

# **CONCORSO PNRR3 DOCENTI 2025**

Concorso per docenti scuola  
secondaria di I e II Grado

# PSICOLOGIA SOCIALE

«STUDIO SCIENTIFICO DI COME I PENSIERI, LE SENSAZIONI E I COMPORTAMENTI DELLE PERSONE SONO INFLUENZATI DALLA PRESENZA EFFETTIVA, IMMAGINATA O IMPLICATA DEGLI ALTRI» (**GORDON WILLARD ALLPORT** 1985)

PSICOLOGIA SOCIALE STUDIA: RELAZIONI SOCIALI, AGGRESSIVITÀ, ALTRUISMO, IDENTITÀ SOCIALE, CONFLITTO TRA GRUPPI, PROCESSI DI LEADERSHIP, INFLUENZA E PERSUASIONE, PERCEZIONE SOCIALE, FORMAZIONE DEGLI ATTEGGIAMENTI E DEL GIUDIZIO SOCIALE, PREGIUDIZIO, FORMAZIONE E DINAMICHE PSICOLOGICHE DEI GRUPPI. PER QUESTO MOTIVO TROVA APPLICAZIONE NELL'AMBITO SCOLASTICO DOVE SI PARLA DI **PSICOLOGIA SCOLASTICA** CONTESTO CHE IL DOCENTE DEVE POTER INTERPRETARE E GESTIRE QUOTIDIANAMENTE

# PSICOLOGIA SOCIALE

SI INTERESSA DEL MODO IN CUI GLI INDIVIDUI COSTRUISCONO UN GIUDIZIO SOCIALE CHE INEVITABILMENTE GUIDERÀ I COMPORTAMENTI DELLE PERSONE

TALE COSTRUTTO SI GENERA SULLA BASE DI TRE PARAMETRI:

1. ATTEGGIAMENTO:
2. PREGIUDIZIO:
3. FORMAZIONE DELLE IMPRESSIONI:

# PSICOLOGIA SOCIALE

**ATTEGGIAMENTI:** SONO ASSOCIAZIONI TRA UN OGGETTO E LA SUA VALUTAZIONE CHE GUIDANO L'AZIONE DOVE L'OGGETTO PUÒ ESSERE DI TIPO SOCIALE (UN GRUPPO POLITICO, LA CLASSE SCOLASTICA) O DI TIPO FISICO (UN COMPUTER, UNA SEDIA)

**G.W.ALLPORT:** «STATO NEUROLOGICO DI PRONTEZZA, ORGANIZZATA ATTRAVERSO L'ESPERIENZA, CHE ESERCITA UN'INFLUENZA DIRETTIVA O DINAMICA SULLA RISPOSTA DELL'INDIVIDUO NEI CONFRONTI DI OGNI OGGETTO E SITUAZIONE CON CUI ENTRA IN RELAZIONE»

**ROSENBERG E HOVLAND:** TEORIA DEL MODELLO TRIPARTITO DEGLI ATTEGGIAMENTI SECONDO CUI QUESTI HANNO TRE FATTORI:

- COGNITIVO: RIGUARDA LE INFORMAZIONI E LE CREDENZE RIGUARDO L'OGGETTO;
- AFFETTIVO: RELAZIONE EMOZIONALE CON L'OGGETTO;
- COMPORTAMENTALE: RISPOSTA DI COMPORTAMENTO RISPETTO ALL'OGGETTO (AVVICINAMENTO O ALLONTANAMENTO)

**RUSSEL H. FAZIO:** TEORIA DELLA **SOCIAL COGNITION**, GLI ATTEGGIAMENTI SONO STRUTTURA COGNITIVA BASATA DALL'ASSOCIAZIONE TRA L'OGGETTO E LA SUA VALUTAZIONE E SI FONDA SU DUE CONCETTI:

- DISPONIBILITÀ: ASSOCIAZIONE TRA OGGETTO E SUA VALUTAZIONE;
- ACCESSIBILITÀ: TEMPO E SFORZO NECESSARIO PER RECUPERARE L'ASSOCIAZIONE TRA OGGETTO E SUA VALUTAZIONE

# PSICOLOGIA SOCIALE

COME MISURARE GLI ATTEGGIAMENTI?

