



PSICOLOGIA SOCIALE

lez. 2



Paola Magnano

paola.magnano@unikore.it

tre principi di elaborazione

1 - Conservatorismo:

le opinioni consolidate sono lente a cambiare: gli atteggiamenti, le prime impressioni, gli stereotipi sono conservati e protetti

2 - Accessibilità:

le informazioni più accessibili e disponibili esercitano un'influenza maggiore nella nostra vita mentale

3 - Superficialità o Profondità di elaborazione:

l'elaborazione può essere superficiale o approfondita: generalmente ci si affida ad un'elaborazione superficiale delle informazioni; quando sussistono particolari stati motivazionali le persone intraprendono processi di elaborazione più profondi

**COME LE PERSONE COSTRUISCONO,
MANTENGONO E MODIFICANO
LE PROPRIE IMPRESSIONI DEGLI
ALTRI?**

intelligente

la percezione totale di un'altra persona non è la semplice somma dei concetti usati per definirlo

il soggetto percipiente tenta di organizzare i vari tratti della persona in un insieme e, nel fare ciò, crea una percezione qualitativamente diversa dalla semplice somma delle parti

il significato di un certo comportamento non è espresso inequivocabilmente con una singola definizione; molto dipende dal contesto nel quale il comportamento si svolge

prudente

freddo

intelligente

laborioso

abile

prudente

determinato

pratico

(Asch, 1946)

COME SI INTEGRANO LE INFORMAZIONI?

**PRINCIPIO DI
COERENZA**

tendiamo ad organizzare la nostra percezione degli altri in modo che gli elementi si integrino secondo uno schema formale ed emotivo coerente

**EFFETTO
PRIMACY O DI
PRIORITÀ**

(Asch, 1946)

**EFFETTO
RECENCY**

questo ci porta a trascurare tutte le successive informazioni contraddittorie

l'ultima informazione disponibile è più importante di quelle precedenti nella formazione di un'immagine globale

MODELLO CONFIGURAZIONALE

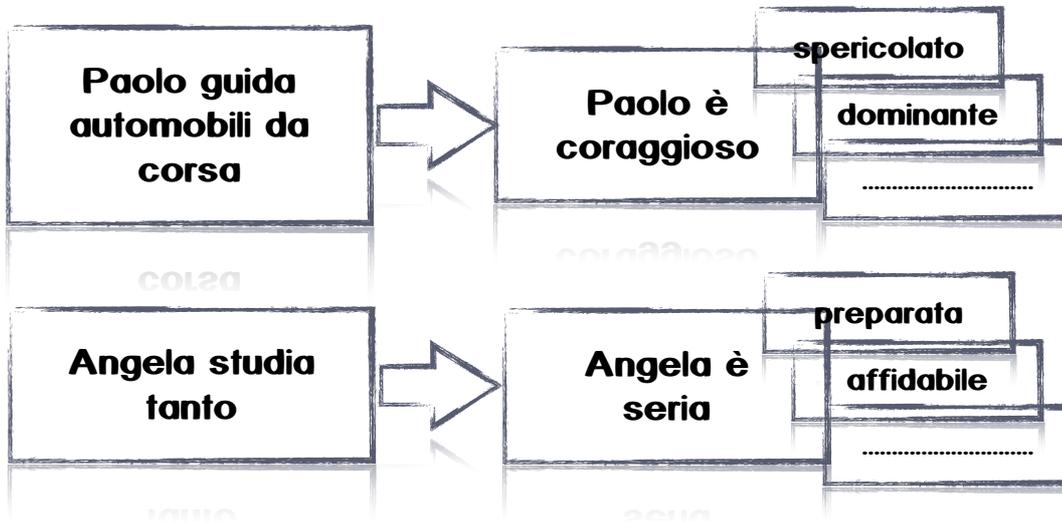
(Asch, 1946)

le persone elaborano delle teorie implicite della personalità che le aiutano per comprendere gli altri

le persone integrano le informazioni sociali cercando di inferire un modello globale

le teorie implicite della personalità

sono modelli di associazione fra tratti - Schneider, 1973



COSA SUCCEDE NELLA REALTA'?

