

Tempo di lettura: 6 minuti



## ***Pensiamo con la nostra testa o con quella degli altri?*** ***Un viaggio tra esperimenti sociali e riferimenti neurobiologici***

Quotidianamente siamo coinvolti in una serie di fenomeni di cui non ci rendiamo nemmeno conto. Uno tra essi è l'effetto gregge, il **conformismo**. Siamo soliti pensare alla sua origine nella radice animale dell'essere umano che attinge le sue paure dalla solitudine fuori dal branco. Non è solo agire come agiscono gli altri, ma anche essere condizionati dalla modalità in cui agiscono e mettere poi in dubbio il proprio pensiero. Lo studio di tale fenomeno è tutt'oggi aperto, nonostante i numerosi esperimenti e le molteplici ricerche riportino i medesimi risultati, constatando di essere un concetto ben supportato nel tempo. Questo fenomeno rientra in quello più ampio dell'influenza sociale, non di poco conto per la psicologia. Si tratta di un *quid* ambivalente: da un lato, è indispensabile **collante della società**, dall'altro, può rivelarsi una **forza oscura**, responsabile delle forme più immorali di comportamento.

Curioso è l'episodio di Candid Camera "Face the rear" del 1962 che ha riprodotto gli oramai "vecchi" esperimenti di conformità di Asch, riprendendo l'ipotesi che gli individui cedano alle informazioni fornite dal gruppo di maggioranza e verificando gli effetti di tale comportamento. Quale ambiente migliore per condurre questi esperimenti di psicologia che in un ascensore con tanto di registrazione dall'equipaggio di Candid Camera? Usare l'ascensore con altre persone è certamente una delle esperienze più imbarazzanti che ci capita di vivere nel quotidiano. Si è a stretto contatto con semisconosciuti, in pochi metri quadrati e per un periodo che sembra lunghissimo, e ci si ingegna a fare qualcosa per poter resistere in qualche modo e superare nel migliore dei modi la situazione di soggezione. C'è chi tossisce, chi ha occhi e naso volti verso l'alto, chi parla oppure chi mantiene un decorso silenzioso... Il piccolo spazio costringe i passeggeri ad avvicinarsi mentre si muovono lentamente, su e giù, per gli edifici. In questa clip si osserva il primo uomo, ignaro di quello che stesse per accadere, che ottiene un'esperienza di ascensore un po' insolita. Si tratta di un uomo di mezz'età, con il trench, che cerca di mantenere la sua individualità quando altri passeggeri che lo seguono alle spalle si pongono stranamente rivolti verso la parte posteriore. Un comportamento curioso che mette in difficoltà l'uomo. Cosa fare? Come comportarsi? L'uomo con il trench si strofina il viso e il naso, confuso dalla condotta degli altri passeggeri. Comincia, con una certa lotta interiore, anche lui a rivolgere lo sguardo verso la parete dell'ascensore. Cerca in qualche modo di conformarsi all'ambiente circostante, pur non riuscendo a comprenderlo. Si trattò di un test che nacque come uno scherzo ed in poco tempo suscitò un interesse notevole; solo dopo diventa uno studio di scienze sociali per misurare il grado di conformismo delle persone, rilevando quanto possa essere potente la conformità.

In aiuto nello spiegare tale fenomeno, fornendone una spiegazione dal punto di vista neuroscientifico, lo studioso V. Klucharev, dell'F.C. Donders Center for Cognitive Neuroimaging (Paesi Bassi), e colleghi hanno effettuato uno studio pubblicato sulla rivista "Neuron" con l'intento di dimostrare che la tendenza dei soggetti a seguire il gruppo abbia una chiara localizzazione nell'attività cerebrale. Sono state riscontrate come particolarmente attive le zone del rostro del cingolato (RCZ) e del nucleus

accumbend (NAc). Secondo le attuali conoscenze, il primo riveste un ruolo prevalentemente di monitoraggio dei risultati del comportamento, mentre il secondo risulta impegnato nei processi di anticipazione ed elaborazione delle ricompense. I ricercatori hanno riscontrato che un conflitto con l'opinione del gruppo scatena un aumento della probabilità che un soggetto riconsideri il proprio comportamento in senso conformistico e che lo stesso conflitto provochi una risposta neurale nell'RCZ e nel NAc simili a quelli tipici di un segnale di errore di previsione. Inoltre, si è evidenziato come il segnale nel NAc collegato al conflitto personale era tanto più forte quanto maggiore era la discrepanza tra il proprio comportamento e quello conformistico. *“Questo studio spiega perché spesso allineiamo automaticamente le nostre opinioni con quelle della maggioranza. I nostri risultati di questo studio mostrano anche che il conformismo sociale è basato su meccanismi che sono in accordo con l'apprendimento per rinforzo e che questo meccanismo è collegato all'attività neuronale di 'monitoraggio degli errori' che segnala ciò che rappresenta probabilmente l'errore sociale fondamentale: l'essere troppo differenti dagli altri”* (Klucharev e colleghi, 2009).

In conclusione, possiamo stabilire che siamo influenzati da altre persone in modo da comportarci efficacemente, gestire il concetto di sé, costruire e mantenere relazioni con gli altri e comprendere meglio il mondo sociale. Quello che comunemente viene ad essere definito come il **“pensiero di gruppo”** non è nient'altro che un'estremizzazione di un processo decisionale però inadeguato. Come dicevamo, si tratta di concetto ambivalente. L'esistenza stessa della società dipende da un certo grado di conformismo, ma può anche legittimare la tirannia di una maggioranza o giustificare comportamenti immorali. È un atteggiamento nei riguardi della vita che, a partire dalla riflessione, può dare molta soddisfazione in quanto ci permette di godere e di accettare tutti i momenti della nostra quotidianità e ci impedisce di vivere nel costante rammarico di ciò che non possiamo cambiare. D'altro canto, rischia di essere un limite alla nostra vita perché potremmo adattarci e rassegnarci a quello che non possiamo cambiare e con cui non siamo più in grado di convivere. Un intreccio di valenze positive e negative, un tenere insieme la società ed una possibilità limitata nell'emergere della personalità del singolo, un **concetto al di là dello spazio-tempo**: questo è il conformismo

Rossana Ferrara  
rossana.ferrara01@icatt.it