

# LE RELAZIONI SOCIALI

## Le relazioni sociali significative

---

Lo studio delle relazioni sociali ha origine dall'eredità di Kurt Lewin secondo cui le relazioni non possono essere studiate a partire dagli individui, ma dall'interazione fra:

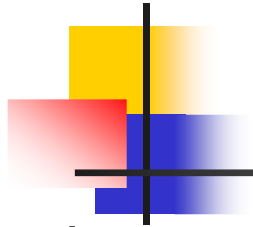
- le proprietà dei partner
- le proprietà della situazione (fisica e sociale)

Due prospettive caratterizzano lo studio delle relazioni sociali:

- teoria della interdipendenza (Kelley e Thibaut, 1959) e i successivi sviluppi
- approccio cognitivo (Baldwin, 1992)

# LE RELAZIONI SOCIALI

## La teoria dell'interdipendenza



La teoria della interdipendenza, di chiara matrice Lewiniana, considera l'interdipendenza come influenza reciproca tra i partner dell'interazione che si configura come un processo esteso a molti contesti e non limitato nel tempo

Studia i processi e i fattori causali che spiegano l'interazione come:

- caratteristiche peculiari dei partner (es. personalità)
- caratteristiche comuni dei partner (es. somiglianza di atteggiamenti)
- caratteristiche dell'ambiente sociale (es. reti di rapporti in cui si inserisce la relazione)
- caratteristiche dell'ambiente fisico (es. elementi di facilitazione)

Metodo di studio più adeguato ricerca longitudinale

# LE RELAZIONI SOCIALI

## L'approccio cognitivo

---

Si focalizza sui tre componenti della struttura cognitiva dello schema di relazione:

- il sé in relazione
- le credenze riguardanti il partner
- lo script interpersonale (sequenza attesa delle interazioni)

Oggetti di studio:

- Somiglianze e differenze tra le rappresentazioni di sé e degli altri significativi
- Componenti automatiche degli script di relazione

# LE RELAZIONI SOCIALI

## Natura della relazione significativa

Elaborazione di tassonomie per classificare le tipologie di relazioni.

Tassonomie di tipo descrittivo: non individuano le cause o le conseguenze associate ai diversi tipi di relazioni

Rubin (1973) elabora diversi tipi di scale per quantificare la diversità dei sentimenti:

- Liking scale (grado di piacevolezza attribuito al partner)
- Love scale:
  - **Attaccamento** (presenza fisica)
  - **Prendersi cura** (interesse e desiderio di aiutare il partner)
  - **Intimità** (contatto stretto e confidenziale in un clima di fiducia)

# LE RELAZIONI SOCIALI

## Natura della relazione significativa

---

Le ricerche hanno evidenziato:

- Differenze di genere: le donne ottengono punteggi superiori agli uomini sulle dimensioni relative all'attaccamento e al prendersi cura
- Correlazione positiva tra i punteggi della Love Scale e indicatori di comunicazione non verbale (es. durata contatto visivo)

# LE RELAZIONI SOCIALI

## ”Il triangolo dell’amore”

---

Sternberg e Barnes (1988) “Il Triangolo dell’Amore”:

L’amore ha tre componenti :

- **Componente emotiva:** intimità (comprensione, complicità)
- **Componente motivazionale:** passione (attrazione, desiderio sessuale, sensazione di essere innamorati)
- **Componente cognitiva:** livello di impegno/decisione verso il partner

# LE RELAZIONI SOCIALI

## ”Il triangolo dell’amore”

Le tre componenti entrano in diversa misura:

- nei diversi tipi di relazione
- nelle diverse fasi della relazione

	Intimità	Passione	Impegno/de cisione
<b>Attrazione</b>	<b>Sì</b>	<b>No</b>	<b>No</b>
<b>Infatuazione</b>	<b>No</b>	<b>Sì</b>	<b>No</b>
<b>Amore abitudinario</b>	<b>No</b>	<b>No</b>	<b>Sì</b>
<b>Amore romantico</b>	<b>Sì</b>	<b>Sì</b>	<b>No</b>
<b>Amicizia profonda</b>	<b>Sì</b>	<b>No</b>	<b>Sì</b>
<b>Amore fatuo</b>	<b>No</b>	<b>Sì</b>	<b>Sì</b>
<b>Amore completo</b>	<b>Sì</b>	<b>Sì</b>	<b>Sì</b>