le informazioni vengono trasmessi non solo attraverso le parole, ma attraverso i dati sensoriali grezzi (sguardi, suoni, odori): questo cambia profondamente il contenuto delle nostre impressioni

le informazioni sensoriali possono avere implicazioni dirette nella personalità

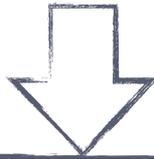


LE PRIME IMPRESSIONI

La formazione di un'impressione è un processo attraverso il quale organizziamo le informazioni relative ad un individuo in una struttura coerente di conoscenze

LE PRIME IMPRESSIONI

**si basano sull'aspetto fisico e
sul modo di agire degli altri**



**noi riteniamo che l'aspetto e il
comportamento riflettano le
caratteristiche della personalità**

LE IMPRESSIONI BASATE SULL'ASPETTO FISICO

- ✓ **ciò che è bello è anche buono** (Dion, Berscheid, Walster, 1972)
- ✓ **ci si aspetta che le persone molto attraenti siano più interessanti, cordiali, estroverse e socialmente dotate delle persone meno attraenti** (Eagly e Makhijani, 1991; Feingold, 1992)
- ✓ **le persone fisicamente attraenti hanno maggiori probabilità di ricevere aiuto da sconosciuti rispetto a chi è meno attraente** (Benson, Karabenick, Lerner, 1976)
- ✓ **i maschi adulti dai tratti infantili sono considerati più ingenui, onesti, gentili e cordiali dei maschi adulti dai tratti facciali maturi** (Berry, McArthur, 1985; McArthur, Berry, 1987)

LA CREAZIONE DI UN COMPORTAMENTO COERENTE CON L'IMPRESSIONE

LA PROFEZIA CHE SI AUTOAVVERA



processo mediante il quale le aspettative che una persona nutre nei confronti di un'altra diventano realtà, in quanto sollecitano comportamenti in grado di confermarle (Darley e Fazio, 1980; Merton, 1948)

effetto Rosenthal o Pigmaliione

(Rosenthal, Jacobson, 1968)



TEORIA DELL' ATTRIBUZIONE CAUSALE

fornisce un insieme di idee su come vengono tratte inferenze riguardo alle cause di azioni in situazioni comuni in cui si è di fronte a comportamenti umani



si occupa delle spiegazioni del nostro comportamento e di quello di altre persone

LE ATTRIBUZIONI CAUSALI

- **sono giudizi riguardo alla causa di un comportamento o di un evento osservati negli altri o in noi stessi (autoattribuzione)**
- **compiere un'attribuzione significa assegnare una causalità ad una persona, un oggetto, una situazione**

LE ATTRIBUZIONI CAUSALI

Heider, 1958

- **generalmente noi identifichiamo le cause del comportamento altrui nelle disposizioni personali (ad es. tratti di personalità, abilità)**
- **questo ci permette di fare previsioni riguardo al comportamento futuro**

TEORIA DELL'INFERENZA CORRISPONDENTE

Jones & Davis, 1965

- ✓ **spesso presumiamo che gli altri siano dotati di qualità interiori che corrispondono ai comportamenti osservabili: questa è un'inferenza**
- ✓ **caratterizzare qualcuno come dotato di un tratto di personalità che corrisponde al suo comportamento equivale a trarre un'inferenza corrispondente**
- ✓ **quindi l'inferenza corrispondente è un processo di supposizione delle disposizioni a partire dal comportamento, poiché gli osservatori inferiscono le intenzioni e le disposizioni che corrispondono al comportamento**

