



# Corsi on Line di Erba Sacra

## PSICOLOGIA SOCIALE

Docente: Claudia Muccinelli

### LEZIONE 1

#### Programma completo

- Lez. 1 Conoscere la realtà sociale: gli schemi , le categorie sociali, le impressioni di persona
- Lez. 2 Formazione, mantenimento e cambiamento degli atteggiamenti
- Lez. 3 La persuasione
- Lez. 4 L'influenza sociale : influenza della maggioranza e della minoranza
- Lez. 5 Altruismo e comportamenti pro-sociali ; aggressività e comportamenti anti-sociali; conflittualità
- Lez. 6 Stereotipi, pregiudizi, discriminazione
- Lez- 7 I gruppi sociali: relazioni, dinamiche, ruoli
- Lez. 8 Il sé e l'identità personale
- Lez. 9 Formazione e accrescimento dell'autostima  
Bibliografia



*Questo corso è riconosciuto come credito didattico  
nella formazione di **OPERA**,  
Accademia Italiana di Formazione Olistica  
[www.accademiaopera.it](http://www.accademiaopera.it)*

## **Conoscere la realtà sociale: gli schemi, le categorie sociali, le impressioni di persona**

La psicologia sociale è una disciplina che studia i processi di pensiero, e le emozioni, che sono alla base del modo con il quale gli individui comprendono l'ambiente e le altre persone, per orientare il loro comportamento: è stata definita come *“il tentativo di spiegare come il pensiero, i sentimenti e i comportamenti delle persone sono influenzati dalla presenza reale, immaginata o implicata di altre persone”* (Gordon Allport, 1968).

Gli psicologi sociali si occupano dei comportamenti sociali, che sono comportamenti complessi, potenzialmente legati a diverse cause. L'oggetto di studio, è la persona vista nella situazione sociale, per determinare quali caratteristiche di una situazione vadano maggiormente ad incidere sul comportamento individuale.

In linea generale, possiamo attribuire le varie cause del comportamento sociale, a due macro-categorie: una è la situazione, e l'altra è la personalità dell'individuo. La situazione sociale è rappresentata da tutte quelle influenze al comportamento, che sono esterne alla persona stessa: in altre parole, ogni aspetto dell'ambiente fisico, o sociale (come la presenza, reale o immaginaria, di altre persone) che può modificare le nostre azioni, o i nostri modi di pensare.

Le persone possono assumere due diverse tipologie di ruoli, nel mondo sociale:

- Possono essere attori, protagonisti del comportamento sociale che mettono in atto (in altre parole, è l'individuo che agisce);
- Possono porsi come osservatori del proprio comportamento e di quello degli altri (in questa posizione, l'individuo è interessato a comprendere emozioni, sentimenti e punti di vista, propri ed altrui)

Al centro del nostro modo di interpretare le situazioni, troviamo le nostre percezioni e le nostre cognizioni sociali. Il modo con cui rispondiamo agli eventi, dipende da come noi li interpretiamo, e, a sua volta, la nostra interpretazione dipende dalla nostra cognizione sociale. La psicologia del senso comune studia il modo con il quale ciascuno di noi, nelle

attività quotidiane, utilizza quello che possiamo chiamare il senso comune: il desiderio di interpretare la realtà sulla base di semplici regole, di semplici sistemi di coordinazione degli eventi, individuando delle relazioni di causa ed effetto, a volte in modo raffinato, altre in modo grossolano.

Come ci formiamo le nostre convinzioni ed impressioni, e come organizziamo le spiegazioni che ci diamo? Sostanzialmente, attraverso:

- il processo di categorizzazione
- il processo di attribuzione causale
- i processi inferenziali
- i processi di memoria

Si tratta di quattro modalità diverse con le quali la nostra mente prende in esame le informazioni provenienti dall'esterno, le organizza, le combina, le integra, e, partendo da queste conoscenze codificate, produce deduzioni e attiva processi di memoria.

Noi effettuiamo un processo di categorizzazione quando, ad esempio, entrando in un ambiente, passando per una via, organizziamo le informazioni di tipo visivo e le semplifichiamo, inserendo cioè in particolari contenitori (schemi) tutti gli eventi, tutti gli oggetti, tutte le persone che corrispondono a certe caratteristiche.