# LE RELAZIONI SOCIALI



## ”Il triangolo dell’amore”: aspetti innovativi

---

- Esce dalla dicotomia amore/amicizia, dando una visione più completa delle relazioni umane
- Strumento in grado di valutare le diverse componenti
- Potenzialità applicativa: è possibile confrontare i giudizi dei membri di una coppia



# LE RELAZIONI SOCIALI

## ”Stili di relazione” (Hazan e Shaver (1987; 1990))

Gli stili di relazione degli adulti sono connessi con il legame di attaccamento che i soggetti hanno stabilito con le figure genitoriali:

- bambini che hanno sviluppato un attaccamento sicuro = adulti fiduciosi, in grado di stabilire rapporti significativi, pronti all’impegno, alla accettazione della dipendenza reciproca e non preoccupati per il futuro
  - bambini che hanno sviluppato un attaccamento avoidant = distaccati, insofferenti rispetto alle relazioni troppo strette e alla possibilità di dipendenza
  - bambini che hanno sviluppato un attaccamento ambivalente (ansioso, insicuro) = preoccupati di non essere amati, incerti, ansiosi e desiderosi di fondersi con il partner
- 
- *Critiche* al modello di Hazan e Shaver (1987; 1990)
  - Davvero questi stili sono stabili nel corso della vita?



# LE RELAZIONI SOCIALI

## La formazione delle relazioni

---

La formazione delle relazioni è influenzata da condizioni fisiche e sociali:

- a) Prossimità: la vicinanza crea occasioni di contatto che aumentano la familiarità tra le persone
- b) Somiglianza: la percezione di somiglianza aumenta l'attrazione tra le persone

*Esempio* : Legge di attrazione di Byrne (1971):

- più il partner è percepito come avente opinioni simili, maggiore è l'attrazione verso di esso. La condivisione delle opinioni rende gli altri attraenti
- la percezione di somiglianza di personalità rende gli altri minacciosi e non è associata all'attrazione

# LE RELAZIONI SOCIALI

## La formazione delle relazioni: critiche

---

- Newcomb (1961): la prossimità fisica prevale rispetto alla percezione di somiglianza
- Rosembaum “La Legge della Repulsione” (1986): più che attrazione verso le persone simili si tratta di repulsione verso le persone *diverse*
- La bellezza fisica: secondo alcuni studi le persone attraenti sono meno sole, più popolari e posseggono più abilità sociali.
- Perché? Stereotipo condiviso che associa alla bellezza qualità positive (bello e buono):
- Profezia che si autoavvera : Le persone attraenti ricevendo feedback positivi sviluppando maggiori e migliori competenze sociali



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Apertura agli altri (self disclosure)

---

Secondo Collins e Miller (1994): esiste una relazione tra tendenza ad aprirsi agli altri e l'attrazione:

- Le persone che si aprono agli altri sono più apprezzate
- L'apertura genera un comportamento di reciprocità: le persone si aprono maggiormente verso coloro da cui sono attratte



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Stabilità e soddisfazione nelle relazioni

---

Principali oggetti di studio sono le relazioni tra le coppie di sposi: perché?

- Esigenza sociale = aumento di divorzi nelle società moderne
- Esigenza metodologica = inizio e fine della relazione sanciti da atti formali

Due approcci di studio relativi alla soddisfazione delle relazioni:

- I. Teoria dello scambio
- II. Teoria dell'equità



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Teoria dello scambio (Homans, 1961)

---

Teoria dello Scambio (Homans, 1961): un individuo rimane in una relazione finché i benefici ricevuti superano i costi

La soddisfazione è influenzata da:

- Profitti (materiali o simbolici) = valutazione dei costi – benefici (sulla base delle norme sociali o delle aspettative personali)
- Valutazione delle alternative = altri partner o rimanere soli (influenzata dalla autostima dei soggetti)
- Investimento = tempo, sforzo e risorse poste nella relazione



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Teoria dello scambio (Homans, 1961)

---

### Aspetti innovativi:

- Le ricerche evidenziano che questi fattori sono associati alla durata delle relazioni

### Critiche:

- Non considera le differenze individuali nell'impegnarsi in una relazione o nella capacità di tollerare la solitudine
- Modello economico di difficile applicazione ad un fenomeno complesso come le relazioni umane
- Le emozioni e i comportamenti impulsivi quale posizione occupano?



