

Capitolo 5

Atteggiamenti e comportamenti

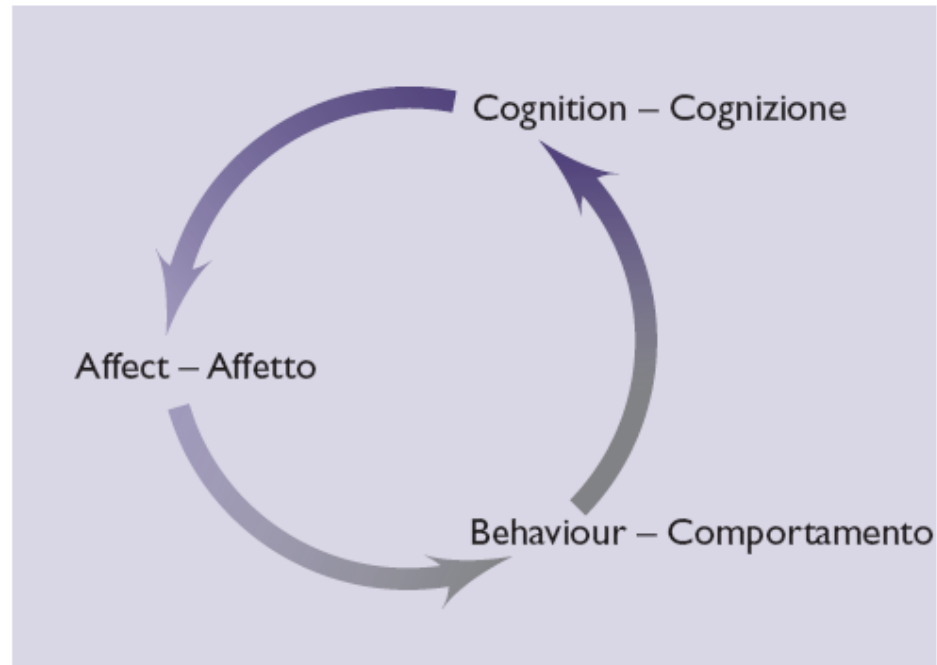
Natura e origine degli atteggiamenti

- **Gli psicologi sociali definiscono gli atteggiamenti come un giudizio stabile, positivo o negativo, sulle persone, le cose le idee.**

Natura e origine degli atteggiamenti

- **Gli atteggiamenti consistono di tre componenti: una componente emotiva, una cognitiva e una comportamentale.**

Figura 5.2
L'ABC degli atteggiamenti.



Natura e origine degli atteggiamenti

- **Da dove derivano gli atteggiamenti?**

Gli atteggiamenti potrebbero avere origine genetica o dall'esperienza individuale. Anche se tutti gli atteggiamenti hanno tre componenti, ogni singolo atteggiamento si può basare maggiormente su una componente piuttosto che un'altra.

Natura e origine degli atteggiamenti

- Da dove derivano gli atteggiamenti?

Gli atteggiamenti basati su dimensioni cognitive si basano principalmente su ciò che una persona crede circa le caratteristiche dell'oggetto dell'atteggiamento. La loro funzione è informativa o utilitaria.

Natura e origine degli atteggiamenti

- Da dove derivano gli atteggiamenti?

Gli atteggiamenti basati sull'emozione si basano principalmente sulle emozioni e i valori delle persone piuttosto che sulle loro credenze.

Gli atteggiamenti basati sull'emozione potrebbero risultare o dal condizionamento **classico** o da quello **operante**.

Natura e origine degli atteggiamenti

- Da dove derivano gli atteggiamenti?

Gli atteggiamenti basati sul comportamento si basano sulla percezione che ognuno ha del proprio comportamento quando l'atteggiamento iniziale è debole o ambiguo.

Natura e origine degli atteggiamenti

- **La persistenza dell'atteggiamento e accessibilità**

Persistenza degli atteggiamenti: alcuni considerano che la persistenza degli atteggiamenti sia riconducibile alla sua **accessibilità**, cioè la velocità con cui le persone possono dire come si sentono su un determinato tema o oggetto; altri ritengono che dipenda da quanto viene considerato importante l'oggetto dell'atteggiamento e quanto è radicato o estremo il loro atteggiamento.

