

Il comportamento aggressivo

Il presupposto che il comportamento ostile sia da ricondursi ad un istinto ostile non è stato di grande aiuto, al posto dell'ipotesi sugli istinti sono subentrate la psicoanalisi e l'etologia a influenzare le idee quotidiane sulle cause dell'aggressività.

L'approccio psicanalitico.

Freud sviluppò per primo una concezione dell'aggressività posta al servizio del principio del piacere. L'aggressività è vista quindi come una reazione dell'individuo alla frustrazione sperimentata durante la ricerca del piacere o dell'appagamento della libido. Dopo il 1920 Freud abbandona questa concezione in favore della teoria dei due istinti. Accanto all'istinto di conservazione Freud pose l'istinto di morte. L'energia di tale istinto va continuamente allontanata dall'individuo e indirizzata verso l'esterno per impedire l'autodistruzione.

Il bisogno di distruzione genera uno stato di tensione che può essere allentato dal comportamento dal comportamento aggressivo, ma che si riaccumula dopo un periodo di riposo senza forme di aggressività. I concetti più importanti di questa teoria non permettono di derivare previsioni o ipotesi suscettibili di verifica empirica.

E' inoltre improbabile che un individuo senta un maggiore bisogno di aggredire gli altri poiché per un certo tempo gli è stato impedito di farlo.

Questa teoria non ha nessuna incidenza sulle ricerche contemporanee sull'aggressività anche se ha originato prospettive a sé stanti che hanno dato luogo a concetti importanti.

L'approccio etologico.

Anche in etologia si postula l'esistenza di un'energia istintuale di natura aggressiva. Secondo tale approccio l'aggressività accresce la probabilità di sopravvivenza e la conservazione della specie.

Si fa l'ipotesi che in ciascun individuo vi sia un'energia latente che è specifica del comportamento, che è immagazzinata in modo automatico. La probabilità che si verifichi un'azione aggressiva e la sua intensità si fondano sull'effettiva forza di questa energia latente.

Per ogni area di comportamento esistono dei patterns di azione prefissati che sono alimentati da forze interne e centrali, e stimolati da questa energia propria del comportamento.

Affinché il comportamento aggressivo possa avvenire si richiede uno stimolo scatenante esterno, dopodiché l'aggressività può accumularsi fino al punto di esplodere spontaneamente anche in assenza di chiari stimoli esterni.

L'ipotesi di Lorenz della presenza di un modello idraulico per cui la scarica di piccole quantità di energia determinerebbe una diminuzione dell'aggressività è stata falsificata da molti autori. L'ipotesi dell'accumulo spontaneo di energia aggressiva non trova alcun riscontro a livello empirico.

Frustrazione e aggressività.

Il gruppo di Yale rifiutò i concetti di istinto di morte e l'idea di pulsioni innate verso l'aggressività. Il loro modello energetico dell'aggressività prospetta invece che una persona sia motivata ad agire in modo aggressivo da una pulsione indotta dalla frustrazione.

Col termine frustrazione gli autori intendono la condizione che sorge quando il raggiungimento di un fine incontra un ostacolo. Secondo questa ipotesi della frustrazione-aggressività la frustrazione conduce sempre a qualche forma di aggressività e l'aggressività è sempre conseguenza della frustrazione.

Quale sia il bersaglio dell'azione aggressiva, quello originario che ha determinato la frustrazione o un sostituto, essa serve a scaricare l'energia aggressiva prodotta dalla frustrazione. Furono avanzate critiche alla semplicità della relazione causale tra frustrazione e aggressione.

Si affermò che la frustrazione non conduce sempre all'aggressività ma può anche essere accompagnata da altri tipi di reazioni. Queste obiezioni stimolarono gli autori a modificare le ipotesi originarie. L'aggressività fu così interpretata come uno stimolo che induce una risposta aggressiva, la quale è inclusa nelle possibili tendenze di risposta dell'individuo. Essa è comunque vista come la risposta dominante ad uno stato di frustrazione.

La teoria dello stimolo segnale (Berkowitz).

Secondo Berkowitz la frustrazione non provoca immediatamente una risposta aggressiva, ma suscita nell'individuo uno stato di attivazione emotiva, la rabbia, che crea una condizione interna di preparazione al comportamento aggressivo.

