



UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA

DIPARTIMENTO DI PSICOLOGIA

Corso di Laurea Magistrale

“Psicologia di comunità, della promozione del benessere e del cambiamento sociale”

Elaborato finale

**La teoria del confronto sociale:
strumenti, metodologie e nuove applicazioni**

Relatrice
Prof.ssa Antonelli Elena

Laureanda
Golfrè Andreasi Sofia
2058524

Anno Accademico 2023/2024

Sommario

Introduzione	3
1. La teoria dei confronti sociali	4
1.1. Panorama storico.....	4
1.2. La teoria dei confronti sociali	5
1.3. Le molteplici funzioni del confronto sociale	11
1.4. Variabili che influenzano il confronto sociale	15
1.5. Digressione sullo sviluppo della teoria e della sua evoluzione nel tempo.....	18
1.5.1. La teoria classica del confronto sociale.....	19
1.5.2. La teoria dell'alienazione della paura	20
1.5.3. La teoria del confronto verso il basso	21
1.5.4. Il confronto sociale come cognizione sociale	22
1.5.5. Le differenze individuali nel confronto sociale.....	23
1.6. Le carenze nella teoria del confronto sociale.....	24
2. Focus su metodologie e strumenti utilizzati nella ricerca sui confronti sociali	27
2.1. Studi di laboratorio e studi sul campo	27
2.2. Misurazioni fisiologiche	29
2.3. Questionari.....	32
2.3.1. Scale di confronto sociale	33
2.4. Task sperimentali.....	37
2.5. Metodi di osservazione	38
3. I confronti sociali nell'epoca dei social	40
3.1. Introduzione al tema ed analisi storica	40
3.2. Confronti sociali positivi e negativi online.....	41
3.3. Implicazioni metodologiche e limiti della ricerca	45
3.4. Conclusioni	48
4. Bibliografia	50

Introduzione

Secondo Aristotele « Ὁ ἄνθρωπος φύσει πολιτικόν ζῷον » ossia, l'uomo è per natura un animale sociale, un essere, dunque, che per sopravvivere necessita della presenza degli altri, ma non solo, ne ha infatti bisogno anche per crescere e per riuscire a comprendere il mondo e, dunque, il bene, il male, ciò che è giusto o ingiusto. La finestra che ogni uomo ha a disposizione per affacciarsi sul mondo esterno è data proprio dalla presenza degli altri suoi simili, ed è quindi proprio in virtù del confronto con gli altri che ognuno diventa ciò che è, che comprende e percepisce il mondo e, di conseguenza, comprende e percepisce sé stesso.

L'intento che si cercherà di perseguire nel corso di questo testo è proprio quello di indagare quali siano i meccanismi intrinseci dell'uomo che lo portano a necessitare del confronto con gli altri per giungere ad una valutazione di sé, di come questi processi possano essere indagati ed infine di come questi si ripercuotano con forza nei nuovi contesti di vita che stanno prendendo forma nell'era del digitale. Nelle prossime pagine verrà proposta una dissertazione in merito alla Teoria dei confronti sociali proposta da Leon Festinger, che prese vita a metà del secolo scorso, mostrando innanzitutto il quadro storico che ne permise lo sviluppo, analizzandone poi, in ordine cronologico, gli sviluppi, le metodologie e gli strumenti che nel corso del tempo hanno contribuito alla modifica e al miglioramento della teoria stessa. In particolare, verrà fatto riferimento a: studi di laboratorio, studi sul campo, misurazioni fisiologiche, questionari, scale di confronto sociale, task sperimentali e metodi di osservazione. Si prenderanno infine in considerazione gli sviluppi più attuali, riflettendo in merito all'influenza che le tecnologie imprimono in modo indelebile sugli individui e di come queste possano influenzare direttamente questi meccanismi psicologici già indagati da tempo. Infatti, nonostante i tempi cambino, l'uomo resta un essere che deve soddisfare il suo bisogno di socialità e di creazione di una propria personalità, perciò l'utilizzo dei social, ad esempio, può essere a tratti estremamente utile, ma può anche diventare deleterio proprio in ragione dei meccanismi di confronto sociale che già indagava Festinger settant'anni fa.

Vi è dunque una continua circolarità all'interno di tutti gli argomenti e di tutti gli studi che verranno poco alla volta esposti, che riconduce sempre alla teoria dei confronti sociali, nonostante i suoi limiti, le modifiche che sono state proposte, le scoperte che hanno contribuito al suo miglioramento e agli avanzamenti in termini di strumentazione utilizzata per indagare tali processi.

1. La teoria dei confronti sociali

1.1. Panorama storico

L'evoluzione e l'innovazione tecnica e scientifica vanno da sempre di pari passo al contesto economico, sociale e politico del tempo per far fronte alle nuove e costanti esigenze di cui l'uomo necessita. All'interno di questo paradigma si ritrova anche lo sviluppo della psicologia, in particolare di tutti quei filoni di pensiero e di teorie che riguardano la branca della psicologia sociale, ed il tema che verrà trattato nel corso di questo capitolo, ossia il confronto sociale, ne è parte integrante. Le due Guerre mondiali e il successivo clima da guerra fredda hanno sicuramente contribuito allo sviluppo di molte teorie psicologiche volte ad indagare i comportamenti messi in atto dall'uomo. Tra queste si ritrovano diversi testi di Leon Festinger, noto psicologo statunitense, a cui viene riconosciuto un importante contributo alla comprensione dei processi cognitivi e sociali. Una delle sue teorie più diffuse è la "Theory of social comparison processes" (1954) attraverso cui si cercò di spiegare il motivo che spinge le persone a confrontarsi con gli altri e quali siano le implicazioni per la valutazione del sé. Secondo Festinger (1954) "There exists, in the human organism, a drive to evaluate his opinions and his abilities.", è dunque profondamente radicato in ogni uomo un bisogno che necessita di essere appagato, ossia quello della valutazione di sé, sia in termini fisici che cognitivi. È relativamente semplice realizzare quanto la propria valutazione incida sulla percezione che ognuno ha di sé e di come ciò interferisca nella vita quotidiana, sia in senso positivo che negativo. Lungo tutto il corso della vita le persone tendono a preferire o evitare certe attività o decidono di mettere in atto determinati comportamenti proprio in relazione alle valutazioni che hanno fatto su di sé e sulle proprie capacità, ma non sempre queste sono coerenti alla realtà dei fatti, potendo potenzialmente provocare danni più o meno gravi, fino a risultare fatali in determinate situazioni (Festinger, 1954). Sapersi abili e capaci è un requisito di sopravvivenza necessario in quanto permette di affrontare consapevolmente solo le sfide della vita che si ritengono adeguate e probabilmente superabili. D'altra parte, non riuscire a fare una valutazione aderente alla realtà può portare ad una sovrastima o una sottostima delle proprie abilità, conducendo a situazioni di potenziale pericolo, come già evidenziato in precedenza, oppure a stati di inerzia o insoddisfazione, privi di stimoli adeguati. Si può quindi facilmente realizzare quanto le relazioni con gli altri pesino nella vita di ciascun individuo, non solo perché esercitano dall'esterno un'influenza diretta sui comportamenti messi in atto, ma anche per il riscontro che si verifica internamente e a livello di percezione di sé. Diviene quindi intuitivo comprendere quanto questa teoria abbia significato nel panorama della

psicologia sociale, in quanto ha avuto importanti implicazioni per la comprensione del comportamento umano in diversi contesti, da quello lavorativo, a quello delle relazioni interpersonali al benessere e alla salute mentale, portando inoltre allo sviluppo di molti altri studi e filoni di ricerca che hanno integrato queste nuove conoscenze. Infatti, con il passare del tempo questa è stata declinata all'interno di numerose ricerche in merito alle sue funzioni (Wood, 1989; Lockwood e Kunda, 1997) e molti altri studi che hanno cercato di individuare i diversi fattori che ne influenzano il processo (Suls, Martin e Wheeler, 2002). Nel corso di questo elaborato saranno presi in esame diversi di questi testi, per comprendere quali siano i fattori che partecipano al funzionamento del meccanismo descritto da Festinger, ma è necessario in un primo momento, dopo aver compreso quali siano state le ragioni storiche e le situazioni che hanno permesso l'evolversi della teoria, di analizzarla a partire dalle sue basi.

1.2. La teoria dei confronti sociali

Come è stato precedentemente accennato, il confronto sociale è una forma di valutazione del sé che si fonda sulla comparazione delle proprie opinioni e abilità con l'ambiente esterno.

Nella stesura della sua teoria Festinger illustra diverse ipotesi in merito ai confronti sociali, proponendo elementi a favore per ciascuna di esse al fine di poterle corroborare. Verranno di seguito prese singolarmente in analisi tutte le ipotesi, per poter comprendere a pieno quali siano gli assunti principali su cui si basa la Teoria dei confronti sociali, dal testo "A theory of social comparison processes" (Festinger, 1954).

Ipotesi I

"There exists, in the human organism, a drive to evaluate his opinions and his abilities."

Il primo fattore da prendere in considerazione secondo l'autore riguarda il legame tra opinioni e capacità, poiché influenzano entrambe il comportamento, mentre, in secondo luogo, è bene sottolineare la differenza tra opinione e valutazione, in quanto quest'ultima non è un'opinione sulle proprie abilità. Ogni individuo rende manifeste le proprie capacità attraverso delle prestazioni che dipendono, appunto, dal grado di abilità e capacità possedute. È chiaro come non tutti i contesti consentano lo stesso tipo di valutazione, in quanto in alcuni la valutazione delle capacità funziona di fatto come un'opinione che non può essere verificata, mentre in altri è possibile riscontrarsi con una realtà oggettiva che permette una valutazione accurata delle capacità in relazione alle prestazioni altrui o a dati concreti.

Nonostante sia scontato che nella maggior parte dei casi nella vita reale le situazioni che si presentano siano una miscela di opinione e valutazione delle capacità, nel corso del testo con

“valutazione di capacità” si fa riferimento unicamente a situazioni in cui la prestazione è inequivocabile.

Ipotesi II

“To the extent that objective, non-social means are not available, people evaluate their opinions and abilities by comparison respectively with the opinions and abilities of others.” In questa ipotesi l’autore mette in luce un punto cruciale della questione relativa ai confronti sociali, legata alla disponibilità di oggetti di confronto in una determinata situazione. È infatti necessario il confronto con altri individui per poter comprendere le proprie capacità e ritenersi più o meno adeguati ad una data situazione se nell’ambiente in cui si è svolta la prestazione non sono presenti dati oggettivi con cui presentare un confronto. Nel corso della vita si rivelano molte le situazioni in cui la prestazione non può essere valutata oggettivamente, e sono ancora più diffuse situazioni in cui il confronto con altri è necessario nonostante la presenza di indicatori oggettivi come, ad esempio, la misurazione di fattori mentali come l’intelligenza, oppure di fattori fisici come la velocità di un individuo. Queste capacità, infatti, possono essere misurate attraverso strumenti anche molto precisi, che tuttavia non forniscono alcuna informazione utile se non comparata con dati provenienti da altri individui.

Nella seconda ipotesi vengono inoltre proposti due diversi corollari:

- Corollario II A: “In the absence of both a physical and a social comparison, subjective evaluations of opinions and abilities are unstable.” Sono state condotte diverse ricerche per studiare a fondo questo meccanismo presente nell’uomo, che mostra molto chiaramente quanto sia instabile la valutazione delle capacità condotta in assenza di parametri esterni a cui rapportarsi. La valutazione che viene condotta su una prestazione diventa il parametro di riferimento per le prestazioni successive, comportando soddisfazione o insoddisfazione a seconda che si superi o meno il risultato ottenuto in precedenza. Il “livello di aspirazione” fluttua molto al variare delle prestazioni e ciò che prima veniva considerato come un buon risultato in un momento successivo può essere considerato un completo fallimento.
- Corollario II B: “When an objective, non-social basis for the evaluation of one’s ability or opinion is readily available persons will not evaluate their opinions or abilities by comparison with others.” Se dunque un individuo è consapevole e sicuro della veridicità della propria opinione, anche se in disaccordo con altri, si manterrà fedele a quella, se

invece non ha prove oggettive e sicure che supportino la sua opinione allora tenderà a cambiarla più facilmente se gli altri si mostreranno in disaccordo con lui.

Ipotesi III

“The tendency to compare oneself with some other specific person decreases as the difference between his opinion or ability and one's own increases.”

Secondo questa ipotesi fortemente corroborata, gli individui tendono sempre a confrontarsi con persone che ritengono vicine e simili a loro per valutare le proprie opinioni e le proprie capacità. Se infatti gli individui con cui avviene il confronto possiedono abilità di molto superiori o inferiori non sarà possibile identificare con precisione le proprie capacità, d'altra parte anche un confronto di opinioni molto divergenti tra loro difficilmente potrebbe consentire una valutazione delle proprie o favorire una riflessione in merito.

Due sono dunque i corollari proposti per approfondire questa ipotesi.

- Corollario III A: “Given a range of possible persons for comparison, someone close to one's own ability or opinion will be chosen for comparison.” Soprattutto quando il confronto tra le proprie capacità o le proprie opinioni non è vincolato alla comparazione con un solo soggetto, ma è possibile avere a disposizione più individui con cui confrontarsi, si tenderà a scegliere per questo confronto le persone che più si ritengono simili a sé stessi per abilità o opinioni. Questo corollario è stato supportato in particolare dallo studio condotto da Whittemore (1924) in cui sono state esaminate le relazioni tra prestazione e competizione notando come i partecipanti all'esperimento in un contesto di competizione avevano deliberatamente scelto individui con capacità simili alle loro per confrontarsi.
- Corollario III B: “If the only comparison available is a very divergent one, the person will not be able to make a subjectively precise evaluation of his opinion or ability.” Questo corollario prende spunto da diversi studi condotti in precedenza, come quello di Hoppe (1930) o quello di Dreyer (1953) che evidenziano una selettività nel confronto tra le proprie opinioni e capacità con quelle degli altri ed il fattore maggiormente incisivo pare essere la distanza in termini di somiglianza.

Ipotesi IV

“There is a unidirectional drive upward in the case of abilities which is largely absent in opinions.” Opinioni e capacità vengono valutate in modi differenti ed è chiaro che, mentre le

capacità possono essere misurate ed incrementate nel tempo, le opinioni, seppur possano cambiare, difficilmente migliorano in termini assoluti, poiché non hanno una base intrinseca che sia preferibile rispetto ad un'altra. Due prestazioni possono essere messe a confronto ed è possibile decretare attraverso un punteggio quale delle due sia migliore dell'altra; diversamente due opinioni, per essere valutate, possono essere poste lungo un continuum ai cui capi si trovano posizioni opposte, ma non possono essere comparate direttamente attraverso criteri definiti.

Ipotesi V

“There are non-social restraints which make it difficult or even impossible to change one's ability. These non-social restraints are largely absent for opinions.” È importante che ogni individuo nel corso della sua vita si scontri con i limiti delle proprie capacità e che cerchi di sfidarsi e migliorarsi nel tempo per incrementare le proprie abilità, tuttavia è sempre bene ricordare che ci sono delle restrizioni che non permettono di cambiare le proprie capacità o di migliorarle oltre un certo limite. Il cambiamento per quanto riguarda le capacità non sempre è possibile e ciò non è dovuto a imposizioni provenienti dalla società, diversamente per le opinioni vi è una componente sociale sicuramente più importante ed il cambiamento è maggiormente legato alla resistenza che l'individuo pone nel contrastare un'idea e mantenersi ancorato ad un'altra, ma una volta superate queste restrizioni personali il cambiamento è sempre possibile.

Ipotesi VI

“The cessation of comparison with others is accompanied by hostility or derogation to the extent that continued comparison with those persons implies unpleasant consequences.”

Nel momento in cui un individuo comprende che la comparazione con altre persone non è adeguata alle sue esigenze e diventa per lui nociva, tenderà ad allontanarsi e ad avere un atteggiamento ostile nei confronti del gruppo. Tuttavia, è qui necessaria una specifica per quanto riguarda opinioni e capacità, trattata nel prossimo corollario.

- Corollario VI A: “Cessation of comparison with others will be accompanied by hostility or derogation in the case of opinions. In the case of abilities this will not generally be true.”
Come già affermato in precedenza, le opinioni possono essere disposte lungo un continuum e la tendenza generale delle persone è di avvicinarsi maggiormente a individui con opinioni simili alle proprie, respingendo invece o allontanando dal proprio gruppo chi

ha opinioni molto divergenti oppure opposte (Festinger, Schachter e Back, 1950; Schachter, 1951). Diversamente per quanto riguarda le capacità gli individui sono in grado di riconoscere la netta superiorità o inferiorità degli altri ed evitano il confronto con questi, poiché la valutazione complessiva delle proprie abilità non sarebbe utile, preferendo la competizione con persone simili a loro, ma senza intenti denigratori o allontanamenti volontari e ostili (Hoffman, Festinger, Lawrence, 1954).

Ipotesi VII

“Any factors which increase the importance of some particular group as a comparison group for some particular opinion or ability will increase the pressure toward uniformity concerning that ability or opinion within that group.”