Donne, uomini, giovani, anziani, italiani, extracomunitari: con questi termini noi non facciamo altro che semplificare una realtà complessa, usando contenitori (schemi) veloci e facili da utilizzare.

Ad esempio, incontriamo una persona che non abbiamo mai visto precedentemente e riusciamo nell'arco di pochissimi secondi a costruirci un'impressione riguardante quella persona che non abbiamo mai visto: è simpatica, antipatica, disponibile, poco disponibile. Sono tutte operazioni che realizziamo in maniera molto semplice a partire da un insieme di

dati particolarmente poveri; non sappiamo nulla, eppure quelle prime informazioni sono sufficienti per costruire quella che si chiama un'impressione di persona.

Faremo poi delle ipotesi su come quella persona si comporterà. Non solo, ma a partire da alcune informazioni che quella persona ci manifesta, noi riusciremo, con l'uso delle cosiddette teorie implicite, a dedurre un qualche cosa che non è visibile: in che misura, ad esempio, una persona che si manifesta attenta e pensierosa può essere considerata intelligente.

Una delle attività che ciascuno di noi realizza, nel tentativo di interpretare la realtà che lo circonda, è quella di individuare il locus della causalità, tramite il processo di attribuzione di causa. Non ci limitiamo cioè a registrare e a considerare come un dato di fatto tutti gli eventi di cui siamo testimoni, ma sono eventi per i quali abbiamo bisogno di una interpretazione, di una spiegazione e quindi di cercare di capire perché qualcosa è capitato in una certa maniera e con certe conseguenze: l'individuazione delle cause degli eventi.

Alla fine degli anni 50 e durante gli anni 60, gli psicologi sperimentatori si accorsero che le persone si sentono a disagio quando sperimentano una incoerenza, cioè di un divario tra le credenze che possiedono e la realtà. Nacque il modello di **“persona come ricercatore di coerenza”**, modello secondo il quale lo stato di incoerenza è di per sé motivante per ritrovare la coerenza. La riduzione dello stato psicologico negativo, grazie alla ritrovata coerenza, produce una sensazione di sollievo che annulla lo stato ansioso.

Nel quotidiano si osserva però che le persone commettono errori (“bias”) nelle loro spiegazioni di causalità e nel giudizio sociale, poiché si utilizzano scorciatoie (euristiche) ogni volta che ciò è possibile. Le persone preferiscono soluzioni rapide basate su un numero limitato di fatti, piuttosto che soluzioni lente basate su un esame accurato della situazione.

L'**euristica** è una strategia particolare che consente all'individuo di risolvere un problema in tempi relativamente veloci, compatibilmente con la complessità del compito e la sua capacità di elaborazione delle informazioni.

L'**euristica della rappresentatività** è una scorciatoia di pensiero che porta a valutare la probabilità di un'ipotesi, in base ad una similarità. Si tratta, nella sostanza, di un giudizio circa la rilevanza (in che misura gli attributi che appartengono all'esemplare A consentono di collocarlo nella categoria B?) che produce un giudizio di probabilità (quanto è probabile che A sia un esemplare della categoria B?).

L'**euristica della disponibilità** valuta la probabilità che si verifichi un determinato evento sulla base della facilità con cui ricordiamo o siamo in grado di pensare ad esempi relativi. Normalmente, l'immediata disponibilità alla mente di fatti o eventi costituisce un buon indizio per stimarne la frequenza, proprio perché i casi più frequenti sono più facili da ricordare o immaginare rispetto a quelli meno frequenti, e quindi nel momento in cui dobbiamo valutare la probabilità che un evento si verifichi, tale giudizio sarà influenzato dal numero e dalla facilità degli esempi di quell'evento che recuperiamo in memoria.

L'**euristica di ancoraggio** e accomodamento si verifica quando, dovendo emettere dei giudizi in condizioni di incertezza, le persone riducono l'incertezza ancorandosi ad un punto di riferimento stabile (magari ad un dato che abbiamo in memoria) per poi operare degli aggiustamenti ed infine raggiungere una decisione finale.

Il ragionamento sociale segue gli stessi parametri: si parte dai vissuti e dai dati di esperienza, per produrre informazioni nuove non presenti nel campo. In questo senso, è possibile parlare di processi di memoria, che vanno ad utilizzare le esperienze già realizzate per catturare elementi nuovi delle informazioni presenti nell'ambiente in quel momento.