**METODI IMPLICITI:** LA VALUTAZIONE SI DEDUCE DA ALTRI FATTORI NON ESPlicitATI. LE PERSONE POSSONO CONTROLLARE PER NULLA O POCO QUESTI METODI, VEDI **SCALE DI PREGIUDIZIO SOTTILE**, LE QUALI CONTENGONO RISPOSTE CHE AGGIRANO PARZIALMENTE LA DESIDERABILITÀ SOCIALE

**METODI ESPlicitI:** RICHIESTA UNA VALUTAZIONE SULL'OGGETTO DELL'ATTEGGIAMENTO (GENERALMENTE UNA SERIE DI DOMANDE, VEDI METODO «DOMANDE SU SCALA **LIKERT**»). IL LIMITE DI QUESTI METODI È RAPPRESENTATO DALLA CONTROLLABILITÀ DELLE RISPOSTE DA PARTE DELL'INTERVISTATO, IL QUALE POTREBBE INCAPPARE NELLA **DESIDERABILITÀ SOCIALE** PER SODDISFARE UN'IMMAGINE DI SÉ SOCIALMENTE ACCETTABILE

**ESEMPIO SUI DUE METODI:**

METODO ESPlicitO: I NERI SONO MENO INTELLIGENTI DEI BIANCHI?

METODO IMPLICITO: I NERI STANNO DIVENTANDO TROPPO ESIGENTI NEL LORO SFORZO PER L'UGUAGLIANZA DEI DIRITTI

# PSICOLOGIA SOCIALE

COME MISURARE GLI ATTEGGIAMENTI?

## **COMUNICAZIONE NON VERBALE:**

- CINESICA: LINGUAGGIO DEL CORPO;
- **PROSSEMICA**: DISTANZA INTERPERSONALE E USO DELLO SPAZIO; (APPROFONDIRE)
- COMUNICAZIONE PARAVERBALE: TONO E TIMBRO DI VOCE, RITMO DELLA VOCE;
- APTICA: CONTATTO FISICO;
- CRONEMICA: UTILIZZO DEL TEMPO, RITMO E VELOCITÀ DEI MOVIMENTI;
- OCULESICA: COMPORTAMENTO DELL'OCCHIO (FISSAZIONI, DILATAZIONE PUPILLA);
- INDICATORI EMOTIVI: SOPRATTUTTO ESPRESSIONI FACCIALI;
- INDICATORI COGNITIVI: ACCELERAZIONE BATTITO DELLE CIGLIA;
- INDICATORI COMPORTAMENTALI: AVVICINAMENTO O ALLONTANAMENTO DI UN SOGGETTO (INTERO CORPO O PARTE DI ESSO) RISPETTO ALL'OGGETTO (INTERO CORPO O PARTE DI ESSO) INDICANO GRADIMENTO O RIFIUTO

# PSICOLOGIA SOCIALE

**PREGIUDIZIO:** SECONDO BRUNO M. MAZZARA DEVE ESSERE INTESO IN DUE MODI:

- 1. DEFINIZIONE GENERALE:** GIUDIZIO PRECEDENTE ALL'ESPERIENZA O IN ASSENZA DI DATI EMPIRICI (FONDATO SU DATI DELL'ESPERIENZA IMMEDIATA E DELLA PRATICA E QUINDI NON SCIENTIFICO)
- 2. DEFINIZIONE SPECIFICA:** TENDENZA A CONSIGLIARE IN MODO INGIUSTIFICATAMENTE SFAVOREVOLE LE PERSONE CHE APPARTENGONO AD UN DETERMINATO GRUPPO SOCIALE CHE NON SI LIMITA ALLE VALUTAZIONI RISPETTO AD UN OGGETTO MA CHE INVITANO CONCRETAMENTE ALL'AZIONE

**CONTATTO SOCIALE:** STRATEGIA PER COMBATTERE IL PREGIUDIZIO CONSISTE NELL'INTERAZIONE E NELLA CONOSCENZA TRA GRUPPI DI DIVERSA NATURA

IL PREGIUDIZIO SI BASA SU INFORMAZIONI ASSENTI O SOMMARIE CHIAMATE **STEREOTIPI SOCIALI** «IMMAGINE MENTALE SEMPLIFICATA AL MASSIMO, RIGUARDANTE UNA CATEGORIA DI PERSONE, UN'ISTITUZIONE O UN EVENTO, CHE VIENE CONDIVISA NEI SUOI TRATTI ESSENZIALI DA GRANDI MASSE DI PERSONE» (**STALLYBRASS** 1977)

