

Social Cognition

Area di ricerca:

**studio dei processi cognitivi funzionanti nel sociale (categorizzazioni, schemi, rappresentazioni, attribuzioni, inferenze, giudizi, atteggiamenti.);
delle attività e delle modalità con cui le persone elaborano, selezionano e trasformano le informazioni, e costruiscono strutture di conoscenza;
cosa le persone comuni pensano, cosa fanno, come “pensano di pensare”.**

La persona è impegnata nei processi di trattamento delle informazioni, nella ricostruzione mentale della realtà.

Il sociale è considerato solo in quanto stimolo

COGNIZIONE

«Il complesso dei processi mentali -compresi la percezione, la memoria e il pensiero - attraverso i quali si acquisiscono le conoscenze, si fanno progetti e si risolvono problemi» (Lindzey, Hall, Thompson, 1984)

Luca, come ogni mattina, esce di casa per recarsi a lezione. Sulla metropolitana, assonnato, la sua attenzione viene attirata da un gruppo di ragazzi e ragazze sorridenti e giocosi vestiti con abiti eleganti.

“Ma tu guarda questi figli di papà” pensa Luca “tutti in giacca e cravatta, con la camicetta di seta, tutti belli leccati.... Dolce la vita eh?!” Poi la sua attenzione viene attratta da una ragazza del gruppo...

“Carina”, pensa Luca “ha la faccina da angioletto...ride in un modo simpatico, anche con gli occhi.. Dev’essere una ragazza simpatica, estroversa, sinceraToh guarda fa l’elemosina alla ragazza zingara... eh si vede che è generosa, intelligente, sensibile... Porca miseria la mia fermata va beh!”

In università Luca incontra i suoi compagni “Ciao Matteo, come va? Che aria hai stamattina...devi essere proprio nero... stringi gli occhi, aggrotti le ciglia, hai uno sguardo furente... cosa ti è capitato?”

“Lascia perdere va... sono andato a comprarmi lo zainetto nuovo.... Oh ho trovato un’arpia.. C’era una commessa che non ha sorriso una volta, tutte le volte che le chiedevo di mostrarmi qualcosa sospirava o sbuffava... un caratteraccio.. Un’antipatica di una.. Lasciamo perdere.... Cosa fai dopo lezione? ”

“Torno a casa a cambiarmi... voglio andare a parlare con il capo dell’agenzia... sai sono stufo di fare “il portinaio” nelle fiere... voglio chiedergli di farmi star dentro... voglio lavorare agli stand con le hostess

ma devo rendermi presentabile, devo togliermi i jeans e mettere un paio di pantaloni decenti , come dice mia madre.... Ma hai sentito di Sofia? Ha preso 30 all’ultimo esame... ha avuto una fortuna.. Tutte domande che sapeva..”

“Invidioso - interviene Laura- aveva studiato un sacco...”

“Sì, dilla giusta....ha fatto gli occhioni dolci all’assistente.. Ci sa fare quella lì - dice Lucia sbattendo le ciglia...”

“Lucia stavi parlando di me?” dice Sofia giunta in quel momento

“Ma certo che no...” dice Lucia torcendosi le mani

Luca, come ogni mattina, esce di casa per recarsi a lezione. Sulla metropolitana, assonnato, la sua attenzione viene attirata da un gruppo di ragazzi e ragazze sorridenti e giocosi vestiti con abiti eleganti.

Percezione

**valutazione
comportamento**

“Ma tu guarda questi figli di papà” pensa Luca “tutti in giacca e cravatta, con la camicetta di seta, tutti belli leccati.... Dolce la vita eh?!” Poi la sua attenzione viene attratta da una ragazza del gruppo...

abbigliamento

**indizio saliente
avvenenza fisica**

“Carina”, pensa Luca “ha la faccina da angioletto...ride in un modo simpatico, anche con gli occhi.. Dev’essere una ragazza simpatica, estroversa, sinceraToh guarda fa l’elemosina alla ragazza zingara... eh si vede che è generosa, intelligente, sensibile... Porca miseria la mia fermata va beh!”

aspetto fisico/volto

**teorie implicite di
personalità**

**inferenza
corrispondente**

In università Luca incontra i suoi compagni
“Ciao Matteo, come va? Che aria hai
stamattina...devi essere proprio nero...
stringi gli occhi, aggrotti le ciglia, hai uno
sguardo furente... cosa ti è capitato?”