All'interno di questa ipotesi appare un elemento molto importante per la psicologia sociale, ossia l'uniformità del gruppo e il senso di appartenenza ad esso legato. In generale è assodato che maggiore è l'importanza di un dato fattore, come una determinata opinione o una particolare capacità, in un certo gruppo e maggiore sarà il tentativo di aderire a quel determinato fattore per sentirsi parte del gruppo e non essere estromessi. Sono qui necessari i seguenti corollari per comprendere quali fattori siano coinvolti e con quali modalità all'interno di questa specifica dinamica.

- Corollario VII A: “The stronger the attraction to the group the stronger will be the pressure toward uniformity concerning abilities and opinions within that group.” Ogni individuo reputa l'appartenenza ad un determinato gruppo come più o meno importante a seconda del livello di attrattiva che il gruppo esercita su di lui e, di conseguenza, la pressione per uniformarsi e aderire al gruppo sarà più o meno marcata. Secondo lo studio di Back (1951) è più facile che un individuo si impegni per influenzare gli altri membri di un gruppo se questo è altamente attraente, ed è inoltre più facile cambiare le proprie opinioni in favore dell'uniformità al gruppo se questo è attrattivo (Festinger, Gerard, 1952).
- Corollario VII B: “The greater the relevance of the opinion or ability to the group, the stronger will be the pressure toward uniformity concerning that opinion or ability.”

L'altro fattore fondamentale per questa ipotesi oltre al livello di attrattiva verso un gruppo, è la rilevanza di una certa opinione o capacità in un certo gruppo. È chiaro che all'interno di ogni gruppo vi siano dei fattori che più di altri ne determinano le fondamenta e alla cui aderenza è legata l'appartenenza o meno al gruppo stesso. Questi fattori sono dati da determinate opinioni o capacità che hanno un livello di rilevanza variabile, all'aumentare

del quale sarà maggiore anche la pressione sull'individuo per essere conforme alla richiesta.

Ipotesi VIII

“If persons who are very divergent from one’s own opinion or ability are perceived as different from oneself on attributes consistent with the divergence, the tendency to narrow the range of comparability becomes stronger.”

Proprio in virtù di ciò che è stato affermato in precedenza è possibile ora comprendere la seguente ipotesi in quanto la troppa lontananza in termini di capacità o di opinioni non consente a due individui di valutarsi in modo adeguato e ciò può comportare un evitamento del confronto, di conseguenza si può dedurre che il campo di persone con cui ci si può confrontare viene rafforzato e limitato a quelle che non sono considerate troppo diverse da sé (Suls, Martin e Wheeler, 2002).

Ipotesi IX:

“When there is a range of opinion or ability in a group, the relative strength of the three manifestations of pressures toward uniformity will be different for those who are close to the mode of the group than for those who are distant from the mode. Specifically, those close to the mode of the group will have stronger tendencies to change the positions of others, relatively weaker tendencies to narrow the range of comparison and much weaker tendencies to change their own position compared to those who are distant from the mode of the group.”

Come ultima ipotesi Festinger propose quella sopra citata, in cui si evidenzia un’ulteriore peculiarità degli individui in termini di confronti sociali, legata alla tendenza a non avvicinarsi alla media delle capacità o opinioni in un gruppo se le proprie capacità o opinioni sono lontane dalla mediana del gruppo; al contrario, invece, nelle persone che sono più tendenti alla media si nota un tentativo di avvicinare anche gli altri allo stesso standard. Nello studio condotto da Festinger, Gerard e altri (1952) si è mostrata chiaramente questa tendenza ad andare verso la media o allontanarsi da essa delle persone a seconda della loro appartenenza ad un range mediano nel gruppo o fuori range. Le persone considerate “devianti” dal gruppo in termini di opinioni o capacità ricercavano la comunicazione con chi consideravano più vicino a sé, limitando il confronto con chi era radicato nella media del gruppo, mentre, al contrario, chi era “conforme” alla media si dimostrava più interessato alla comunicazione con gli individui devianti per riportarli verso il centro.

L'obiettivo di chi è parte di un gruppo e si avvicina alla media sembra essere quello di modificare capacità e opinioni di chi, invece, è lontano dalla stessa media, per farlo aderire alla norma. La preoccupazione non è più volta alla valutazione di sé, ma al livello di coesione del gruppo e, ritenendo le proprie opinioni e capacità come quelle da seguire, il tentativo di modificare il comportamento altrui in modo tale che si avvicini alla media degli altri.

Quindi, soprattutto quando gli individui si sentono forti della loro posizione poiché combacia con la maggioranza del gruppo, aderisce alle norme e soddisfa i requisiti di appartenenza, la valutazione delle proprie capacità e abilità passa in secondo piano, portano il confronto sociale con gli altri ad essere più un tentativo di allargare il proprio gruppo o promuoverlo perché convinti della propria valutazione.

Queste sono le principali ipotesi proposte dall'autore in merito alla tematica dei confronti sociali che delineano il profilo della stessa teoria. Nel corso degli anni sono stati molti gli esperimenti e gli studi eseguiti per corroborare tali ipotesi, che nel complesso forniscono una visione d'insieme su quelle che sono state le evidenze empiriche da cui è partita la ricerca in merito. I confronti sociali, infatti, sono parte integrante della vita quotidiana di ciascun individuo poiché ne influenzano il modo di relazionarsi agli altri e di percepire sé stessi. Tuttavia, le sole osservazioni e ipotesi non sono sufficienti a spiegare in modo approfondito tale tematica, ma è necessario ampliare la conoscenza in merito cercando di indagare le motivazioni e le conseguenze dell'utilizzo di tali meccanismi.

Nel prossimo paragrafo verrà dunque proposto un ulteriore tassello necessario alla comprensione della teoria, ovvero quali siano le funzioni del confronto sociale, quindi quali elementi incentivino gli individui ad usufruirne e successivamente quali siano le variabili che ne influenzano l'utilizzo.

1.3. Le molteplici funzioni del confronto sociale

Come già accennato in precedenza è possibile affermare che il confronto sociale non svolga una funzione unica, ma si presta ad una serie di funzioni che ne permettono l'utilizzo in diversi momenti e contesti di vita per soddisfare molteplici bisogni o desideri dell'uomo e, nel corso di questo paragrafo, ne verranno indicate alcune tra le più significative. Ogni funzione può essere influenzata esternamente da diversi elementi, come il contesto o le differenze individuali e implica delle conseguenze sullo stato di benessere e salute mentale per ogni individuo, apportando effetti che possono rivelarsi positivi per la valutazione complessiva del sé, ma anche negativi, comportando potenzialmente diversi disturbi.

La prima funzione di cui è necessario discutere è sicuramente l'autovalutazione, poiché è quella che più di tutte ne determina l'utilizzo e che ha favorito e spronato la ricerca in merito. L'autovalutazione è un processo psicologico complesso, molto discusso nella letteratura poiché influenza profondamente la vita di ogni individuo. Attraverso l'autovalutazione il soggetto è in grado di percepire il proprio sé consapevolmente, valutando i propri attributi, le prestazioni e i comportamenti che mette in atto. Diversi sono gli studi che trattano il tema dell'autovalutazione in relazione ai confronti sociali e, tra questi, si trova la ricerca condotta da Suls, Martin e Wheeler (2002) in cui vennero indagate le motivazioni che spingono le persone ad utilizzare i confronti sociali come mezzo di autovalutazione e quale fossero gli effetti sulla valutazione di sé. Suls, Martin e Wheeler (2002), descrivono due direzioni in cui possono essere compiuti questi confronti, una ascendente ed una discendente, ognuna delle quali provoca effetti diversi sui soggetti. Effettuare una valutazione del sé attraverso un confronto sociale ascendente implica la comparazione delle proprie abilità con quelle di individui che vengono considerati superiori a sé nel dominio preso in esame. Ciò può incidere sullo stato di benessere dell'individuo in quanto è facile che provochi in lui sentimenti di inferiorità, inadeguatezza o diminuzione dell'autostima (Gibbons e Gerrard, 1989). D'altra parte, i confronti discendenti avvengono nei confronti di individui considerati inferiori a sé per capacità o opinioni in un determinato dominio, ed anche in questo caso si possono notare delle ripercussioni dal punto di vista del benessere dell'individuo poiché ciò può provocare un aumento del livello di autostima o incentivare sentimenti positivi (Gibbons e Gerrard, 1989). Gli studiosi sottolineano anche che i confronti sociali non funzionano sempre nello stesso modo poiché sono influenzati da diversi fattori, tra cui la sensibilità del soggetto stesso o il contesto all'interno del quale vengono proposti. In alcuni casi, infatti, effettuare un confronto ascendente può spronare l'individuo al miglioramento ed essere un incentivo a perseguire determinati obiettivi, mentre un confronto discendente può provocare inerzia o comportamenti di saccenza e svalutazione nei confronti degli altri. Per questo motivo è bene sottolineare nuovamente come i confronti sociali debbano essere fortemente contestualizzati ed analizzati a fondo non solo per comprenderne il funzionamento, ma anche per consentire alle persone di usufruirne in modo consapevole.

Un'altra funzione svolta dai confronti sociali che è intrinsecamente legata all'autovalutazione è data dalla regolazione dell'umore. Senza entrare nel merito delle teorie proposte sull'argomento specifico che riguarda la regolazione dell'umore, è possibile notare come questa svolga una funzione importante nel confronto sociale poiché influenza profondamente la percezione che un individuo ha di sé e la sua capacità di relazione con gli altri. È inoltre

legata all'autovalutazione in quanto una comparazione ascendente, solitamente, provoca emozioni negative mentre una comparazione discendente provoca emozioni positive portando il soggetto in entrambi i casi a dover utilizzare delle strategie di regolazione dell'umore per migliorare il proprio stato emotivo o per non eccedere nei suoi comportamenti. I confronti sociali possono inoltre incidere sulla regolazione dell'umore attraverso le interazioni positive o negative che provocano nella persona una risposta emotiva in una o nell'altra direzione (Gross, 2014). La direzione della relazione di influenza tra regolazione dell'umore e confronti sociali è bidirezionale poiché, non solo l'umore incide sulla percezione dei confronti sociali, ma anche i confronti sociali possono modificare la regolazione dell'umore in un dato momento.

Un'ulteriore funzione del confronto sociale come meccanismo psicologico è data dall'apprendimento sociale. Anche questo è da considerarsi un tema particolarmente ampio e trattato in psicologia, a partire dalle tesi proposte da Albert Bandura (1961), che può essere considerato uno dei pionieri delle teorie in merito a questo argomento.

Con apprendimento sociale si fa riferimento ad un processo cognitivo che permette alle persone di acquisire conoscenze e capacità mediante l'osservazione e l'interazione con altri individui. Uno dei principi cardine su cui si basa la teoria dell'apprendimento sociale è il concetto di modellamento, ovvero il processo di apprendimento che avviene attraverso una prima fase di osservazione di un comportamento messo in atto da un'altra persona ed una fase successiva in cui lo stesso comportamento viene valutato ed in seguito ripetuto se considerato adeguato. L'obiettivo di questo processo è quello di permettere al singolo di mettere in atto dei comportamenti che siano desiderabili e che funzionino in un dato contesto producendo un risultato positivo. I confronti sociali in questi termini risultano quindi fondamentali poiché le persone tenderanno a prendere come modello di riferimento solo chi riterranno pari o superiore a sé in un dato contesto, cercando di migliorare ed implementare le proprie capacità e opinioni facendo un confronto propositivo.

I confronti sociali diventano un fattore fondamentale di un altro processo psicologico molto indagato nella branca della psicologia sociale: la conformità sociale. Questa si riferisce al processo che permette agli individui di modificare il proprio comportamento per adattarsi alle norme sociali di un dato contesto o gruppo d'appartenenza (Asch, 1956; Milgram, 1963). Il cambiamento promosso dalla conformità sociale può basarsi proprio sull'utilizzo dei confronti sociali, in quanto, un individuo che compie una valutazione e nota una discrepanza tra le proprie opinioni e quelle del resto del gruppo può tendere alla conformità con gli altri membri per evitare di essere esclusa o giudicata negativamente. La conformità sociale può poi essere

considerata come risultato del confronto sociale dato che le persone tendono ad adottare un comportamento o preferire un'opinione di soggetti che valutano positivamente rispetto a sé per sentirsi accettate. È inoltre opportuno sottolineare come i confronti sociali come meccanismo psicologico volto alla valutazione delle proprie capacità e opinioni possono essere influenzati dal conformismo, infatti, il desiderio di aderire ad una certa norma sociale può condizionare i confronti con gli altri membri del gruppo. D'altra parte, questo ragionamento può essere capovolto contro la conformità sociale, poiché se un individuo mette in atto un confronto sociale con persone che non sono conformi a determinate norme sociali ciò può ridurre la pressione all'appartenenza e aderenza al gruppo, fornendo un'alternativa. In questo caso, quindi, è importante sottolineare come una buona conoscenza dei processi di confronto sociale sia in grado di fornire degli strumenti utili per combattere alcune tendenze naturali dell'uomo che possono essere altamente nocive e dannose, come per il bisogno di aderire alle norme sociali ampiamente studiato da molti ricercatori, tra cui Milgram (1963) e Ash (1956) che ne evidenziano la pericolosità se portati all'esasperazione.

In un certo senso, quindi, è bene promuovere una dissonanza cognitiva in certi contesti che possa favorire un cambio di paradigma nell'individuo portandolo ad evitare determinati comportamenti. Quello della dissonanza è un processo complesso, anch'esso elaborato da Festinger (1957), fortemente influenzato dai confronti sociali, che si riferisce ad uno stato di tensione o vero conflitto interiore che può essere sperimentato da un individuo quando diverse informazioni contrastano tra loro. Infatti, le persone hanno la naturale tendenza a ricercare coerenza tra atteggiamenti, comportamenti, abilità ed opinioni per mantenere un'idea di sé che abbia un certo significato ed equilibrio. Quando si verifica un'incongruenza tra comportamento e cognizione, aspettative e realtà oppure tra due cognizioni, si verifica la dissonanza, ossia uno stato di vero e proprio disagio che tende ad essere colmato nel minor tempo possibile e le strategie utilizzate per eliminare tale conflitto sono molteplici e non sempre del tutto funzionali. I confronti sociali, considerando quanto affermato fino a questo momento, possono quindi facilmente provocare uno stato di dissonanza cognitiva in un individuo che, se gestita nel modo corretto e propositivamente, offre la possibilità di migliorarsi e di crescere apprendendo nuove idee e prospettive.

Di conseguenza è ora necessario prendere in considerazione l'automiglioramento come funzione del confronto sociale, nonostante questa possa essere fortemente ambivalente. Come già affermato in precedenza i confronti sociali, soprattutto ascendenti, possono essere un'ottima fonte di motivazione per migliorarsi, anche attraverso la creazione di una sana competizione per favorire la stimolazione dell'individuo (Lockwood e Kunda, 1997). Anche

i feedback sociali, sia positivi che negativi, possono essere molto utili per promuovere l'automiglioramento, quindi il confronto sociale che si svolge tra un individuo ed un altro che fornisce opinioni e consigli per migliorare le proprie prestazioni. Nonostante, tuttavia, i confronti sociali siano fondamentali per promuovere un cambiamento positivo che porti al proprio miglioramento è anche vero che possono generare sentimenti e atteggiamenti negativi se incidono su insicurezza, senso di inferiorità o inadeguatezza.

I confronti sociali hanno dunque diverse funzioni che non sono riducibili alla sola valutazione delle proprie capacità o opinioni, ma che devono tenere conto dei rapporti con la società, dell'influenza esercitata da questa sul singolo individuo e di come il singolo individuo possa rispondere alle sue richieste senza farsi sopraffare e mettendo al primo posto la propria crescita personale ed il proprio benessere.

Se finora ci si è concentrati sulla comprensione della teoria e sulle funzioni che possiede questo processo in termini di funzionamento psicologico, nel prossimo paragrafo verranno invece indagate quelle che sono le variabili che influenzano l'utilizzo del confronto sociale.

1.4. Variabili che influenzano il confronto sociale

In base a ciò che è stato affermato fino a questo momento viene naturale fare un ulteriore passo in avanti per poter comprendere a fondo le sfaccettature del processo psicologico che viene indagato all'interno di questo testo. Il prossimo tassello su cui porre l'attenzione, dunque, si rivela essere l'alta variabilità dell'utilizzo del confronto sociale. I fattori anche in questo caso sono molteplici, tra cui si trova in primo luogo il concetto di similarità (Goethals e Darley, 1977; Wheeler, 1977).

Gli individui tendono ad essere attratti da chi considerano simile a sé, ciò permette un maggiore livello di identificazione e rende il confronto sociale più rilevante (Byrne, Griffitt, and Stefaniak, 1967). Le informazioni che si ottengono mediante un confronto con una persona simile sono utili e aiutano a trovare soluzioni efficaci ai propri problemi, favorendo anche l'identificazione in un gruppo (Diehl, 1988). La similarità con altri individui, quindi, incide sui confronti sociali poiché predilige alcune comparazioni e competizioni rispetto ad altre, modificando la valutazione complessiva che può essere condotta dal soggetto.