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Teoria dell'Equità (Walster, et al. 1978)

---

Teoria dell'Equità (Walster, Walster e Berscheid, 1978):

- In una relazione soddisfacente un individuo e il proprio partner ricevono benefici commisurati ai costi
- Rischi possono verificarsi quando un individuo percepisce uno squilibrio (un partner riceve di più e uno di meno)

Le ricerche evidenziano differenze legate al genere:

- Le donne sono più a disagio quando sono il partner più beneficiato
- Gli uomini sono più a disagio quando sono il partner meno beneficiato





# LE RELAZIONI SOCIALI

## Teoria dell'Equità (Walster, et al. 1978)

---

### Aspetti innovativi:

- È applicabile soprattutto alle prime fasi della relazione e al mantenimento delle relazioni di lavoro o di amicizia

### Critiche:

- Difficile applicazione alle coppie che hanno una lunga storia
- Secondo Clark e Mills (1982) si applica alle relazioni di scambio (es. relazioni di lavoro fra estranei) più che alle relazioni di condivisione (es. relazioni tra genitori e figli)

# LE RELAZIONI SOCIALI

## Critiche alle due teorie della soddisfazione delle relazioni

---

### ***Critiche alla teoria di scambio e alla teoria dell'equità:***

- Si fondano su un ragionamento di tipo “problem solving”
- Sottovalutano il ruolo degli obiettivi, delle aspettative e dell'evolve di essi nel tempo
- Sottovalutano il ruolo di pressioni sociali, resistenza al cambiamento e delle abitudini
- Non sono in grado di elaborare un quadro teorico generale che spieghi le cause
- Si riferiscono a culture individualistiche (occidentali)



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Influenze culturali

---

Influenze culturali nello sviluppo delle relazioni

- **Individualismo (soprattutto culture occidentali)**

- Importanza della realizzazione dei singoli: gli scopi, gli obiettivi dell'individuo sono più importanti di quelli della collettività
- La scelta del partner viene fatta sulla base delle esigenze personali

- **Collettivismo (soprattutto culture orientali)**

- Interdipendenza tra le persone: gli scopi e gli obiettivi del gruppo più importanti di quelli individuali
- La scelta del partner viene fatta dalla famiglia per soddisfare le esigenze della collettività



# LE RELAZIONI SOCIALI

## La comunicazione

---

Perché è importante studiare la comunicazione?

- Molti dei fenomeni sociali (stereotipi, pregiudizi) si originano nel corso di interazioni comunicative fra le persone nei gruppi

### **Natura e caratteristiche del processo comunicativo:**

- processo dinamico e circolare
- richiede la condivisione di codici astratti (il linguaggio) e di segnali non verbali



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Intenzionalità della comunicazione

---

Due orientamenti di pensiero sull'intenzionalità della comunicazione:

1) La comunicazione è sempre un fenomeno intenzionale con scopi strumentali: indurre una risposta negli altri

*Esempio:* Miller e Steinberg (1975): intenzione di comunicare e influenzare sono sinonimi

2) La comunicazione va oltre l'intenzionalità di chi lo attua

- Modello pragmatico della comunicazione (Watzlavick et al. 1976): ogni comportamento in una interazione fornisce informazione sull'ambiente e sulla relazione fra gli attori
- Shannon e Weaver: comunicazione = tutti i processi attraverso i quali una mente ne influenza un'altra (linguaggio scritto, parlato, teatro..)