Natura e origine degli atteggiamenti

- **La persistenza dell'atteggiamento e accessibilità**

Fazio (1989) definisce l'atteggiamento come il grado di associazione fra un oggetto e la *valutazione* dello stesso. L'accesso può derivare dall'esperienza diretta, ripetuta con quella cosa verso cui abbiamo un atteggiamento. La maggior parte dei ricercatori concordano che tanto più forte è un atteggiamento, tanto più sarà difficile modificarlo.

Tabelal 5.1
Le funzioni psicologiche
degli atteggiamenti.

Funzione dell'atteggiamento	Serve alle persone per	Prospettiva psicologica
Conoscitiva	Strutturare un mondo che abbia un senso	Cognitivismo
Espressiva dei valori	Esprimere importanti aspetti del proprio sé e i valori in cui si crede	Psicologia umanistica
Egodifensiva	Proteggere il sé da conflitti interni o da verità spiacevoli	Psicoanalisi
Adattamento sociale	Ottenere ricompense e benefici dagli altri	Comportamentismo

Gli atteggiamenti quando predicano il comportamento?

- A volte i comportamenti delle persone non corrispondono ai loro atteggiamenti.



Gli atteggiamenti quando predicano il comportamento?

- Predire il **comportamento spontaneo**

Gli atteggiamenti delle persone predicano il comportamento quando questi sono altamente ACCESSIBILI. Se gli atteggiamenti non sono altamente accessibili, allora il comportamento sarà dettato da variabili della situazione.

Gli atteggiamenti quando predicano il comportamento?

- Prevedere i **comportamenti volontari**

La teoria di Fishbein e Ajzen (1975) dell'**azione ragionata** è quella che studia il modo in cui gli atteggiamenti predicano i comportamenti volontari; secondo questa teoria, i migliori predittori dell'azione ragionata (intesa come **intenzioni**) sono: gli atteggiamenti verso il comportamento, le sue norme soggettive, e la **percezione di controllo** sul comportamento.

Gli atteggiamenti quando predicano il comportamento?

- Prevedere i comportamenti volontari

Gli **atteggiamenti rilevanti** sono quelli specifici verso il comportamento in questione.

Gli atteggiamenti quando predicano il comportamento?

- Prevedere i comportamenti volontari

Le norme soggettive sono le credenze su come le persone a noi care giudicheranno un certo comportamento.

Figura 5.3
La teoria del
comportamento pianificato.