Anche la disponibilità delle informazioni che possono essere ottenute sugli altri individui è un fattore che incide sui confronti sociali, in particolare con l'avvento dei social e delle pubblicazioni online la quantità di informazioni di cui si può usufruire è aumentata esponenzialmente, rendendo il confronto con gli altri facilmente accessibile ed esponendo i soggetti a continui confronti sia ascendenti che discendenti, andando così ad influenzare la

percezione di sé e il benessere psicologico (Vogel e coll., 2015). Avere tante informazioni disponibili può essere vantaggioso se si considera la facilità con cui possono essere promossi confronti propositivi che aiutino lo sviluppo del soggetto, ma può anche essere deleterio se il soggetto non riesce in autonomia a fare una selezione delle informazioni per determinare quali siano ottimali e utili al fine di un confronto positivo e quali invece vadano eliminate per evitare ripercussioni negative sul proprio stato di benessere (Dittmar e Howard, 2004).

Un ulteriore fattore che influenza la tendenza a fare confronti sociali è dato dal bisogno di appartenenza. Questo bisogno si riferisce alla necessità provata da alcuni individui di fare parte di un gruppo sociale e sentirsi accettati e integrati al suo interno.

Come dimostrato da diversi studi, tra cui quello di Baumeister, Twenge e Nuss (2002), le persone che sentono di più la pressione legata al bisogno di appartenenza sono quelle che mettono in atto più confronti sociali, per misurarsi costantemente con le richieste del gruppo e capire se stanno aderendo ai canoni. Questi individui sono inoltre più sensibili ai confronti sociali e quindi più propensi a modificare il proprio comportamento per adattarsi al gruppo di riferimento (Gerber e Wheeler, 2009). Il bisogno di appartenenza è molto importante per ogni persona, anche se alcune ne risentono particolarmente, e l'interpretazione che viene fatta dei confronti sociali dipende fortemente da questo fattore come dimostrato anche da Gibbons, Buunk e Gerrard (1995) che hanno constatato come i confronti siano più significativi per chi non è riuscito a soddisfare il proprio bisogno di appartenenza.

L'appartenenza ad un gruppo è una necessità primordiale dell'uomo, che ne ha permesso la sopravvivenza, per questo motivo questo desiderio è fortemente ancorato all'interno di ognuno e a causa di ciò il gruppo con le sue norme e i suoi contesti influenza fortemente i confronti sociali. Norme e contesti sociali, infatti, sono altre variabili dei confronti sociali che devono essere analizzate, ma solo dopo averne sottolineato la differenza, poiché sono concetti estremamente vicini tra di loro, ma non sovrapponibili. Mentre le norme sociali sono in riferimento alle regole e alle aspettative che vengono condivise all'interno di un gruppo (Sherif, 1936; Hechter e Opp, 2001), il contesto sociale invece svolge un ruolo diverso, includendo diversi fattori, tra cui la cultura, le abitudini e l'ambiente sociale (Vygotsky,). Le norme sociali, quindi, influenzano i confronti sociali nei seguenti termini, ovvero possono essere considerate uno standard da cui valutare i propri comportamenti all'interno di un gruppo. Se, infatti, le persone tendono a comparare le proprie opinioni e qualità con quelle degli altri, all'interno di un gruppo vi saranno alcuni fattori prevalenti che incideranno sulla percezione complessiva di adeguatezza e conformità rispetto alla media del gruppo. Inoltre, le norme sociali possono trasformarsi in norme di riferimento, date dalla tendenza ad adeguare

i propri comportamenti a quelli degli altri membri del gruppo per conformarsi e dunque influenzando il confronto con gli altri e la propria valutazione (Cialdini e Goldstein, 2004). Anche il contesto sociale influisce sui confronti sociali che possono essere messi in atto da un individuo, incidendo sulle aspettative e sulle opportunità che fornisce agli individui per compiere tali confronti (Wheeler e Miyake, 1992). Tendenzialmente le persone mettono in atto i processi di confronto all'interno del loro contesto sociale e questo, quindi, incide sulla loro qualità e sulla loro frequenza, fornendo inoltre gli standard a cui adeguarsi proprio attraverso le norme sociali presenti all'interno di ognuno. Il contesto è perciò una variabile da tenere in forte considerazione poiché modula gli effetti dei confronti sociali sul grado di benessere e autostima degli individui, ed infatti in contesti negativi o particolarmente competitivi gli effetti di ripetuti confronti sociali possono essere disastrosi (Collins, 1996).

Anche l'autoefficacia può essere annoverata tra le variabili che più influenzano l'utilizzo dei confronti sociali. La teoria dell'autoefficacia proposta da Bandura (1997) è un punto chiave nella psicologia sociale e determina la percezione di un individuo di quelle che sono le sue capacità e l'utilizzo che può farne per raggiungere un dato obiettivo. Diverse sono le implicazioni che l'autoefficacia esercita sulla vita di ogni persona, incidendo sul benessere psicologico, sui comportamenti e sulle prestazioni. Molti studiosi hanno approfondito il tema, collegandolo anche con quello del confronto sociale, notando una forte sfera di influenza protratta verso quest'ultimo. Infatti, gli individui con un alto livello di autoefficacia tendono a essere meno influenzate dai confronti sociali negativi (Buunk e Gibbons, 2007), utilizzandoli come fonte di motivazione per migliorarsi; al contrario chi presenta bassi livelli di autoefficacia tende ad amplificare l'effetto dei confronti sociali negativi (Wood, Perunovic, Lee, 2009). In conclusione, quindi è importante favorire un buon livello di autoefficacia per rendere i confronti sociali favorevoli e permettere una valutazione del sé positiva.

Infine, come ultimo fattore di influenza per i confronti sociali è giusto prendere in considerazione la motivazione. Già Festinger (1954) all'interno del suo testo tratta, senza approfondirla, la tematica della motivazione poiché diversi sono i punti di incontro e di influenza tra questi due elementi. La motivazione determina quali confronti sociali un individuo predilige per ottenere feedback sulla propria prestazione e condiziona, dunque, la scelta delle persone con cui compiere un confronto per trarne il maggior beneficio possibile. La motivazione può muovere l'individuo in due direzioni diverse, verso un confronto o lontano da esso, infatti, alcune persone possono essere motivate a partecipare a competizioni per promuovere un confronto, mentre altre saranno più facilmente spinte ad evitare di mettere in mostra le proprie capacità attraverso una performance comparativa per preservare la propria

autostima o minimizzare i confronti negativi. La ricerca di Alicke e colleghi (1997) evidenzia come la motivazione incida sulla capacità di gestire i confronti sociali degli individui quando la comparazione avviene con qualcuno che ha dimostrato un rendimento o una prestazione migliori, portando gli individui a giustificare questo divario per mantenere una percezione positiva del sé. La relazione che si può notare tra questi due fattori è fortemente ambivalente e ciò lo si può evidenziare attraverso molti studi, tra cui quello condotto da Lockwood e Kunda (1997), che dimostra come i confronti migliorino la motivazione intrinseca mentre quelli negativi diminuiscono motivazione e autostima.

Tutti gli elementi discussi nel corso di questo paragrafo influiscono in un modo o in un altro sulla capacità complessiva delle persone nel formulare un confronto sociale per riuscire ad ottenere una valutazione delle proprie capacità o opinioni che sia coerente il più possibile con la realtà e che mantenga una percezione del sé positiva. In questo modo i confronti sociali sono quindi da considerarsi sempre come meccanismo psicologico, costituito di molte parti diverse che incidono tutte sul suo funzionamento complessivo e che influenza a sua volta altri processi come è stato evidenziato anche in precedenza. Nessun fattore psicologico, infatti, può mai essere considerato a sé senza tenere conto del contesto all'interno del quale viene utilizzato e delle variabili che ne dispongono l'utilizzo.

1.5. Digressione sullo sviluppo della teoria e della sua evoluzione nel tempo

Come evidenziato nei paragrafi precedenti, la teoria dei confronti sociali si è sviluppata nel corso del tempo influenzata dai diversi contesti storici e culturali all'interno dei quali è stata presa in analisi. Festinger (1954) per primo ha descritto un meccanismo già ampiamente riconosciuto, mettendone in luce i punti salienti e delineandone i confini di utilizzo. Osservando il comportamento umano egli ha sottolineato la necessità, che sembra essere ampiamente condivisa, di valutare il proprio operato, le proprie capacità e le proprie opinioni per riuscire a compiere un'autovalutazione su di sé.

La "Social Comparison Theory" è stata la base di numerosi studi e ha permesso lo sviluppo di diversi paradigmi nell'area di ricerca della psicologia e delle sue applicazioni (Buunk & Gibbons, 1997; Suls & Wheeler, 2000; Wheeler, 1991). La sua evoluzione nel corso dei decenni successivi ne ha consentito un'applicazione ai contesti di vita più disparati, fino ad essere presa in considerazione per la risoluzione di situazioni estremamente pragmatiche.

Secondo Buunk e Gibbons (2007) la teoria si è evoluta attraversando cinque fasi fondamentali: la teoria classica del confronto sociale, la teoria dell'alienazione della paura, la teoria del confronto verso il basso, il confronto sociale come cognizione sociale, le differenze individuali nel confronto sociale. Nelle prossime pagine verranno ripresi in analisi i principali concetti descritti fino a questo momento tenendo conto del loro sviluppo temporale a partire dalle aree tematiche sopracitate.

1.5.1. La teoria classica del confronto sociale

Una delle prime forti spinte alla ricerca in quest'ambito fu data dallo studio condotto da Wheeler (1966) grazie al quale venne dimostrata la preferenza al confronto con individui che si ritengono leggermente migliori di sé, dando origine alla nozione di “spinta verso l'alto” di cui si è trattato anche in precedenza all'interno di questo testo. Questo diede il via ad una serie di ricerche volte ad indagare i fattori che favoriscono il confronto verso l'alto e la sua funzione adattiva (Aspinwall, 1997), come studiato anche più recentemente da Buunk, Kuyper e Van der Zee (2005) che dimostrarono come l'obiettivo più diffuso nei ragazzi di scuole superiori che facevano confronti adattivi verso l'alto fosse proprio quello di poter raggiungere in un futuro lo stesso livello dei compagni considerati migliori. Altri studi hanno messo in evidenza come il confronto verso l'alto sembri avere un effetto significativo sulla prestazione, come provato da Blanton e colleghi (1999), che notarono un significativo miglioramento in termini di rendimento scolastico per gli studenti che avevano avuto la possibilità di sperimentare un confronto sociale con altri che avevano voti superiori ai loro. Nei paragrafi precedenti è stato anche messo in luce, tuttavia, come questo genere di paragone verso l'alto possa influire negativamente sul benessere degli individui, poiché ciò può rappresentare una minaccia al proprio livello di autostima. Bisogna quindi riportare che diversi studi condotti successivamente hanno mostrato l'esistenza di una varietà di metodi di difesa che possono essere messi in atto per attenuare un eventuale divario, a partire da tecniche di auto sabotaggio (Shepperd e Taylor, 1999), di distanziamento dalle prestazioni considerate troppo superiori dell'altro (Tesser, 1988), di ridimensionamento del confronto con l'altro, ad esempio evidenziandone le differenze (Mussweiler, Gabriel e Bodenhausen, 2000). Questa prima branca di sviluppo che parte dalla teoria dei confronti sociali si è sviluppata quindi in direzione di studi che mettersero in risalto la funzionalità del confronto verso l'alto come metodo non solo di autovalutazione, ma anche di auto miglioramento delle proprie caratteristiche.

1.5.2. La teoria dell'alienazione della paura

Nonostante la riconosciuta importanza della teoria e il suo fondamentale contributo alla psicologia, in un primo momento questa non fu particolarmente celebrata e non ricevette le giuste attenzioni (Goethals, 1986), probabilmente sia la pubblicazione su una rivista non particolarmente in vista (*Human Relations*), sia il passaggio di Festinger allo studio di un'altra teoria altrettanto fondamentale, ossia quella della dissonanza cognitiva, hanno contribuito al suo scarso riconoscimento almeno fino alla metà del decennio successivo. A mantenere l'interesse nei confronti di questa teoria nel primo periodo ci pensarono però diversi studi, tra cui quello proposto da Schacter (1959) sulla relazione tra la tendenza all'affiliazione e l'ansia. L'esperimento prevedeva due condizioni, una in cui il livello di ansia era alto e una in cui il livello di ansia era basso; nel primo caso le partecipanti (studentesse) provavano un forte stress legato all'attesa di dover subire una scossa elettrica. Si evidenziò che la maggioranza (66%) delle partecipanti sottoposte ad una condizione in cui il livello di ansia provato era alto preferivano stare insieme ad altre persone nella stessa condizione piuttosto che in una condizione diversa, mentre solo il 33% di quelle sottoposte ad una condizione di ansia bassa avrebbero prediletto la compagnia di altri nella stessa condizione.

L'autore propose, tra le possibili spiegazioni di questo fenomeno, anche il tentativo di autovalutazione delle emozioni attraverso il confronto, probabilmente per comprendere se la propria reazione alla situazione fosse adeguata e conforme a quella degli altri membri del gruppo. Il confronto sociale offriva in questa condizione un'opportunità per avere maggiore chiarezza cognitiva riguardo all'incertezza data da una minaccia esterna. Da qui in poi si susseguirono molte ricerche in merito al ruolo dei confronti sociali in relazione all'incertezza e ai sentimenti che questa attiva (Buunk e colleghi, 1994; Buunk, VanYperen, Taylor e Collins, 1991; Buunk, 1995) dimostrando che gli individui che provano incertezza in diversi ambiti della vita o si trovano in condizioni difficili, come ad esempio la disabilità, preferiscono avere un confronto sociale con altri che considerano simili a loro e che condividono lo stesso grado di difficoltà. L'evoluzione di questi studi portò a suggerire che gli individui per rispondere a situazioni di stress preferiscano il confronto con altri nella stessa situazione non solo per ricevere un feedback sociale, ma anche per ottenere maggiori informazioni sulla condizione di incertezza e diminuire così l'ansia. La revisione di Rofe (1984) come le conclusioni tratte da Kulik e Mahler (2000) affermano che il desiderio di affiliazione a persone simili per condizione è dato dalla tendenza a ricercare sicurezza, quindi il confronto sociale

mira a ridurre lo stress ricercando l'incontro con individui che abbiano già affrontato quella difficoltà.

1.5.3. La teoria del confronto verso il basso

Un altro ramo che parte dalla teoria dei confronti sociali e che si è ampiamente sviluppato nel tempo è dato dai confronti verso il basso. Anche questo argomento è stato precedentemente trattato, ma è necessario comprendere come questo si sia evoluto nel tempo e abbia dato vita a tanti studi diversi. I primi ricercatori che si interessarono alla questione furono Thornton e Arrowood (1966) che proposero uno studio in cui risultò come il confronto con qualcuno che sta meglio è più frequente in (a) condizioni a valenza positiva piuttosto che negativa e (b) condizioni di bassa somiglianza piuttosto che alta. Dal lavoro di questi ricercatori si evidenziò come l'istanza di valenza fosse maggiormente incisiva rispetto alla somiglianza in termini di autovalutazione. Anche Hakmiller (1966) propose uno studio in merito, mostrando come gli individui preferiscano il confronto sociale con persone che ritengono peggiori quando si sentono minacciati in un certo dominio. Anche Friend e Gilbert (1973) dimostrarono che percepire una minaccia alla propria autostima porta le persone ad essere meno propense al confronto con persone considerate migliori in un dato dominio e maggiormente propense al confronto con persone considerate peggiori nello stesso dominio, i partecipanti erano inoltre più inclini a dimostrare questi effetti quando la condizione di paura della valutazione negativa era saliente. Nonostante, come visto in precedenza, un confronto verso l'alto in certe situazioni possa essere potenzialmente informativo, diminuendo quindi il livello di incertezza ed alzando il livello di sicurezza, questo potrebbe comunque essere considerato minaccioso e portare il soggetto a preferire un confronto verso il basso, come elaborato in modo approfondito da Wills (1981) nel suo articolo sul confronto sociale verso il basso, in cui afferma che esistono due versioni di confronto verso il basso, una con individui palesemente peggiori ed un'altra con individui di pari livello, ma sempre in una situazione di difficoltà. Un'evidenza particolarmente significativa è data dal fatto che le persone possono arrivare a costruire l'immagine di altri individui che siano peggiori di loro per aumentare il valore della loro autovalutazione (Taylor, Wood e Lichtman, 1983). Molti altri studi si sono susseguiti lungo questo percorso alla scoperta dei confronti sociali, con particolare riferimento a quelli downward, che si prestano sempre a nuove ricerche in base alle necessità e agli sviluppi della società.