# PSICOLOGIA SOCIALE

**PERSUASIONE:** TENTATIVO DIRETTO A INFLUENZARE CREDENZE, ATTEGGIAMENTI, INTENZIONI, MOTIVAZIONE O COMPORTAMENTI DI UNA PERSONA (**GASS, SEITER**)

PUÒ AVVENIRE IN DIVERSI MODI MA TENIAMO IN CONSIDERAZIONE 6 ELEMENTI FONDAMENTALI VERSO I QUALI NOI TUTTI PROPENDIAMO:

- **RECIPROCIÀ:** TENDENZA A RICAMBIARE UN FAVORE FATTO;
- **SOMIGLIANZA:** TRA TARGET DEL PERSUASORE E PERSUASO;
- **AUTORITÀ:** TENDENZA AD ASCOLTARE MAGGIORMENTE I COMANDI PROVENIENTI DA FONTI AUTORITARIE;
- **RIPROVA SOCIALE:** RIPRODURRE COMPORTAMENTI SOCIALI DI ALTRI;
- **SIMPATIA:** PROPENDIAMO PER CHI CI SEMBRA SIMPATICO;
- **SCARSITÀ:** RIGUARDA LA PRESENZA DI UN BENE CHE CI SEMBRA CARENTE.

# LEADERSHIP

**LEADERSHIP:** «PROCESSO DI INFLUENZAMENTO DEGLI ALTRI FINALIZZATO A CAPIRE E CREARE CONSENSO SU COSA C'È BISOGNO DI FARE E SUL COME FARLO; RIGUARDA IL PROCESSO DI FACILITAZIONE DEGLI SFORZI INDIVIDUALI E COLLETTIVI AL FINE DI RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI CONDIVISI» (**GARY YUKL**)

**GUSTAVE LE BON**, TESTO «PSICOLOGIA DELLE FOLLE» PARLA DELLE DINAMICHE DEI «CAPI» CONTRAPPOSTI ALLE FOLLE IPOTIZZANDO UN'INFLUENZA DENOMINATA «SUGGESTIONE» IN UN'OTTICA CHE VEDEVA LA FIGURA DI LEADERSHIP CON ACCEZIONE TOTALMENTE NEGATIVA POICHÉ COSÌ ERA CONCEPITA IN PASSATO

OGGI LA LEADERSHIP ASSUME CONNOTOTATI CONTRAPPOSTI A QUESTO

# PROCESSI DI GRUPPO

COS'È IL GRUPPO? DAL PUNTO DI VISTA DELLE TEORIZZAZIONI PSICOANALITICHE, IL GRUPPO È UN FENOMENO CHE RIDUCE LE CAPACITÀ INTELLETTIVE

**FREUD:** I PRINCIPALI PROCESSI DI GRUPPO NEI CONFRONTI DEL LEADER:

- **PROIEZIONE:** DELL'IDEALE DELL'IO SUL LEADER;
- **IDENTIFICAZIONE:** CON IL LEADER;
- **MINOR FUNZIONAMENTO DELL'IO:** SUBISCO IL LEADER;
- **EMERSIONE DEI BISOGNI PRIMITIVI;** STIMOLATI DALLA COMUNICAZIONE DEL LEADER;
- **REGRESSIONE DI GRUPPO;**
- **SVILUPPO DI RELAZIONI:** OGGETTUALI PRIMITIVI (QUELLE DEL BAMBINO IN FASE DI SVILUPPO)

# WILFRED RUPRECHT BION (1887 – 1979)

TEORIZZAZIONE SU TRE ASSUNTI EMOTIVI DEL GRUPPO:

1. ASSUNTO DI **DIPENDENZA**: TENDENZA DEL GRUPPO A PERCEPIRE IL LEADER COME ONNIPOTENTE, IL LEADER VIENE IDEALIZZATO. QUANDO IL LEADER NON SODDISFA PIÙ QUESTO IDEALE, IL GRUPPO METTE IN ATTO UN MECCANISMO DI DIFESA PRIMA MEDIANTE SVALUTAZIONE DEL VECCHIO E POI CON UNA RICERCA DI UN NUOVO LEADER
2. ASSUNTO DI **LOTTA-FUGA**: COESIONE DEL GRUPPO NEI CONFRONTI DI UN NEMICO ESTERNO. A VOLTE PORTA AD UNA SCISSIONE IN SOTTOGRUPPI INTERNI MA IN CONFLITTO TRA LORO. MECCANISMI DI DIFESA OSTILITÀ NEL GRUPPO E PROIEZIONE VERSO GRUPPI RIVALI.
3. ASSUNTO DI **ACCOPPIAMENTO**: I COMPONENTI DEL GRUPPO PONGONO ATTENZIONE SU UNA COPPIA CON LA PROMOZIONE DI UN'ASPETTATIVA POSITIVA.