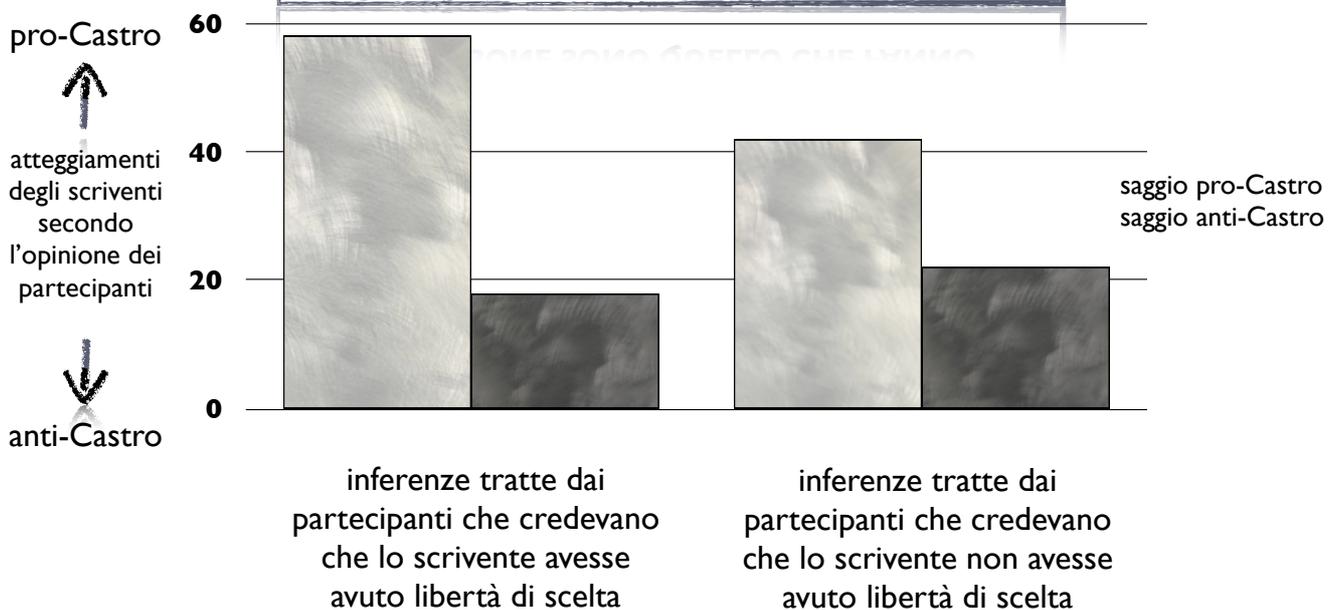
QUANDO LE INFERENZE CORRISPONDENTI SONO GIUSTIFICATE

(Jones, Davies, 1965)

- ✓ **quando il comportamento viene scelto liberamente dall'individuo**
- ✓ **il comportamento ha degli effetti che lo distinguono da altri corsi d'azione**
- ✓ **il comportamento è imprevisto anziché previsto o tipico**

Jones, Harris,
1967

L'ERRORE DI CORRISPONDENZA: LE PERSONE SONO QUELLO CHE FANNO



L'ERRORE (O BIAS) DELLA CORRISPONDENZA

è la tendenza ad inferire le caratteristiche personali di un attore sulla base dei comportamenti osservati anche quando l'inferenza è ingiustificata, perché esistono altre possibili cause del comportamento

ATTRIBUZIONI BASATE SULLE INFORMAZIONI DI COVARIANZA

PRINCIPIO DI COVARIANZA

se una condizione si presenta al soggetto percipiente quando ha luogo un certo evento e non si presenta quando l'evento non ha luogo, allora la persona tende a concludere che la condizione causa l'evento (Kelley, 1967)

regola della distintività

specificità del comportamento rispetto alla situazione

regola del consenso

maggiore è il consenso nelle risposte ad un certo stimolo, maggiore è l'attribuzione di causalità a questo stimolo

regola di coerenza

maggiore è la costanza con cui un certo stimolo produce una risposta, più facilmente ne viene attribuita la causa proprio a quello stimolo