Ad esempio quando noi ci rapportiamo ad una persona che non abbiamo mai conosciuto, una tipica modalità con cui prendiamo consapevolezza di questa persona è quella di confrontare le modalità con le quali essa si presenta con qualche prototipo che abbiamo in memoria.

Nel sistema di rappresentazione, per esempio, di un inglese, esiste un prototipo che ha a che fare con: l'italiano che vive nella zona di Roma. Una sorta di prototipo categoriale che io considero rappresentativo di un gruppo di persone che chiamo: gli abitanti di Roma (attingo quindi ad una memoria di esemplari appartenenti a categorie sociali).

L'accumulazione della conoscenza sulla realtà sociale deriva dalla realtà oggettivamente data e dal nostro modo di percepirla, anche se tendiamo a sovrastimare il contributo che deriva dalla realtà esterna, ed a sottostimare quello che deriva dalle nostre elaborazioni.

I teorici della Gestalt hanno dimostrato che la percezione umana è costruita sulla base degli stimoli che riceve dalla realtà esterna, e che a sua volta tale processo di costruzione della conoscenza avviene sulla base degli schemi. Gli schemi sono strutture cognitive che contengono informazioni su un particolare oggetto di conoscenza (stimolo), includendo gli attributi che lo caratterizzano e i legami tra di essi. Gli schemi facilitano i processi di conoscenza top-down, o automatici, cioè quelli basati su concetti già depositati nella memoria delle persone. I processi bottom-up, o controllati, invece sono basati sui dati raccolti attraverso la percezione.

Nella nostra esperienza quotidiana le molte azioni che realizziamo possono quindi sostanzialmente essere imputabili ad uno di questi due processi: automatici o controllati.

Provate ad immaginare una semplice situazione: guidare nel traffico mentre faccio anche altro, mentre parlo col vicino di guida, oppure sto pensando a qualche problema. Alla fine di queste operazioni non mi sono reso conto delle attività motorie che ho realizzato: guidare, accelerare, frenare, ecc. tutte operazioni che ho realizzato per larga parte con comportamenti automatici, cioè comportamenti che si sono talmente consolidati con l'uso, da non richiedere più uno sforzo cognitivo importante.

**I processi automatici** influenzano per larga parte i nostri meccanismi di decisione e di giudizio: a volte emettiamo dei giudizi a proposito di una persona unicamente sulla base della consapevolezza che quella persona appartiene a un certo gruppo sociale. Questo giudizio è per larga parte l'esito di una serie di attività che vengono realizzate in maniera inconsapevole, che collegano nostre esperienze e conoscenze precedenti, e che ci fanno concludere che quella persona possiede tratti e caratteristiche che noi abbiamo attribuito a quel gruppo.

Quanto più le persone sono impegnate in situazioni in cui si attivano processi automatici, tanto più quelle persone potranno rivolgere la loro attenzione anche ad attività di tipo diverso (riprendendo l'esempio precedente, è quello che può succederci quando guidiamo nel traffico): i processi automatici, sono "comodi" perché soddisfano la esigenza di economizzare energie. Per questo motivo, vengono utilizzati principalmente in condizioni di sovraccarico cognitivo, che può essere dato da:

- velocità di presentazione dell'informazione
- quantità di informazioni da integrare e ricordare
- pressione temporale per l'emissione della risposta
- presentazione di un compito in contemporanea ad un altro

Tutte queste situazioni fanno in modo che la persona che sta giudicando stimoli, che sta facendo valutazioni, fatalmente passi da processi di tipo ragionato e controllato a processi di tipo automatico.

Di solito, le persone utilizzano sia processi automatici che processi controllati, a seconda degli scopi che guidano il comportamento sociale. Quando ci imbattiamo in un nuovo stimolo, questo viene classificato all'interno di una categoria familiare e ciò origina la conoscenza dello stimolo. Prima di attivare la conoscenza schematica categorizziamo gli stimoli sociali sulla base delle caratteristiche che possiedono. In caso di fretta nell'elaborazione si rischia di

includere alcuni oggetti in categorie sbagliate a causa di alcune caratteristiche simili tra le differenti categorie.

