

# Il potere

Il potere è intorno a noi, se lo acquisiamo perdiamo il senso del giudizio, della decenza

Come le persone percepiscono il potere? Come lo acquisiscono? Che cosa ne fanno?

Approcci tassonomici e della contingenza

Approcci delle differenze individuali

Approcci motivazionali

Approcci dello scambio sociale

Approccio dell'economizzatore cognitivo

# Il potere

## Approcci tassonomici e della contingenza

Il potere è incorporato in una relazione sociale in cui una parte (individuo o gruppo) ha (o è percepito avere) la capacità di imporre la propria volontà su un'altra parte, grazie alle risorse a sua disposizione

Tassonomia di French e Raven: potere esercitabile attraverso vari canali ciascuno dei quali è in rapporto con il possesso di risorse materiali e psicologiche: tali risorse sono:

- Di ricompensa
- Coercitivo
- Legittimo
- Di competenza
- Informativo
- Di esempio

# Il potere

## Approcci tassonomici e della contingenza

### Limiti

- Manca una comprensione teorica integrata dei processi psicologici sottostanti l'esercizio del potere
- Le forme di potere benevole possono essere considerate come manifestazioni di influenza sociale, quindi come una sorta di leadership carismatica

# Il potere

## Approcci delle differenze individuali

Si focalizza l'attenzione su un singolo fattore, inteso come:

- personalità di chi esercita il potere;
  - Es., autoritarismo portatore di pregiudizi, caratterizzato da intolleranza all'ambiguità, rigidità, concretezza (scarsa capacità di ragionamento astratto) e ipergeneralizzazione
  - Mobbing
- Nessuna relazione tra potere e patologia: necessità di andare oltre la personalità

## Approcci motivazionali

Il potere è una motivazione necessaria per soddisfare i propri bisogni

Teoria della riduzione della differenza di potere

- Potere come dipendenza psicologica:
  - Motivazione a ridurre la differenza di potere nei confronti di chi già ha potere
  - Motivazione ad aumentare la differenza di potere nei confronti di chi ha meno potere

# Il potere

## Approcci dello scambio sociale

Perché i lavoratori continuano a recitare la loro parte in giochi di potere in cui, nella maggior parte dei casi finiscono per essere i perdenti?

- Scendere a compromessi per ottenere determinate ricompense
- Adattamento a chi detiene il potere

La chiave di volta è la dipendenza

- Il successo o addirittura la sopravvivenza nella vita organizzativa è in funzione della capacità personale di rendere dipendenti gli altri attraverso il controllo e le risorse
  - Risorse importanti, scarse e non sostituibili

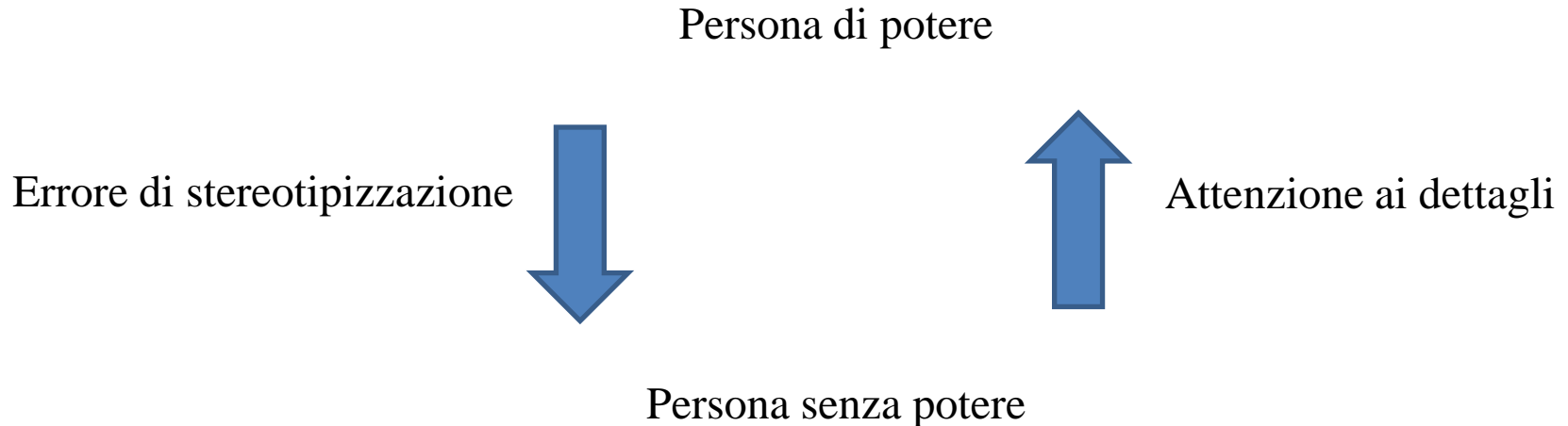
Limite: il potere agisce come sostituto dell'influenza sociale; l'idea di usare le risorse (oppure ricompense e punizioni) in maniera strategica può rivelarsi controproducente

