



# **PSICOLOGIA SOCIALE**

lez. 3



Paola Magnano  
[paola.magnano@unikore.it](mailto:paola.magnano@unikore.it)

**COME ELABORIAMO LE  
INFORMAZIONI RELATIVE AI MEMBRI  
DI GRUPPI SOCIALI?**

# cognizione sociale

è la comprensione approfondita dei processi che sottostanno al comportamento sociale degli esseri umani, analizzando i passaggi mentali nella successione di pensieri riguardanti le altre persone

*pensiero*

*veloce e incontrollato vs. misurato e preciso*

## pilota automatico interiore

Un padre ed un figlio furono coinvolti in un incidente stradale in cui il padre morì e il ragazzo rimase gravemente ferito. Il padre fu dichiarato morto già sul luogo dell'incidente e il suo corpo fu trasportato all'obitorio locale. Il figlio fu portato in ambulanza all'ospedale più vicino e fu immediatamente trasferito in sala operatoria. Venne chiamato il chirurgo di guardia che, appena arrivato e visto il paziente, esclamò: "O mio Dio, è mio figlio!"

# stereotipo

**è una rappresentazione cognitiva o un'impressione di un gruppo sociale formata associando a quel gruppo particolari caratteristiche ed emozioni**

Eagly, Mladinic, 1989; Hamilton, 1981

cosa rende un processo automatico?

**deve avvenire senza intenzionalità, sforzo o consapevolezza**

cosa rende un processo controllato?

**è intenzionale, sotto il controllo e la volontà dell'individuo, richiede sforzo e consapevolezza**

Posner & Snyder, 1975

# categorizzazione sociale

è il processo mediante il quale raggruppiamo cose o persone sulla base di caratteristiche condivise;  
ci serve per decodificare il mondo ed attribuirgli significato  
si attua quando le persone vengono percepite come rappresentanti di gruppi sociali, anziché come individui a sé stanti

## vantaggi della categorizzazione sociale

- ci consente di padroneggiare il nostro ambiente e di funzionare in maniera efficiente nella società (Taylor, 1981; Wilder, 1986)
- ci consente di ignorare le informazioni irrilevanti

## limiti della categorizzazione sociale

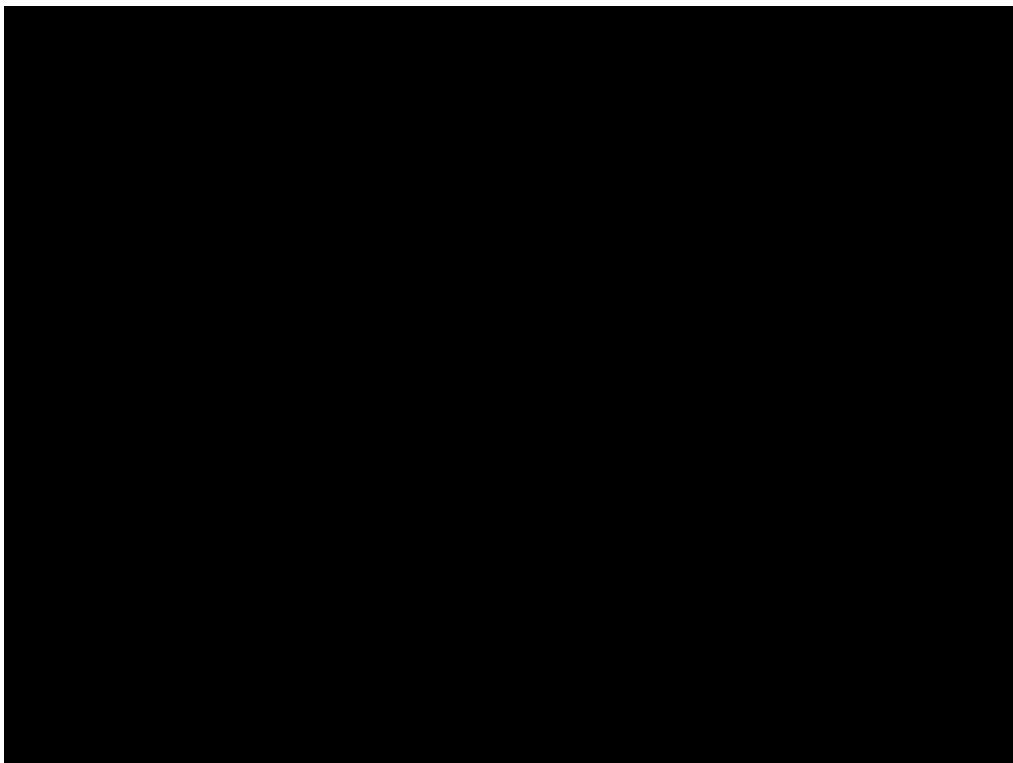
- tende ad omologare le persone, le fa apparire più simili tra loro di quanto non siano (McGarty, Penny, 1988; Tajfel, Wilkes, 1963)
- si sopravvaluta l'uniformità dei componenti di un gruppo e si trascura la diversità (Allport, 1954; Brigham, 1971; Wilder, 1981)
- si esagera la differenza tra gruppi



