

Capitolo 4

La percezione sociale

- La **cognizione sociale** studia il modo il cui le persone selezionano, interpretano e utilizzano le informazioni per formulare giudizi su se stessi e sul mondo sociale.

- **Le persone utilizzano delle scorciatoie per selezionare la quantità di informazioni che giungono loro dall'ambiente.**

- **La cognizione sociale** è un meccanismo pragmatico, che utilizza procedure differenti in funzione degli obiettivi delle persone e dei bisogni circostanziali.

- **Le persone ragionano come se applicassero una teoria: il pensiero automatico con l'utilizzo di schemi**

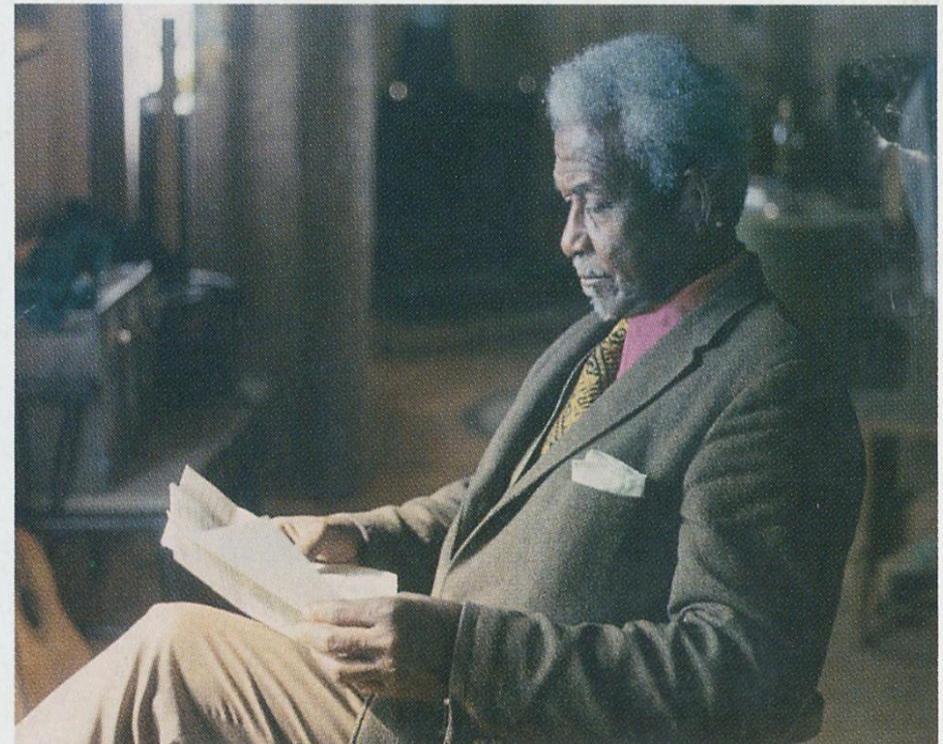
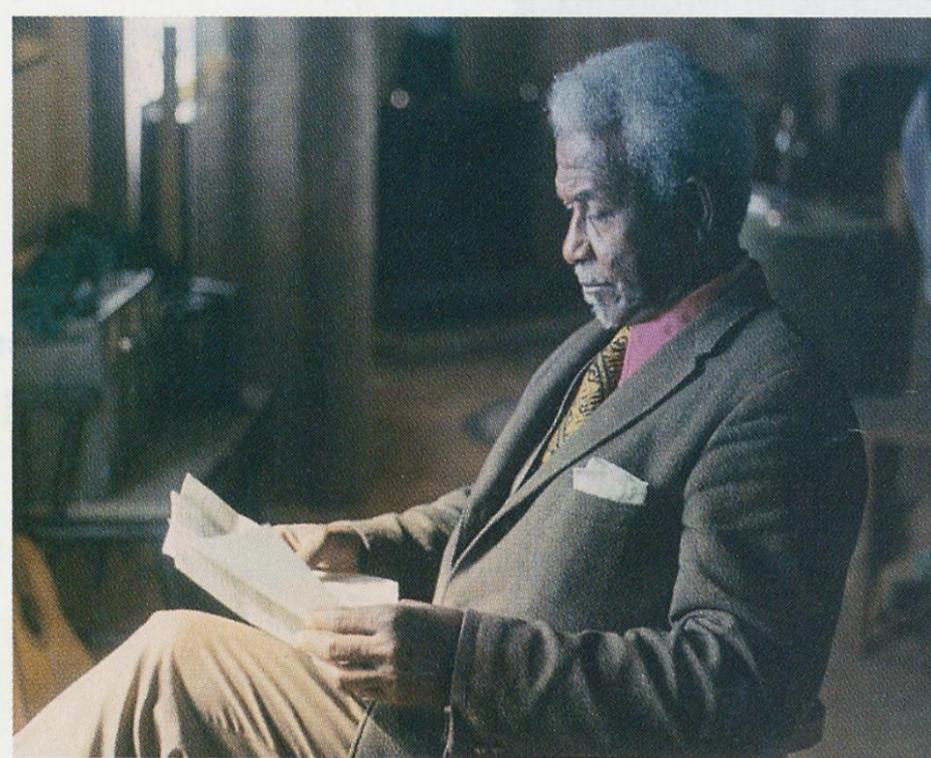
***Gli schemi* sono strutture mentali che le persone utilizzano per organizzare la loro conoscenza del mondo sociale: gli schemi mentali influenzano il modo in cui noi percepiamo (che cosa), e ciò che ci ricordiamo.**

La funzione degli schemi (Kelly, 1950)



Le persone che lo conoscono lo reputano una persona molto buona, laboriosa, critica, concreta e determinata.