→ **Comunicazione
non verbale**

“Lascia perdere va... sono andato a
comprarmi lo zainetto nuovo.... Oh ho
trovato un'arpia.. C'era una commessa che
non ha sorriso una volta, tutte le volte che le
chiedevo di mostrarmi qualcosa sospirava o
sbuffava... un caratteraccio.. Un'antipatica
di una.. Lasciamo perdere.... Cosa fai dopo
lezione? ”

→ **errore di
attribuzione**

“Torno a casa a cambiarmi... voglio andare
a parlare con il capo dell'agenzia... sai sono
stufo di fare “il portinaio” nelle fiere...
voglio chiedergli di farmi star dentro...
voglio lavorare agli stand con le hostess ma
devo rendermi presentabile, devo togliermi i
jeans e mettere un paio di pantaloni decenti ,
come dice mia madre....”

→ **autopresentazione
/abbigliamento**

**Ma hai sentito di Sofia? Ha preso 30
all'ultimo esame... ha avuto una fortuna..
Tutte domande che sapeva..”**



**Attribuzione a
cause esterne
(caso, fortuna..)**

**“Invidioso - interviene Laura- aveva
studiato un sacco...”**



**Attribuzione a
cause interne**

**“Sì, dilla giusta....ha fatto gli occhioni dolci
all'assistente..**



**Attribuzione a
cause esterne
(altri potenti)**

**“Ci sa fare quella lì - dice Lucia sbattendo
le ciglia...”**



**ambivalenza
avvenenza**

**“Lucia stavi parlando di me?” dice Sofia
giunta in quel momento**



**emozioni/comu-
nicazione
menzognera**

**“Ma certo che no...” dice Lucia torcendosi
le mani**



**“Serpi invidiose, inizia la lezione” dice
Serena**

**rappresentazion
e cognitiva**

- **Rappresentazione cognitiva** : Corpo di conoscenze accumulatosi nella nostra memoria (relativo a situazioni, persone e gruppi).
- **Le prime impressioni si basano** sul modo di apparire sul modo di agire degli altri. **Nello specifico, si basano su INDIZI VISIBILI quali:** aspetto fisico; comunicazione non verbale; comportamento manifesto. **Particolarmente influenti sono gli indizi in grado di emergere e di attrarre l'attenzione all'interno del loro contesto**
- **COMUNICAZIONE NON VERBALE:** Espressioni del volto, sguardi, linguaggi del corpo ed espressione delle emozioni e degli umori
Minori informazioni, maggiore probabilità di scoprire l'inganno, **tono della voce/movimenti irrequieti di mani e piedi.**

COMPORAMENTO MANIFESTO: Connessione tra comportamenti e particolari tratti di personalità; **valutazione di ciò che le persone FANNO** anziché di quello che **DICONO** o dell' **ASPETTO** che hanno.

ASPETTO FISICO Aspettative innescate dall'aspetto fisico: **bellezza, lineamenti del viso.** Aspetto fisico e mondo del lavoro **differenze di genere (ambivalenza per le donne)**

Asch (1946) (Gestalt)

l'assunto da cui parte Asch è: la percezione è un processo costruttivo i cui risultati sono mediati dalle strutture di interpretazione che si attivano nel nostro cervello. Il modo in cui vediamo un certo oggetto dipende dal contesto in cui è inserito.

Il contesto può fornire configurazioni diverse che producono modificazioni nel significato degli elementi figurali.
noi concepiamo le persone come unità psicologiche

le diverse informazioni che possediamo di loro vengono rapportate ad un nucleo unificante.

- elaborazione delle informazioni di tipo olistico: noi possediamo teorie sui dati o ipotesi che influenzano l'elaborazione dei dati (configurazione/Gestalt)
- i giudizi sono prodotti all'istante (on-line)
- i dati (cioè i tratti di personalità) sono importanti perché forniscono informazioni sull'individuo da descrivere (effetto primacy; effetto centralità)