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Il modello di Burgoon (1994)

---

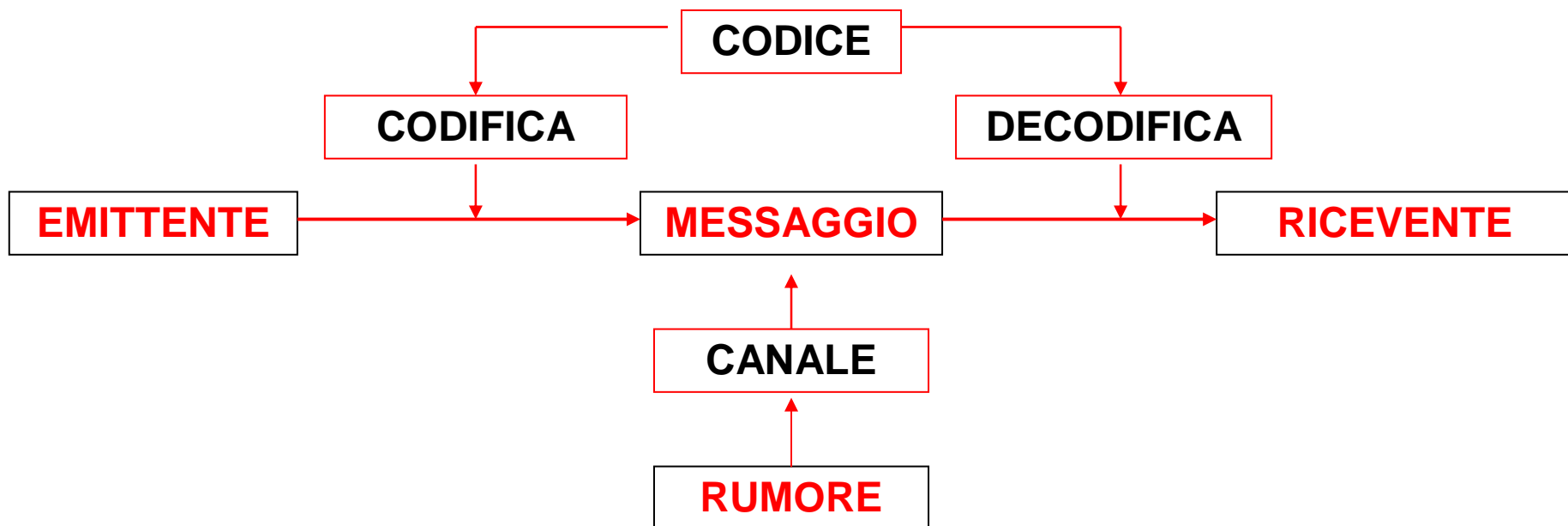
Burgoon e coll. (1994): propongono una posizione intermedia tra le due scuole di pensiero che considera sia l'intenzionalità degli interlocutori sia la percezione di tale intenzionalità

	<i>Fonte ha intenzione di comunicare</i>	<i>Fonte non ha intenzione di comunicare</i>
<i>Ricevente percepisce una intenzione di comunicare</i>	A. Comunicazione	B. Comunicazione attribuita
<i>Ricevente non percepisce una intenzione di comunicare</i>	C. Tentativo di comunicazione	D. Comportamento

# LE RELAZIONI SOCIALI

## La struttura e le funzioni della comunicazione Shannon e Weaver (1949)

- Una fonte traduce un pensiero in un codice che lo rende messaggio (codifica)
- Il messaggio viene veicolato da un canale
- Il ricevente retro-traduce il codice in pensiero (decodifica)
- Rumore fisico (interferenze) o rumore psicologico (stati mentali)





# LE RELAZIONI SOCIALI

## Sistemi di comunicazione

---

Due sistemi di comunicazione:

1. Sistema verbale
2. Sistema non verbale





# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comunicazione verbale

---

- 1) Sistema verbale
  - Il linguaggio è un codice simbolico:
    - Accomuna tutte le società umane
    - Le differenzia da quelle non umane
    - È un codice governato da regole (grammatica, sintassi, semantica)

# LE RELAZIONI SOCIALI

## Modello delle categorie linguistiche (Semin 2000)

---

Il modello delle categorie linguistiche (Semin 2000):