Le persone che lo conoscono lo reputano una persona piuttosto fredda, laboriosa, critica, concreta e determinata.



- **Le persone come pensatori: il pensiero automatico attraverso l'uso di schemi**

Gli **schemi fungono da filtri, vengono escluse le informazioni incoerenti con tali schemi. Anche se può sembrare che ci ricordiamo le cose più eclatanti, solitamente ci atteniamo solo alle informazioni consistenti con gli **schemi** (limiti degli schemi)**

- Le persone come pensatori : il pensiero automatico attraverso l'uso di schemi

Accesso: la facilità con cui si richiamano gli schemi.

Primacy (effetto precedenza): il meccanismo con cui le esperienze recenti costruiscono gli schemi, i tratti, o il modo in cui i concetti successivamente vengono alla mente più velocemente.

Recency (effetto recenza): Impatto delle ultime informazioni

il pilota automatico: il pensiero senza sforzo

- Le persone come pensatori : il pensiero automatico attraverso l'uso di schemi

Effetto persistenza: la tendenza delle persone a persistere anche quando tali credenze vengono screditate.

il pilota automatico: il pensiero senza sforzo

- Le persone come pensatori : il pensiero automatico attraverso l'uso di schemi

La profezia che si autoverifica: quando le persone hanno delle aspettative su un'altra persona  condiziona il modo in cui si relaziona nei suoi confronti  che condiziona a sua volta il modo in cui questa si comporta.

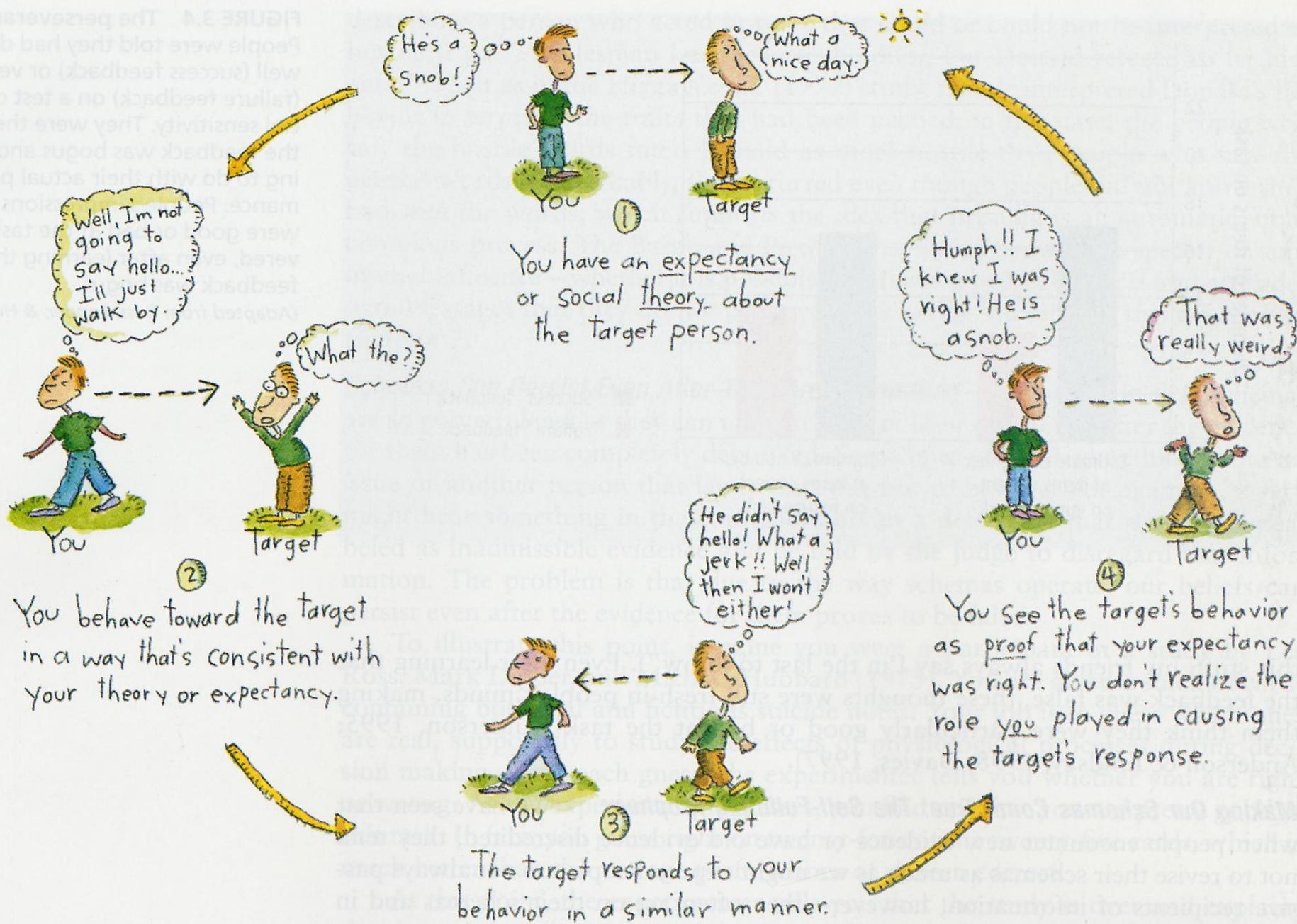
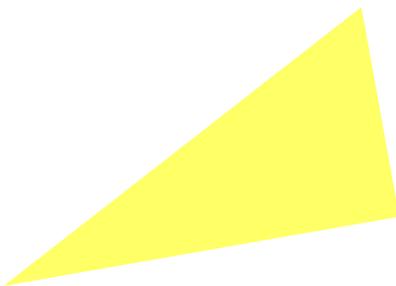