# OTTO KERNBERG CONCEZIONE POSITIVA DELLA LEADERSHIP

TRA I PRIMI AD OFFRIRE UNA CONNOTAZIONE POSITIVA IDENTIFICANDO ALCUNI TRATTI DELLA LEADERSHIP:

- 1. INTELLIGENZA;**
- 2. ONESTÀ PERSONALE E INCORRUTTIBILITÀ;**
- 3. CAPACITÀ DI STABILIRE E MANTENERE RELAZIONI OGGETTUALI PROFONDE;**
- 4. SANO NARCISISMO;**
- 5. SANA ATTITUDINE PARANOIDE ANTICIPATORIA, CONTRAPPOSTA ALL'INGENUITÀ.**

# TEORIE SULLA LEADERSHIP

**TEORIA DEL GRANDE UOMO:** IL SUCCESSO DEL LEADER DIPENDE DA SUE CARATTERISTICHE INTERNE E STABILI QUEST'ULTIME DAPPRIMA ERANO CONSIDERATE L'ETNIA E LA GENETICA POI DIVENNERO TRATTI DI PERSONALITÀ.

**TEORIA DEI TRATTI:** ALCUNE RICERCHE DIMOSTRANO LA PRESENZA DI ALCUNI TRATTI CORRELATI ALL'ABILITÀ DI LEADERSHIP MA NON È POSSIBILE UNIFORMARE PER VIA DEI DIVERSI CONTESTI E GRUPPI DI APPARTENENZA DEL POSSIBILE LEADER

**TEORIA SITUAZIONALE:** IPOTIZZA CHE LA LEADERSHIP SIA UNA FUNZIONE DEL CONTESTO, OVVERO DELLA SITUAZIONE IN CUI SI TROVA IL GRUPPO. SI CONTRAPPONE ALLA TEORIA DEL GRANDE UOMO CHE FOCALIZZA L'ATTENZIONE SULLE CARATTERISTICHE DEL LEADER; QUI SI FOCALIZZA SUL CONTESTO

**APPROCCIO TRANSAZIONALE:** SI FOCALIZZA SULLA RELAZIONE BIDIREZIONALE TRA LEADER E COMPONENTI DEL GRUPPO. SI SUPERANO I LIMITI DEI DUE PRECEDENTI. IL LEADER PUÒ INFLUENZARE IL GRUPPO E VICEVERSA SULLA BASE DELLE ESIGENZE

# IL POTERE

IN PSICOLOGIA SOCIALE SI DEFINISCE **POTERE** «IL GRADO POTENZIALE DI INFLUENZA DI UNA PERSONA SU DI UN’ALTRA; SI RILEVA MEDIANTE LA MASSIMA INFLUENZA POTENZIALE»

CLASSIFICAZIONE DEL COSTRUTTO DI POTERE:

- **POTERE DI RICOMPENSA:** BASATO SU ABILITÀ DI PROMETTERE RICOMPENSE MATERIALI O SIMBOLICHE
- **POTERE COERCITIVO:** POSSIBILITÀ DI SOMMINISTRARE PUNIZIONI, OPPOSTO AL POTERE DI RICOMPENSA (NON HA NULLA A CHE VEDERE CON UNA PERSUASIONE INTERIORE)
- **POTERE LEGITTIMO:** NORME INTERIORIZZATE DI BASE IMPLICITA O ESPLICITA, È UN POTERE UFFICIALE
- **POTERE DI COMPETENZA:** CHI HA POTERE È RICONOSCIUTO COMPETENTE IN UN DETERMINATO SETTORE