Esperimento di Asch

Mario

intelligente

abile

laboriosa

dotata di calore umano

determinata

pratica

cauta

Giovanni

intelligente

abile

laboriosa

fredda

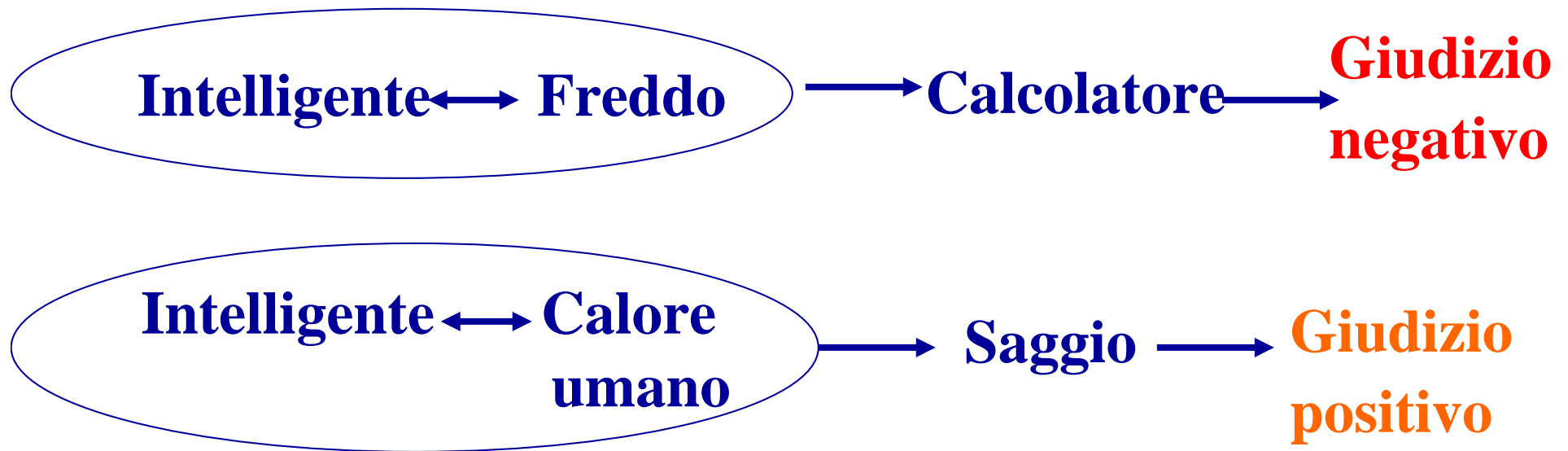
determinata

pratica

cauta

Modelli di formazione delle impressioni

Modello configurazionale (Asch)



Presenza di forze unificanti che agiscono
per integrare o raccordare gli elementi in una impressione globale

Modelli di formazione delle impressioni

Modello algebrico (Anderson, 1981)

Intelligente + **Freddo** → **Giudizio negativo**
(moderatamente positivo) (molto negativo)

Intelligente + **Calore umano** → **Giudizio positivo**
(moderatamente positivo) (molto positivo)

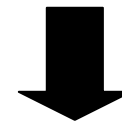
Ogni tratto possiede uno specifico e non modificabile significato;

la valutazione ad esso associata rimane **K**

La formazione delle impressioni complesse

**Teorie
implicite
della
personalità
(Schneider,
1973)**

**Aspettative riguardo i rapporti tra
tratti**



**guidano lo sviluppo e l'elaborazione
delle impressioni complesse sugli
altri**

**le persone sembrano pensare che la
maggior parte dei tratti positivi
siano correlati gli uni gli altri e che
i tratti negativi formino un gruppo
a sé stante**

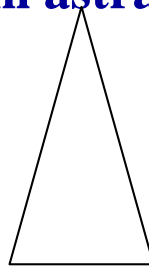
Schemi sociali

strutture di dati per rappresentare concetti immagazzinati

La percezione umana non “riproduce” semplicemente la realtà esterna, ma la “ricostruisce”
(Bartlett, 1932; Koffka, 1935) attraverso l’utilizzo di schemi

Schemi = strutture cognitive che rappresentano un oggetto di conoscenza, includendo i suoi attributi e i loro legami. Influenzano la codifica delle informazioni nuove, il ricordo di informazioni già acquisite e le inferenze relative ai dati mancanti