FIGURE 3.5 The self-fulfilling prophecy: A sad cycle in four acts.

- **Strategie mentali e scorciatoie**

Le Euristiche (dal greco, ‘scoprire) sono delle scorciatoie che le persone utilizzano per formulare velocemente e in maniera efficace giudizi sugli altri e sui loro comportamenti e sugli eventi.



- **Strategie mentali e scorciatoie**

L' ***euristica della disponibilità*** è una regola mentale per cui le persone basano il loro giudizio  **facilità con cui richiamano le cose (esempi) alla mente senza sforzarsi di prendere in considerazione altri elementi.**

il pilota automatico: il pensiero senza sforzo

- **Strategie mentali e scorciatoie**

L' *euristica della rappresentatività* è una strategia mentale con cui le persone fanno delle classificazioni sulla base della 'tipicità del caso'.

Informazioni di scarsa frequenza quelle relative alla frequenza dei membri di varie categorie. Questo tipo di informazioni non vengono utilizzate quando le persone ricorrono alle scorciatoie mentali.

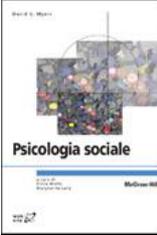
il pilota automatico: il pensiero senza sforzo

- **Strategie mentali e scorciatoie**

L' *euristica dell'ancoraggio e dell'adattamento* è una scorciatoia mentale con cui le persone utilizzano un numero o un valore come punto di partenza, e poi precisano la loro risposta rispetto ad esso.

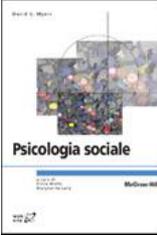
Un esempio di questo *ancoraggio e adattamento* è il *campionamento tendenzioso*, quando le persone generalizzano sulla base di informazioni errate o atipiche.

Cognizione Sociale controllata: Pensatore controllato



- Il pensiero controllato è cosciente, volontario, e richiede un certo sforzo a differenza del pensiero automatico che non è cosciente, è senza sforzo e involontario.

Cognizione Sociale controllata: Pensatore controllato



- Elaborazione ironica e soppressione del pensiero

Secondo Wegner, la soppressione dei pensieri dipende dall'interazione di due processi: “**monitoraggio**” (ricerca delle prove che il pensiero indesiderato stia per intramettersi nella nostra coscienza) e il “**processo operativo**” (ricercare una distrazione).

Cognizione Sociale controllata: Pensatore controllato



- **Elaborazione ironica e soppressione del pensiero**

Processo di monitoraggio e operativo. Il primo interviene ma viene soppresso dal secondo . Quando siamo preoccupati diminuisce la capacità di soppressione dei pensieri intrusivi a cui non vorremmo pensare.



I sostenitori di una causa tendono a vedere i media come favorevoli alla loro controparte.

Schemi di persone	Strutture di conoscenza che si riferiscono a particolari persone e che focalizzano i tratti di personalità che li distinguono e ne rendono significativo il comportamento
Schemi di sé	Conoscenze relative a se stessi
Schemi di ruolo	Strutture cognitive che organizzano le conoscenze circa i comportamenti previsti (in relazione, per esempio, a genere, età)

