2	Ritorno al mondo reale	127
Box 5.3	Anarchia nel paradigma di Asch	129
Box 5.4	Le decisioni nel sistema di giustizia penale	132
Box 5.5	Una conseguenza catastrofica del pensiero di gruppo	133
Box 5.6	Movimento No Tav	138
Box 6.1	Il lato oscuro dell'appartenenza al gruppo	161
Box 7.1	Presupposti biologici della percezione di sé e dell'assunzione di prospettiva	183
Box 7.2	Il mostro dagli occhi verdi	196
Box 7.3	Perché sono importanti i gruppi per gli adolescenti?	198

Box 7.4	Ridurre il pregiudizio comprendendo gli altri nel Sé	211
Box 7.5	Comunicazione e linguaggio	218
Box 8.1	Cronaca di un omicidio a sfondo razzista	226
Box 8.2	Effetto dell'etnia sul comportamento di aiuto	229
Box 8.3	Lo stigma del peso	231
Box 8.4	Il genocidio in Ruanda	235
Box 8.5	Il pregiudizio può portare a un più basso peso alla nascita	237
Box 8.6	L'effetto Obama: l'esposizione a una figura politica opposta allo stereotipo riduce il pregiudizio implicito?	238
Box 8.7	Il pregiudizio anti-immigranti e il contatto con l'esperienza di intergruppo ha giocato un ruolo nel voto della brexit?	246
Box 8.8	Prenditi cura di me: l'influenza delle riduzioni interpersonali nella riduzione del contatto	248
Box 8.9	Ridurre il pregiudizio con la magia di Harry Potter	254
Box 9.1	La cooperazione intergruppo tra identità sociale e reputazione	275
Box 9.2	Le neuroscienze della categorizzazione intergruppi	276
Box 9.3	L'identità è multidimensionale?	283
Box 9.4	I-Sharing: Come un'esperienza personale può umanizzare il disumanizzato	285
Box 9.5	L'anno sabbatico ti rende più creativo?	289
Box 10.1	Vedere rosso o sentirsi blu: le via dell'aggressività nei tifosi di calcio	303
Box 10.2	Apprendere il comportamento aggressivo attraverso il modellamento	306
Box 10.3	Le dieci cose che indurrebbero azioni terribili alle brave persone	315
Box 10.4	Clima, aggressività e autocontrollo	319
Box 10.5	Un approccio interpretativo fenomenologico all'aggressività	325
Box 10.6	Il paradosso vittimizzazione-paura e l'importanza del contesto di residenza	331
Box 10.7	Le conseguenze delle accuse di un alto profilo di molestie sessuali i social media catalizzatori dell'azione collettiva	332
Box 11.1	Applicazione del modello cognitivo di Latané e Darley a un caso d'emergenza reale: un incidente stradale	351
Box 11.2	È sufficiente immaginare la presenza di altre persone per indurre l'effetto di apatia dello spettatore	353
Box 11.3	La Paura della morte può favorire il comportamento prosociale?	362
Box 11.4	Perché sentirci rifiutati ci rende meno propensi a prestare aiuto	371
Box 12.1	Ostracismo	390
Box 12.2	Avere fiuto per la simmetria	393
Box 12.3	Gli uomini diventano davvero stupidi quando parlano con una bella donna?	406
Box 12.4	Cattivo comportamento nelle interazioni su internet	409
Box 13.1	Confondere l'eccitazione con l'attrazione	422
Box 13.2	Quando due persone si fondono in una sola	423
Box 13.3	Le difficoltà dell'essere single	426
Box 13.4	Per gli uomini amare vuol dire essere gelosi?	428
Box 13.5	Lasciarsi è (non sempre così) difficile	439