

Cosa sono gli atteggiamenti?

di Alessandro Savy

**E poi cambi
atteggiamento
verso alcune
persone e ti
dicono: "sei
cambiata?"...
"e no...mi sono
svegliata"**



Allport dice che << l'atteggiamento è il concetto più distintivo e indispensabile della psicologia sociale contemporanea¹>>. Lo definisce << uno stato mentale o neurologico di prontezza organizzato 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>>. Quindi è uno stato non direttamente osservabile, da leggere come risposta individuale ad una influenza: una variabile fra lo stimolo e la risposta. Il termine *atteggiamento* è stato usato per la prima volta da due sociologi, Thomas e Znaniecki, che pubblicarono i

risultati- della loro ricerca su contadini polacchi emigranti in massa verso Usa ed Europea. I due studiosi affermano che il rapporto reciproco tra cultura e individui può essere individuato, se si interpretano i problemi attraverso l'individuazione di *valori sociali e atteggiamenti*. I valori sociali sono costituiti da ogni oggetto che l'individuo sceglie in connessione con determinate azioni e credenze sociali; gli atteggiamenti sono processi della coscienza individuale che determinano l'azione singola. È uno stato motivazionale che causa il comportamento, ed in esso l'atteggiamento determina l'azione – posizione molto innovativa per l'epoca, quando la sociologia era dominata dall'opposizione di Durkeim alla nozione di "stato psicologico" come spiegazione del comportamento.

William McGuire delinea lo storia degli atteggiamenti nella psicologia sociale individuando 3 periodi **primo periodo:** che risale agli anni 20\30 e vede l'impegno degli studiosi nel mettere a punto le tecniche di misurazione degli atteggiamenti. E' il periodo in cui vengono costituite le scale dell'atteggiamento, che viene visto come un continuum di valutazione favorevole\sfavorevole di un dato oggetto, che vale ad ordinare le risposte dei soggetti interpellati. Oppure, la relazione tra atteggiamento e comportamento come nel caso degli anni '30 di McGuire, che individua processi positivi per lo sviluppo dello statuto scientifico della disciplina partendo da direzioni come la potenzialità dell'applicazione dei risultati degli studi che conquista la creatività della ricerca in base alle esigenze del mercato – il che complica il confronto fra atteggiamenti e altre variabili.

secondo periodo: lo sviluppo dei mezzi di comunicazione di massa nel periodo della guerra fredda consente lo studio dei processi di costruzione del consenso, le modalità con cui gli atteggiamenti possono essere modificati in contesti comunicativi. Si individuano due stili di indagine privilegiati in questa fase: *lo stile convergente* (Carl Hovland) con approccio induttivo, dall'osservazione dei fenomeni si giunge al piano teorico, con molte ricerche empiriche sulle variabili indipendenti, per concretizzare il processo di comunicazione. *Lo stile divergente* consiste nell'applicare una teoria ad una varietà di fenomeni, secondo un approccio deduttivo. In questo caso è una manipolazione di poche variabili indipendenti il cui effetto viene osservato sulle variabili dipende. Nel decennio

¹ Cavazza N., Psicologia degli atteggiamenti e delle opinioni. Il Mulino, Bologna, 2005

1965\75 lo studio degli atteggiamenti va in crisi, non sembra più un costrutto adeguato in confronto alla social cognition, orientato, che studia strutture e processi dell'elaborazione delle informazioni. **terzo periodo:** i ricercatori sono impegnati nello studio di questo costrutto , concepito come struttura cognitiva che individua la ricerca orientata all'interrelazione dei sistemi di atteggiamenti.