1.5.4. Il confronto sociale come cognizione sociale

Nonostante nei paragrafi precedenti ci si sia riferiti ai confronti sociali come processo psicologico, questo tema è stato trattato in modo indipendente rispetto a quello dei processi cognitivi per tutto il primo periodo dall'esordio della teoria (Buunk e Gibbons, 2007). Tuttavia, lo studio dei processi cognitivi è di fondamentale importanza per comprendere a pieno anche quello dei confronti sociali in quanto per poter analizzare gli effetti che i confronti con gli altri hanno sullo sviluppo dell'autovalutazione e sulla propria percezione si rende necessaria una conoscenza pregressa del sé che viene utilizzata per sviluppare una valutazione. Perciò, con il passare del tempo, si è rivelata doverosa l'elaborazione di teorie e metodi che permettessero uno studio adeguato dei confronti sociali e della loro influenza sugli altri processi psicologici. Nonostante, quindi, nei primi decenni l'attenzione rivolta agli effetti del confronto sociale fu scarsa, ad oggi si contano molti studi in merito, ed è importante prendere in particolare considerazione l'articolo di Mussweiler e Strack (2000) nel quale furono prese in esame le relazioni causali che intercorrono tra confronti sociali, percezioni e valutazioni. Tre sono i principali fenomeni che vengono trattati e che mediano tali processi: accessibilità selettiva, assimilazione, contrasto. Il principio di accessibilità selettiva si riferisce al processo mediante il quale le informazioni che diventano salienti, e che vengono poi utilizzate durante il confronto sociale, sono quelle di cui si ha immediata disponibilità e vengono alla mente più rapidamente (Srull e Wyer, 1989). Fu proposto un modello dell'accessibilità selettiva (Mussweiler, 1997; Mussweiler e Strack, 1999) in cui si assunse che "making a comparison alters the accessibility of knowledge about the comparison target" (Mussweiler e Strack, 2000) perciò il confronto sociale manipola la percezione delle informazioni che si hanno a disposizione incidendo in questo modo anche sul risultato della valutazione finale. I principi di assimilazione e di contrasto hanno invece a che fare con il ruolo della relazione che intercorre tra il soggetto e l'oggetto con cui si instaura il confronto nel processo di valutazione (Mussweiler, Rüter ed Epstude, 2004). L'assimilazione avviene in contesti in cui il soggetto desidera indirizzare la sua valutazione verso l'oggetto di confronto, enfatizzando quindi i punti di contatto e di confronto positivi che ne evidenziano le somiglianze. Al contrario il meccanismo di contrasto subentra nelle condizioni in cui il soggetto vuole rendere saliente la lontananza e sottolineare gli elementi che lo differenziano dall'oggetto target (Morse e Gergen, 1970). Le condizioni sono determinanti fondamentali nella scelta di applicazione di un meccanismo piuttosto che l'altro, come dimostrato dai cinque studi condotti da Mussweiler, Rüter ed Epstude (2004) nei quali le condizioni che favorivano confronti sociali basati sulla somiglianza portavano i soggetti ad utilizzare l'assimilazione, mentre le

condizioni che favorivano confronti basati sulle differenze portavano i soggetti ad utilizzare il contrasto. Venne dimostrata inoltre la variabilità del confronto sociale poiché lo stesso confronto in due condizioni diverse può produrre due valutazioni addirittura opposte. I fattori che incentivano questi processi sono diversi e complessi, nonostante questo non fosse stato riconosciuto subito da Festinger o altri studiosi, oggi si è dato il via ad un filone di ricerca volto proprio ad indagare quali siano gli elementi e gli effetti dei confronti sociali che spesso si verificano in modo del tutto automatico, ma restano soggetti ad un'altissima influenza dall'esterno.

1.5.5. Le differenze individuali nel confronto sociale

L'ultima corrente di ricerca che si è sviluppata a partire dalla teoria dei confronti sociali di Festinger è quella legata alle variabili di personalità. Come già citato anche in precedenza, alcuni autori provarono a considerare alcune variabili personali, come ad esempio la paura della valutazione negativa (Wilson e Benner, 1971) o l'autostima, ma i risultati non furono particolarmente soddisfacenti (Tennen, 2000). Dalla fine degli anni Novanta, tuttavia, l'interesse per questa tematica crebbe molto, portando con sé numerosi studi in merito agli effetti del confronto sociale in relazione alle variabili di personalità, soprattutto considerando le numerose incongruenze che sono state riscontrate nella letteratura, come quelle evidenziate da Wheeler (2000) rispetto ai confronti upward o downward. Era ormai risaputo infatti che gli individui con bassa autostima prediligessero modelli di confronto verso il basso, come ampiamente sostenuto dalla teoria del confronto sociale, di cui si è già discusso all'interno di questo testo, tuttavia non sempre la direzione del confronto rispecchiava il modello proposto, come è stato dimostrato dagli studi correlazionali proposti da Van der Zee (1998) e Buunk (2001) in cui i partecipanti con alti livelli di nevroticismo tendevano a rispondere in modo meno positivo, ma non più negativo, ai confronti upward. In un altro studio (Locke e Nekich, 2000) si è evidenziato come i soggetti con caratteristiche di personalità diverse da quelle tipiche del nevroticismo, come la dominanza, l'ambizione o la competizione, preferivano riportare confronti verso il basso piuttosto che verso l'alto, mentre i soggetti che riportavano bassi livelli degli stessi tratti non dimostravano preferenze nel confronto verso l'alto, verso il basso o laterale con gli altri. Ulteriori ricerche si sono poi soffermate sull'idea che la stessa tendenza a compiere confronti sociali sia definibile come una caratteristica della personalità (Hemphill e Lehman, 1991). "Making any comparisons at all, may often be a function of one's personality" (Diener e Fujita 1997) per questo motivo gli studiosi hanno provato ad indirizzare la ricerca in direzione delle differenze individuali nei confronti sociali, arrivando

a sviluppare modelli e teorie che tenessero conto di questa variabilità, come, ad esempio, la scala proposta da Gibbons e Buunk (1999), attraverso cui è possibile valutare il fattore “orientamento al confronto sociale” (SCO) di cui si parlerà in modo più approfondito nel prossimo capitolo.

È importante sottolineare come l'evoluzione di modelli e teorie parta spesso proprio da lacune di conoscenze che devono essere colmate o da convinzioni che si dimostrano errate nel tempo, attraverso studi che mirano a corroborare ipotesi che devono essere innovative e diverse rispetto a quelle tradizionali. Tutte le correnti di cui si è parlato nelle pagine scorse hanno permesso alla teoria dei confronti sociali elaborata nel 1954 da Festinger, non solo di essere una solida base per diversi ragionamenti e idee nuove, avvalorata in molti suoi aspetti proprio grazie allo sviluppo di teorie affini, ma anche di essere implementata e irrobustita da studi che non ne volevano cercare una conferma, ma ne hanno anzi evidenziato le carenze e le problematicità. Per questo motivo è opportuno curare anche l'aspetto che riguarda le mancanze della teoria, che verranno accuratamente analizzate e valutate nel corso del prossimo paragrafo.

1.6. Le carenze nella teoria del confronto sociale

Come è stato affermato nelle pagine scorse quella del confronto sociale è una teoria che si è dimostrata di fondamentale importanza per lo sviluppo della psicologia ed in particolare della psicologia sociale; tuttavia, è necessario precisare quali siano i limiti del pensiero di Festinger (1954), quali siano stati superati, quali lacune colmate e quali dubbi ancora oggi invece persistono.

Innanzitutto, è opportuno considerare un elemento di influenza non indifferente, ovvero la cornice storica e culturale all'interno della quale è stata sviluppata la teoria. Anche se è già stato trattato nel corso del testo, questo è un punto critico sul quale soffermarsi poiché l'influenza del contesto non solo influenza i confronti sociali come processo psicologico, ma ha contribuito alla realizzazione della teoria seguendo determinati modelli e ipotesi. Gli Stati Uniti negli anni Cinquanta erano fortemente caratterizzati da vere e proprie lotte per i diritti civili, sia razziale che di genere, e ciò ha necessariamente influenzato anche le teorie psicologiche sviluppate in quel periodo. Soprattutto per quanto riguarda la psicologia sociale si può notare l'influsso di tali tematiche, poiché queste contrassegnavano un modo di pensare ed interpretare la realtà fortemente legato a stereotipi e pregiudizi, non riuscendo ad essere quindi del tutto obiettivi sui processi psicologici. Festinger non fu esente da questa influenza che lo portò a non considerare alcuni aspetti fondamentali come il ruolo dell'identità sociale.

In parte si è già trattato di questo argomento, poiché gli studi che sono stati condotti nel corso dei decenni successivi hanno ampiamente integrato la teoria, che era scarna sotto questo punto di vista. A partire dagli anni Settanta circa ricercatori come Tajfel, Doise e Turner, hanno condotto studi in merito alla categorizzazione intergruppo, determinando come l'appartenenza ad un gruppo e la conseguente identità sociale fosse da una parte estremamente facile da elicitare e, dall'altra, decisiva per determinare un confronto sociale. Fu Tajfel (1972) ad approfondire la teoria di Festinger, rielaborando in particolare le ipotesi I, II e IV. Per quanto riguarda la prima ipotesi, Tajfel ritiene che il gruppo di cui un individuo fa parte sia di per sé oggetto di valutazione per l'identità sociale, portando ogni soggetto a valutarsi anche attraverso la società. Il secondo punto su cui si sofferma l'autore riguarda il criterio dell'oggettività che, secondo Tajfel, non può differenziare fenomeni sociali e fenomeni non sociali, in quanto appartengono entrambi ad una realtà oggettiva e non possono essere sempre misurati attraverso criteri fisici. L'appartenenza ad un gruppo, il suo valore e l'identità sociale che ne deriva sono fattori estremamente rilevanti che inficiano sui confronti sociali, pur appartenendo ad una realtà sociale e non fisica, ma non possono non essere considerati o ritenuti elementi valutativi di ripiego solo in mancanza di altri considerati più concreti e misurabili. Infine, Tajfel riprende la differenza marcata anche da Festinger tra opinioni e capacità e asserisce la maggiore importanza attribuita alle capacità piuttosto che alle opinioni in termini di valutazione utile per costruire la propria identità sociale così da poterla utilizzare non solo per avvalorare il proprio sé, ma anche per mettersi alla prova e valutarsi all'interno di una determinata società.

Da qui si nota particolarmente un ulteriore limite nella teoria dei confronti sociali, ovvero una semplificazione del processo dei confronti sociali che ammette solo confronti con persone simili, superiori o inferiori a sé. Tuttavia, come si è già andato a delineare grazie agli studi precedentemente discussi, i confronti che avvengono quotidianamente nella vita di ogni individuo coinvolgono un'ampia gamma di oggetti e standard di riferimento. Nel testo sono stati presentati diversi studi attraverso cui è possibile notare la molteplicità degli ambiti all'interno dei quali può avvenire un confronto sociale, non potendo ridurlo quindi ad una semplice competizione per avvalorare la propria autovalutazione. Il confronto può riguardare abilità o opinioni, ma anche aspetto fisico o successo in determinati ambiti della vita (Suls, Martin e Wheeler, 2002; Aspinwall e Taylor, 1993) ed ogni contesto prevede determinati elementi di raffronto, con le conseguenti valutazioni. Anche i valori e le norme sociali in vigore in un determinato contesto contribuiscono fortemente al risultato dei confronti sociali e ai comportamenti che ne conseguono, come dimostrato ad esempio dallo studio condotto da

Yun e Silk (2011), in cui si evidenziò il ruolo fondamentale dei confronti sociali come moderatori delle norme sociali e l'influenza sull'intenzione di mettere in atto o meno un comportamento e mantenerlo nel tempo.

Ed ancora si può riprendere per quanto riguarda ulteriori lacune della teoria di Festinger la discussione antecedente in merito alle emozioni elicitate dai confronti sociali e il conseguente benessere psicologico. Anche in questo caso, infatti, nella teoria originale è stato lasciato ampio spazio per discutere ed approfondire la tematica che, come visto in precedenza, è ricca di sfumature e incide particolarmente sulla vita degli individui, a partire proprio dalle emozioni positive e negative e le sensazioni di sicurezza che possono essere mosse dai confronti sociali che vengono messi in atto.

I punti tralasciati nella prima teoria sono stati sicuramente molti, ma è indubbio che ciò sia più che comprensibile, essendo questa parte di un processo di crescita che ha permesso alla scienza di progredire, senza la pretesa di raggiungere una meta, ma cercando di raccogliere più informazioni possibile durante il viaggio, con la facoltà di interrompersi o cambiare del tutto direzione.

2. Focus su metodologie e strumenti utilizzati nella ricerca sui confronti sociali

Come approfondito nello scorso capitolo, la ricerca sui confronti sociali si è ampiamente sviluppata nel corso del tempo e ciò è avvenuto anche grazie all'evoluzione delle tecniche, delle modalità e degli strumenti di ricerca utilizzati nell'ambito della psicologia. Già a partire dagli anni Cinquanta si può notare lo spostamento sostanziale dalle teorie psicodinamiche ad approcci sperimentali, attraverso l'utilizzo di studi di laboratorio e questionari che presupponessero metodi più quantitativi. Nei prossimi paragrafi saranno presi in esame gli strumenti e le diverse metodologie e tecniche di ricerca, considerandone lo sviluppo nel tempo e l'applicazione nei diversi studi che hanno contribuito all'evoluzione della teoria dei confronti sociali fino ad oggi. In particolare, verranno analizzati: studi di laboratorio, studi sul campo, misurazioni fisiologiche, questionari, scale di confronto sociale, task sperimentali e metodi di osservazione.

2.1. Studi di laboratorio e studi sul campo

Le ricerche in psicologia sono solitamente condotte utilizzando due approcci principali: gli studi di laboratorio e gli studi sul campo. Questi approcci differiscono per contesto e metodologie utilizzate rendendosi più o meno adatti alle varie ricerche a seconda dello scopo che deve essere raggiunto.

Lo studio di laboratorio è una tipologia di ricerca molto utilizzata in psicologia che viene condotta in ambienti controllati e appositamente allestiti in cui è possibile manipolare con maggiore precisione le variabili che devono essere studiate, rendendo minimo l'effetto di elementi esterni. I fattori che vengono presi in considerazione possono, infatti, essere osservati per determinare le relazioni di cause ed effetto tra variabili dipendenti e indipendenti ed è possibile rispondere alle domande di ricerca in modo più preciso. È importante sottolinearne il grado di replicabilità, poiché le condizioni possono essere riprodotte esattamente in momenti o studi differenti. A partire dagli anni Cinquanta gli studi di laboratorio sono stati utilizzati anche per diverse ricerche in merito ai confronti sociali, tra queste si annovera anche "Tendencies toward Group Comparability in Competitive Bargaining" (Hoffman, Festinger e Lawrence, 1954), uno studio progettato ad hoc per testare alcune parti della teoria di Festinger. Parteciparono allo studio 28 gruppi di studenti provenienti dall'Università di Stanford e lo studio fu poi replicato con altrettanti gruppi di studenti del City College di San Francisco. I soggetti furono distribuiti casualmente in una tra le quattro condizioni possibili: a) elevata

importanza del compito e relazione tra pari, b) elevata importanza del compito e relazione non tra pari, c) bassa importanza del compito e relazione tra pari, d) bassa importanza del compito e relazione non tra pari. In ogni gruppo erano presenti due soggetti partecipanti e un terzo soggetto pagato e precedentemente informato in merito al compito che avrebbe dovuto svolgere. Ai partecipanti fu comunicato che l'intento dell'esperimento sarebbe stato quello di testare un nuovo tipo di intelligenza attraverso un test suddiviso in tre parti: la prima parte consisteva in un classico test di intelligenza, la seconda nella misurazione della capacità di interagire con gli altri, la terza per misurare il proprio comportamento e il comportamento degli altri. In realtà la prima parte contribuiva solo alla credibilità dell'esperimento, la seconda era la vera prova misurata dai ricercatori e la terza consisteva in un questionario che mirava a comprendere se la manipolazione avesse cambiato la percezione e l'atteggiamento dei partecipanti. I risultati mostrarono come i partecipanti che ricevevano un vantaggio iniziale avevano minori opportunità di formare coalizioni rispetto agli altri membri del gruppo e per farlo dovevano pagare prezzi più alti; le minori opportunità di formare coalizioni e il prezzo più alto erano più evidenti nelle condizioni di elevata importanza del compito rispetto a quelle di bassa importanza del compito e nelle condizioni di relazione tra pari rispetto a quelle di relazioni non tra pari; inoltre questi risultati si riflettevano anche nel modello di contrattazione che si verificava durante i processi per la creazione di coalizioni e la distribuzione dei punti. È evidente come l'utilizzo dello studio di laboratorio per poter verificare le ipotesi di questa ricerca sia stato fondamentale in quanto le variabili utilizzate sono state altamente controllate e manipolate per poter rispondere alle ipotesi formulate in precedenza. Attraverso questo approccio alla ricerca si è potuta evidenziare l'influenza del confronto sociale sulle relazioni con gli altri, ma anche le modalità con cui questi rapporti venivano creati ed è stato possibile, inoltre, replicare lo stesso esperimento, ottenendo gli stessi risultati, proprio grazie alla situazione controllata che permette di non alterare l'ambiente subendone gli effetti e mantenere le variabili pulite.