Informazioni astratte e generali



**rappresentazioni sempre più specifiche/
singoli esempi con riferimenti contenutistici**

- **Schemi di persone** : strutture di conoscenza che si riferiscono a particolari individui e che focalizzano i tratti di personalità che li distinguono e ne rendono significativo il comportamento. Contengono le informazioni utilizzate per descrivere le persone in base a tratti di personalità (simpatico, aggressivo) o altre caratteristiche che le distinguono (studente di psicologia) Inducono aspettative che influenzano il ricordo di azioni e la comprensione di nuove informazioni (Zadny e Gerard, 1974).
- **Schemi di Sé** : conoscenze relative a se stessi. La descrizione di sé è organizzata intorno ad alcuni tratti centrali; le informazioni relative a questi tratti sono elaborate più velocemente rispetto alle informazioni relative a dimensioni meno importanti o aschematiche (Markus, 1977).
- **Schemi di ruolo** : struttura cognitiva che organizza le conoscenze circa i comportamenti previsti (genere, età). Organizzano le conoscenze relative ai comportamenti attesi da una persona che occupa una determinata posizione nella struttura sociale. Esistono ruoli acquisiti tramite l'impegno (ad es., medico, professore) e ruoli ascritti, come il genere sessuale o la razza.
- **Schemi di eventi (script; copioni)**: strutture di conoscenza che descrivono sequenze di azioni situate negli opportuni contesti, comprese le aspettative sul modo in cui si comporteranno gli altri.

Esempio: le persone conoscono il “copione” di comportamento da seguire al ristorante, ed hanno aspettative precise rispetto al comportamento del cameriere ed alle regole da seguire

- producono aspettative su ciò che è probabile avvenga
- generano prescrizioni su come ci si deve comportare
- offrono indicazioni sulla sequenza di azioni che porta al raggiungimento di un obiettivo

Schemi sociali

Verso le 13 Filippo entrò nel ristorante e si sedette al tavolo. Il cameriere gli portò il menù. Filippo diede una rapida occhiata ai piatti del giorno e scelse una costata di manzo. Più tardi pagò il conto e se ne ritornò in ufficio

Secondo il modello di individuo come tattico motivato, le persone utilizzano *due tipi di processi di conoscenza*, a seconda degli scopi che perseguono:

Processi di conoscenza top-down (o schema-driven): si basano sull'esistenza di concetti, conoscenze e teorie presenti in memoria, che permettono di trattare stimoli nuovi facendo riferimento a informazioni già possedute

Accorciano il lavoro cognitivo, ma possono indurre in *errori e distorsioni* dovuti all'influenza di conoscenze già possedute ed abitudini sull'interpretazione delle informazioni

– *Processi bottom-up (o data-driven)*: si basano sui dati della situazione in atto raccolti tramite la percezione. Sono più *accurati*, ma *dispendiosi sul piano temporale* in quanto si centrano su ogni singolo elemento di informazione

Implicazioni dei processi cognitivi di tipo schematico:

Si basano su una *iniziale categorizzazione degli stimoli sociali* in base ad alcune caratteristiche possedute. Poiché alcune caratteristiche degli oggetti di una categoria non sono chiaramente distinguibili da quelle di esemplari di altre categorie, sono possibili *errori di classificazione*.

E' difficile individuare criteri necessari e sufficienti che definiscono l'appartenenza di un oggetto ad una determinata categoria: alcuni esemplari sono più rappresentativi di altri degli attributi tipici della categoria (*prototipi*).

Le categorie sociali hanno *un'organizzazione gerarchica inclusiva dei livelli più specifici*; il livello di categorizzazione utilizzato dipende dalla situazione e dagli scopi degli individui.

Formulazione dei giudizi sulla base delle impressioni

Elaborazione SUPERFICIALE



Affidarsi a informazioni
accessibili o **salienti** per
trarne inferenze o giudizi,
con un impegno di
elaborazione minimo
(giudizi dati in passato,
conoscenza di particolari)

Elaborazione SISTEMATICA



Prendere in considerazione in
maniera **completa** e
approfondita un'ampia
gamma di informazioni
rilevanti ai fini della
formulazione di un giudizio

Ruolo degli schemi nel processo di trattamento delle informazioni

(Amerio, 1995)

Conoscere = costruire una rappresentazione

Stimolo Attenzione Codifica Rappresentazione Organizzazione nella MLT

•**Effetti di salienza** : forma di vivezza rapportata alla relazione tra stimolo e contesto in cui si situa

•**Vivacità**: legata allo stimolo in sé ed è funzione: a) dell'interesse emozionale che lo stimolo risveglia; b) alla sua capacità di suscitare immagini concrete c) della sua prossimità nel tempo e nello spazio (Nisbett e Ross, 1980)

•**Accessibilità**: sottolinea il ruolo delle categorie e degli schemi nel dirigere l'attenzione, nel senso che uno stimolo viene più facilmente selezionato tra gli altri se è rapportabile ad uno schema. Effetto priming: effetto della frequenza e della recenza con cui lo schema è stato utilizzato (Srull, Wyer, 1979; Higgins, 1989).