Affinché si verifichi un'azione violenta è necessario che nella situazione siano presenti stimoli provvisti di un significato aggressivo.

Gli stimoli acquistano la qualità di indizi aggressivi grazie a processi di condizionamento classico: in questo modo qualsiasi persona o oggetto può trasformarsi teoricamente in uno stimolo per il comportamento aggressivo.

Secondo l'autore possiedono un alto valore come indizi aggressivi quegli oggetti che normalmente sono associati con azioni aggressive (effetto arma). In un esperimento i soggetti dovevano svolgere un compito che era valutato da un complice dello sperimentatore.

La valutazione consisteva nel somministrare un certo numero di scosse elettriche, variabile da uno, molto soddisfacente a sette, molto scarso. Il numero di scosse era indipendente dall'effettiva esecuzione del compito ma serviva esclusivamente a suscitare diversi livelli di rabbia.

Nella seconda parte dell'esperimento entrambi i gruppi di soggetti, sia quelli che avevano subito molte scosse, sia quelli che ne avevano subite poche, dovevano valutare la prestazione del complice, somministrando scosse elettriche. In una condizione gli sperimentatori piazzarono in un tavolo nella stanza dell'esperimento delle armi dicendo ai soggetti che erano del complice e aggiungendo di non prestare loro alcuna attenzione.

Nella seconda condizione i soggetti vedevano le armi che però non erano associate al complice.

Nella terza condizione (controllo) non vi erano oggetti presenti. Nei soggetti non arrabbiati non si osservò alcun effetto degli stimoli aggressivi sul numero di scosse somministrate al complice.

Nei soggetti arrabbiati l'effetto invece fu evidente, essi distribuirono più scosse in presenza delle armi di quando queste mancavano. Non si riscontrarono differenze significative fra le condizioni di associazione e quelle di non associazione al complice.

Sembra tuttavia più opportuno considerare l'effetto arma come il risultato di caratteristiche situazionali che rafforzano le manifestazioni aggressive, mentre è meno certo se si possa considerarlo uno stimolo condizionato come nell'ipotesi di Berkowitz. Secondo alcuni studiosi l'effetto rinforzante esercitato dagli stimoli aggressivi può essere dovuto al fatto che essi segnalano all'individuo che l'azione violenta è appropriata in quella situazione.

L'aggressività come comportamento appreso.

Tale prospettiva vede l'aggressività come una particolare forma di comportamento sociale, che è acquisita e mantenuta come qualsiasi altro comportamento sociale.

Il condizionamento operante. Se l'azione aggressiva ha successo il rinforzo positivo rafforzerà la tendenza a comportarsi in modo aggressivo.

L'influenza dei modelli sociali.

Bandura affermò che il primo passo verso l'acquisizione di una nuova forma di comportamento aggressivo è il modellamento, grazie al quale gli individui acquisiscono comportamenti osservando tali comportamenti e le loro conseguenze nelle altre persone. Un modello è in grado di ridurre le inibizioni associate al comportamento aggressivo in determinate situazioni.

Una serie di ricerche hanno dimostrato che vi è un'associazione positiva fra la visione di programmi televisivi di carattere violento e la tendenza ad agire in modo aggressivo. La violenza televisiva produce effetti a breve termine sulle tendenze aggressive degli spettatori. Essa aumenta le tendenze aggressive negli spettatori con maggiore probabilità se:

1) L'aggressione è presentata come uno strumento efficace che permette di raggiungere i propri scopi e rimanere impuniti.

2) È rappresentata indipendentemente dalle sue conseguenze negative ed è mostrata come giustificabile.

3) Chi agisce è mostrato con caratteristiche simili allo spettatore.

4) Lo spettatore osserva la rappresentazione della violenza in uno stato di eccitazione emozionale che impedisce un atteggiamento più distante e critico da parte dello spettatore.

La violenza in televisione influenza non solo la prontezza ad agire in modo violento ma anche gli atteggiamenti degli spettatori verso la violenza. La gente tende a sovrastimare la probabilità di cadere vittima di episodi di violenza, è più sospettosa nei confronti del prossimo, chiede sentenze più dure da parte dello stato. L'esperienza dell'attivazione negativa sembra essere un fattore importante nell'indurre le persone a reagire con un comportamento aggressivo.