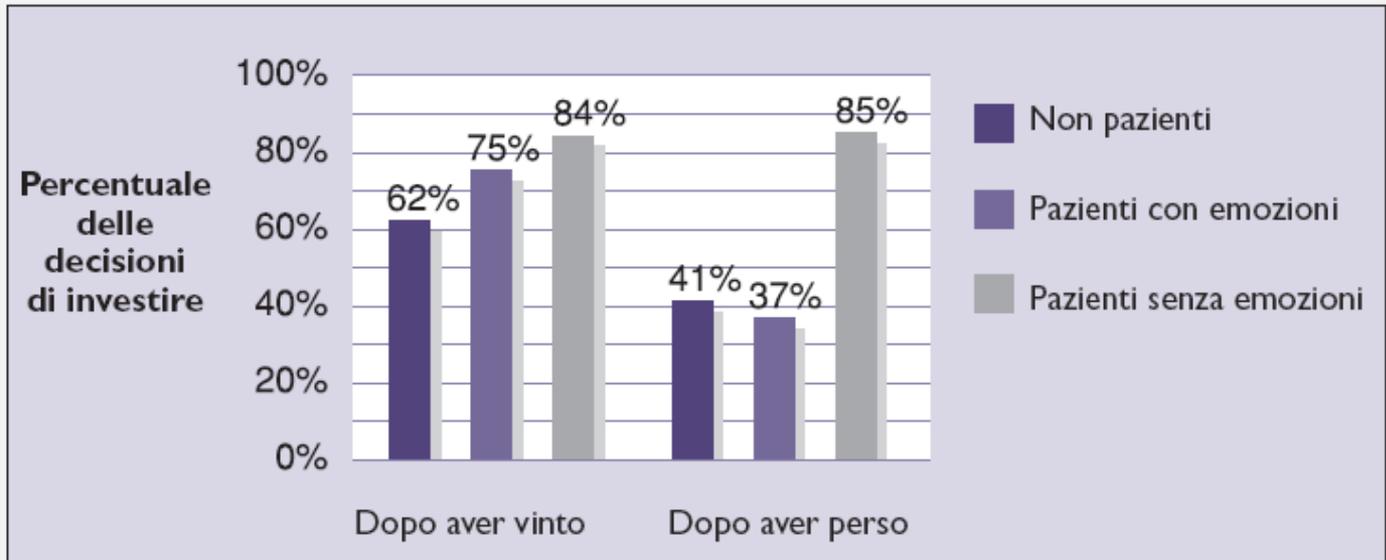
Tabella 4.1
I diversi tipi
di schemi sociali.

Tabella 4.1
Tipi di euristica.

Euristica	Definizione	Esempio	Può portare a
Rappresentatività	Giudizi istantanei per decidere se qualcuno o qualcosa si adatta a una categoria	Decidere che Carlo è un bibliotecario piuttosto che un camionista perché rappresenta meglio l'immagine dei bibliotecari	Sminuire il peso di altre importanti informazioni
Disponibilità	Giudizi rapidi sulla probabilità degli eventi (a seconda della disponibilità nella memoria)	Valutare la violenza degli adolescenti dopo sparatorie nelle scuole	Attribuire peso eccessivo a una situazione vivida e perciò, per esempio, aver paura di cose sbagliate
Simulazione	Facilità con cui può essere riconosciuto un ipotetico scenario	Provare rabbia perché si è perso il treno per due minuti e perché con molta facilità si poteva fare diversamente	Vivere di rimpianti o attribuire eccessiva importanza alla fortuna
Ancoraggio e adattamento	Stima di un qualche valore a partire da un valore iniziale a cui viene accomodato il nuovo oggetto	Giudicare il costo di una cena in un ristorante sulla base dell'informazione di un amico	Sottostimare o sovrastimare la persona o l'oggetto considerati

Figura 4.2

Emozioni disfunzionali. I pazienti con un danno cerebrale che aveva distrutto la loro capacità di provare emozioni investivano più spesso (e più saggiamente) assumendosi più rischi ai fini del profitto, anche dopo aver perso in investimenti precedenti.