MBT

Schemi

Ragionamenti – inferenze (produrre nuove informazioni partendo da quelle che già possediamo)

Produzione di biases inferenziali:

- Euristiche**: procedimenti abbreviati (rappresentazione; disponibilità; simulazione e ancoraggio)
- Errori attribuzionali: effetto self-serving e delle differenze attore- osservatore**
- Correlazioni illusorie**: tendenza a vedere relazioni tra i fatti anche quando queste relazioni non esistono
- Errore di regressione**: incapacità di valutare una regressione
- Pregiudizi**

Salienza la capacità di un indizio di attrarre l'attenzione all'interno del suo **contesto**.

caratteristiche che differenziano, (comportamenti, tratti fisici):
indizio insolito o imprevisto entro uno **specifico contesto**

Gli indizi non hanno alcun significato in sé e per sé. Essi acquistano significato alla luce di:

CONOSCENZE ASSOCIATE

Associazione: il legame tra due o più rappresentazioni da attivare.

Le associazioni possono sorgere per

- *similarità di significato*
- *pensiero congiunto ripetuto*

CONOSCENZE ACCESSIBILI

Accessibilità : la facilità e la rapidità con cui una rappresentazione cognitiva **viene alla mente ed è usata**.

Fattori che influenzano l'accessibilità:

- Aspettative (effetti pervasivi)
- Motivazioni (vediamo quello che VOGLIAMO vedere)
- Umore (l'umore negativo non ha un impatto forte come l'umore positivo)
- Contesto (disambiguazione dei comportamenti)
- Prossimità nel tempo (attivazione recente/ applicabilità/ INNESCAMENTO)
- Attivazione frequente (accessibilità CRONICA-> salute mentale)

Vantaggi e disfunzioni del ragionamento sociale: le euristiche

- Euristiche: strategie o “scorciatoie” di pensiero semplificate che permettono alle persone di giungere rapidamente a giudizi sociali
- Il ricorso alle euristiche è più probabile in situazioni in cui le persone devono impegnarsi nell’elaborazione di giudizi complessi in presenza di fattori che diminuiscono l’accuratezza dei processi cognitivi (ad esempio, stanchezza o mancanza di tempo).

L’euristica della rappresentatività

- E’ utilizzata per stimare la *probabilità* che si verifichi un determinato evento; in particolare, per decidere se un certo esemplare appartiene a una determinata categoria (Tversky e Kahneman, 1974)
- Il criterio utilizzato per decidere è quello della rilevanza o somiglianza, mentre viene trascurata la probabilità di base
- *Esempio*: una persona è descritta come mite, timida, ritirata. Qual è la sua professione: bibliotecario, trapezista, bagnino...?

La risposta più probabile sarà bibliotecario, in quanto le caratteristiche di personalità di questa persona rappresentano gli attributi di un bibliotecario.

L'euristica della disponibilità

- E' utilizzata per valutare *la frequenza o probabilità di un determinato evento*: si basa sulla facilità e rapidità con cui vengono in mente esempi che fanno riferimento alla categoria del giudizio in questione
- La stima di frequenza di un evento può essere influenzata da:
 - *Tendenze sistematiche utilizzate nella ricerca di informazioni*
 - *Particolare "immaginabilità" di un particolare evento*

Esempio: le persone valutano come cause di morte più frequenti eventi drammatici o accidentali come omicidi o atti terroristici rispetto a malattie cardiocircolatorie (Slovic, Fischhoff e Lichtenstein, 1976)

- *Riferimento al sé*

Esempio: entrambi i coniugi sovrastimano il proprio contributo personale alle attività domestiche, in quanto ricordano con più facilità esempi positivi del proprio comportamento (Ross e Sicoly, 1979)

L'euristica della simulazione

- *Campo di applicazione:* aspettative, attribuzioni causali, impressioni ed esperienze affettive
- *Costituisce* una variante dell'euristica della disponibilità; è utilizzata per *immaginare scenari ipotetici* relativi a come potrebbero evolversi o avrebbero potuto evolversi certi eventi
- La simulazione mentale di come certi eventi avrebbero potuto svolgersi nel passato, o *pensiero controfattuale* (“se non fosse successo così...”), ha importanti implicazioni per il giudizio sociale e le reazioni emotive ad eventi drammatici
- Studio di Kahneman e Tversky (1982): tendenza a prevedere reazioni emotive più intense delle persone di fronte ad un accadimento negativo quando è possibile immaginare scenari alternativi che avrebbero potuto evitarlo