## paradigma di priming

Bargh & Pietromonaco, 1982

- quando un costrutto è innescato in memoria e reso temporaneamente accessibile, il processo è chiamato priming e lo stimolo che lo ha portato al richiamo in memoria è chiamato prime
- alcuni concetti sono cronicamente accessibili quando sono in uno stato permanente di elevata attivazione
- molti studi hanno confermato l'automaticità nell'attivazione degli stereotipi (Banaji & Hardin, 1996; Perdue & Gurtman, 1990; Bargh, 1999; Devine & Monteith, 1999)



# processo spontaneo di codifica

poiché vediamo uno skinhead attiviamo lo schema associato (es. anarchico, violento...) e arriviamo alla conclusione (scorretta) che probabilmente si comporterà in modo aggressivo

il processo di codifica si riferisce al modo in cui traduciamo quello che vediamo in un formato pronto per essere conservato in memoria

## stereotipi

Lippmann, 1922

sono immagini mentali semplificate dell'aspetto  
e del comportamento dei gruppi

quali caratteristiche contribuiscono a formare gli stereotipi?

**aspetto fisico**

**interessi**

**attività e occupazioni  
preferite**

**obiettivi tipici**

Andersen, Klatzky, 1987; Brewer,  
1988; Deaux e Lewis, 1983, 1984

## euristiche cognitive

sono “scorciatoie” mentali che utilizziamo per interagire con gli altri, partendo da alcune informazioni che sono particolarmente facili da reperire e che nella nostra mente sono associate a determinati “tipi”, cioè schemi o stereotipi

## euristica della rappresentatività

- gli stereotipi si attivano automaticamente, sulla base della tipicità di un dato esemplare (Kahneman & Tversky, 1972)
- es.: collega abbronzato; macchina costosa

## euristica della rappresentatività

- Steve viene così descritto da un vecchio vicino di casa: Steve è una persona molto timida che tende a stare in disparte. Egli è sempre pronto ad aiutare gli altri, ma mostra scarso interesse per il mondo e per le persone che lo circondano. E' tranquillo, remissivo e sente il bisogno di ordine; ha inoltre la passione per i dettagli.
- Secondo voi che lavoro fa Steve?: contadino, venditore, pilota di aerei, bibliotecario o fisico?
- Utilizzando l'euristica della rappresentatività (che noi tutti continuamente usiamo!) la probabilità che Steve fosse un bibliotecario venne valutata, dai partecipanti all'esperimento, come quella più alta a causa del fatto che la descrizione di Steve lo rendeva rappresentativo dello "stereotipo del bibliotecario".

Kahneman e Tversky, 1972

## euristica della rappresentatività

La gente attribuisce la probabilità di ogni ruolo associando la descrizione della persona a quella degli stereotipi che possiede.

Questo approccio porta a gravi errori, poiché la rappresentatività o la similarità sono influenzate da altri fattori più significativi.

Uno dei fattori che hanno un effetto maggiore della rappresentatività sul risultato, è la probabilità di base: es. il fatto che in ogni popolazione ci siano molti più contadini che bibliotecari, dovrebbe essere considerato più importante della rappresentatività nell'effettuare una previsione.

Questo è un errore che tutti facciamo continuamente: non teniamo conto dei dati di base, perché questo implica uno sforzo cognitivo: dobbiamo fermarci a riflettere dato che la probabilità di base è un concetto statistico che viene attivato solo se lo si conosce (e non sempre), mentre la rappresentatività è euristica e senza sforzo.