Percentuale di comportamenti percepiti

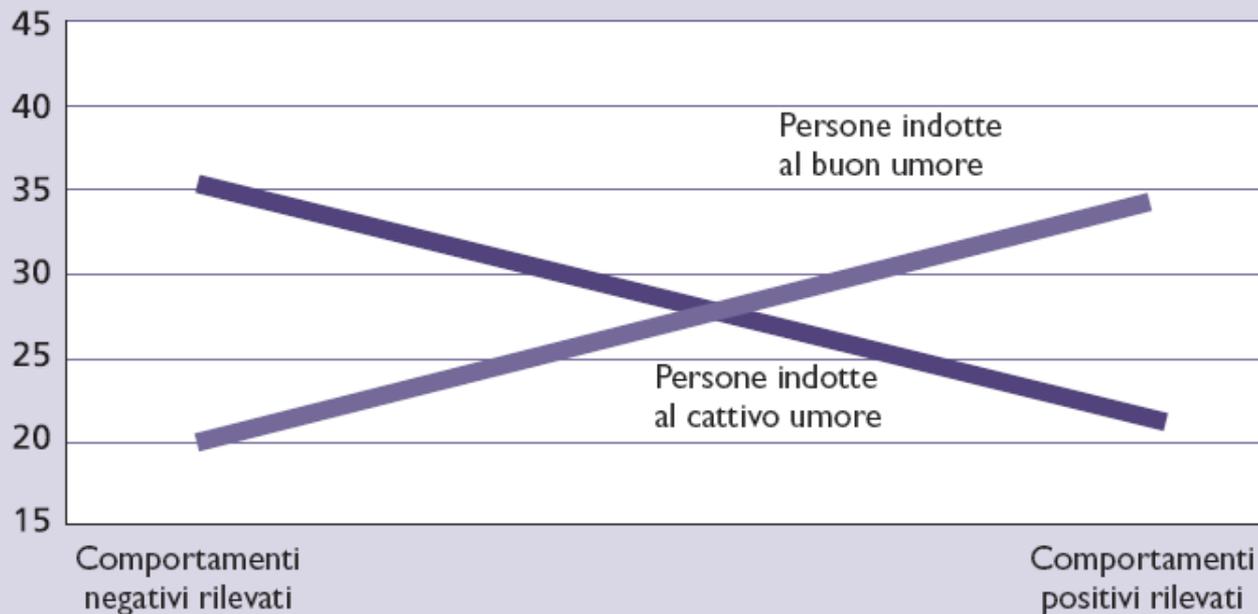


Figura 4.3

Un umore temporaneamente buono o cattivo influenza fortemente il giudizio delle persone sul loro comportamento videoregistrato. Quelle di cattivo umore notano un numero molto inferiore di comportamenti positivi.

Fonte: Forgas, 1984.

Controllabilità	Interna		Esterna	
	<i>Stabile</i>	<i>Instabile</i>	<i>Stabile</i>	<i>Instabile</i>
<i>Controllabile</i>	Sforzo abituale	Sforzo temporaneo (per quel particolare esame)	Qualche forma di giudizio tendenzioso del professore	Qualche forma di aiuto non abituale da parte di altri
<i>Non controllabile</i>	Particolare abilità	Stato d'umore	Difficoltà dell'esame	Fortuna

Tabella 4.3
Possibili cause di un risultato accademico in relazione al locus della causalità, alla stabilità e alla controllabilità.

A che cosa dovremmo attribuire la sonnolenza di uno studente? Alla mancanza di sonno? Alla noia? Il fare attribuzioni interne o esterne dipende dal notare se egli dorme in questa e altre classi costantemente, e se altri studenti reagiscono come lui a questa particolare classe.



Attribuzione causale: le risposte ai nostri 'perché

attribuzione causale

- Pur essendo il comportamento non verbale abbastanza facile da decodificare, vi è ancora una certa ambiguità nel capire il perché le persone si comportano così



attribuzione causale

- ***La teoria dell'attribuzione*** è lo studio del modo in cui le persone spiegano il comportamento proprio e altrui.

attribuzione causale



- **La natura del processo attribuzionale**

Fritz Heider (1953) è il padre della teoria dell'attribuzione. Egli riteneva che le persone sono come degli scienziati ingenui che cercano di capire il comportamento altrui mettendo insieme le informazioni fino ad arrivare a una ragionevole causa.

attribuzione causale

- La natura del processo attribuzionale

Heider propose una semplice dicotomia per spiegare il comportamento altrui: *attribuzione interna (disposizionale) ed esterna (situazionale)*.

attribuzione causale



- Il modello della covarianza:
attribuzioni interne vs. esterne

Il **modello della covarianza** stabilisce che per fare un'attribuzione relativa a ciò che ha causato il comportamento di una persona, notiamo in continuazione la presenza (o assenza) dei possibili fattori causali e ci focalizziamo sul **consenso**, **specificità** e **coerenza**.

TAB. 4.1. *Il modello della covariazione*

Perché il capo ha sgridato Hannah?

<p>Le persone compiono con maggiore probabilità un'<i>attribuzione interna</i> – qualcosa da addebitare al capo – se giudicano il comportamento come</p>	<p><i>basso</i> nel consenso: il capo è l'unica persona che lavora nel negozio a sgridare Hannah</p>	<p><i>basso</i> nella specificità: il capo sgrida sempre tutti i commessi</p>	<p><i>alto</i> nella coerenza: il capo sgrida Hannah ogni volta che la vede</p>
<p>Le persone compiono con maggiore probabilità un'<i>attribuzione esterna</i> – qualcosa da addebitare a Hannah – se giudicano il comportamento come</p>	<p><i>alto</i> nel consenso: tutti i commessi sgridano Hannah</p>	<p><i>alto</i> nella specificità: il capo non sgrida gli altri commessi</p>	<p><i>alto</i> nella coerenza: il capo sgrida Hannah ogni volta che la vede</p>
<p>Le persone compiono con maggiore probabilità un'<i>attribuzione</i> legata a qualche aspetto delle circostanze particolari in cui il capo ha sgridato Hannah se giudicano il comportamento come</p>	<p><i>basso</i> o <i>alto</i> nel consenso</p>	<p><i>basso</i> o <i>alto</i> nella specificità</p>	<p><i>basso</i> nella coerenza: è la prima volta che il capo sgrida Hannah</p>

attribuzione causale



- Il modello di covariazione: attribuzione interna vs. esterna (Kelly, 1967)

Per **consenso** si intende le informazioni relative al modo in cui si comportano le altre persone con il target, a prescindere dall'attore, la **specificità** fa riferimento al modo in cui l'attore si comporta con le altre persone a prescindere dal target, per **coerenza** si intendono le informazioni relative al modo in cui l'attore tratta il target nel tempo, in circostanze differenti.

attribuzione causale



- Il modello di covariazione: attribuzione interna vs. esterna (Kelly, 1967)

Le persone tendono a effettuare attribuzioni **interne** (attribuire la causa del comportamento **all'attore**) quando il consenso e la specificità sono elevati; fanno attribuzioni **esterne** (attribuire la causa del comportamento al **target** e/o alla **situazione**) quando il consenso, la specificità e la coerenza sono tutte elevate.

attribuzione causale

- **Il modello di covarianza: attribuzione interna vs. esterna (Kelly, 1967)**

Il modello di covarianza presuppone che le persone fanno attribuzioni in un modo razionale e logico.