Alla base della categorizzazione vi è l'**identificazione di criteri di classificazione** che permettono di percepire delle somiglianze tra membri di una stessa categoria e differenze tra membri di categorie diverse. Secondo la concezione aristotelica, le categorie sono definite da un numero ridotto di criteri necessari perché un elemento appartenga alla categoria in questione. Queste norme si applicano bene ad oggetti con una struttura semplificata, ma la realtà è molto complessa.

Le **categorie naturali** hanno confini sfuocati, non sono definibili attraverso caratteristiche precise, necessarie e sufficienti, e non è sempre facile decidere se un esemplare appartiene a pieno titolo ad una di esse. Pertanto gli esemplari possono avere diverse posizioni all'interno delle categorie naturali, alcuni occupano posizioni centrali in quanto dispongono di caratteristiche più evidenti (prototipi), altri hanno posizioni più periferiche in quanto sono meno rappresentativi.

Queste categorie, che definiamo "**schemi**", influenzano il modo con cui raccogliamo, interpretiamo e comprendiamo le nuove informazioni, così come il modo in cui ricordiamo le informazioni acquisite e facciamo inferenze sui dati mancanti.

Uno schema è una struttura di conoscenza, ossia sono informazioni apprese, depositate nella nostra memoria a lungo termine, che si riferiscono tutte al medesimo oggetto, identificato da un'etichetta linguistica, cioè da un nome preciso.

Uno schema rappresenta le proprietà generali di un oggetto: permette di riconoscere in modo preciso gli elementi che rappresenta attraverso la codifica dei tratti essenziali che li contraddistinguono.

Pensiamo allo schema di automobile: un tratto essenziale è che deve avere quattro ruote, poi di quale misura, modello, o colore, sia la automobile, sono dettagli irrilevanti. La caratteristica



fondamentale è il possedere 4 ruote: questo perché lo schema rappresenta proprietà generali, i contenuti specifici sono secondari.

Noi siamo in grado di capire quello che un'altra persona ci dice, se abbiamo degli schemi che ci permettono di interpretare quello che sta dicendo. Parallelamente, siamo in grado di farci capire, di condividere con altri le nostre esperienze, nella misura in cui noi e gli altri conserviamo gli stessi schemi: per questo, possiamo dire che gli schemi sono strutture socialmente condivise.

Quando il bambino impara a riconoscere l'automobile, questo non è stato un atto individuale, ma una forma di apprendimento eminentemente sociale.

Gli schemi semplificano il lavoro di analisi dei flussi di informazione, ma in ogni semplificazione è nascosta una perdita.

Se vedo un oggetto una persona o un evento, e dopo poco tempo riconosco l'oggetto la persona o l'evento, non ho bisogno continuare a prestare molta attenzione a quello che sta accadendo o che sto vedendo, perché avendo ormai classificato l'evento la persona o l'oggetto, ho maturato un sistema di aspettative su cosa farà la persona o succederà in seguito all'evento e posso riservare minore attenzione al compito di analisi. Questa semplificazione eccessiva ha un costo, perché non tutti gli esemplari riferibili allo schema sono analoghi, e se sono presenti informazioni che si discostano dallo schema, se non sono particolarmente evidenti, a volte vengono perse. E' come se, in alcune condizioni, noi prestassimo maggiore attenzione allo schema che abbiamo in mente, che non alla realtà, e quindi tendiamo a dimenticare quegli elementi della realtà che non si adattano al nostro schema, o che sono addirittura dissonanti rispetto allo schema.

Per esempio: vedo un vigile urbano che tira fuori il taccuino per fare una multa a una macchina ma poi, sconsolato, lo ripone perché vede che proprio non c'era posto dove parcheggiare e prosegue la sua strada. Ecco: se questo comportamento non è particolarmente evidente (per esempio accompagnato da una verbalizzazione), quando ricorderò l'episodio è probabile che mi sbaglierò, che ricorderò che il vigile si sia comportato in

maniera stereotipica cioè abbia multato le macchine in divieto. L'informazione non coerente con lo schema viene dimenticata, quella coerente con lo schema viene ricordata e notata. Questo perché lo schema tende a resistere al cambiamento, per una economia di risorse cognitive (cambiare uno schema mi costerebbe fatica).

Ogni volta che utilizzo uno schema, questo diventa via via sempre più radicato nella mia memoria a lungo termine e diventa sempre più difficile modificarlo. In questo caso lo schema si è comportato in modo conservatore. Qualsiasi comportamento non stereotipico viene notato poco, o ignorato, e a quel punto diventa impossibile modificare la concezione che ho ad esempio dei vigili urbani.