Diversamente, per quanto riguarda gli studi sul campo, il contesto diventa fondamentale, analizzando variabili dipendenti e indipendenti spesso complesse e difficili da isolare. D'altra parte, questo approccio alla ricerca permette di studiare i comportamenti e i processi psicologici in contesti ecologici e reali aumentando la loro validità esterna. Anche molti studi in merito ai confronti sociali hanno utilizzato questo approccio, poiché offre la possibilità di comprendere più a fondo le dinamiche esterne che coinvolgono questo meccanismo psicologico e come questo influenzi a sua volta l'ambiente. Un esempio è dato dallo studio condotto da Cohn, Fehr, Herrmann e Schneider (2011) in cui sono state analizzate le

prestazioni lavorative in relazione ai tagli salariali e se queste fossero influenzate dai salari pagati ai colleghi. I lavoratori dell'azienda furono assegnati a squadre di due e svolgevano gli stessi compiti a parità di retribuzione. Il taglio di stipendio per entrambi i membri della squadra causava una diminuzione del livello delle prestazioni di entrambi, mentre quando il taglio di stipendio riguardava un solo individuo il suo calo di prestazione registrato era più del doppio rispetto alla situazione di partenza, mentre rimaneva invariato il livello di prestazione per l'altro membro della squadra. Nello studio si è notato come il confronto sociale eserciti effetti estremamente asimmetrici a seconda che avvenga verso il basso o verso l'alto. Questo genere di esperimenti rende l'ambiente un fattore fondamentale che esercita una forte influenza sul risultato finale, seppur sia estremamente complesso da analizzare e controllare. In questo studio, ad esempio, per controllare meglio tutte le influenze esterne gli individui sono stati suddivisi nelle squadre in base a città, posizione e genere, inoltre gli amici sono stati assegnati a squadre diverse e le coppie erano formate solo da persone dello stesso genere, anche gli orari di lavoro furono organizzati in modo tale che i lavoratori appartenenti a gruppi sperimentali diversi non si incontrassero tra di loro e nessuno dei partecipanti era a conoscenza dell'esperimento. Tutti questi accorgimenti hanno sicuramente aumentato la potenza statistica dell'esperimento, ma la valenza non sarebbe mai potuta essere comparabile ad un esperimento condotto in laboratorio. Nonostante ciò, lo studio sul campo ha permesso di analizzare il confronto sociale in un contesto ecologico in cui le persone sono state libere di agire in modo naturale, senza subire desiderabilità sociale e rendendo le reazioni al confronto sociale interessanti da studiare poiché istintive.

Entrambi gli approcci sono quindi da considerarsi validi per lo studio dei costrutti psicologici, ognuno con punti di forza e di debolezza, ed entrambi si sono rivelati estremamente utili nella ricerca in merito ai confronti sociali, permettendo di analizzare i comportamenti che ne derivano in contesti differenti. Gli studi di laboratorio hanno permesso di studiare in profondità le dinamiche che sottendono i confronti sociali, mentre gli studi sul campo permettono una registrazione più accurata del comportamento in contesti ecologici, senza dunque l'interferenza esterna dei ricercatori.

2.2. Misurazioni fisiologiche

Le misurazioni fisiologiche sono un metodo utilizzato per la valutazione delle risposte del corpo in relazione ad aspetti dell'esperienza psicologica come, ad esempio, le emozioni, lo stress, l'attenzione e i diversi processi cognitivi. Queste misurazioni forniscono dati oggettivi

e quantitativi sulle reazioni corporee dei processi mentali. Nella ricerca in merito ai confronti sociali le misurazioni fisiologiche consentono di ottenere informazioni utili alla comprensione dell'interazione tra corpo, mente ed esperienza sociale. Quelle maggiormente utilizzate sono:

- Elettroencefalografia (EEG): permette di registrare le attività elettriche del cervello attraverso degli elettrodi posizionati sulla superficie del cuoio capelluto. Questa tecnica può essere utilizzata per esaminare la presenza di diverse onde cerebrali correlate a diversi stati mentali, come il sonno, la veglia o la concentrazione, ma può fornire informazioni anche in merito alle esperienze emotive o a processi mentali come l'attenzione, la memoria, il linguaggio o il ragionamento. L'EEG non è invasiva e permette di mettere in luce con relativa semplicità quali siano i meccanismi neurali sottostanti alle interazioni sociali (Liu e colleghi, 2018).

L'elettroencefalografia è stata utilizzata come tecnica di misurazione delle reazioni fisiologiche in molti studi, anche per quanto riguarda l'interazione tra individui in contesti di confronto sociale, uno dei quali è stato condotto da Li, Tong e colleghi (2023) che hanno indagato l'influenza dei confronti sociali e la self-construal sulla generazione di idee creative e sui meccanismi neurali sottostanti misurando l'attività dell'EEG. Con self-construal si intende un costrutto psicologico attraverso cui gli individui cercano di spiegare la loro cooperazione e il loro comportamento. I risultati hanno mostrato come gli individui con self-construal e interdipendenti avevano prestazioni migliori in termini di originalità nelle condizioni di confronto verso l'alto; inoltre, dall'EEG si è potuto notare come il confronto verso l'alto abbia attivato maggiormente le regioni frontali bilaterali, parietale e temporale destre. È stata confermata l'ipotesi secondo cui il confronto sociale medi la self-construal e influisca sulla creatività e, dunque, gli individui con una buona capacità di cooperazione sono maggiormente in grado di reagire in modo positivo in un confronto verso l'alto.

- Elettromiografia (EMG): questa tecnica permette di monitorare le contrazioni muscolari e di misurare lo stato di tensione muscolare e l'attività neuromuscolare attraverso l'applicazione di elettrodi posizionati sulla pelle, i cui segnali elettrici vengono registrati da un apparecchio specifico chiamato elettromiografo. È un metodo impiegato in psicologia per esaminare diversi fenomeni come, ad esempio, le risposte emotive degli individui, grazie alla misurazione dell'attività dei muscoli facciali coinvolti nell'espressione emotiva; stress e ansia attraverso il monitoraggio della tensione

muscolare; movimenti volontari e comunicazione non verbale per comprendere le emozioni e la loro interpretazione. Lo studio proposto da Balconi e Pagani (2015) ha utilizzato questa tecnica per misurare la risposta involontaria dei partecipanti all'esperimento in situazioni di confronto sociale sia verso il basso che verso l'alto. Agli individui coinvolti è stato proposto un compito cognitivo in situazioni sociali in cui era rinforzata la presenza di una gerarchia e sono state misurate: mimica facciale con EMG, bande di frequenza con EEG e prestazioni cognitive reali (tempi di risposta RT e tasso di errore ER). Se la percezione del partecipante era di crescita nel ranking sociale diminuivano ER ed RT, aumentava la risposta dei muscoli facciali zigomatici (per le emozioni positive) e aumentava l'attività corticale prefrontale sinistra; al contrario, se la percezione era di discesa nel ranking sociale, si verificava un aumento di ER e RT, aumento dell'attività dei muscoli facciali corrugatori (per le emozioni negative) e l'attività corticale era meno lateralizzata. È stata evidenziata anche una correlazione tra misure comportamentali e risposte fisiologiche a EMG ed EEG. Quindi i confronti sociali influenzano le prestazioni degli individui e le risposte fisiologiche misurabili con elettromiografia.

- Misurazioni cardiovascolari: queste misurazioni sono date da un insieme di diverse tecniche utilizzate per studiare le risposte del sistema cardiovascolare agli stati emotivi e psicologici. Le misure più utilizzate sono: frequenza cardiaca, pressione sanguigna, variabilità della frequenza cardiaca (HRV), impedenza cardiaca, volume sanguigno periferico. Lo studio condotto da Wang, Pegna e Framorando (2023) utilizza proprio le misurazioni cardiovascolari per determinare l'influenza del confronto sociale sulle risposte fisiologiche. Ai partecipanti è stato misurato l'intervallo sistolico ed in seguito è stato proposto loro un videogioco. Agli individui che hanno giocato contro persone dello stesso livello, o leggermente migliori, è stato registrato un intervallo sistolico accelerato rispetto a quelli che hanno giocato contro persone meno brave di loro. Dunque, si può dedurre che i confronti verso l'alto stimolino maggiormente la risposta fisiologica per aumentare il livello della prestazione e confermare il proprio valore. Ciò evidenzia la forte influenza che i confronti sociali esercitano sulle risposte fisiologiche dell'uomo.
- Conduttanza cutanea: questa misura determina la conducibilità elettrica della pelle che può variare in risposta a fattori fisiologici o psicologici. Anche le risposte emotive ai confronti sociali si possono riscontrare con la misurazione della conduttanza cutanea,

come si può osservare in diversi studi, tra i quali si annovera quello condotto da Gerard (1963). L'obiettivo della ricerca era lo studio del legame tra incertezza emotiva e comparazione sociale per comprendere in che modo la prima potesse influire sul modo in cui le persone si confrontano con gli altri. Mettendo i partecipanti in situazioni di stress è stato possibile misurare non solo la reazione comportamentale, ma anche quella fisiologica grazie alla rilevazione della conduttanza cutanea. Le misurazioni ottenute hanno evidenziato una forte influenza fisiologica dell'incertezza nel processo di confronto sociale, ciò porta le persone ad essere maggiormente inclini a confronti che aumentano il senso di sicurezza, o di stima, quando si trovano in situazioni stressanti.

- Risonanza magnetica funzionale (fMRI): questa è una tecnica di imaging cerebrale che misura le variazioni nell'attività cerebrale osservando i cambiamenti nel flusso sanguigno e nell'ossigenazione del sangue in diverse aree del cervello. La fMRI è ampiamente utilizzata in psicologia per analizzare le risposte del cervello agli stimoli esterni, compresi i confronti sociali. La ricerca pubblicata da Du e colleghi (2013) utilizza proprio questa tecnica per studiare come il cervello elabora la ricompensa in situazioni di confronto sociale. I partecipanti furono sottoposti a scansioni fMRI durante un confronto sociale, che ha permesso di rilevare le regioni cerebrali coinvolte nella percezione della ricompensa, tra cui il nucleo accumbens e il giro dell'insula. I dati raccolti con fMRI hanno evidenziato che l'interazione tra striato ventrale e corteccia prefrontale era importante nell'autoregolazione in condizioni di confronto sociale in cui veniva fornita una ricompensa.

Dunque, come si può notare dagli studi sopra esposti, le misurazioni fisiologiche non solo permettono di ottenere dati quantitativi precisi utili alla ricerca, ma consentono di raccogliarli in modi non invasivi e in tempi relativamente brevi.

2.3. Questionari

I questionari in psicologia sono strumenti ampiamente utilizzati per la raccolta dati in diversi ambiti. I questionari possono infatti essere utilizzati per valutazioni in merito alla personalità o ai disturbi clinici, per esaminare il benessere psicologico, la salute mentale e i livelli di stress, ma anche per comprendere le dinamiche relazionali, i comportamenti e gli atteggiamenti degli individui.

In merito ai confronti sociali i questionari sono strumenti particolarmente apprezzati poiché consentono di ottenere informazioni in merito alle percezioni, ai comportamenti e alle emozioni vissute dai partecipanti agli studi.

Utilizzando questo strumento i ricercatori sono in grado di indagare diverse variabili personali e psicologiche, possono metterle in relazione tra di loro senza la necessità di basarsi esclusivamente sull'osservazione dei partecipanti o sulla mera misurazione fisiologica. Uno studio affascinante che tratta di confronto sociale utilizzando come strumento principale di raccolta dati il questionario, ad esempio, è quello condotto da Buckingham e colleghi nel 2006 in cui gli autori hanno esaminato le situazioni di confronto che possono portare a spirali sociali negative. I ricercatori avevano creato alcuni scenari sperimentali in cui i partecipanti venivano messi a confronto e, in seguito, era loro proposto un questionario per raccogliere informazioni sulle emozioni, i comportamenti e le dinamiche sociali durante e dopo il confronto con gli altri. I risultati hanno evidenziato che i confronti sociali negativi comportano notevoli effetti indesiderati, tra cui emozioni negative, minore autostima e percezione di un danno alle relazioni sociali. Attraverso il questionario si sono potuti indagare a fondo quali fossero i fattori in gioco e gli effetti profondi dei confronti sociali per determinare le dinamiche che governano questi processi. Ciò che permette la misurazione di tutti questi elementi, da cui poi si possono effettuare le relative analisi, è l'utilizzo di scale specifiche all'interno del questionario che, nel caso dei confronti sociali, si declinano in scale di confronto sociale. L'aspetto fondamentale di cui bisogna tenere conto quando si tratta dell'utilizzo dei questionari per le ricerche è sicuramente dato dalla composizione e dalla validità delle scale di misura che vengono utilizzate. Nonostante l'importanza del costrutto psicologico dei confronti sociali le scale in merito non sono molte, poiché difficili da realizzare, dovendo tenere conto di molti fattori diversi, ma nel prossimo paragrafo si proporrà una panoramica di quelle maggiormente utilizzate.

2.3.1. Scale di confronto sociale

Le scale di confronto sociale sono strumenti cruciali nella ricerca poiché consentono di raccogliere dati quantitativi riguardo le percezioni e i comportamenti degli individui durante situazioni di confronto sociale. Queste scale, in particolare, hanno come obiettivo quello di studiare le relazioni interpersonali quando le persone si valutano in riferimento agli altri, tenendo conto di autostima, auto percezione, auto miglioramento, benessere emotivo e altri comportamenti.

Costruire questo genere di scale è particolarmente complicato, come si evince dallo studio proposto da Gibbons e colleghi (1999) in cui si esplicita tutto il percorso che ha portato i ricercatori a definire ed utilizzare una scala per i confronti sociali: la INCOM (Iowa-Netherlands Comparison Orientation Measure). I molti studi condotti fino a quel momento avevano teorizzato una “comparison orientation” (CO) ossia una tendenza personale alla comparazione con gli altri e ritenevano che i confronti sociali si basassero su due principi fondamentali: l’opinione e l’abilità (come già ampiamente discusso in precedenza). Gibbons e colleghi, partendo da questi presupposti, costruirono una scala ad 11 item seguendo l’iter standard (Comrey, 1988; DeVellis, 1991), somministrando la INCOM a diversi campioni sia negli Stati Uniti che nei Paesi bassi. In un primo momento fu stilata una scala a 34 item basati sugli elementi di abilità e opinioni composta da item comparativi verso l’alto, comparativi verso il basso e item generali che avevano lo scopo di analizzare le differenze individuali nel confronto di capacità e opinioni. A partire da questa scala furono selezionati gli 11 item che andarono a comporre la scala definitiva. Sulla base di studi precedenti i ricercatori si aspettavano una forte differenza in termini di comparison orientation tra Stati Uniti e Paesi bassi, poiché era stato osservato (Hofstede, 1980) che i primi sono maggiormente orientati al successo rispetto ai secondi. Le analisi hanno confermato questa ipotesi, evidenziando come il livello medio di CO era più alto nei campioni americani rispetto a quelli olandesi; inoltre, le donne hanno riportato un livello di CO significativamente più alto rispetto a quello degli uomini. A partire da questo studio vennero condotte quattro nuove ricerche che valutarono la validità della INCOM. Il primo studio mirava a verificare l’ipotesi secondo cui i partecipanti con punteggi INCOM più alti avrebbero avuto maggiore interesse nel vedere il punteggio realizzato dagli altri durante un test rispetto a chi aveva punteggi INCOM più bassi. I risultati mostrarono come questa previsione si fosse dimostrata esatta.

Il secondo studio (Oldersma, Buunk, & De Dreu, 1997) era costituito da tre diversi esperimenti di cui due condotti utilizzando l’INCOM. In questi due esperimenti i ricercatori hanno esaminato l’impatto del confronto verso il basso sulla soddisfazione per la relazione di coppia e, nel primo dei due, è stato evidenziato come la tendenza al CO e lo stress relazionale abbiano moderato l’impatto del confronto sociale sulla soddisfazione relazionale, ossia il confronto verso il basso ha avuto un impatto più positivo per gli individui in situazioni di insoddisfazione. Anche nel secondo è stato notato che gli individui con difficoltà relazionali e alto livello di CO hanno riportato maggiore soddisfazione dopo il confronto verso il basso. Nel terzo studio (Buunk et al., 1998) condotto utilizzando la INCOM si è valutato il confronto sociale in personale sanitario in condizione di burnout, evidenziando come il confronto verso

il basso abbia generato un effetto più negativo tra coloro che erano ad alto tasso di burnout e ad alto livello di CO. Anche in questo caso la comparison orientation non ha avuto effetti di forte interazione sulle risposte al confronto verso l'alto mentre le risposte affettive verso il basso sono variate in sua funzione. Il quarto studio (Gerrard, Gibbons, Reis-Bergan, Buunk, & Blanton, 1998) ha utilizzato la scala INCOM insieme ad una misurazione di prototipi per l'utilizzo di alcol per prevedere i cambiamenti nel consumo di questa sostanza in un campione di adolescenti. I prototipi hanno interagito con la CO come previsto, i prototipi di rischio maggiore prevedevano aumenti del comportamento a rischio per i partecipanti che avevano alti valori di CO. Gli autori mostrano come questa scala possa avere diversi utilizzi nella ricerca e poiché la comparison orientation non è una caratteristica rigida, ma dipende molto dall'individuo e dal contesto, si potrebbero anche sviluppare interventi che mirino a diminuire la tendenza al confronto con gli altri per favorire il benessere e l'autostima individuale. Dunque, la costruzione e validazione di una scala di confronto sociale è un percorso lungo ed in continua evoluzione che richiede studi paralleli per garantirne la qualità. Nel tempo sono state costruite diverse scale, seppur non tutte allo stesso modo valide e, sicuramente, non ancora sufficienti per misurare con cura e precisione i meccanismi alla base dei confronti sociali, ma soprattutto con obiettivi diversi, che possono essere suddivise per le aree tematiche che indagano:

- Scale di comparazione sociale generale: misurano la percezione delle persone sulla loro posizione sociale o sulle loro qualità personali in relazione agli altri membri della società. Non è una scala specifica come le altre, ma sono una serie di misurazioni che valutano l'individuo in diversi aspetti della sua vita per analizzare il grado di influenza che i confronti sociali esercitano sul suo comportamento e benessere soggettivo. Le scale di comparazione sociale generale dipendono dagli obiettivi specifici di ricerca e possono variare in base al contesto.
- Scale di comparazione di status sociale: misurano la percezione delle persone sulla loro posizione sociale in vari aspetti della vita. Questa scala raccoglie informazioni sulle percezioni individuali riguardo al proprio posto nella società in confronto agli altri e consente di esaminare le disuguaglianze sociali, le dinamiche di classe e le differenze di status tra individui e gruppi. Queste scale sono state utilizzate molto nel corso della storia per valutare il rapporto tra contesto sociale e benessere personale e, ancora oggi, vengono applicate a diversi contesti per comprendere come le disuguaglianze sociali influiscano

sulle persone. Gli autori Wilkinson e Pickett (2009), nel loro libro, forniscono un resoconto di molti studi in merito a questa questione, evidenziando come società più egalitarie mostrino migliori risultati in termini di benessere, spiegando questo fenomeno proprio alla luce delle conoscenze in merito ai confronti sociali.