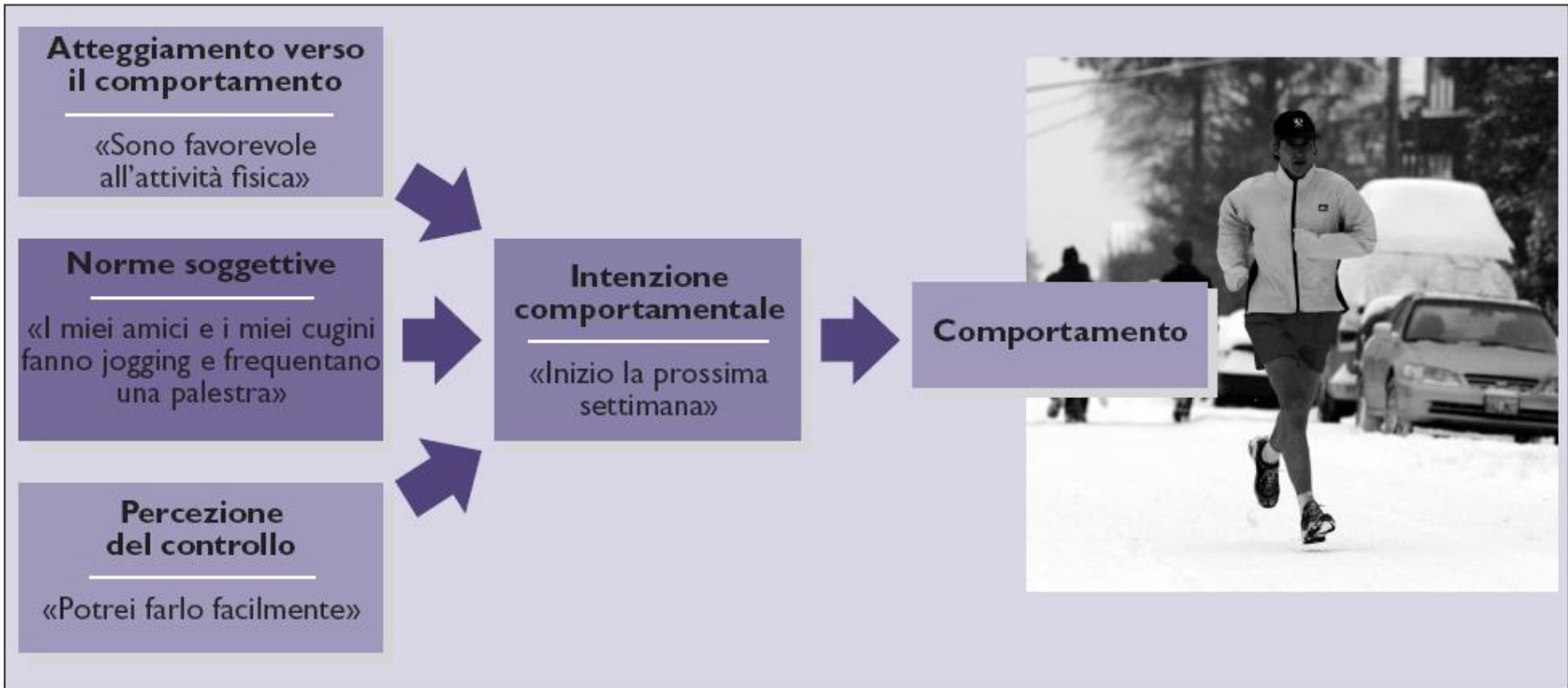




Figura 5.4
Criteri da soddisfare affinché gli atteggiamenti siano predittivi del comportamento.

Il bisogno di giustificare le nostre azioni

- **La teoria della dissonanza cognitiva**

Leon Festinger (1957) ha sviluppato il concetto della **dissonanza cognitiva**, definendola come l'incongruenza fra due tipi di pensieri. La dissonanza cognitiva sorge quando una persona si comporta in maniera discrepante da quello che pensa.

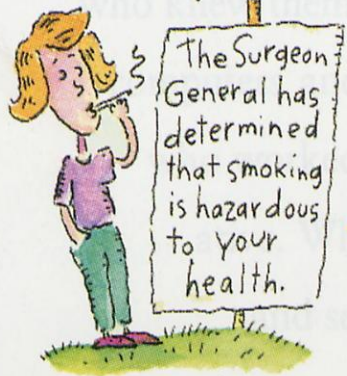
Il bisogno di giustificare le nostre azioni

- **La teoria della dissonanza cognitiva**

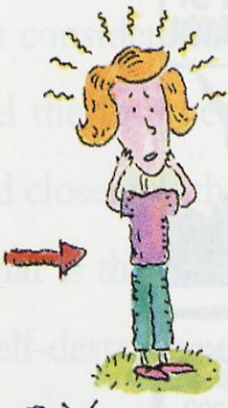
Per dissonanza cognitiva si fa riferimento alla sensazione di disagio dovuta alle informazioni che sono in disaccordo con quello che di solito costituisce la propria idea di sè positiva. Provare dissonanza incentiva il bisogno di ridurla.



① Here you are, a reasonably happy, content person with a good amount of self-esteem.



② Then you do something that goes against your image of yourself...
Something stupid, immoral or foolish.



③ You experience Dissonance!
An unpleasant arousal state that you are motivated to reduce!



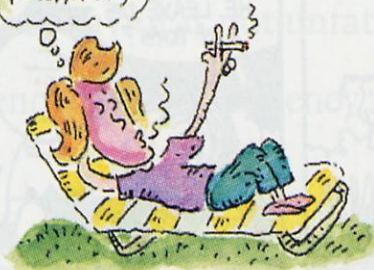
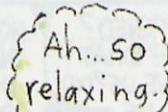
④ But How?