ATTRIBUZIONI BASATE SULLE INFORMAZIONI DI COVARIANZA

Consenso tra le persone	Coerenza tra le situazioni	Distintività tra gli oggetti	Attribuzione
Basso nessuno dice che la lezione di psicologia sociale è noiosa	Alta Aldo dice che la lezione di psicologia sociale è noiosa in diverse situazioni	Bassa Aldo dice che molte cose sono noiose	Attribuzione alla persona
Basso nessuno dice che la lezione di psicologia sociale è noiosa	Bassa Aldo dice che la lezione di psicologia sociale è noiosa soltanto con alcuni colleghi	Alta Aldo non dice che altre cose sono noiose	Attribuzione al contesto Quando ci sono alcuni colleghi Aldo adotta questo comportamento
Alto molti dicono che la lezione di psicologia sociale è noiosa	Alta Aldo dice che la lezione di psicologia sociale è noiosa in diverse situazioni	Alta Aldo non dice che altre cose sono noiose	Attribuzione all'entità Le lezioni di psicologia sociale sono noiose
Basso nessuno dice che la lezione di psicologia sociale è noiosa	Alta Aldo dice che la lezione di psicologia sociale è noiosa in diverse situazioni	Alta Aldo non dice che altre cose sono noiose	Interazione persona-entità È un problema di Aldo

ATTRIBUZIONI BASATE SULLE INFORMAZIONI DI COVARIANZA

- ⊙ **tuttavia le ricerche successive hanno dimostrato che le persone non raccolgono spontaneamente informazioni CCD anche quando queste sono disponibili**
- ⊙ **infatti noi siamo più interessati a sapere quali aspetti dell'attore, dell'oggetto o della situazione hanno causato un evento**
- ⊙ **inoltre generalmente si utilizzano le proprie aspettative per dare significato a ciò che ci accade**

TEORIA DELLE ATTRIBUZIONI

Weiner, 1985

le attribuzioni sono i processi attraverso i quali le persone interpretano le cause degli eventi, delle azioni e dei fatti che si verificano nel loro ambiente
(Kelley, 1967)

sono denominate "autoattribuzioni" le spiegazioni che una persona fornisce riguardo ai risultati delle proprie azioni;

in queste spiegazioni è sottesa una serie di concettualizzazioni che riguardano se stessi e il rapporto col mondo.

TEORIA DELLE ATTRIBUZIONI

Weiner, 1985

dimensioni
causali

locus interno
esterno *Heider, 1958*

stabilità temporanee
che durano nel tempo *Weiner e al., 1971*

controllabilità possono essere modificate dalla volontà
individuale
incontrollabili

TIPI DI STILI ATTRIBUTIVI

Weiner, 1985

ATTRIBUZIONE	Stabile		Instabile	
	Controllabile	Incontrollabile	Controllabile	Incontrollabile
Interna	Padronanza	Disposizione	Impegno Sforzo	Umore
Esterna	Risorse sociali continue (es. "contatti")	Facilità del compito	Risorse sociali temporaneamente disponibili (es. aiuto, consigli)	Caso Fortuna

TIPI DI STILI ATTRIBUTIVI emozioni

attribuzione	situazione di successo	situazione di fallimento
impegno	soddisfazione	senso di colpa vergogna
abilità	fiducia in sé	depressione, apatia, vergogna
difficoltà del compito	sorpresa	pietà
caso	sorpresa	sorpresa, pietà
aiuto di altri	gratitudine	rabbia