- Scale di comparazione sociale economica: misurano come le persone percepiscono il loro benessere economico in rapporto agli altri membri della società. Servono per raccogliere informazioni in modo specifico riguardo allo status economico e per valutare il confronto sociale in ambito socio-economico. A differenza delle scale di status queste si concentrano maggiormente sulla percezione delle differenze e dei confronti in termini economici, inoltre indagano l'influenza delle disuguaglianze economiche sul benessere degli individui. Molti studi utilizzano queste scale per determinare il livello di soddisfazione di vita in relazione al reddito, come studiato da Suh e Oishi (2007) che nella loro ricerca esaminarono il rapporto tra disuguaglianze economiche e benessere soggettivo in diverse nazioni europee, evidenziando il ruolo che confronto sociale esercita per modificare queste dinamiche.
- Scale di comparazione sociale della felicità: misurano il livello di felicità o soddisfazione di un individuo rispetto agli altri membri della società o in relazione ad un gruppo specifico di persone. Queste scale sono progettate per raccogliere informazioni sul benessere emotivo ed il livello di felicità delle persone in contesti sociali, come, ad esempio, il World happiness report, una scala costruita per valutare il livello di felicità e benessere in base a diversi indicatori, tra cui PIL pro capite, supporto sociale, aspettativa di vita, libertà, generosità e corruzione.

È poi importante quantomeno citare altre due scale di confronto sociale particolarmente apprezzate ed utilizzate in ambito di ricerca sui confronti sociali:

- Scala di autostima sociale di Rosenberg: è la scala maggiormente utilizzata per misurare il senso di valore personale e la percezione di sé rispetto agli altri. Questa scala in particolare è molto usata al giorno d'oggi poiché si è rivelata utile per valutare autostima e benessere emotivo in relazione all'utilizzo sempre più diffuso dei social network. Una ricerca interessante in merito è quella condotta da da Vogel, Rose, Roberts ed Eckles (2014) in cui è stato esaminato, attraverso l'utilizzo della scala di Rosenberg, come l'uso

dei social network influisca sulla comparazione sociale tra gli utenti e come ciò possa compromettere l'autostima e impattare negativamente sul benessere emotivo.

- **Multidimensional social comparison scale:** misura la comparazione sociale multidimensionale, ossia,à come gli individui si confrontano con gli altri in più dimensioni sociali come, ad esempio, bellezza, intelligenza e successo. Questa scala è stata sviluppata da Suls e Wheeler (2011) per consentire ai ricercatori di esaminare i confronti sociali considerando non solo quanto le persone si confrontano, ma anche quali siano gli aspetti della vita in cui lo fanno. È una scala molto utilizzata per esaminare il confronto sociale in molteplici contesti e per comprendere le dinamiche che influenzano il benessere e il comportamento delle persone.

2.4. Task sperimentali

I task sperimentali in psicologia sono attività o procedure che vengono progettate ed utilizzate in contesti di ricerca per esaminare e studiare diversi aspetti del comportamento umano, dei processi cognitivi ed in generale dei fenomeni psicologici. I task sono strumenti o metodi che permettono ai ricercatori di raccogliere dati empirici in modo controllato e possono variare a seconda della ricerca e dai suoi obiettivi specifici. I task sperimentali utilizzati in psicologia sono molteplici come, ad esempio, i compiti di attenzione o di memoria, i compiti di riconoscimento, di risoluzione dei problemi, di apprendimento, di valutazione delle emozioni, di decisione e di scelta, di comparazione sociale e di valutazione della creatività. Anche nell'ambito di ricerca specifico per i confronti sociali sono innumerevoli gli studi che utilizzano task sperimentali per verificare le loro ipotesi. Tra questi uno degli esperimenti più noti è quello svolto da Asch nel 1956 il cui obiettivo principale era dimostrare la tendenza alla conformità data dall'influenza sociale dopo un confronto con altri individui. Nell'esperimento i partecipanti erano divisi in gruppi di circa 7 persone, ma solo uno di loro era un partecipante reale, mentre gli altri erano complici. Il task sperimentale prevedeva la presentazione di due linee di lunghezza diversa e veniva chiesto ai partecipanti a quale delle due corrispondesse una terza linea che veniva mostrata. Ognuno doveva rispondere davanti a tutti, ma tutti i complici fornivano la risposta errata per vedere se anche il partecipante reale avrebbe sbagliato risposta. I risultati mostrarono come quasi il 75% dei partecipanti reali preferirono fornire una risposta errata ma conforme agli altri almeno una volta. In questo esperimento le persone valutarono le proprie abilità ed opinioni in relazione alle risposte degli altri individui del

gruppo e, notando un'incongruenza, preferirono, nella maggior parte dei casi, conformarsi agli altri.

Un'altra ricerca in cui furono utilizzati task sperimentali per lo studio dei confronti sociali è quella proposta da Smith e Sachs (1997) in cui furono esaminate le dinamiche delle comparazioni sociali e la loro influenza sulla percezione delle proprie abilità. Nello studio, infatti, vennero proposti ai partecipanti dei compiti che riguardavano la selezione di argomentazioni a favore o contro un determinato argomento, in seguito venne detto loro che sarebbe stata valutata la capacità di leadership, ma in realtà venne esaminata l'autovalutazione in merito alle loro capacità in relazione a quelle degli altri, ossia l'influenza che il confronto sociale esercita sulla percezione delle proprie capacità.

Questi esperimenti sono esemplificativi della vastità di ricerche che possono essere condotte in merito ad un singolo argomento, come quello dei confronti sociali, utilizzando task diversi, per corroborare sempre di più la teoria dei confronti sociali e scoprire ogni volta un elemento nuovo o diverso che funge da tassello nel quadro complessivo della teoria.

2.5. Metodi di osservazione

L'osservazione è un metodo di ricerca ampiamente utilizzato in psicologia, questa consiste nella registrazione del comportamento degli individui da parte di un ricercatore, appositamente formato, che ne osserva l'agito. Questo metodo di ricerca non è privo di svantaggi poiché rimane in balia della sensibilità personale di chi si trova ad osservare. L'osservazione fornisce dati oggettivi su comportamenti espliciti ed è spesso utilizzata in studi sperimentali per registrare le risposte dei partecipanti alle manipolazioni, ma può essere utile anche per valutazioni cliniche, oppure, per valutare i comportamenti degli individui all'interno di contesti più ecologici. Questo metodo di raccolta dati richiede l'utilizzo di registrazioni o note e, per questo motivo, la sua affidabilità e la validità dei dati raccolti dipendono dagli osservatori. L'osservazione è particolarmente utile per studiare il comportamento sociale, i processi di conformità, ma anche l'effetto dei confronti sociali sulla percezione di sé. Infatti, sono molti gli studi che utilizzano questo metodo di ricerca, a partire dallo studio precedentemente citato di Asch (1956) sulla conformità, durante il quale gli osservatori registrarono il comportamento dei partecipanti mentre decidevano se conformarsi o meno alle risposte errate date dagli altri membri del gruppo. Un altro studio particolarmente interessante in merito è quello condotto da Regan e Kilduff (1987) in cui si evidenziò l'effetto del confronto sociale sull'attrazione interpersonale tra individui in situazioni sociali reali. Questo studio, in

particolare, si è svolto sul campo ed ha permesso ai ricercatori di osservare il comportamento e le dinamiche sociali dei partecipanti mentre si confrontavano con altri attraverso abilità, competenze e caratteristiche sociali. Gli studiosi hanno evidenziato come i confronti sociali influivano sulla tendenza delle persone ad avvicinarsi a coloro i quali percepivano simili o con un livello di competenza pari alla loro.

3. I confronti sociali nell'epoca dei social

3.1. Introduzione al tema ed analisi storica

Avendo precedentemente analizzato a fondo la tematica dei confronti sociali, le sue implicazioni, le metodologie e le tecniche utilizzate per studiarli, è ora possibile vederne un'applicazione più concreta e contestuale che, probabilmente, permetterà di osservare questa tematica, di cui si discute da quasi un secolo, attraverso una nuova prospettiva e facendo fronte alle nuove problematiche ad essa legate.

È probabilmente inutile sottolineare l'influenza che i social network hanno sulla vita delle persone al giorno d'oggi poiché è più che evidente la loro pervasività nella quotidianità di ognuno, sia per quanto riguarda la loro influenza in merito agli aspetti psicologici che a quelli sociali legati al loro utilizzo. È innegabile il cambiamento che il loro sviluppo e utilizzo ha apportato ai modelli comunicativi e di interazione sociale nel corso degli ultimi decenni ed il punto di origine di questa profonda trasformazione si può ritrovare negli anni Novanta, con la nascita delle primissime piattaforme, ancora rudimentali, come SixDegrees, per poi passare all'avvento di network più conosciuti come Friendster (2002) e MySpace (2003). Il punto di svolta, tuttavia, lo si ha con la nascita di Facebook nel 2004, la piattaforma social ideata da Mark Zuckerberg, che ha inaugurato la nuova era della comunicazione. I social più conosciuti hanno funzioni che apparentemente si differenziano tra loro, da quelli che prediligono le parole e i concetti sintetici, a quelle che si basano sulla condivisione di immagini, fino a quelli più recenti che propongono brevi video in successione, ma, nella realtà dei fatti, tutti convergono verso lo stesso punto, ossia una comunicazione veloce, e spesso superficiale, che incide profondamente sulle relazioni interpersonali e su diversi fattori psicologici tra cui, in primo luogo, l'autostima e il benessere. Queste piattaforme hanno fornito la possibilità di rimanere in contatto con amici e familiari in tutto il mondo, facilitando la condivisione di informazioni in tempo reale, ma, dall'altro lato, hanno aperto la porta a nuove dinamiche sociali, come la possibilità di connettersi a persone sconosciute rivelando ogni aspetto della propria vita.

I dati sulla diffusione dei social mostrano un incremento esponenziale, arrivando a toccare cifre altissime, come i 3 miliardi di utenti attivi su Facebook, i quasi 2 miliardi di TikTok, il miliardo di Instagram (Clement J: Number of monthly active users worldwide) ed, in generale, è stato dimostrato che il 60% della popolazione in economie avanzate e più del 50% nelle economie emergenti utilizza attivamente questi social (Pew Research Center, 2018b) e che il loro utilizzo non sia limitato alle fasce di età più giovani, né vi sia un luogo o un tempo

predisposto, ma vengano usati sempre ed ovunque (Lup et al., 2015). Facebook è maggiormente utilizzato tra gli adulti, seguito da YouTube e Instagram, mentre i più giovani sembrano preferire quest'ultima e le nuove piattaforme di condivisione come TikTok (Pew Research Center, 2018b). Questi numeri testimoniano la portata del fenomeno e permettono di capire come il loro uso diffuso abbia contribuito a ridefinire diversi concetti, tra cui la differenza sempre più sottile tra spazio pubblico e privato, la percezione della politica e della società, la creazione di nuove opportunità economiche, portando ad interrogarsi su questioni nuove e sempre più importanti come la privacy, la disinformazione e le dipendenze digitali. I social continueranno ad influenzare la società in modi sempre più complessi ed è fondamentale trovare nuovi modi di leggere questo fenomeno in evoluzione per poter arginare il più possibile i rischi ad esso associati. La crescita nell'utilizzo dei social ha permesso, quindi, lo sviluppo di molti studi in merito, alcuni anche contrastanti, che contribuiscono alla comprensione del fenomeno. Alcuni di questi studi hanno dimostrato come vi siano stati dei risultati positivi nell'utilizzo dei social (Gonzales e Hancock, 2011, Huang, 2016, Meier e Scha, 2018), altri, invece, hanno provato l'influenza negativa che questi possono avere sull'autostima degli individui e su varie dimensioni del benessere (Vogel et al. al., 2014, Wang et al., 2017).

Diventa a questo punto intuitivo capire l'entità della situazione e quante possano essere le sfaccettature di un discorso tanto ampio come quello dello sviluppo e dell'utilizzo dei social network; perciò, è bene evidenziare l'aspetto principale che verrà trattato all'interno di questo elaborato, ossia l'influenza che i social esercitano sui confronti sociali e le relative ripercussioni. Verranno presi in esame i confronti positivi e negativi online e le ripercussioni che questi hanno sugli individui, saranno esaminati diversi studi e le relative metodologie che si sono dovute adattare ad un contesto di ricerca nuovo; verranno infine considerate le implicazioni che l'utilizzo dei social comportano rispetto ai confronti sociali e come questa relazione influenzi concretamente la vita dei singoli individui e delle intere società.

3.2. Confronti sociali positivi e negativi online

Come è stato ampiamente dimostrato nel corso di questo elaborato, i confronti sociali sono processi psicologici fondamentali che permettono ad ogni individuo di creare un'identità personale unica durante corso della propria vita e ciò, al giorno d'oggi, implica non solo il contesto reale, ma anche il contesto online. È fondamentale, nello studio delle dinamiche che governano i confronti sociali online, la distinzione tra confronto verso il basso e confronto verso l'alto (Buunk e Gibbons, 2005) poiché entrambi interferiscono in modo diverso, ma

significativo, sull'autostima personale. Nel mondo dei social network il confronto sociale è molto presente ed è anche più saliente rispetto ai contesti di vita reale (Haferkamp, Kramer, 2011), infatti i SNS (Social Network Sites) si basano proprio sulla condivisione e la ricezione di informazioni personali con altri individui, tendenzialmente simili, con cui è facile proporre paragoni. Essendo la comunicazione asincrona, è possibile selezionare e filtrare al meglio tutto ciò che si vuole rendere pubblico. Dunque, i confronti sociali tendono ad essere principalmente verso l'alto dato che gli utenti cercano di ritrarre un'immagine di sé che sia il più positiva possibile, anche distorcendo le informazioni che vengono trasmesse. Inoltre, come accennato, chi utilizza queste piattaforme interagisce principalmente con persone conosciute e ciò implica un'alta somiglianza con il gruppo di confronto e, quindi, una maggiore rilevanza personale che porta a confronti sociali più probabilmente negativi per il sé. Vogel e colleghi (2014) hanno infatti evidenziato come un maggiore utilizzo dei social, Facebook in particolare, era correlato ad una valutazione del sé più negativa, mentre Lee e colleghi (2014) hanno mostrato una maggiore predisposizione al confronto sociale nelle persone che utilizzavano di più le piattaforme. Sono molti gli studi che dimostrano come l'utilizzo dei social network sia fortemente correlato al confronto sociale verso l'alto, come lo studio proposto da Chou ed Edge (2012) in cui è stato analizzato l'impatto dell'uso di Facebook sulla percezione delle vite altrui, tenendo conto del fatto che i giudizi degli utenti risentono dell'euristica della disponibilità e del bias di corrispondenza, per cui le informazioni postate sui social vengono attribuite alla persona e non a fattori situazionali. Le analisi hanno evidenziato come le persone che utilizzavano la piattaforma per più tempo ritenevano gli altri più felici e con una vita migliore; il confronto sociale con gli altri in questi casi, quindi, è stato determinante per creare un'immagine di sé e della propria vita più negativa rispetto a quella degli altri in seguito ad un confronto inevitabilmente verso l'alto.