Esempio: provare rabbia perché si è verificato un evento frustrante e perché con molta facilità era possibile immaginare come sarebbe potuta andare a finire diversamente

Ancoraggio e accomodamento

- *Campo di applicazione:* Stime della posizione di una persona su una dimensione
- Processi di stima di un qualche valore a partire da un certo valore iniziale rispetto al quale viene accomodato il nuovo esemplare.
- In situazioni di incertezza, per emettere un giudizio le persone tendono ad “ancorarsi” a una conoscenza nota ed “accomodarlo” sulla base di informazioni pertinenti. I propri tratti, le proprie credenze ed i propri comportamenti rappresentano spesso punti di ancoraggio per il giudizio sociale

Esempio: a) nella previsione di risultati elettorali, le persone tendono ad esagerare la numerosità dei voti ottenuti dal partito da loro sostenuto (Palmonari, Arcuri e Giroto, 1994).

b) Giudicare la puntualità di una persona sulla base del proprio livello di puntualità

Attribuzione causali

Un giudizio riguardo alla causa di un comportamento o di un evento. - Per prevedere il futuro - Per controllare gli eventi

Locus della causalità

La causa del comportamento sta nella persona che l'ha prodotto (Causa Interna)

La causa del comportamento sta nell'ambiente (Causa Esterna)

Attribuzioni di responsabilità:

considerazioni riguardanti la responsabilità degli individui per certi eventi o comportamenti

(associazione, causale, intenzionale, giustificabile)

Attribuzioni di colpa:

giudizi valutativi che, confrontando i comportamenti degli individui con criteri normativi, individuano mancanze e, dunque, dei motivi di biasimo

La teoria dell'inferenza corrispondente

Modello di Jones e Davis (1965): lo scopo dell'attribuzione di causa è compiere *inferenze corrispondenti*, ossia giungere alla conclusione che il comportamento di una persona corrisponde o riflette disposizioni interne o qualità stabili (tratti).

- Una inferenza corrispondente è giustificata quando il comportamento è:
 - *analisi degli effetti non comuni*: il confronto fra il comportamento scelto e le opzioni possibili è informativo su qualità della persona, quali effetti distintivi
 - **imprevisto anziché previsto o tipico** (*desiderabilità sociale*): minore la desiderabilità sociale di un comportamento, più questo è attribuito a disposizioni interne
 - **scelto liberamente** (*libera scelta*): i comportamenti messi in atto liberamente sono più informativi rispetto a comportamenti messi in atto per costrizione
 - *aspettative comportamentali legate ai ruoli*: il comportamento è maggiormente informativo se non deriva da norme legate ai ruoli

Analisi degli effetti non comuni nella scelta di un appartamento (Arcuri, 1995)

Annalisa sceglie tra



Appartamento blu Appartamento rosa
A,B,C,D A,C,D

- A. quartiere signorile
- B. Giardinetto
- C. Autobus vicino a casa
- D. Affitto alto

Risultato: Annalisa ha scelto l'app. blu

Conclusioni: l'app. blu possiede la caratteristica distintiva del giardino

Inferenza: Annalisa ama il giardino

Lucia sceglie tra



Appartamento lilla Appartamento verde
A,B,C A,C,D

- A. quartiere signorile
- B. Giardinetto
- C. Autobus vicino a casa
- D. Affitto alto

Risultato: Lucia ha scelto l'app. lilla

Conclusioni: Lucia voleva un giardinetto ma forse anche evitare un affitto alto

Inferenza: poco chiara a causa dell'assenza di effetti non comuni

Attribuzioni basate su informazioni multiple

(Modello di covarianza, Kelley 1967)

- Kelley (1972): per giungere a un giudizio causale le persone valutano le informazioni riguardanti la covarianza di tre elementi informativi:
 - **Distinguibilità:** l'effetto si manifesta quando è presente lo stimolo e non si presenta quando lo stimolo è assente?
 - **Consenso:** l'effetto si manifesta ogni volta che lo stimolo è presente, indipendentemente dalle forme di interazione? tutte le persone presenti percepiscono l'effetto come dovuto alla presenza dell'entità?
 - **Coerenza** temporale e nelle modalità : **le altre persone subiscono lo stesso effetto in riferimento allo stesso stimolo?** l'effetto si manifesta tutte le volte in cui l'entità è presente allo stesso modo?
- Il risultato di tale processo è un'attribuzione causale disposizionale se l'effetto presenta alta distintività, alta coerenza e alto consenso
- I tre fattori non hanno uguale valore predittivo: le informazioni riguardanti la coerenza nel tempo sono le più importanti

Perché lo studente non capisce la lezione del prof. X?