# Il potere

## Approccio dell'economizzatore cognitivo

Ma perché chi ha potere ne abusa, adottando un approccio mobizzante?

- I detentori di potere sono vittime di risorse cognitive insufficienti; non avendo esplicitamente bisogno di investire il tempo necessario per formarsi impressioni dettagliate sulle persone, chi detiene il potere ricadrà inevitabilmente sugli stereotipi



# Il potere

## Identità sociale

La percezione del potere d'esempio, di competenza e legittimo varia in funzione:

- della categorizzazione del Sé di chi usa il potere
- della relazione di categorizzazione del Sé con coloro su cui viene usato il potere

Potere d'esempio: i membri rappresentativi della stessa categoria del sé rispetto a chi percepisce avranno un potere di esempio molto maggiore rispetto ai membri non rappresentativi e o ai membri dell'outgroup → leadership e followership

Potere di competenza: il potere degli esperti dipende dalla misura in cui gli esperti sono in grado di rispecchiare i valori, le credenze, le norme e gli ideali dell'ingroup

Potere legittimo: viene accettato nella misura in cui la persona che lo esercita interiorizza e agisce nei termini di una categoria sociale che fornisce all'autorità e alla sua conoscenza il suo significato

# Il potere

## Identità sociale

### Il potere coercitivo è attribuito agli outgroup, non agli ingroup

- Anche le forme di potere non basate sull'influenza variano in funzione dello status di categorizzazione
- Gli outgroup sono percepiti come scorretti, ingiusti, infidi
- Credenza che terze parti si fanno facilmente influenzare
- Si tende a sottovalutare il potere dell'ingroup e ad accentuare il potere dell'outgroup
  - Se è saliente l'identità personale si accentua il potere degli altri membri dell'ingroup

### Il potere sociale è usato in modo strategico per portare avanti gli interessi dell'ingroup

- Usando la logica dei gruppi minimi è stato riscontrato che si usa il potere per svantaggiare l'outgroup; la tendenza si affievolisce quando l'outgroup è privo di potere
- Il potere coercitivo diminuisce se le parti sono percepite come membri della stessa categoria del sé, mentre l'influenza aumenta



# Il potere

## Identità sociale

L'uso del potere riflette il carattere delle relazioni intergruppi, legato al contesto e non alla carenza cognitiva

- La scalata aziendale prevede un uso del potere quando è percepita come possibile, associandosi con le persone che sono più vicine alla loro sommità
- Tuttavia se individui con poco o moderato potere non sono in grado di avanzare o percepiscono impossibile l'avanzamento tendono a unirsi con altri che hanno poco potere per migliorare la propria posizione collettivamente
  - Ampliamento delle differenze di potere (es., donne e potere sul posto di lavoro)

L'identità sociale fornisce la base per la condivisione del potere e l'empowerment reciproco

- Soprattutto nelle situazioni in cui il potere viene esercitato per produrre un cambiamento sociale
- L'empowerment si basa sulla ricategorizzazione del Sé condivisa

# Alcune verifiche empiriche

La fiducia nei confronti dei membri dell'ingroup rimane indipendentemente da quanto potere hanno, mentre la fiducia verso i membri dell'outgroup diminuisce con l'aumentare del potere dell'outgroup

In contesti intergruppi l'uso del potere è accettato, mentre in un contesto interpersonale è percepito come una coercizione

La stereotipizzazione è possibile anche da chi ha poco potere rispetto a chi ha più potere