# DINAMICHE DI GRUPPO

UN GRUPPO SOCIALE È COSTITUITO DA UN CERTO NUMERO DI PERSONE CHE INTERAGISCONO TRA LORO CON REGOLARITÀ, L'APPARTENENZA AD UN GRUPPO INFLUENZA IL CONCETTO DI IDENTITÀ SOCIALE OVVERO DI QUELLA PARTE DI IDENTITÀ CONDIZIONATA ALL'APPARTENERE AD UN GRUPPO SOCIALE

**TEORIA DELL'IDENTITÀ SOCIALE:** «L'IDENTITÀ LEGATA ALLA CONOSCENZA DELL'APPARTENENZA DELL'INDIVIDUO A CERTI GRUPPI SOCIALI ED AL SIGNIFICATO EMOZIONALE E VALUTATIVO CHE RISULTA DA TALE APPARTENENZA»

L'IDENTITÀ SOCIALE NON È STABILE, MA PUÒ ATTIVARSI IN DETERMINATE CIRCOSTANZE E LA SUA ATTIVAZIONE IN PSICOLOGIA SI CHIAMA «**SALIENZA**»

QUANDO L'IDENTITÀ DIVENTA SALIENTE, L'INDIVIDUO ATTUA PROCESSI PSICOSOCIALI QUALI: **COESIONE, COOPERAZIONE, LEADERSHIP**, POICHÉ PERFETTAMENTE INTEGRATO NEL GRUPPO

# DINAMICHE DI GRUPPO

CARATTERISTICHE DESCRITTIVE DEL GRUPPO PSICOLOGICO:

- DERIVA DALLA DEFINIZIONE DI UN OBIETTIVO COMUNE;
- È PSICOLOGICAMENTE SIGNIFICATIVO PER I SUOI MEMBRI;
- PRODUCE REGOLE CRITERI E CREDENZE RELATIVE ALL'ADEGUATEZZA DI COMPORTAMENTI ED ATTEGGIAMENTI;
- IL GRUPPO INFLUENZA ATTEGGIAMENTI E COMPORTAMENTI;
- SI BASA SULL'INTERDIPENDENZA DINAMICA DEI PARTECIPANTI.

LE PROPRIETÀ EMERGENTI POSITIVE DEL GRUPPO SONO:

- COOPERAZIONE;
- COESIONE;
- LEADERSHIP.

# DINAMICHE DI GRUPPO

COMPONENTI CHE AUMENTANO LA COOPERAZIONE:

1. ASSUMERE UN **ORIENTAMENTO COOPERATIVO**;
2. **INTENSITÀ DELLA COMUNICAZIONE**, CONTATTO FACE-TO-FACE;
3. GRADO DI **VICINANZA SOCIALE**, INTIMITÀ, AMICIZIA;
4. GRADO DI **SOMIGLIANZA PERCEPITA** TRA I MEMBRI DEL GRUPPO;
5. ESPERIENZA DI **CONDIVIDERE UN OBIETTIVO COMUNE** (O RISCHIO CONDIVISO);
6. COMPIERE SCELTE IN UNA **SITUAZIONE PUBBLICA CONDIVISA**;
7. INCORAGGIARE LO SVILUPPO DI **RECIPROCA FIDUCIA ED EMPATIA**, L'ASPETTATIVA CHE L'ALTRO COLLABORI;
8. EVOCARE **NORME CONDIVISE**, AGIRE PER IL BENE COMUNE;
9. LA **SALIENZA** IN MEMORIA DI NORME E VALORI CODIVISI.

# DINAMICHE DI GRUPPO

**COESIONE:** PROPRIETÀ DI GRUPPO CHE DESCRIVE LE FORZE PSICOLOGICHE CHE CONSERVANO L'APPARTENENZA DELLE PERSONE ALLO STESSO GRUPPO

- INTERAZIONE E PROSSIMITÀ FISICA;
- SOMIGLIANZA DI ATTEGGIAMENTI E DI VALORI;
- IL DESTINO COMUNE;
- SOMIGLIANZA E COMPLEMENTAREITÀ DEI TRATTI DI PERSONALITÀ CHE PORTANO ALL'ATTRAZIONE RECIPROCA;
- LA MINACCIA CONDIVISA O UN NEMICO COMUNE;
- GLI SCOPI CONDIVISI.