Accanto alle frustrazioni, sono molte altre esperienze che possono innalzare il livello di attivazione negativa dell'individuo, rendendo le risposte aggressive più probabili. Alcune di queste sono: il rumore, l'affollamento e l'afa. Il rumore predispone ad una maggiore aggressività solo se il soggetto è già in collera. Esso può rendere le persone più aggressive solo nei casi in cui il modello di comportamento aggressivo è divenuto la tendenza di risposta dominante per l'individuo.

Se l'affollamento interferisce con i piani delle persone essi tenderanno a percepirlo come spiacevole. In tal caso è probabile che le tendenze aggressive si riaccendano, ma può essere altrettanto forte la tendenza ad abbandonare la situazione.

L'ipotesi che l'aggressività sia correlata alle temperature è stata verificata direttamente in una serie di esperimenti. Tuttavia in alcuni esperimenti si rilevò che elevando la temperatura da 20° a 30° C diminuivano le azioni aggressive.

Gli autori ipotizzarono così l'esistenza di una relazione curvilinea tra temperatura e aggressività. Nelle situazioni di vita quotidiana è possibile che le persone non intravedano la possibilità di fuggire e pertanto la relazione tra temperatura e aggressività risulta di tipo lineare.

L'attivazione non specifica e la trasformazione di attivazione.

Zilman sviluppò la sua teoria del trasferimento dell'attivazione. Egli postula che le persone possano trasferire l'attivazione residua prodotta da una fonte ad una nuova condizione attivante; ciò significa che l'eccedenza di attivazione dovuta alla situazione precedente può sommarsi alla attivazione prodotta dalla nuova situazione.

Un secondo fattore che influenza la relazione fra attivazione fisiologica e aggressività sembra essere il modo in cui i soggetti interpretano l'attivazione e le definizioni che ne danno.

La stessa attivazione fisiologica può essere interpretata come imbarazzo o paura in una data situazione mentre in un'altra può essere vista come rabbia. In un esperimento gli autori misero a punto delle condizioni sperimentali in cui i soggetti erano portati ad attribuire la causa dell'attivazione generale ad una fonte neutra oppure ad una in relazione con l'aggressività. L'ipotesi era che solo nell'ultimo caso il trasferimento dell'attivazione supplementare avrebbe aumentato le tendenze aggressive.

I soggetti erano provocati da un complice, quindi dovevano pedalare su una cyclette per 1,5 minuti. Ad un gruppo di soggetti si davano 6 minuti di riposo prima dell'esercizio mentre ad un altro gruppo di soggetti dopo. Essi avevano quindi la possibilità di infliggere al complice dello sperimentatore che li aveva provocati delle scosse elettriche di intensità variabile. L'autore fece l'ipotesi che nella sequenza: esercizio-riposo-reazione l'attivazione residua avvertita sarebbe stata interpretata come collera, perché il periodo di riposo avrebbe permesso ai soggetti di riprendersi dalle fatiche dell'esercizio.

Nella sequenza riposo-esercizio-reazione, l'attivazione sarebbe stata fatta risalire all'esercizio e non si prevedeva pertanto alcun aumento di manifestazioni aggressive. I risultati confermarono quanto previsto dalle ipotesi.

L'aggressività come comportamento provocato dal dolore.

Secondo Berkowitz non esiste qualcosa come un'attivazione non specifica o neutra. Gli eventi avversivi producono un effetto avversivo diretto e conducono direttamente all'aggressività o alla fuga; le esperienze emozionali possono accompagnare queste forme di comportamento oppure no. La rabbia e l'aggressività sono processi paralleli e non sequenziali.

In un esperimento si assegnarono ai soggetti una condizione dolorosa oppure una piacevole, in cui dovevano controllare l'operato di alcuni complici impegnati nell'esecuzione di un compito e fornire loro un feedback sotto forma di ricompense o punizioni.

Nella condizione dolorosa i soggetti trattavano il partner in modo più duro anche se la causa della sensazione dolorosa e dell'emozione negativa non aveva nulla a che vedere con la persona bersaglio.

Quando ci interroghiamo sulle cause dell'aggressività non ci limitiamo a valutare le condizioni in cui tale comportamento si manifesta. Un aspetto ancora più essenziale sono i presupposti che ci consentono di classificare il comportamento individuale come aggressivo.