Anche Steers e Wickham (2014) hanno proposto due studi per indagare l'influenza dei social sulla salute psicologica ed hanno notato subito una forte associazione tra tempo trascorso su Facebook e sintomi depressivi che è stata confermata anche nel secondo studio, in cui si è evidenziata la direzione verso l'alto del confronto. Anche in questo caso è possibile affermare con certezza che il confronto verso l'alto si rivela deleterio per gli utenti, soprattutto quelli più attivi, poiché rende inevitabile il paragone con persone che non condividono tutta la realtà, ma solo le parti più interessanti e che permettono di apparire al meglio. Sulla stessa linea si trova lo studio di Liu e colleghi (2017) che non solo ha ampiamente confermato i risultati precedenti, ma ha esteso la ricerca esaminando il ruolo dell'autostima come mediatore e il ruolo dell'ottimismo come moderatore nella relazione che intercorre tra confronti sociali e

social network. I risultati hanno mostrato che l'autostima mediava la relazione tra confronto verso l'alto e sintomi depressivi e che entrambi erano moderati dall'ottimismo. Tutti gli studi, quindi, dimostrano la forte influenza che i social esercitano sull'autostima e sullo stato di salute e benessere psicologico degli individui. Nonostante Facebook e Instagram si differenzino in parte per i contenuti e le modalità di veicolazione del messaggio, entrambe le piattaforme hanno conseguenze simili per quanto riguarda il confronto sociale verso l'alto e propongono attività per lo più passive, come osservare ciò che viene condiviso da altri, che si dimostra essere il comportamento principale sui SNS (Pempek et al., 2009). Questa costante esposizione passiva a contenuti accuratamente raffinati ha conseguenze molto dannose sul benessere (Escobar-Viera et al., 2018) poiché viene a mancare anche la comunicazione e, di conseguenza, il social non risponde più nemmeno al bisogno di connessione con l'altro e l'individuo si limita a nascondersi per giudicare le vite altrui (Kahn, 2017). Lo studio di Schmuck e colleghi (2019) mette in luce le conseguenze di questo costante confronto passivo verso l'alto e rivela una correlazione negativa con l'autostima degli individui ed un minore benessere soggettivo. L'uso dei social prevede una diminuzione della soddisfazione e maggiore frustrazione per gli utenti ed è stato evidenziato un effetto negativo diretto dell'uso di Instagram sul benessere che potrebbe essere spiegato attraverso altre variabili non ancora prese in considerazione. Tra le ipotesi proposte dagli studiosi per spiegare questa correlazione negativa vi è, per esempio, il conflitto con il partner, poiché uno studio di Ridgway e Clayton, (2016) ha rivelato che la pubblicazione di foto su Instagram può portare ad esiti negativi nella relazione e, di conseguenza, un minor benessere generale. Un'altra proposta è legata all'aumento di sintomi depressivi che sono positivamente correlati all'utilizzo di questa piattaforma, come è stato dimostrato in diversi studi, tra cui quello proposto da Lup e colleghi (2015). Un'ulteriore spiegazione possibile è data dai cambiamenti di umore che Instagram può provocare, poiché si è notato un aumento delle emozioni negative degli utenti durante l'utilizzo del social (Vries et al., 2018) che possono alterare il benessere generale delle persone.

Sempre all'interno della ricerca condotta da Schmuck e colleghi (2019) si è evidenziato un effetto negativo diretto del confronto sociale verso l'alto sul benessere soggettivo che ridimensiona l'autostima a fattore complementare. Nonostante, infatti, l'autostima sia da considerarsi un elemento molto importante, che sicuramente influisce sulla vita dell'individuo, bisogna considerare anche altri fattori che influenzano il livello complessivo di benessere, come, ad esempio, i fattori di stress. Lo studio condotto da Appel e colleghi (2016) fa notare come il confronto verso l'alto produca nell'individuo sentimenti di invidia e

frustrazione che hanno un'influenza diretta sul benessere personale, ma non interferiscono per forza con l'autostima. Inoltre, il continuo confronto verso l'alto può portare a produrre pensieri che in parte salvaguardano la propria autostima puntando l'attenzione su fattori esterni, come il pensiero che la vita sia di per sé ingiusta, che influenza il grado di benessere, ma anche in questo caso non si abbassa necessariamente il livello di autostima (Chou e colleghi, 2012).

In generale, quindi, si può affermare che il processo di confronto sociale, tanto utile e fondamentale nella vita di ciascuno, sia a dir poco deleterio all'interno di contesti creati ad hoc per la comparazione con altri come lo sono i social network. Il confronto verso l'alto, in particolare, è costantemente sollecitato ed influisce sicuramente sul livello di autostima, ma incide anche sul benessere generale dell'individuo. D'altra parte, è giusto dare spazio anche a quelle che sono esperienze positive online e che possono rendere le piattaforme social un luogo di scambio e di crescita personale. Uno studio molto interessante in merito è stato condotto da Ruggeri, Ingoglia e colleghi (2021) che hanno analizzato il confronto sociale online durante il periodo di quarantena correlata al COVID-19 nello specifico in Italia. Lo studio longitudinale incrociato ha esaminato l'aumento del disagio psicologico e il ruolo benefico che il confronto sociale online svolge nel mitigarlo. I risultati hanno dimostrato che questo genere di confronto svolge un ruolo importante come fattore protettivo rispetto a depressione, ansia, stress, solitudine e soddisfazione di vita. Il confronto online può soddisfare, soprattutto in condizioni difficili, alcuni bisogni come, ad esempio, il bisogno di appartenenza, il supporto emotivo, ma anche lo stesso confronto sociale, se positivo, poiché osservare altri nella stessa situazione di difficoltà può attenuare gli effetti del disagio.

È proprio davanti a queste evidenze che diventa chiara la necessità di condurre ulteriori studi per poter comprendere a pieno quale sia il confine tra effetti benefici e deleteri dei social network, poiché solo comprendendo a pieno i fattori latenti sotto questi meccanismi psicologici sarà possibile proporre dei piani accurati per un utilizzo delle piattaforme più consapevole.

Il confronto sociale all'interno del contesto online, dunque, è un argomento particolarmente controverso, infatti, se da una parte gli utenti sono portati ad utilizzare le piattaforme social quotidianamente, per usufruire della possibilità di interconnessione con gli altri, dall'altra, proprio questo proposito, comporta conseguenze importanti a livello di autostima e benessere complessivo.

3.3. Implicazioni metodologiche e limiti della ricerca

È innanzitutto necessario mettere in evidenza come, a causa del recente avvento all'uso dei social, siano presenti nella ricerca diverse lacune importanti, che sicuramente con il passare del tempo, grazie alle nuove ricerche che verranno effettuate e allo sviluppo di nuove tecniche e metodologie, saranno colmate. Gli studi che hanno indagato i confronti sociali online si sono dovuti confrontare per la prima volta con un mondo virtuale del tutto nuovo, in continua espansione ed evoluzione, che ancora in gran parte rimane inesplorato ed hanno fatto i conti con ciò che tutto questo comporta. Da sempre, infatti, le nuove esigenze della ricerca hanno indotto alla creazione di nuove teorie, metodologie, e strumenti per poter far fronte alla realtà in continuo mutamento e, d'altra parte, la nascita dei social è stato probabilmente, sotto diversi punti di vista, il salto più ampio che si sia compiuto nello sviluppo della società. Infatti, ad oggi, la creazione di nuove tecniche altrettanto all'avanguardia che possano indagare queste nuove dinamiche psicologiche e sociali ha ancora un ampio margine di miglioramento. Come evidenziato dallo studio condotto da Schmuck e colleghi (2019) i limiti principali della ricerca, al momento, sono tre; in primo luogo, si sottolinea come il campione preso in esame per gli studi sui confronti sociali in risposta all'uso dei social è prevalentemente composto da giovani adulti, adolescenti o studenti, mentre i dati sull'utilizzo dei social sono chiari in merito alla platea di utenti, che è ampiamente composta anche da adulti di tutte le età. Nonostante in giovane età si sia più suscettibili al confronto sociale (Lee, 2014), la letteratura evidenzia un forte impatto di questo processo lungo tutto l'arco della vita (Heckhausen e Krueger, 1993) e sarebbe quindi importante comprendere come il benessere e l'autostima vengano influenzate dall'uso delle nuove piattaforme anche in età più avanzata. Il secondo elemento preso in esame nell'articolo di Schmuck e colleghi (2019) è dato dalla inevitabile mancanza di risultati e dati longitudinali. Alcuni studi longitudinali condotti in campo di SNS si sono concentrati sulla relazione tra utilizzo dei social e benessere negli adulti (Shakya e Christakis, 2017, Yoo e Jeong, 2017) mentre, per quanto riguarda i confronti sociali e l'autostima, sono al momento disponibili dati correlazionali che rendono difficile una stima sul lungo periodo, sarà quindi importante programmare anche questo genere di ricerche.

Infine, il terzo grande limite alle ricerche in tema SNS e confronti sociali è dato dal fatto che quasi tutte si siano concentrate esclusivamente su un'unica piattaforma, ad esempio Vries e Kühne (2015) hanno incentrato la loro analisi su Facebook, mentre Lup e colleghi (2015) si sono concentrati su Instagram, altri studi, invece, non hanno fatto alcuna distinzione, ma, in entrambi i casi, viene a mancare qualcosa. È fondamentale, infatti, tenere conto della piattaforma su cui si svolgono le ricerche poiché le loro caratteristiche e i processi di confronto

verso l'alto o verso il basso che vengono innescati differiscono molto (Khan, 2017, Phua et al., 2017) e, proprio per questo stesso motivo, è importante proporre un'analisi che tenga conto in modo trasversale dei diversi social per poter confrontare le varie modalità tra loro.

Bisogna poi considerare che l'evoluzione delle metodologie di ricerca sui confronti sociali e i limiti che ne conseguono, sono fortemente influenzati dalle caratteristiche uniche dell'ambiente online, ad esempio, le piattaforme offrono la possibilità di accedere ad una quantità di dati di molto superiore rispetto al passato. Come affermato da Biggerstaff (2012) l'accesso ai dati e alle risorse online come foto e video, ma anche diari o resoconti personali, rendono le analisi qualitative molto attraenti per gli psicologi, perché la mole di informazioni è tale da permettere uno studio soddisfacente. Infatti, le informazioni sono già presenti sul web e, dunque, permettono di risparmiare la maggior parte del tempo dello studio, che sarebbe stata dedicata proprio alla raccolta dei dati, mentre può essere effettuata senza problemi la selezione di quelli più opportuni al fine delle analisi specifiche. I social, in particolare, basano la loro attività proprio sulla condivisione di informazioni di natura estremamente personale, se non intima in certi casi, tutti elementi che per essere raccolti in studi tradizionali dovrebbero quantomeno prevedere l'interlocuzione con il partecipante e la somministrazione di questionari o interviste, il che significa tempo e risorse sicuramente più ingenti. D'altra parte, bisogna però considerare attentamente la questione della privacy e dei dati personali, poiché nonostante le informazioni vengano condivise spontaneamente dagli utenti ciò non autorizza terzi ad utilizzarle a proprio piacimento. È chiaro che soluzioni a questa problematica sono state subito cercate e trovate, come le dichiarazioni di consenso, ciò nondimeno è necessario essere cauti e diligenti nel trattamento di dati altrui, una tematica di grande rilievo al momento. È necessario poi affrontare una particolare questione metodologica, evidenziata da Meier e Johnson (2022) nella loro review, in cui affermano che le misurazioni self-report utilizzate per misurare il confronto sociale non riescano a specificarne la direzione (verso l'alto o verso il basso) e il focus (assimilazione o contrasto), nonostante i risultati differenziali. Infatti, in molti studi, la direzione del confronto viene determinata in base a risultati più o meno negativi, per cui i risultati più negativi determinano confronti verso l'alto e viceversa, dando così un peso maggiore alle correlazioni negative con il benessere e l'autostima. Nel disegno di ricerca è fondamentale tenere separati direzione e focus e, per questo motivo, spesso accade che i risultati di studi strutturalmente simili siano molto discordanti tra loro. La ricerca condotta da Johnson e Knobloch-Westerwick (2017), ad esempio, ha proposto due diversi studi per indagare se l'utilizzo dei social possa influire sul benessere soggettivo. Nel primo gli utenti con stato d'animo negativo cercavano maggiormente il confronto verso l'alto, nel secondo ha

rilevato che se l'identificazione con il gruppo di confronto sulle piattaforme era bassa i confronti da parte di utenti con umore negativo era sempre al rialzo, mentre, chi si identificava trascorreva più tempo visualizzando confronti verso l'alto, ma in questo caso a prescindere dallo stato d'animo. In generale, l'effetto dell'esposizione a confronti sociali online verso l'alto ha migliorato l'umore, soprattutto quando si trattava di successi professionali, mentre, le persone che si identificavano maggiormente nei gruppi hanno sperimentato un umore più positivo. Questi risultati sono in controtendenza rispetto ai molti studi presi in considerazione fino a questo momento, a dimostrazione del fatto che sono ancora molti i fattori che non sono stati presi in considerazione all'interno di quest'ambito di ricerca e che sarà necessario comprendere a pieno le relazioni che intercorrono tra tutti gli elementi che entrano in gioco. Non è da considerare sbagliata di per sé l'ipotesi per cui l'utilizzo dei social comporti effetti negativi sull'individuo, ma è necessario trovare correlazioni causali forti con gli elementi che possono diminuire il livello di benessere. In secondo luogo, bisogna anche prendere maggiormente in considerazione le relazioni positive che possono intercorrere tra utilizzo delle piattaforme e aumento del benessere, come hanno fatto Meier, Gilbert e colleghi (2020) analizzando in due diversi studi se e come l'elaborazione cognitivo-affettiva dei messaggi visivi sui social network porti all'ispirazione. Negli studi è stato dimostrato che gli utenti reagiscono a post Instagram più positivi e ottimizzati con confronti verso l'alto positivi che, attraverso il processo di assimilazione, aumentano ispirazione e benessere.

Inoltre, accade che alcuni studi adattino scale di orientamento al confronto sociale, come quelle viste nel capitolo precedente, al contesto online delle piattaforme social, senza però rendere conto del fatto che queste andrebbero quantomeno adattate alle necessità specifiche e, soprattutto, non dovrebbero essere utilizzati i tratti di queste scale come mediatori, non avendo, per l'appunto, provveduto prima ad evidenziare una relazione tra questi.

In conclusione, quindi, è possibile affermare che la moltitudine di studi condotti sui confronti sociali online sia ancora all'inizio di un lungo percorso verso la ricerca della verità. Tuttavia, nonostante le nuove contro-argomentazioni alla principale ipotesi di una correlazione tra utilizzo dei social e minore autostima e benessere, sarà prioritario indagare le numerose prove che rendono impossibile negare questa relazione. Per farlo sarà sicuramente necessario scoprire nuovi elementi latenti, utilizzare scale nuove costruite ad hoc e migliorare gli strumenti di ricerca che possono essere utilizzati in questo nuovo contesto.

3.4. Conclusioni

Nel corso di questo elaborato si è trattato della teoria dei confronti sociali formulata da Festinger. È stato utile prendere in analisi la teoria nel suo insieme, analizzandone gli aspetti e gli elementi più importanti, quali siano le funzioni di tale processo psicologico e quali variabili ne influenzino l'utilizzo. In questa prima fase si sono osservati diversi studi, sicuramente più recenti rispetto alla teoria, per poterne valutare le potenzialità e capirne l'influenza nella vita di ogni individuo. Sono state ampiamente prese in considerazione anche le critiche mosse alla teoria ed ai suoi sviluppi successivi, infatti, solo grazie alla collaborazione con altri autori e la presa in carico delle successive generazioni di studiosi si è potuto ampliare così tanto il range di influenza di questa teoria.

Sono successivamente state analizzate le tecniche e le metodologie fondamentali per la ricerca in merito al vasto tema dei confronti sociali, che permettono di analizzarne sfaccettature sempre diverse o di riconsiderare gli stessi elementi sotto una nuova luce. Con il passare del tempo, tuttavia, è sempre necessario riadattare la ricerca in merito a temi di natura psicologica ai problemi contestuali del periodo nel quale si svolgono gli studi. Per questo motivo è stato proposto un approfondimento in merito alle piattaforme social e alle conseguenze che il confronto sociale può provocare in questo nuovo contesto di interscambio.

Il continuo confronto con le vite blasonate degli altri utenti presenti sulle piattaforme influisce fortemente sulla percezione della FOMO ed aumenta la generale situazione di malessere, ansia, stress e depressione, senza contare i danni provocati dalla dipendenza che i social possono creare. Vi sono tuttavia anche aspetti positivi, come l'inclusività o l'attivismo promulgati sulle piattaforme. Lo spostamento dell'ago della bilancia verso una parte oppure l'altra è sicuramente influenzato da molti fattori ambientali, contestuali e personali che ne determinano il grado di pericolosità. Sia i ricercatori che gli psicologi possono in qualche modo influire a favore di questa o di quella parte attraverso i loro studi e grazie alla creazione di progetti e programmi ad hoc per la prevenzione del rischio e il miglioramento della condizione di benessere di tutti gli individui. Emerge la necessità di proseguire in questa direzione per quanto riguarda gli studi e la ricerca in merito ai confronti sociali online poiché è fondamentale che vengano creati programmi educativi per fornire agli utenti gli strumenti necessari al fine di navigare in modo più consapevole i social network, affrontando in modo propositivo le difficoltà che si incontrano e per gestire al meglio l'impatto psicologico che questi possono avere. È inoltre fondamentale lo sviluppo di politiche e linee guida per una migliore regolamentazione delle piattaforme social che potrebbero mitigare gli effetti negativi dei confronti sociali attraverso strategie apposite e la promozione di interazioni positive.

Anche altri interventi come un maggiore supporto psicologico, promozione dell'empatia e counseling nelle scuole potrebbero sicuramente incentivare un utilizzo proattivo e meno problematico dei social.

La Teoria è stata, dunque, nel corso delle pagine, sviscerata ed applicata a contesti di vita diversi, dal passato al presente, con un occhio puntato al futuro, prendendone in considerazione le radici più profonde e le applicazioni pratiche a problematiche attuali, mantenendo al centro la sua funzione di valutazione del sé in relazione all'altro, che rimane l'elemento fondamentale per la formazione di ognuno.

4. Bibliografia

Alicke, M. D., LoSchiavo, F. M., Zerbst, J., & Zhang, S. (1997). The person who outperforms me is a genius: Maintaining perceived competence in upward social comparison. *Journal of personality and social psychology*, 73(4), 781.