## euristica della disponibilità

- gli stereotipi si attivano sulla base della facilità di richiamo delle informazioni (Schwartz et al., 1991)
- Pinker (2002) ha suggerito che la tendenza delle persone a considerare la società attuale come più violenta sia dovuta all'euristica della disponibilità. Le agenzie di stampa di oggi sono più efficaci che mai nel fornirci informazioni riguardo ad eventi di violenza, guerra e crimine. Di conseguenza, siamo costantemente esposti a questo tipo di informazioni, le recuperiamo più facilmente in memoria e stimiamo gli eventi di violenza più frequenti di quello che sono realmente

## euristica di ancoraggio/aggiustamento

- L'euristica di ancoraggio e accomodamento si verifica quando, dovendo emettere dei giudizi in condizioni di incertezza, le persone riducono l'ambiguità ancorandosi ad un punto di riferimento stabile per poi operare degli aggiustamenti ed infine raggiungere una decisione finale. In altre parole, si tratta di processi di stima di un qualche valore a partire da un certo valore iniziale, rispetto al quale viene accomodato il nuovo esemplare

## effetti del “priming” sul comportamento

- gli effetti automatici dell’attivazione possono estendersi anche alle risposte comportamentali vere e proprie (Bargh, Chen, & Burrows, 1996)
- *prime*: riordinare una serie di parole componendo frasi di senso compiuto
  - gr. S: le frasi richiamavano stereotipi sugli anziani (grigio, rughe, bingo), ma senza riferimenti a lentezza o velocità
  - gr. C: le frasi erano “neutre”

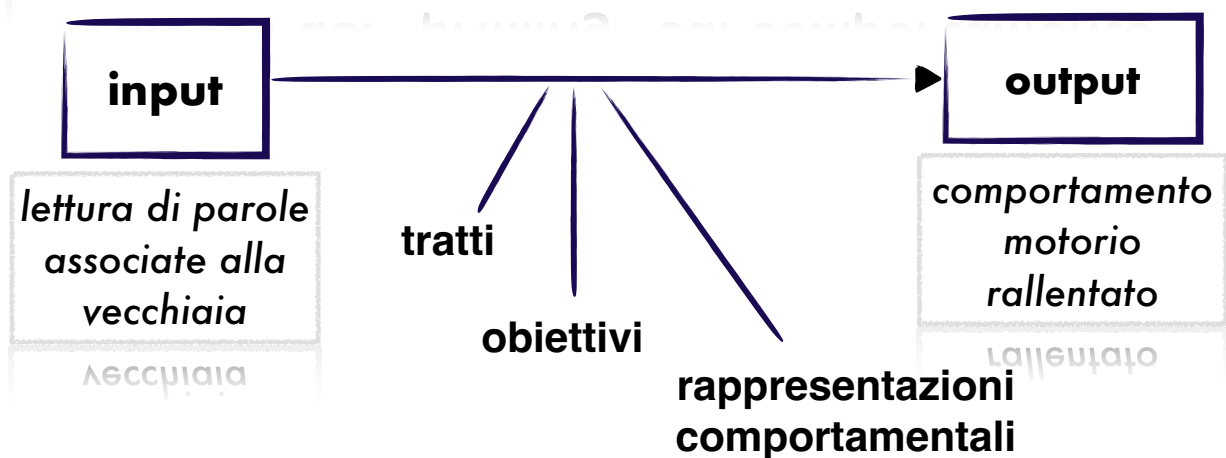
## effetti del “priming” sul comportamento

- all’uscita, uno sperimentatore cronometrava il tempo impiegato per percorrere il corridoio e raggiungere l’uscita
- gli studenti del gr. S attivavano uno schema motorio coerente con lo stereotipo, cioè una ridotta velocità di movimento
- dal materiale usato per il priming erano state escluse tutte le parole relative al tempo o alla velocità, quindi l’effetto era dovuto all’attivazione dello stereotipo

## effetti del “priming” sul comportamento

**anche il comportamento sociale può essere attivato automaticamente dagli indizi presenti nell’ambiente e può essere messo in atto senza consapevolezza**