TAB. 4.2. *Attribuzioni di successo*

Stabili		Instabili	
<i>Controllabili</i>		<i>Controllabili</i>	
Ha sempre studiato duramente, sia al liceo sia per l'esame di ammissione	Sebbene non abbia studiato molto durante il liceo, si è impegnata a fondo per l'esame di ammissione	Ha seguito quel corso che l'ha realmente aiutata a superare l'esame	Aveva dei compagni di classe molto brillanti, che l'hanno aiutata a prepararsi
<i>Incontrollabili</i>		<i>Incontrollabili</i>	
Ha un grande talento per quel genere di cose che le facoltà di legge ricercano	Ha dormito sodo la notte precedente, e ha cercato di assicurarsi prima di affrontare l'esame	Ha sempre seguito materie semplici, e neppure quell'esame di ammissione era così difficile	Che fortuna!

Fonte: Adattato da Weiner *et al.* [1972]; Weiner [1986].

attribuzione causale

- **L'errore fondamentale: le persone come psicologi della personalità (Ross, 1977; Heider, 1953, Jones, 1990)**

L' *errore fondamentale di attribuzione* è la tendenza a sovrastimare fino a che punto il comportamento di una persona è riconducibile a fattori interni e disposizionali, e sottostimare il ruolo di fattori situazionali.

attribuzione causale

- **L'errore fondamentale: le persone come psicologi della personalità (Ross, 1977)**

L'errore fondamentale esiste perchè si tende a focalizzare l'attenzione sull'attore; le cause situazionali sono meno salienti o sconosciute all'osservatore.



attribuzione causale

- L'errore fondamentale: le persone come psicologi della personalità (Ross, 1977)

In tal senso, *la salienza percettiva*, ovvero il nostro punto di vista di osservazione, ci aiuta a spiegare la diffusione dell'errore fondamentale (Taylor e Fiske, 1975).



attribuzione causale

- **L'errore fondamentale: le persone come psicologi della personalità (Ross, 1977)**

Il *processo di attribuzione a due stadi* ha luogo quando le persone che analizzano il comportamento degli altri – automaticamente tendono ad effettuare **attribuzioni interne**; successivamente potrebbero scegliere consapevolmente di intraprendere la **seconda fase del processo**, ricercando possibili spiegazioni situazionali del comportamento; solo allora possono modificare la loro attribuzione interna (disposizionale).

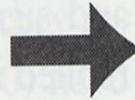
THE BEHAVIOR



STEP 1

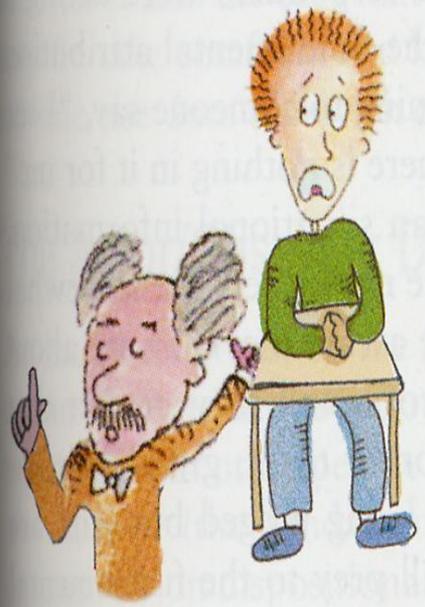


STEP 2



THE ATTRIBUTION

You're sitting in class. The professor asks a question. The student in front of you answers it and is totally wrong!



You automatically make an internal attribution about the student.



THE ATTRIBUTION



You're busy, tired, distracted, or just not motivated to think more about this behavior. You stop at this first step, and your attribution remains an internal, dispositional one.

If you have the time, energy, and motivation to think some more, you consider other possible explanations, like situational ones.



You adjust your initial attribution from Step 1, taking into account possible external causes, and form your final attribution.