Per poter essere impiegato uno schema deve essere «attivato».

Ogni oggetto, ogni evento che si presenta ai nostri occhi, non ha un'unica possibilità di interpretazione, spesso esistono possibilità di classificazioni diverse per la stessa persona, per lo stesso evento. Un vigile urbano può anche essere visto come romano, europeo, italiano, maschio, ecc. A seconda di come lo classifico utilizzerò uno schema interpretativo diverso per il suo comportamento. Per capire come viene codificata una persona è necessario prestare attenzione al concetto di "attivazione".

In ogni istante della nostra vita ognuno degli schemi che possediamo in memoria è caratterizzato da uno «stato di attivazione», che possiamo immaginare funzionare come il livello di carica di una batteria: nella nostra memoria abbiamo tanti concetti, e ad ogni concetto è associata una carica.

Quindi quale schema verrà utilizzato per classificare un oggetto, un evento, dipende dal suo livello di attivazione, di "carica". Data una diversa possibilità di codifica dello stesso evento e/o della stessa persona, la struttura di conoscenza che di fatto interviene per la codifica è quella che in quel momento ha una maggiore probabilità.

Questa probabilità è data dalle interazioni col mondo in cui viviamo: ognuno di noi in un certo istante ha degli schemi che hanno una maggiore probabilità di intervenire, rispetto ad altri.

Degli stimoli apparentemente senza importanza, possono influenzare sottilmente questo livello di carica degli schemi, tramite un meccanismo indicato come “priming” (letteralmente, “innescamento”). E’ quello che succede anche nella nostra vita quotidiana: ad esempio, guardare un film horror ci porta a sollecitare non solo particolari emozioni, ma anche degli schemi che possono portarci a pensare che un qualsiasi banale rumore in casa sia indizio di una potenziale persona in agguato; oppure, guardare programmi violenti può portarci ad utilizzare linguaggi e modalità più aggressive del solito, perché sono stati “innescati” gli schemi mentali di quei particolari comportamenti. Pensiamo anche, ad esempio, ad una persona che ha appena visto un programma televisivo che parla di terroristi: uscendo di casa, avrà maggiori probabilità di classificare come “potenziali terroristi” tutte le persone dall’aspetto ambiguo che incontra, perché sarà stato attivato lo schema mentale dei terroristi, tramite un processo di priming.

Parlando più nello specifico di schemi sociali, che sono l’oggetto della nostra lezione, notiamo che esistono vari tipi di schemi sociali, il cui contenuto può cambiare in base alla cultura, ma che hanno sempre lo stesso funzionamento:

- ✚ **schemi di persona:** contengono informazioni che aiutano a descrivere le persone in base ai tratti di personalità, o a particolari caratteristiche sociali.
  
- ✚ **schemi di sé:** il sé costituisce l’oggetto di conoscenza più prossimo che tutti abbiamo e rappresenta un filtro di conoscenza degli altri oggetti sociali, poiché siamo più attenti agli aspetti della realtà sociale che rimandano a noi stessi.
  
- ✚ **schemi di ruolo:** i ruoli sociali definiscono le aspettative comportamentali in relazione alle posizioni che le persone occupano nella realtà;

✚ **schemi di eventi**, o script: includono le conoscenze relative al modo in cui ci si comporta nelle diverse situazioni sociali, e le aspettative che si hanno rispetto al modo in cui si comportano gli altri (aspettative che spesso dipendono dai ruoli sociali rivestiti a queste altre persone).

La cognizione sociale si lega principalmente agli schemi di persona, che rispondono ad un sistema che regola la nostra modalità di percepire gli altri; possiamo descrivere questo sistema, come una sequenza di diversi stadi, e più precisamente :

- categorizzazione dello stimolo
- caratterizzazione dello stimolo
- correzione della prima impressione

La **categorizzazione** consiste in una prima interpretazione dei dati sensoriali: apparenza fisica e comportamento. La categorizzazione è quindi un procedimento in base al quale il dato immediato di sensazione percettiva riceve una prima interpretazione, un primo significato, una sorta di scrematura.