⑤ You could change your behavior...



⑥ You could change one of your cognitions...



⑦ Or, you could add consonant cognitions.

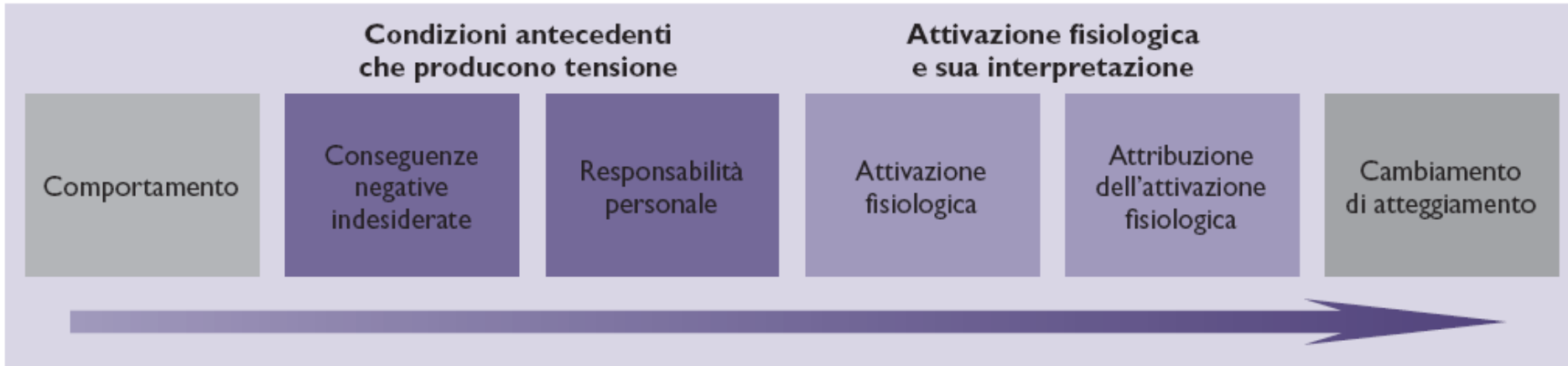


⑧ Successfully doing any of these three will reduce your dissonance. You're a happy camper once again!

FIGURE 6.1 How we reduce cognitive dissonance.

Figura 5.7

Condizioni necessarie per l'insorgenza e la riduzione della dissonanza cognitiva.



Perché le azioni influiscono sugli atteggiamenti?

Autopresentazione
(gestione dell'impressione)



Sembro un'imperturbabile fumatrice.

Autogiustificazione
(dissonanza cognitiva)



Ah... ho aspettato tutto il giorno questo momento.

So che fumare mi fa male.

Bene... Le statistiche non sono così terribili come dicono. Comunque lo sto bene, e non mi ammalerò.

Autopercezione
(autoosservazione)



Sto fumando di nuovo, deve proprio piacermi.

Figura 5.9
Gli atteggiamenti seguono il comportamento.

Il bisogno di giustificare le nostre azioni

- La psicologia della giustificazione insufficiente

Quando le persone cercano di ridurre la loro dissonanza cambiando qualcosa di se stessi, per esempio il loro atteggiamento, stanno utilizzando delle **giustificazioni interne**. Quando le persone stanno spiegando il loro comportamento dissonante focalizzandosi su motivazioni che sono esterne a loro stessi, come per esempio pagare una grossa somma di denaro, allora stanno utilizzano delle **giustificazioni esterne**.