Akbari, M., Seydavi, M., Palmieri, S., Mansueto, G., Caselli, G., & Spada, M. M. (2021). Fear of missing out (FoMO) and internet use: A comprehensive systematic review and meta-analysis. *Journal of Behavioral Addictions*, 10(4), 879-900.

Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: I. A minority of one against a unanimous majority. *Psychological monographs: General and applied*, 70(9), 1.

Aspinwall, L. G. (1997). Future-oriented aspects of social comparisons. In B. P. Buunk & F. X. Gibbons (Eds.), *Health, coping, and well-being: Perspectives from social comparison theory* (pp. 125–166). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates

Aspinwall, L. G., & Taylor, S. E. (1993). Effects of social comparison direction, threat, and self-esteem on affect, self-evaluation, and expected success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, 708–722.

Back, K. W. (1951). Influence through social communication. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46(1), 9.

Balconi, M., & Pagani, S. (2015). Social hierarchies and emotions: cortical prefrontal activity, facial feedback (EMG), and cognitive performance in a dynamic interaction. *Social Neuroscience*, 10(2), 166-178.

Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. Freeman.

Baumeister, R. F., Twenge, J. M., & Nuss, C. K. (2002). Effects of social exclusion on cognitive processes: Anticipated aloneness reduces intelligent thought. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(4), 817-827.

Biggerstaff, D. (2012). Qualitative research methods in psychology. *Psychology: selected papers*, 175-206.

Byrne, D., Griffitt, W., & Stefaniak, D. (1967). Attraction and similarity of personality characteristics. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5(1), 82

Blanton, H., Buunk, B. P., Gibbons, F. X., & Kuyper, H. (1999). When better-than-others compares upward: the independent effects of comparison choice and comparative evaluation on academic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 420–430

Buunk, B. P. (1995). Comparison direction and comparison dimension among disabled individuals: towards a refined conceptualization of social comparison under stress. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 316–330.

Buunk, B. P., Gibbons, F. X., & Reis-Bergan, M. (1997). Social comparison in health and illness. In B. Buunk & F. X. Gibbons (Eds.), *Health, coping and well-being: Perspectives from social comparison theory* (pp. 1–23). Mahwah, NJ: L. Erlbaum Associates

Buunk, B. P., & Gibbons, F. X. (2007). Social comparison: The end of a theory and the emergence of a field. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102(1), 3-21.

Buunk, B. P., Kuyper, H., & Van der Zee, Y. G. (2005). Affective response to social comparison in the classroom. *Basic and Applied Social Psychology*, 27, 229–237.

Buunk, B. P., Schaufeli, W. B., & Ybema, J. F. (1994). Burnout, uncertainty, and the desire for social comparison among nurses. *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 1701–1718.

Buunk, B. P., VanYperen, N. W., Taylor, S. E., & Collins, R. L. (1991). Social comparison and the drive upward revisited: a Yliation as a response to marital stress. *European Journal of Social Psychology*, 21, 529–546.

Buunk, B. P., van der Zee, K. I., & van Yperen, N. W. (2001). Neuroticism and social comparison orientation as moderators of affective responses to social comparison at work. *Journal of Personality*, 69, 745–763.

Cialdini, R. B., & Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. *Annu. Rev. Psychol.*, 55, 591-621.

Clement J: Number of Monthly Active Facebook Users Worldwide as of 4th Quarter 2019. January 30 Statista; 2020 <https://www.statista.com/statistics/264810/number-of-monthly-active-facebook-users-worldwide/>.

Clement J: Number of Monthly Active Instagram Users from January 2013 to June 2018. December 3 Statista; 2019 [https:// www.statista.com/statistics/253577/](https://www.statista.com/statistics/253577/)

Clement J: Daily Time Spent on Social Networking by Internet Users Worldwide from 2012 to 2018. February 26 Statista; 2020 [https://www.statista.com/statistics/433871/ daily-social-media-usage-worldwide/](https://www.statista.com/statistics/433871/daily-social-media-usage-worldwide/).

Cohn, A., Fehr, E., Herrmann, B., & Schneider, F. (2011). Social comparison in the workplace: evidence from a field experiment.

Collins, R. L. (1996). For better or worse: The impact of upward social comparison on self-evaluations. *Psychological bulletin*, 119(1), 51.

De Vries, D. A., & Kühne, R. (2015). Facebook and self-perception: Individual susceptibility to negative social comparison on Facebook. *Personality and individual differences*, 86, 217-221.

Diehl, M. (1988). Social identity and minimal groups: The effects of interpersonal and intergroup attitudinal similarity on intergroup discrimination. *British Journal of Social Psychology*, 27(4), 289-300

Diener, E., & Fujita, F. (1997). Social comparisons and subjective well-being. In B. P. Buunk & F. X. Gibbons (Eds.), *Health, coping, and well-being: Perspectives from social comparison* (pp. 329–358). Mahwah, NJ: Erlbaum Associates.

Dittmar, H., & Howard, S. (2004). Professional hazards? The impact of models' body size on advertising effectiveness and women's body-focused anxiety in professions that do and do not emphasize the cultural ideal of thinness. *British Journal of Social Psychology*, 43(4), 477-497.

Dreyer, A. S. (1953). *Behavior in a level of aspiration situation as affected by group comparison*. University of Minnesota.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140.

Festinger, L., Gerard, H. B., Hymovitch, B., Kelley, H. H., & Raven, B. (1952). The influence process in the presence of extreme deviates. *Human Relations*, 5(4), 327-346.

Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). Social pressures in informal groups; a study of human factors in housing.

Fielding, N. G., Blank, G., & Lee, R. M. (2016). The SAGE handbook of online research methods. *The SAGE Handbook of online research methods*, 1-684.

Friend, R. M., & Gilbert, J. (1973). Threat and fear of negative evaluation as determinants of locus of social comparison. *Journal of Personality*, 41, 328–340.

Gerard, H. B. (1963). Emotional uncertainty and social comparison. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66(6), 568.

Gerber, J. P., & Wheeler, L. (2009). On being rejected: A meta-analysis of experimental research on rejection. *Perspectives on Psychological Science*, 4(5), 468-488

Gibbons, F. X., & Buunk, B. P. (1999). Individual differences in social comparison: development and validation of a measure of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 129–142.

Gibbons, F. X., Buunk, B. P., & Gerrard, M. (1995). Social comparison and health: The application of a three-dimensional framework. *Health Psychology*, 14(6), 520-534

Gibbons, F. X., & Gerrard, M. (1989). Effects of upward and downward social comparison on mood states. *Journal of social and clinical psychology*, 8(1), 14-31.

Gross, J. J. (Ed.). (2014). *Handbook of Emotion Regulation*. The Guilford Press

Goethals, G. R. (1986). Social comparison theory: Psychology from the lost and found. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 12(3), 261-278.

Goethals, G.R. & Darley, J.M. (1977). Social comparison theory: An attributional approach. In J.M. Suls & R.L. Miller (Eds.), 'Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives. pp 259–278

Gonzales, A. L., & Hancock, J. T. (2011). Mirror, mirror on my Facebook wall: Effects of exposure to Facebook on self-esteem. *Cyberpsychology, behavior, and social networking*, 14(1-2), 79-83.

Haferkamp, N., & Krämer, N. C. (2011). Social comparison 2.0: Examining the effects of online profiles on social-networking sites. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, *14*(5), 309-314.

Hakmiller, K. L. (1966). Threat as a determinant of downward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology* (Suppl. 1), 32–39.

Hechter, M., & Opp, K. D. (Eds.). (2001). Social norms.

Heckhausen, J., & Krueger, J. (1993). Developmental expectations for the self and most other people: Age grading in three functions of social comparison. *Developmental psychology*, *29*(3), 539.

Hemphill, K. J., & Lehman, D. R. (1991). Social comparisons and their affective consequences: the importance of comparison dimension and individual difference variables. *Journal of Social and Clinical Psychology*, *10*, 372–394.

Hoffman, P. J., Festinger, L., & Lawrence, D. H. (1954). Tendencies toward comparability in competitive bargaining. *Human Relations*, *7*, 141–159.

Hoppe, Ferdinand (1930): Erfolg und Misserfolg. Untersuchungen zur Handlungs- und Affektpsychologie (hg. v. Kurt Lewin), IX. *Psychologische Forschung*, *14*, 1-63.

Huang, H. Y. (2016). Examining the beneficial effects of individual's self-disclosure on the social network site. *Computers in human behavior*, *57*, 122-132.

Johnson, B. K., & Knobloch-Westerwick, S. (2017). When misery avoids company: Selective social comparisons to photographic online profiles. *Human Communication Research*, *43*(1), 54-75.

Khan, M. L. (2017). Social media engagement: What motivates user participation and consumption on YouTube? *Computers in human behavior*, *66*, 236-247.

Kulik, J. A., & Mahler, H. I. M. (2000). Social comparison, affiliation, and emotional contagion under threat. In J. Suls & L. Wheeler (Eds.), *Handbook of social comparison: Theory and research. The Plenum series in social clinical psychology* (pp. 295–320). Dordrecht, NL: Kluwer.

- Lee, S. Y. (2014). How do people compare themselves with others on social network sites? The case of Facebook. *Computers in human behavior*, 32, 253-260.
- Li, X., Tong, W., Li, Y., Lyu, Y., & Hu, W. (2023). The effects of social comparison and self-construal on creative idea generation: An EEG study. *Behavioural Brain Research*, 436, 114084.
- Liu, D., Liu, S., Liu, X., Zhang, C., Li, A., Jin, C. & Zhang, X. (2018). Interactive brain activity: review and progress on EEG-based hyperscanning in social interactions. *Frontiers in psychology*, 9, 1862.
- Lup, K., Trub, L., & Rosenthal, L. (2015). Instagram# instasad? exploring associations among instagram use, depressive symptoms, negative social comparison, and strangers followed. *Cyberpsychology, Behavior, and Social Networking*, 18(5), 247-252.
- Locke, K. D., & Nekich, J. C. (2000). Agency and communion in naturalistic social comparison. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 864–874.
- Lockwood, P., & Kunda, Z. (1997). Superstars and me: Predicting the impact of role models on the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 91-103.
- Meier, A., Scha, S., 2018. The positive side of social comparison on social network sites: how envy can drive inspiration on Instagram. *Cyberpsychology. Behav. Soc.*
- Meier, A., & Johnson, B. K. (2022). Social comparison and envy on social media: A critical review. *Current Opinion in Psychology*, 45, 101302. *Netw.* 21, 411–417.
<https://doi.org/10.1089/cyber.2017.0708>.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *The Journal of abnormal and social psychology*, 67(4), 371.
- Morse, S., & Gergen, K. J. (1970). Social comparison, self-consistency and the concept of the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 148–156.
- Mussweiler, T. (2001). "Selective accessibility and the generation of social comparisons: Consequences for evaluations of the self and others." *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(6), 861-875.

Mussweiler, T., Gabriel, S., & Bodenhausen, G. V. (2000). Shifting social identities as a strategy for defecting threatening social comparisons. *Journal of Personality and Social Psychology*, *79*, 398–409.

Mussweiler, T., Rüter, K., & Epstude, K. (2004). The ups and downs of social comparison: mechanisms of assimilation and contrast. *Journal of personality and social psychology*, *87*(6), 832.

Mussweiler, T., & Strack, F. (1999). Hypothesis-consistent testing and semantic priming in the anchoring paradigm: A selective accessibility model. *Journal of Experimental Social Psychology*, *35*(2), 136-164.

Mussweiler, T., & Strack, F. (2000). Consequences of social comparison: selective accessibility, assimilation, and contrast. In J. Suls & L. Wheeler (Eds.), *Handbook of social comparison: Theory and research* (pp. 253–270). New York: Plenum.

Poushter, J., Bishop, C., & Chwe, H. (2018). Social media use continues to rise in developing countries but plateaus across developed ones. *Pew research center*, *22*, 2-19.

Phua, J., Jin, S. V., & Kim, J. J. (2017). Uses and gratifications of social networking sites for bridging and bonding social capital: A comparison of Facebook, Twitter, Instagram, and Snapchat. *Computers in human behavior*, *72*, 115-122.

Rofe, Y. (1984). Stress and affiliation: a utility theory. *Psychological Bulletin*, *91*, 235–250.

Rosenberg, M. (1965). Rosenberg self-esteem scale. *Journal of Religion and Health*.

Ruggieri, S., Ingoglia, S., Bonfanti, R. C., & Coco, G. L. (2021). The role of online social comparison as a protective factor for psychological wellbeing: A longitudinal study during the COVID-19 quarantine. *Personality and individual differences*, *171*, 110486.

Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation*. Palo Alto, CA: Stanford Univ. Press.

Schmuck, D., Karsay, K., Matthes, J., & Stevic, A. (2019). “Looking Up and Feeling Down”. The influence of mobile social networking site use on upward social comparison, self-esteem, and well-being of adult smartphone users. *Telematics and informatics*, *42*, 101240.

Shakya, H.B., Christakis, N.A., 2017. Association of Facebook use with compromised well-being: a longitudinal study. *Am. J. Epidemiol.* 185, 203–211.

Shepperd, J. A., & Taylor, K. M. (1999). Ascribing advantages to social comparison targets. *Basic and Applied Social Psychology*, 21, 103– 117.

Sherif, M. (1936). The psychology of social norms.

Srull, T. K., & Wyer, R. S. (1989). Person memory and judgment. *Psychological review*, 96(1), 58

Suh, E., & Oishi, S. (2007). Economic Inequality and Life Satisfaction across European Countries. *European Journal of Social Psychology*, 37(5), 875-885.

Suls, J., Martin, R., & Wheeler, L. (2002). Social comparison: Why, with whom, and with what effect? *Current Directions in Psychological Science*, 11(5), 159-163.

Suls, J., & Wheeler, L. (Eds.). (2000). *Handbook of social comparison: Theory and research*. Dordrecht, NL: Kluwer.

Tajfel, H., Billig, M. G., Bundy, R. P., & Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. *European journal of social psychology*, 1(2), 149-178

Taylor, S. E., Wood, J. V., & Lichtman, R. R. (1983). It could be worse: selective evaluation as a response to victimization. *Journal of Social Issues*, 39, 19–40.

Tennen, H., McKee, T. E., & AZeck, G. (2000). Social comparison processes in health and illness. In J. Sulz & L. Wheeler (Eds.), *Hand- book of social comparison: Theory and research* (pp. 443–483). Dordrecht, NL: Kluwer.

Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 21, pp. 181–227). San Diego, CA: Academic Press.

Thornton, D. A., & Arrowood, A. J. (1966). Self-evaluation, self- enhancement, and the locus of social comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, 2(Suppl. 1), 40–48.

Van der Zee, K., Buunk, B. P., & Sanderman, R. (1998). Neuroticism and reactions to social comparison information among cancer patients. *Journal of Personality*, *66*, 175–194.

Verduyn, P., Gugushvili, N., Massar, K., Täht, K., & Kross, E. (2020). Social comparison on social networking sites. *Current opinion in psychology*, *36*, 32-37.

Vogel, R. M. (2015). The influence of social comparison processes on consumer behavior: A review and suggestions for future research. *Journal of Consumer Psychology*, *25*(2), 222-234.

Vogel, E. A., Rose, J. P., Roberts, L. R., & Eckles, K. (2014). Social comparison, social media, and self-esteem. *Psychology of Popular Media Culture*, *3*(4), 206–222

Wang, Y., Pegna, A. J., & Framorando, D. (2023). The effect of social comparison on effort: When similar and slightly better peers increase effort-related cardiovascular responses. *International Journal of Psychophysiology*, *192*, 72-79.

Wang, J., Wang, H., Gaskin, J., Hawk, S., Wang, J. (2017). The mediating roles of upward social comparison and self-esteem and the moderating role of social comparison orientation in the association between social networking site usage and subjective well-being. *Front. Psychol.* *8*, 1–9.

Whittemore, I. C. (1924). The influence of competition on performance: An experimental study. *The Journal of Abnormal Psychology and Social Psychology*, *19*(3), 236.

Wheeler, L. (1966). Motivation as a determinant of upward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, *1*, 27–31.

Wheeler, L. (1977). The self-perception process: A reinterpretation. *Journal of Experimental Social Psychology*, *13*(3), 238-249.

Wheeler, L. (1991). A brief history of social comparison theory. In J. Suls & T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: contemporary theory and research* (pp. 3–21). Hillsdale, NJ: L. Erlbaum Associates.

Wheeler, L. (2000). Individual differences in social comparison. In J. Suls & L. Wheeler (Eds.), *Handbook of social comparison: theory and research* (pp. 141–158). Dordrecht, NL: Kluwer.

Wheeler, L., & Miyake, K. (1992). Social comparison in everyday life. *Journal of personality and social psychology*, 62(5), 760.

Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin*, 90, 245–271.

Wilson, S. R., & Benner, L. A. (1971). Ability evaluation and self-evaluation as types of social comparison. *Sociometry*, 36, 600–607.

Wood, J. V. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological bulletin*, 106(2), 231-248.

Wood, J. V., Elaine Perunovic, W. Q., & Lee, J. W. (2009). Positive self-statements: Power for some, peril for others. *Psychological Science*, 20(7), 860-866.

Yun, D., & Silk, K. J. (2011). Social norms, self-identity, and attention to social comparison information in the context of exercise and healthy diet behavior. *Health communication*, 26(3), 275-285.