- Linguaggio è un mediatore tra cognizione e realtà
- Oltre al contenuto, il linguaggio ha proprietà strutturali in grado di influenzare gli altri

Gli autori rilevano 4 categorie linguistiche

- I) Verbi descrittivi di azione (DAV): A bacia B
- II) Verbi interpretativi di azione (IAV): A aiuta B
- III) Verbi di stato (SV): ad A piace B
- IV) Aggettivi (ADJ): B è estroverso

# LE RELAZIONI SOCIALI

## Verbi descrittivi di azione

I) Verbi descrittivi di azione (DAV): A bacia B

<b>CARATTERISTICHE</b>	<b>CRITERI DI CLASSIFICAZIONE</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Fa riferimento a un singolo evento</li><li>• Fa riferimento a un contesto specifico</li><li>• È essenziale alla comprensione della frase</li><li>• Descrive oggettivamente un comportamento osservabile</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Fanno riferimento ad una attività specifica</li><li>▪ Implicano una caratteristica fisica invariante</li><li>▪ Hanno inizio e fine precisi</li><li>▪ Non hanno connotazioni positive o negative</li></ul>



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Verbi interpretativi di azione

---

II) Verbi interpretativi di azione (IAV): A aiuta B

<b>CARATTERISTICHE</b>	<b>CRITERI DI CLASSIFICAZIONE</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Si riferiscono a un singolo evento</li><li>▪ Si riferiscono a un contesto specifico</li><li>▪ Non sono essenziale alla comprensione della frase</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Fanno riferimento a categorie generali di comportamento</li><li>▪ Hanno inizio e fine ben precisi</li><li>▪ Hanno connotazione positiva o negativa</li></ul>



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Verbi di stato (SV): ad A piace B

---

### III) Verbi di stato (SV): ad A piace B

<b>CARATTERISTICHE</b>	<b>CRITERI DI CLASSIFICAZIONE</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Si riferiscono a stati psicologici</li><li>▪ Danno adito a interpretazione del comportamento</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Si riferiscono a stati mentali ed emotivi</li><li>▪ Non hanno un inizio e una fine</li><li>▪ Hanno connotazione positiva o negativa</li></ul>



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Aggettivi (ADJ): B è estroverso

---

### IV) Aggettivi (ADJ): B è estroverso

<b>CARATTERISTICHE</b>	<b>CRITERI DI CLASSIFICAZIONE</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Si riferiscono a stati psicologici</li><li>▪ Danno adito a interpretazione del comportamento</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Si riferiscono a stati mentali ed emotivi</li><li>▪ Non hanno un inizio e una fine</li><li>▪ Hanno connotazione positiva o negativa</li></ul>



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comunicazione non verbale

---

### 2) Comunicazione non verbale

- a) Segnali paralinguistici
- b) Espressioni del volto
- c) Comportamento spaziale

#### a) Segnali paralinguistici

- Tono, intensità, sottolineature = informazioni su sesso, età
- Vocalizzi, colpi di tosse, riso, pianto = informazioni su stati d'animo regolano i turni di parola

# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comunicazione non verbale

b) Espressioni del volto = espressione di emozioni e atteggiamenti

6 emozioni fondamentali  
(Ekman, 1982):

felicità, sorpresa, tristezza,  
rabbia, disgusto, paura.



Associate a espressioni  
universalmente  
riconoscibili e  
indipendenti dalla cultura

Esistono regole culturali per il controllo delle espressioni

*Esempio* : Regole che sanciscono la durata del contatto visivo: più il partner è intimo maggiore è la durata dello sguardo





# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comportamento spaziale

---

### c) Comportamento spaziale

- posizione del corpo, contatto fisico, gesti
- comunicazione più primitiva e precede l'apprendimento del linguaggio

# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comportamenti spaziali

---

Comportamenti spaziali sono influenzati da:

- Fattori culturali
- Differenze di status
- Differenze di genere

### 1. Fattori culturali (Hall, 1964)

- Culture di contatto = stile di comunicazione tattile e olfattive
- Culture non di contatto = stile di comunicazione visiva

### 2. Differenze di status

- più probabile che persone di status superiore sfiorino quelle di status inferiore