«Quanto mi è piaciuto l'esperimento» (da - 5 a + 5)

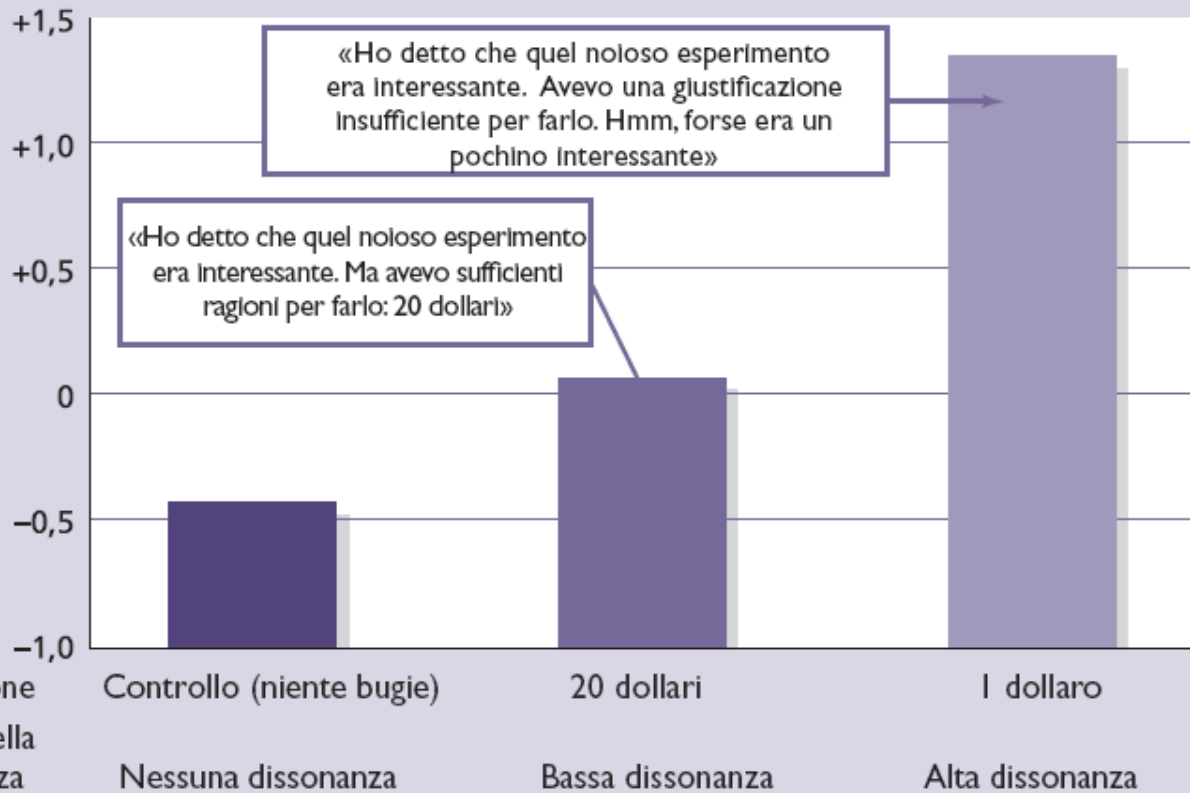


Figura 5.8
Giustificazione insufficiente.

La teoria della dissonanza predice che quando le nostre azioni non sono completamente giustificate da ricompense esterne o coercizioni, sperimentiamo la dissonanza, che possiamo ridurre credendo in ciò che abbiamo fatto.

Fonte: dati da Festinger e Carlsmith, 1959.

Conoscere noi stessi attraverso l'osservazione dei nostri comportamenti

- **Motivazioni intrinseche ed estrinseche**

La motivazione intrinseca consiste nel desiderio di intraprendere delle attività perchè ci diverte o perchè la troviamo interessante;
la motivazione estrinseca è il desiderio di intraprendere un'attività in riferimento alle ricompense o alle pressioni esterne.