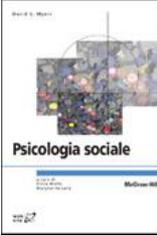


attribuzione causale

- La differenza attore/osservatore

La ***differenza attore/osservatore*** consiste nella tendenza di percepire l'altrui comportamento come disposizionale (causa interna), focalizzandosi più su fattori situazionali, quando si spiega il proprio comportamento.

attribuzione causale



- La differenza attore/osservatore

Il motivo di questa differenza attore/osservatore è la **salienza percettiva**: gli attori notano le circostanze intorno a loro che le portano ad agire nel modo che fanno, gli osservatori tendono invece a notare gli attori.

attribuzione causale

- La differenza attore/osservatore

La differenza attore/osservatore ha luogo anche perchè gli attori dispongono di un **numero maggiore** di informazioni su se stessi rispetto agli osservatori.

attribuzione causale

- Le attribuzioni a proprio favore

Le attribuzioni a proprio favore forniscono delle spiegazioni relative al proprio successo riconducibile a fattori interni e disposizionali, mentre gli insuccessi sono riconducibili a fattori esterni, situazionali.

attribuzione causale

- Le attribuzioni a proprio favore, perché:

Viene mantenuta **elevata la propria autostima;**

gli altri pensino al **meglio di noi;**

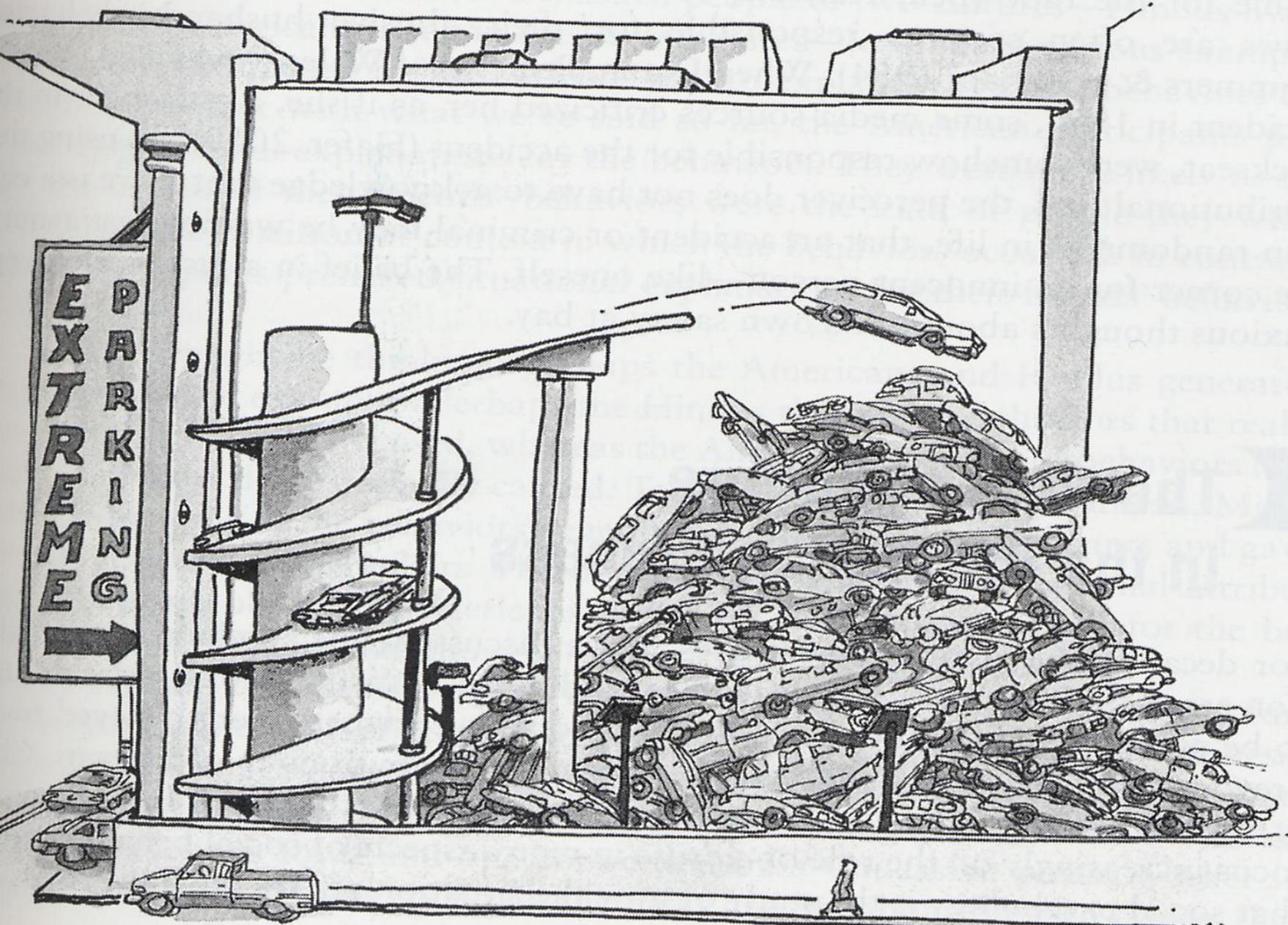
le persone hanno maggiori informazioni sul loro comportamento in altri contesti, questo comporta **esiti positivi se previsti, e negativi invece se imprevisti.**

attribuzione causale

- **Le attribuzioni a proprio favore**

Attribuzioni difensive sono spiegazioni a comportamenti volti a preservarci dalle sensazioni di vulnerabilità e mortalità.