La caratterizzazione dello stimolo, è un processo durante il quale vengono dedotte le caratteristiche caratteriali capaci di produrre il comportamento osservato. Ad esempio, vediamo una persona che esulta, e riteniamo che si tratti di una persona particolarmente passionale. Questo modello sequenziale ci dice che la prima spiegazione che diamo è di tipo disposizionale e caratteriale: ricerchiamo la caratteristica di personalità in grado di spiegare ciò che abbiamo osservato.

La correzione modifica le conclusioni raggiunte dalle operazioni condotte analizzando le caratteristiche della situazione. Riprendendo l'esempio precedente, noi potremmo arrivare a pensare che in realtà non si tratta di una persona passionale, ma di una persona che ha appena saputo di aver vinto una grossa cifra. Abbiamo quindi trovato una spiegazione alternativa alla prima: analizzando non più la persona ma il contesto, noi troviamo una nuova spiegazione che può essere coerente con la prima, oppure può sconfermarla.

Se le risorse sono scarse (per velocità di presentazione dell'informazione, per la quantità di informazioni pervenute, per pressione temporale, o per contemporaneità di presentazione di più compiti), la fase di correzione verrà omessa, la valutazione di un individuo sarà quella dettata dalla prima impressione.

La correzione della prima impressione richiede molte risorse cognitive: ci occorre una maggiore attenzione, per analizzare le caratteristiche della situazione in cui l'azione ha avuto luogo e correggere la prima impressione. Le prime due operazioni del processo sequenziale, che sono relativamente automatiche, verranno portate a compimento senza sforzo, sarà invece più difficile portare a termine un'operazione di correzione.

In un esperimento effettuato sulla correzione della prima impressione (Gilbert 1989), a due diversi gruppi di persone viene mostrato un filmato, chiedendo di valutare l'atteggiamento del protagonista del filmato, una persona che si trova costretta a scrivere e poi leggere ad alta voce un testo che è contrario alle sue reali posizioni. Ai membri di uno di questi due gruppi, viene dato in contemporanea un altro compito da svolgere, che sottrae loro attenzione.

Il primo gruppo, che ha piena disponibilità delle risorse attentive, porta a termine il compito di valutazione e giudizio sociale senza interferenze: categorizzano l'individuo, gli attribuiscono una disposizione un atteggiamento sulla base del comportamento osservato, ma successivamente prendono consapevolezza che questo individuo è stato forzato a scrivere e riusciranno invece ad affermare che questa persona ha un atteggiamento in realtà contrario a ciò che legge. Il secondo gruppo di soggetti, che osserva il filmato in una condizione in cui parte della attenzione è distolta da un compito da eseguire in contemporanea, riesce a svolgere le prime due tappe del processo di formazione di impressione di personalità: categorizzano la persona, trovano una spiegazione disposizionale al comportamento osservato, quindi immaginano che abbia un atteggiamento coerente con ciò che legge, ma poi non riescono a correggere l'impressione iniziale e quindi danno della persona osservata un'immagine molto diversa.

Oltre ai dati sensoriali, usiamo come fonte di informazioni le nostre esperienze passate. Ciò che già sappiamo costituisce un quadro di riferimento piuttosto ricco in cui collocare ciò che andiamo scoprendo. E' vero che abbiamo dal mondo sociale in cui viviamo una massa di informazioni che il nostro sistema organizza e seleziona istante per istante, ma è anche vero che ciò che osserviamo acquista un senso sulla base di quanto già sappiamo.

Le informazioni che abbiamo raccolto nella nostra memoria a lungo termine, sono in grado di guidare il processo di formazione di impressione di personalità. Poter contare su di un sistema di memoria ha vantaggi (con poca informazione riusciamo ad avere una visione articolata), ma anche svantaggi (si rischia di attribuire ad una persona caratteristiche che non possiede).

Una prima fonte di informazione che possiamo recuperare dalla memoria è data **dall'associazione fra caratteristiche psicologiche**, per esempio generoso/onesto. Le persone generose che abbiamo conosciuto si sono spesso rivelate anche oneste, e quelle oneste anche generose. Perciò se scopriamo che una persona è generosa, ci aspettiamo che sia anche una persona onesta, ci creiamo un'aspettativa di onestà dato che nella nostra memoria il tratto generoso è stato semanticamente associato al tratto onesto.