## effetti del “priming” sul comportamento



## effetti del “priming” sul comportamento

### **tratti**

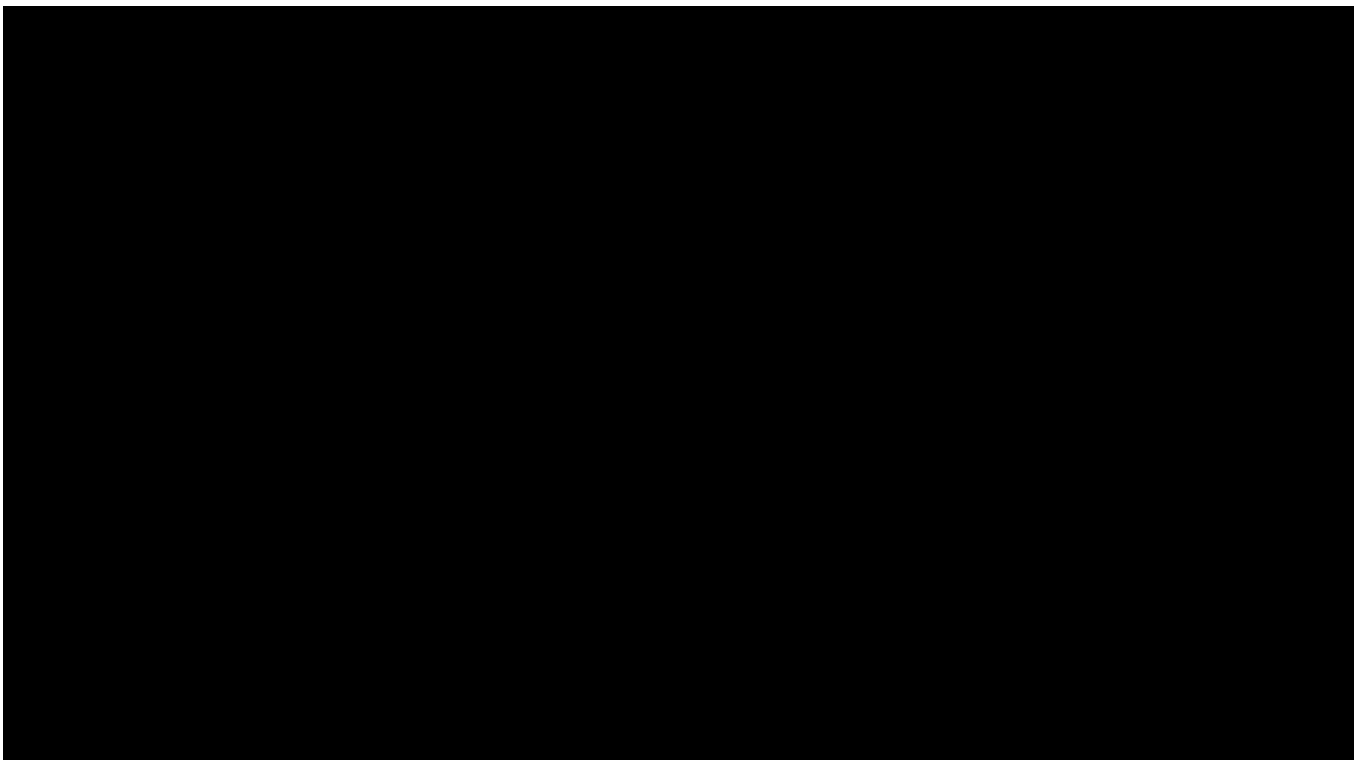
sono aggettivi usati per descrivere classi di comportamento generali

### **obiettivi**

sono azioni dotate di uno scopo finale valutato positivamente; vengono appresi sperimentando le conseguenze delle nostre azioni

### **rappresentazioni comportamentali**

il comportamento associato, nella nostra mente, ad un determinato tratto





## **la formazione degli stereotipi**



### **apprendimento sociale**

**gli stereotipi non sempre dipendono dall'esperienza diretta: ci arrivano già pronti e preconfezionati all'interno di particolari contesti sociali, economici, culturali, religiosi e politici**

**(Stangor, Schaller, 1996)**

**[https://youtu.be/b9G\\_ezXc1Ss](https://youtu.be/b9G_ezXc1Ss)**

## bloccare l'attivazione degli stereotipi

l'attivazione degli stereotipi può essere moderata da un'ampia gamma di fattori, come convinzioni individuali, pregiudizi, visione egualitaria del mondo, capacità attentiva (Lepore & Brown, 1997; Macrae et al., 1997; Moskowitz et al., 1999)

l'attivazione delle categorie è dipendente dagli scopi (Bargh, 1994) e dall'interazione tra fattori cognitivi, motivazionali, biologici ...