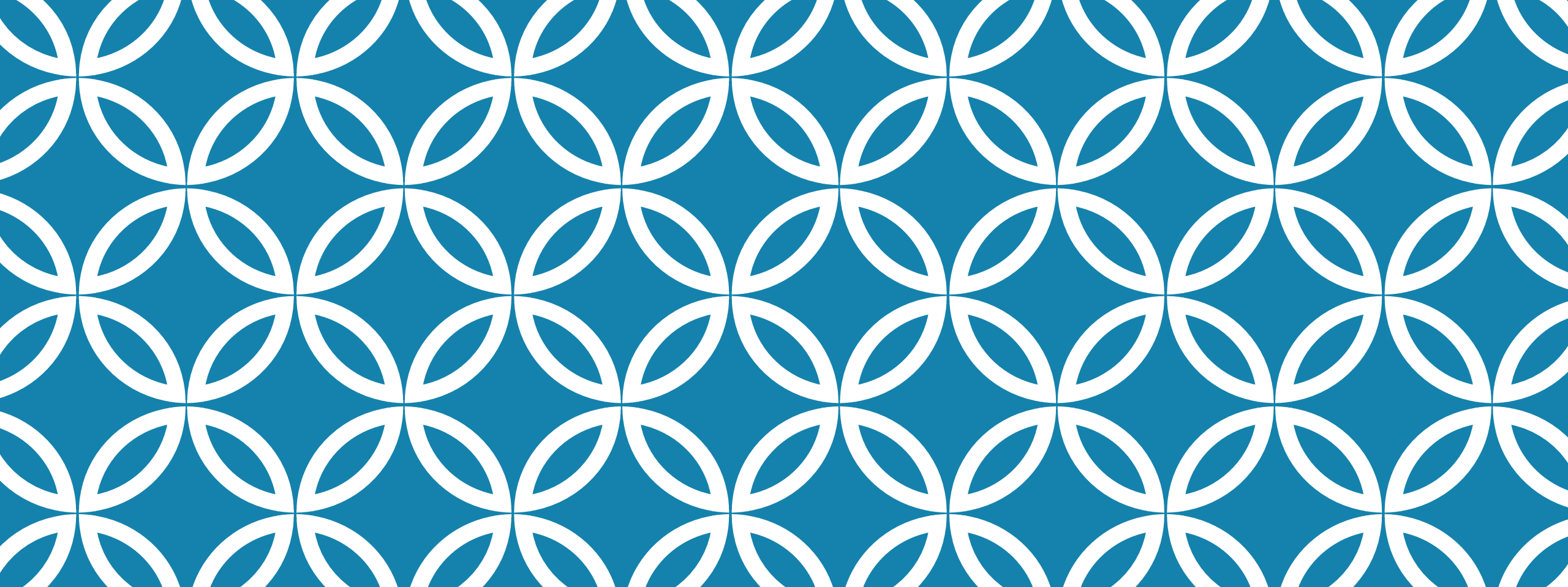
LA COSTRUZIONE DI UN GRUPPO PORTA AD UN FAVORITISMO DELL'**INGROUP** (DISTRIBUZIONE DI BENEFIT O EVITAMENTO DI PUNIZIONI PER IL PROPRIO GRUPPO) E ALLA DISCRIMINAZIONE DELL'**OUTGROUP** (NEGAZIONE DI BENEFIT O SOMMINISTRAZIONE DI PUNIZIONI PER ALTRI GRUPPI)

# DINAMICHE DI GRUPPO

## **EFFETTI NEGATIVI:**

SOPRATTUTTO NEI GRUPPI PIÙ ESTREMI AVVIENE LA DEPERSONALIZZAZIONE CHE PUÒ GENERARE EFFETTI NEGATIVI DENTRO E FUORI DAL GRUPPO

- **DEPERSONALIZZAZIONE:** AGGRESSIVITÀ E DISCRIMINAZIONE DEI GRUPPI ESTERNI;
- **BULLISMO:** COMPORTAMENTI VERBALI, FISICI E PSICOLOGICI REITERATI NEI CONFRONTI DEI PIÙ DEBOLI;
- **GROUP THINKING:** RIDUZIONE DEL CONTRADDITTORIO POICHÉ LA PENSANO TUTTI ALLO STESSO MODO, ANNULLA LA NORMALE DIALETTICA CHE PORTA AD UN PENSIERO CRITICO ED ALLA PRESA DI UNA DECISIONE «BUONA»



**GRAZIE**

Concorso per docenti sostegno  
didattico alunni con disabilità