### 3. Differenze di genere

- È più probabile che un uomo sfiori una donna del contrario



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comportamento spaziale

---

Importante elemento nel comportamento spaziale: distanza tra gli interlocutori

Regola il grado di intimità tra le persone

Secondo Hall (1966) ci sono 4 zone di distanza progressiva a seconda del livello di intimità:

- zona intima: occupata tra persone in relazione molto stretta
  - zona personale: distanza tra due interlocutori
  - zona sociale: occupata da un gruppo di persone che comunicano
  - zona pubblica: separa un interlocutore dal suo pubblico



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comportamento spaziale

---

Anche la distanza interpersonale varia in funzione di:

- fattori culturali
- età
- genere

# LE RELAZIONI SOCIALI

## Gesti

Gesti: simboli che si esprimono nello spazio discorsivo comune agli interlocutori.

Argyle (1975) distingue tra:

- Gesti illusori e altri segnali correlati al linguaggio (indice che indica la direzione)
- Segni convenzionali e linguaggio dei segni (pollice verso l'alto)
- Movimenti che esprimono stati emotivi e atteggiamenti interpersonali (sfregarsi le mani)
- Movimenti che esprimono la personalità e lo stile personale
- Movimenti usati come rituali e nelle cerimonie (stingersi la mano destra quando ci si presenta)



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comportamenti non verbale

---

Conclusioni: a che cosa serve  
il comportamento non verbale?

- Funzione chiarificatrice: riduce l'ambiguità del linguaggio
- Fornisce informazioni sugli stati d'animo e sugli atteggiamenti degli interlocutori
- Definisce il tipo di relazione che intercorre fra i parlanti: grado di intimità
- Regola l'avvicinarsi dei turni di parola
- Permette agli individui di presentare se stessi



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comunicazione cooperativa

---

### 3. La comunicazione cooperativa

Conversazione come azione cooperativa nella quale gli attori sociali riconoscono almeno uno scopo comune o insieme di scopi comuni

La comunicazione è coordinata da regole implicitamente riconosciute dai partecipanti che se ne servono per interpretare l'interazione e il contenuto della comunicazione



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comunicazione cooperativa

---

Secondo Grice (1975) le regole si concretizzano in 4 massime:

**Massima di quantità** = dare l'informazione necessaria

**Massima di qualità** = presunzione di verità: si presuppone che la probabilità che gli altri dicano cose vere (o che le ritengano tali) sia superiore della probabilità che dicano il falso

**Massima di relazione** = l'informazione deve essere pertinente

**Massima di modo** = essere brevi, ordinati nell'esposizione e non prolissi





# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comunicazione

---

Approccio psico-socio-pragmatico della comunicazione  
(Ghiglione, 2000)

Modello della comunicazione si basa su due principi fondamentali:

1. Interazione comunicativa come una situazione in cui gli interlocutori stabiliscono un contratto fondato su regole
2. Il contratto si stabilisce sulla base di una posta in gioco: non esiste una comunicazione senza scopi



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Regole del contratto

---

Le regole del contratto sono schematizzate in:

1. **Principio di pertinenza:** è il riconoscimento delle competenze necessarie per lo svolgimento dello scambio comunicativo
2. **Principio di coerenza:** gli attori sociali riconoscono di funzionare secondo regole simili
3. **Principio di reciprocità:** gli interlocutori si riconoscono a vicenda il diritto di entrare in comunicazione
4. **Principio di influenza:** lo scambio comunicativo è portatore di poste in gioco e costruzione della realtà.



# LE RELAZIONI SOCIALI

## Comunicazione

---

### Conclusioni:

La comunicazione presuppone la presenza di una certa competenza comunicativa perché:

- È un'attività sociale congiunta e coordinata
- Implica sia l'acquisizione del linguaggio sia le competenze necessarie per usarlo:
  - > norme che regolano le espressioni verbali e non verbali
  - > regole che governano l'interazione
- Implica la gestione del controllo
- Implica l'uso di risorse disponibili
- Implica il mantenimento dell'equilibrio fra i vari sistemi coinvolti