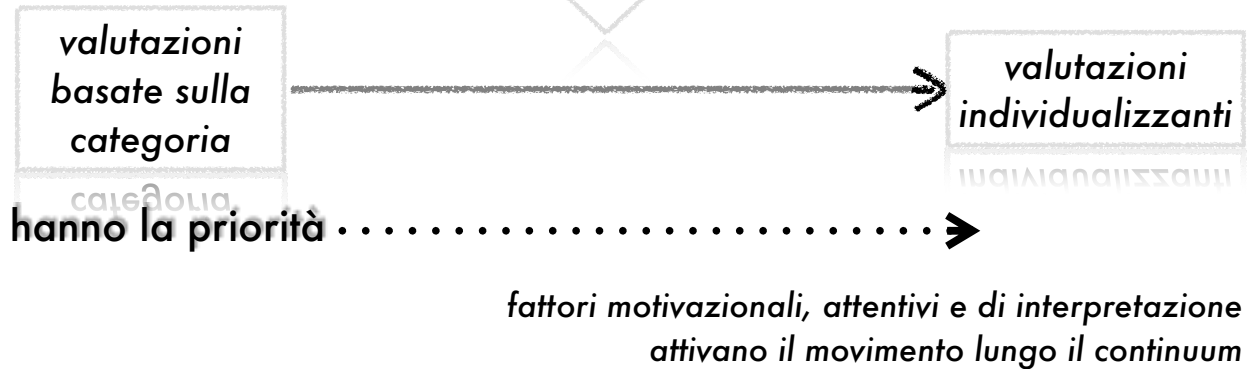
... quindi è possibile evitare l'attivazione degli stereotipi! (Bargh, 1999; Devine & Monteith, 1999)

## bloccare l'attivazione degli stereotipi

le persone sono in grado di esercitare un certo controllo nella scelta delle loro risposte nella percezione degli altri (Fiske, 1989), ammesso che siano *consapevoli* delle possibili influenza degli stereotipi, che abbiano sufficienti *risorse cognitive* per esercitare questo controllo e che siano sufficientemente *motivate* a rispondere in modo non stereotipico

## modello del continuum della formazione delle impressioni

Fiske & Neuberg, 1990



## modello del continuum della formazione delle impressioni

Fiske & Neuberg, 1990

**categorizzazione  
iniziale**

la persona target che si incontra per la prima volta viene categorizzata come membro di un gruppo sociale. E' una categorizzazione spontanea

**categorizzazione  
confermativa**

si ha uno spostamento verso una impressione più individualizzata, se il target ha una qualche rilevanza per noi:

- se dipendiamo dal target per un risultato
- se dobbiamo giustificare le nostre impressioni
- se ci vengono date indicazioni di essere più accurati

## **modello dissociativo degli stereotipi**

Devine, 1989

i processi automatici e i processi controllati potrebbero essere dissociati quindi l'attivazione di uno stereotipo non porta inevitabilmente a risposte stereotipiche

quando le persone sono motivate a non essere pregiudizievoli e il loro comportamento viola questi standard, si sentono in colpa, rivolgono l'attenzione sul Sé e si sforzano di ridurre questa discrepanza (Monteith, 1993)

## **soppressione degli stereotipi**

poiché i pensieri repressi spesso riemergono e diventano ancora più accessibili (Wegner, 1994), reprimere uno stereotipo può renderne il contenuto maggiormente in grado di influenzare i nostri pensieri e sentimenti in un momento successivo (Monteith, Sherman, Devine, 1998)

## soppressione degli stereotipi

QUANDO CERCHIAMO DI  
REPRIMERE UN PENSIERO  
INDESIDERATO

*processo operativo intenzionale  
(IOP):*

inizia a cercare pensieri che  
possono distrarci da idee spiacevoli

*possono distrarci da idee spiacevoli*

*inizia a cercare pensieri che*

*processo ironico di  
monitoraggio (IMP):*

ricerca tracce dei pensieri  
indesiderati

*indesiderati*

*è un processo automatico*

## si possono superare gli effetti degli stereotipi?

attraverso la correzione: se riteniamo che i nostri pensieri  
siano stati influenzati da uno stereotipo indesiderato,  
possiamo cercare di correggerne gli effetti, ad es.  
attraverso un atteggiamento cordiale (Wegener, Petty, 1997)

## il legame tra percezione sociale e comportamento sociale non è inevitabile

- le ricerche più recenti sul ruolo che gli stereotipi hanno nell'attivazione di un comportamento ad essi connesso ci permettono di avere una visione più bilanciata
- ad es. entrano in gioco come fattori moderatori sia fattori interni alla persona che caratteristiche dell'ambiente

**esperimento dell'aiuto di Macrae & Johnston (1998)**

## perché e quando “preferire” gli stereotipi?

- se il tempo non è sufficiente e bisogna prendere una decisione rapidamente
- se le informazioni a nostra disposizione sono eccessivamente complesse per essere elaborate adeguatamente
- l'eccessiva attivazione emotiva accresce la nostra dipendenza dagli stereotipi

quasi tutto ciò che diminuisce la capacità cognitiva di una persona può aumentare l'effetto degli stereotipi sul suo giudizio