	<u>Alta distinguibilità</u>				<u>Bassa distinguibilità</u>			
Distin- guibilità	Lo studente non riesce a capire solo quando spiega il docente X				Lo studente non riesce a capire anche quando spiegano altri docenti			
	<u>Alta</u>		<u>Bassa</u>		<u>Alta</u>		<u>Bassa</u>	
Coerenza	Nel passato lo s. non riusciva quasi mai a capire le spiegazioni del docenteX		Nel passato lo s. riusciva quasi sempre a capire le spiegazioni del docenteX		Nel passato lo s. non riusciva quasi mai a capire le spiegazioni del docenteX		Nel passato lo s. riusciva quasi sempre a capire le spiegazioni del docenteX	
Consenso	<u>Alto</u> Quasi tutti gli s. non capiscono il docente X	<u>Basso</u> Pochi s. non capisco no il docente X	<u>Alto</u> Quasi tutti gli s. non capicon o il docente X	<u>Basso</u> Pochi s. non capicon o il docente X	<u>Alto</u> Quasi tutti gli s. non capiscono il docente X	<u>Basso</u> Pochi s. non capiscono il docente X	<u>Alto</u> Quasi tutti gli s. non capiscono il docente X	<u>Basso</u> Pochi s. non capicon o il docente X
Attribu- zioni	Il docente non si sa spiegare STIMOL O	Student e e docente sono respons abili STIMO LO e PERSO NA	Studente di solito capisce.o ggi no. CIRCO- STANZE	Giorna-ta storta CIRCOS TAN- ZE	Studente e docente responsab ili e cause sufficienti . PERSON PERSON A E STIMOL O	Studente causa del problema. PERSON A	Docente poco chiaro ma superavano difficoltà di comprensio ne. Oggi non piu'. AMBIGU A	Studente non capisce. Docente di solito chiaro ma non oggi. AMBIG UA

Tendenze sistematiche nei processi attribuzionali

Errore fondamentale di attribuzione

- *Self serving bias (attribuzione al servizio del sé)*: tendenza ad attribuire i propri successi a cause interne e gli insuccessi a cause esterne.

la tendenza generale di giudizio che i soggetti manifestano allorché, nell'individuare i fattori che determinano il comportamento della gente, sottostimano l'impatto dai fattori situazionali mentre sovrastimano il ruolo dei fattori disposizionali

- Due spiegazioni possibili:
 - *spiegazione cognitiva*: in genere le persone hanno più esperienze di successi che di insuccessi, e fanno ricorso a questa conoscenza personale nella formulazione di giudizi di causalità rispetto ai propri risultati.
 - *spiegazione motivazionale*: indipendentemente dalle esperienze reali di successi ed insuccessi, le persone sono motivate a valorizzarsi e a considerare se stesse positivamente.

Gilbert (1989): esistono due fasi nel processo attribuzionale. Inizialmente l'individuo compie una attribuzione disposizionale automatica; se il contrasto fra evidenza e attribuzione è troppo grande, aggiusta il giudizio in base alle influenze situazionali.

Heider (1958): le cause vengono attribuite a fattori salienti dal punto di vista percettivo; l'attore è percepito come figura saliente, la situazione o sfondo rimane in ombra.

Tendenze sistematiche nei processi attribuzionali

La differenza attore-osservatore

la tendenza sistematica a spiegare il comportamento degli altri in termini di fattori disposizionali e il proprio in termini di fattori situazionali instabili

- l'attore dispone di *conoscenze accurate* sul modo in cui si è comportato in passato: questo scoraggia attribuzioni disposizionali verso se stesso;
 - *distorsione percettiva*: la situazione è il fattore più saliente per l'attore, mentre per l'osservatore il fattore più saliente e quindi più informativo è la persona.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.