De Beni, Pazzaglia, Molin, Zamperlin, 2003

TEORIA DELL'IMPOTENZA APPRESA nella depressione

helplessness

è il senso di impotenza appresa

si riferisce ad un atteggiamento rinunciatario, poco propenso a cercare di modificare il corso degli eventi (che viene accettato passivamente) in seguito alla ripetuta esposizione a situazioni incontrollabili

tuttavia l'impotenza da sola non porta automaticamente alla depressione: infatti spesso le persone depresse si sentono responsabili dei loro fallimenti

esempio: cause di un rifiuto sentimentale

Abramson, Seligman, Teasdale, 1978

ATTRIBUZIONE	Stabile		Instabile	
	globale	specifica	globale	specifica
Interna	non sono attraente	non piaccio a lui	a volte la mia conversazione annoia gli uomini	a volte la mia conversazione lo annoia
Esterna	gli uomini si sentono minacciati dalle donne intelligenti	lui si sente minacciato dalle donne intelligenti	gli uomini hanno dei momenti di rifiuto	lui era in un momento di rifiuto

I BIAS DI ATTRIBUZIONE

poiché le inferenze causali vengono modellate sulla base di conoscenze e aspettative pregresse, o di stili attributivi appresi,

poiché le persone quando traggono delle conclusioni danno maggiore rilevanza ad alcune cause piuttosto che ad altre

la ricerca sui bias (o errori sistematici) di attribuzione si propone di identificare quali tipi di cause vengono utilizzate in determinate circostanze per spiegare il comportamento delle persone

IL BIAS DELLA CORRISPONDENZA

è la tendenza ad inferire le caratteristiche personali di un attore sulla base dei comportamenti osservati anche quando l'inferenza è ingiustificata, perché esistono altre possibili cause del comportamento, ad esempio fattori situazionali

PERCHE' SI VERIFICA IL BIAS DELLA CORRISPONDENZA?

perché correggere un'inferenza iniziale (automatica) richiede un'elaborazione approfondita (e quindi sforzo cognitivo)

... bisogna essere motivati per attivare un processo ad alto carico cognitivo ...

I LIMITI DEL BIAS DELLA CORRISPONDENZA

- ✓ **quando si ha una motivazione specifica a raccogliere informazioni su una situazione, l'errore di corrispondenza si riduce**
- ✓ **anche la cultura di appartenenza pone dei limiti all'errore di corrispondenza (es. cultura occidentale vs. cultura orientale)**

l'errore di corrispondenza è meno diffuso perché il comportamento è considerato in misura minore dipendente dalla volontà individuale (Fiske, Kitayama, Markus, Nisbett, 1998)

IL BIAS ATTORE-OSSERVATORE

confronta le attribuzioni che le persone compiono riguardo agli altri con quelle che compiono su se stesse

le attribuzioni riguardo agli altri sono prevalentemente disposizionali

quelle riguardo a se stessi sono prevalentemente situazionali

IL BIAS ATTORE-OSSERVATORE

perché?

- 1. abbiamo accesso ad una gamma più ampia di informazioni su noi stessi**
- 2. focalizziamo la nostra attenzione maggiormente sulla situazione**

IL BIAS AL SERVIZIO DEL SÉ

è una distorsione degli avvenimenti motivata dagli interessi personali della persona. Invece di essere osservatori neutrali, interpretiamo gli avvenimenti sociali in termini per noi favorevoli, o a vantaggio del nostro gruppo di appartenenza, vivendoli così in modo più positivo

IL BIAS AL SERVIZIO DEL SÉ

servono alle persone a mantenere una buona autostima

ESEMPIO:

1. esame superato brillantemente

SPIEGAZIONE: sono bravo! (bias di accrescimento del sé)

2. esame andato male

SPIEGAZIONE: le domande erano troppo difficili (bias di protezione del sé)

CONCLUDENDO

- ✓ **alcune teorie si sono focalizzate su meccanismi automatici nella spiegazione della percezione sociali, altri su riflessioni attivate consapevolmente**
- ✓ **gli studi sulla percezione sociale sono stati poi applicati al tema degli stereotipi, rivolti ad esempio ad alcuni gruppi etnici o di minoranza e alla ricerca sul pregiudizio**