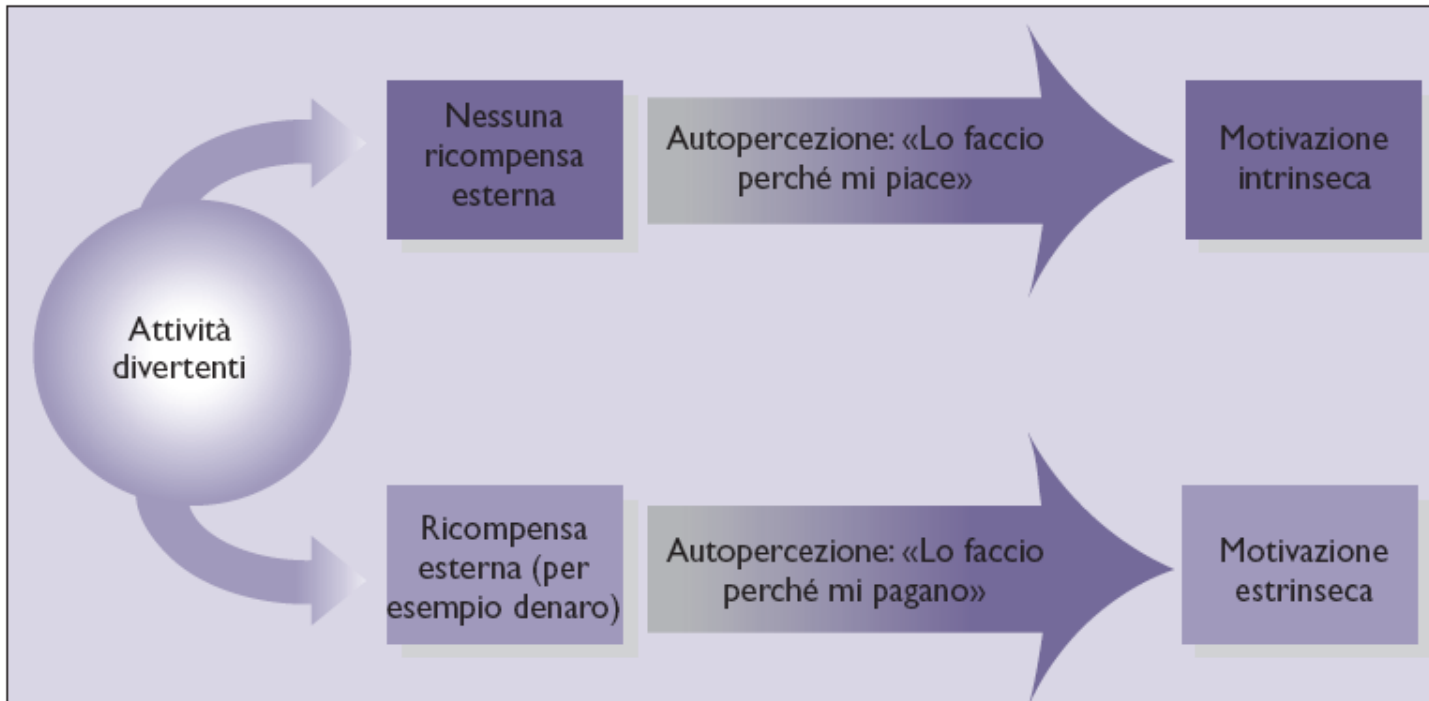


Figura 5.10
Motivazione intrinseca ed estrinseca.
Quando le persone fanno qualcosa di piacevole, senza ricompensa o coercizione, attribuiscono il loro comportamento al piacere per quell'attività. Le ricompense esterne indeboliscono la motivazione intrinseca inducendo le persone ad attribuire il loro comportamento all'incentivo.

Conoscere noi stessi attraverso l'osservazione dei nostri comportamenti



• Motivazioni intrinseche ed estrinseche

Quando si può ridurre l'effetto sovragiustificazione:

- 1) Conoscere la motivazione (intrinseca) iniziale, se l'interesse iniziale al compito è **basso**, la motivazione estrinseca è utile,
- 2) Se la ricompensa è legata alla **prestazione** (basata sulla qualità) piuttosto che al **compito** (basata semplicemente sulla prestazione);
- 3) Ricordando alle persone che esse possono svolgere dei compiti per motivazioni intrinseche anche se ricevono delle ricompense estrinseche.

Conoscere noi stessi attraverso l'osservazione dei nostri comportamenti

- **L'interpretazione del mondo sociale:
le teorie delle emozioni come
valutazioni cognitive**

Le teorie delle emozioni come valutazioni cognitive sostengono che le emozioni dipendono dal modo di interpretare gli eventi anche in assenza di attivazioni fisiologiche.
Risulta rilevante: - la valutazione della valenza positiva o negativa; - il modo in cui valutiamo le cause.