Dott.ssa Debora Nogara

La psicologia dell'assemblea

La formazione della volontà dei gruppi

La psicologia dell'assemblea

- Formazione della "volontà" nei gruppi
- Serve a far capire subito che non si parla di opinioni individuali isolate, ma di come un gruppo costruisce decisioni collettive attraverso dinamiche psicologiche.
- Il gruppo è un "vivente"

Introduzione

- la Psicologia sociale studia i comportamenti nei contesti sociali
- - Assemblee = gruppi decisionali
- - Volontà di gruppo ≠ somma individuale

Il punto chiave è che:

- il comportamento umano cambia quando siamo in presenza di altri
- le assemblee sono contesti in cui si prende una decisione comune
- la “volontà del gruppo” non è una semplice somma di opinioni, ma qualcosa che emerge dall’interazione tra le persone

In pratica: il gruppo crea un risultato nuovo

Cos'è un'assemblea

- Gruppo finalizzato a raggiungere uan decisione collettiva
- Necessaria interazione tra membri
- Confronto di opinioni

Non è un gruppo casuale, ma un gruppo orientato a uno scopo decisionale.

Il gruppo come entità psicologica

- Sistema dinamico
- Influenza reciproca
- Trasformazione delle opinioni

È un sistema dinamico, cioè:

- ogni individuo influenza gli altri
- le relazioni cambiano le opinioni iniziali
- il risultato finale è diverso dalle idee di partenza

Il gruppo "trasforma" le persone

Kurt Lewin

Secondo l'autore:

- il gruppo è una "totalità dinamica"
- non è statico
- il comportamento individuale dipende dal contesto del gruppo

Idea chiave:

"il gruppo è più della somma dei suoi membri"

Il gruppo come sistema di decisione

- -raccoglie idee da tutti i membri
- le confronta tra loro
- seleziona quelle più rilevanti

Il gruppo funziona come una specie di “cervello collettivo”

Schemi decisionali

I modi in cui un gruppo può decidere:

- Unanimità: tutti devono essere d'accordo
- Maggioranza: vince l'opinione più diffusa
- Media delle opinioni: si fa una sintesi
- Esperto: decide una figura competente

Ogni metodo produce una volontà di gruppo diversa

Effetti degli schemi

... il modo in cui si decide cambia il risultato finale:

- cambia chi ha più potere decisionale
- cambia il livello di consenso richiesto
- cambia la qualità o il tipo di decisione

Il ”modo” che porta alla decisione è importante quanto il contenuto della decisione

Processi cognitivi

Cosa succede “nella testa del gruppo”???

- scambio continuo di informazioni
- confronto tra idee diverse
- creazione di una sintesi finale

È un processo mentale collettivo, non individuale.

Fasi del processo decisionale: Raccolta e confronto delle informazioni

1. *Raccolta delle informazioni*
- Ogni membro porta conoscenze, esperienze e opinioni personali
- Le informazioni possono essere formali (dati, fatti) o informali (esperienze, impressioni)

2. *Condivisione nel gruppo*
- Le informazioni vengono esposte all'interno dell'assemblea
- Si crea un primo livello di scambio comunicativo

3. *Confronto tra punti di vista*
- Le opinioni vengono messe a confronto
- Possono emergere accordi, divergenze o conflitti cognitivi

Fasi del processo decisionale: Sintesi, scelta e decisione finale

4. *Elaborazione e sintesi*

- Il gruppo rielabora le informazioni raccolte
- Si cercano elementi comuni tra le diverse posizioni
- Si riducono le alternative possibili

5. *Selezione della soluzione*

- Viene applicato uno schema decisionale (maggioranza, unanimità, esperto, media)
- Si confrontano le opzioni rimaste

6. *Decisione finale*

- Il gruppo produce una scelta condivisa o formalmente accettata
- La decisione rappresenta la “volontà collettiva”

Il conflitto nel processo decisionale

Cos'è il conflitto nel gruppo?

- Divergenza di opinioni tra i membri dell'assemblea
- Può essere cognitivo (idee diverse) o relazionale (tensioni personali)

Quando emerge?

- Durante il confronto tra alternative
- Nella fase di discussione e valutazione delle informazioni
- Quando gli interessi dei membri non coincidono

Effetti del conflitto

- Positivi: stimola il pensiero critico e migliora la qualità delle decisioni
- Negativi: rallenta il processo e può bloccare la decisione finale

Gestione del conflitto e decisione finale

Strategie di gestione del conflitto

- Mediazione: un terzo facilita il dialogo tra le parti
- Compromesso: ogni parte rinuncia a qualcosa
- Risoluzione integrativa: si cerca una soluzione nuova che soddisfi tutti
- Regole decisionali chiare: maggioranza, unanimità o esperto

Ruolo del gruppo

- Trasformare il conflitto in risorsa decisionale
- Evitare che diventi distruttivo
- Favorire la cooperazione e la sintesi finale

Esito finale:

- Conflitto gestito correttamente → decisione più consapevole e condivisa

Conclusione

- le decisioni di gruppo sono complesse
- emergono dinamiche psicologiche nuove
- il gruppo produce una volontà autonoma

Il gruppo pensa in modo diverso dall'individuo