L'ottimismo irrealistico è una forma di attribuzione difensiva ove le persone tendono a ritenere che le cose positive accadono a loro in % > degli altri, mentre gli eventi negativi in % <



Rini

i
j
n
i
j
s
a

attribuzione causale

- Le attribuzioni a proprio favore

Il modo che utilizziamo per gestire le informazioni tragiche sugli altri, è che tali tragedie non potranno mai accadere a noi.

Lo facciamo attraverso la credenza nel **'mondo giusto'** (*belief in a just world, Lerner, 1980*), un meccanismo di attribuzione difensiva per cui riteniamo che le cose **'cattive'** possono capitare solo alle persone **'cattive'**, e che le cose **'buone'** possono accadere solo alle persone **'buone'**.

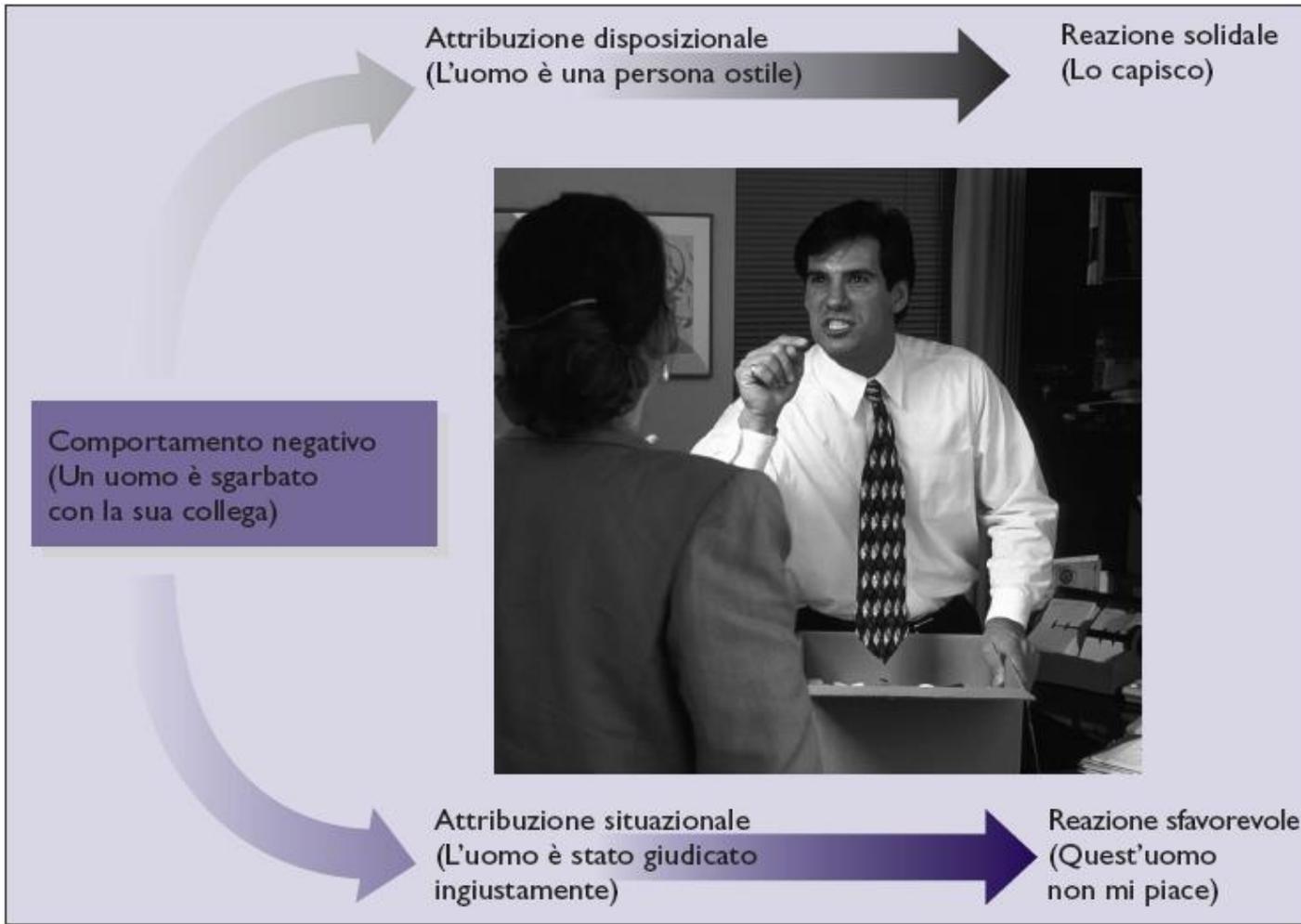


Figura 4.9
Attribuzioni e reazioni. La figura mostra come viene spiegato il modo in cui il comportamento negativo di qualcuno determina il sentire di un'altra persona rispetto a esso.



Figura 4.10

Le profezie che si autoavverano. Le aspettative dell'insegnante possono diventare profezie che si autoavverano. Ma, in genere, le aspettative degli insegnanti riflettono accuratamente la realtà (Jussim & Harber, 2005).