Si è visto che l'intenzione di nuocere, il danno arrecato e la violazione delle norme sono i principali criteri per definire un'azione come aggressiva. In primo luogo è importante il particolare contesto socio-normativo all'interno del quale è compiuta l'azione critica.

In secondo luogo le teorie dell'attribuzione forniscono un contributo essenziale per comprendere cosa conduce le persone a inferire le intenzioni da un'azione compiuta da un'altra persona.

In terzo luogo la teoria attribuzionale che identifica le posizioni cruciali in un'interazione aggressiva può essere utile nell'interpretare la valutazione di un'azione critica. Gli attori valutano le loro azioni in maniera di gran lunga più positiva di quanto facciano i destinatari.

L'influenza sociale e il potere coercitivo.

Secondo Tedeschi e Felson se si osserva il comportamento aggressivo da un'ottica valutativa neutrale si può vedere che esso presuppone una particolare forma di influenza sociale, cioè costringere un'altra persona a fare ciò che normalmente non farebbe.

L'aggressività consiste pertanto nell'applicazione del potere coercitivo, sotto forma di minacce o punizioni.

Utilizzando i concetti della teoria della scelta razionale, essi postulano che l'esecuzione di un'azione coercitiva deve essere vista come il risultato di un processo decisionale: prima di usare una minaccia e una punizione, l'attore avrà esaminato i mezzi alternativi per raggiungere lo scopo. È possibile distinguere tre scopi principali, dai quali è motivata la scelta della coercizione: a) controllare gli altri; b) ristabilire la giustizia; c) affermare e proteggere l'identità.

Attribuzione e aggressività.

Quali sono le condizioni che inducono le persone a reagire agli eventi spiacevoli come se fossero aggressivi? Vi sono innanzitutto i fattori che determinano chi o che cosa è percepito come responsabile di un evento spiacevole.

In secondo luogo va considerata la discrepanza percepita tra ciò che l'attore ha veramente fatto e ciò che avrebbe dovuto fare in una determinata situazione. Per poter attribuire la responsabilità, è necessario stabilire se le conseguenze spiacevoli erano o no intenzionali.

Il soggetto percepente deve decidere se l'attore era in grado di prevedere quelle conseguenze. Più le conseguenze sono spiacevoli e maggiore è la discrepanza "è dovrebbe essere" percepita da una vittima o da un osservatore, tanto più quest'ultimo proverà rabbia e desiderio di vendetta.

La norma di reciprocità è un precetto socialmente condiviso e vigente in un gran numero di società diverse. Tale norma giustifica il ricorso ad una vendetta personale in caso di un torto subito. In un esperimento quando il soggetto esprimeva le proprie scuse dopo la provocazione, la collera della vittima era meno accentuata di quando non si fornivano informazioni attenuanti, ma la tendenza a vendicarsi era comunque presente. Il ruolo delle norme nell'aggressività intergruppi e nella violenza collettiva. Quando gli individui si trovano in un gruppo si comportano in modo più aggressivo di quando sono soli.

La deindividuation indica un particolare stato individuale caratterizzato da una riduzione del controllo sul proprio comportamento e da una minore attenzione per gli standard normativi, l'autopresentazione e le conseguenze del proprio comportamento. L'anonimato, la diffusione della responsabilità, la presenza di un gruppo e una ridotta prospettiva temporale contribuiscono a creare uno stato di deindividuation. In netto contrasto con la teoria della deindividuation troviamo la teoria della norma emergente. Secondo questa prospettiva le forme di comportamento estreme sono più probabili in un gruppo o in una folla perché all'interno del gruppo emergono norme nuove approvate dagli interessati e condivise nelle specifiche situazioni.

I risultati ottenuti fornirono conferme ad entrambe le teorie: i soggetti anonimi erano più aggressivi quando il comportamento aggressivo era normativo, ma lo erano meno quando era contro le norme del gruppo.

L'idea che le differenze osservate fra aggressività a livello personale e aggressività intergruppi possa essere spiegata chiamando in causa gli stati interni o una perdita di razionalità, non sembra convincente.

Se le situazioni di gruppo si caratterizzano per la presenza di forme di aggressività più estreme, ciò è da ricondursi al fatto che i membri del gruppo sono convinti di comportarsi in modo appropriato e rafforzano vicendevolmente questa convinzione.