Gli insiemi di tratti frequentemente esperiti in modo congiunto sono rappresentati nella nostra mente come teorie implicite di personalità. Ci riferiamo a insiemi di caratteristiche per esempio onesto/generoso, affabile/cordiale, che sono unite fra di loro, associate nella nostra memoria per cui scoprire di una persona una singola caratteristica ci porta ad attribuirle anche tutte le altre.

Una seconda fonte è rappresentata dalla **inclusione di uno stimolo entro una categoria sociale**. Ad esempio, se di una persona scopriamo che è un musicista le attribuiremo le caratteristiche stereotipiche di questa categoria, come l'essere originali e creativi. Si tratta di forme di conoscenza astratta che noi abbiamo depositato in memoria: come sono gli avvocati, come sono i medici, e così via. Abbiamo nella memoria schemi, strutture di conoscenza, che contengono tutte le informazioni tipiche sui comportamenti prevedibili a

partire dall'inclusione in quella categoria. Quindi quando vediamo una persona che ci presentano o che incontriamo e riusciamo a scoprire la sua categoria di appartenenza, noi di questa persona sappiamo già molto.

Questo può portare, come nell'uso delle teorie implicite di personalità, ad errori di sovragegeneralizzazione. Come abbiamo già evidenziato, potremmo prestare attenzione solo ai dati che confermano i nostri schemi, sottovalutando (o eliminando completamente) tutti quei dati che invece ci rivelerebbero informazioni non coerenti con lo schema che è nella nostra mente.

Consideriamo che le primissime cose che scopriamo di una persona, sono il metro di valutazione che ci porta a valutare e considerare tutte le altre cose che successivamente veniamo a sapere di questa stessa persona. Questo conferma il detto secondo il quale "la prima impressione è quella che conta". Nel caso in cui le informazioni che pervengono successivamente siano incongruenti rispetto a questa prima impressione, subentrano processi definiti attribuzionali: cerchiamo cioè una spiegazione per quello che abbiamo osservato, che mantenga per quanto possibile inalterata l'impressione iniziale.

Si parla di effetto primacy, per indicare quel fenomeno per cui l'impressione globale di un individuo è determinata in misura predominante dalle prime informazioni disponibili, mentre quelle apprese in un secondo momento producono solo lievi modifiche.

Per modificare l'opinione, i processi attribuzionali devono essere incapaci di riconciliare l'informazione incongruente con l'impressione iniziale. Tipicamente i processi attribuzionali funzionano molto bene, cioè sono capaci di trovare delle spiegazioni specifiche per i comportamenti incongruenti che lasciano inalterata l'impressione iniziale. In altre parole, la prima impressione è modificabile, nella misura in cui i processi attribuzionali riescono a riconciliare l'impressione iniziale e le nuove informazioni incongruenti che siamo venuti a conoscere. Se, ad esempio, ci siamo formati l'impressione che una persona sia socievole, e ci capita di notare dei comportamenti che invece denotano una scarsa socievolezza, il processo

attribuzionale ci porterà a pensare che, magari, in quella specifica situazione la persona non si sentiva bene, e per questo motivo ha avuto un comportamento differente.

Nella successiva interazione sociale con la persona che abbiamo di fronte, il nostro comportamento sarà guidato dall'impressione che di quella persona ci siamo formati, andando a creare una "profezia che si autoavvera".

**La profezia che si autoavvera** (o autoadempie), consiste nel fatto che, senza rendercene conto, tenderemo a porci, verso questa persona, in modo tale da sollecitare in lei comportamenti coerenti con l'impressione che ci siamo formati. Se immaginiamo, ad esempio, di esserci formata la impressione che Luca sia una persona divertente, probabilmente nella conversazione tenderemo a portarlo a raccontarci episodi divertenti della sua vita, andando così a riconfermare la nostra impressione. Quindi, Luca sarà davvero una persona particolarmente divertente, oppure si è comportato in base ad un nostro stimolo (in altre parole, ha reagito ad un "priming", attivando, tra tutti i suoi vari possibili schemi di comportamento, quello che abbiamo sollecitato noi) ?

Consideriamo infatti che le persone e le situazioni, si influenzano a vicenda, ed in particolare consideriamo che situazioni diverse, possono attivare elementi diversi della nostra personalità. Ogni elemento del nostro modo di essere, può essere attivato, o "innescato", da una situazione specifica, che andrà quindi a mettere in rilievo quel particolare elemento, e non altri.

La profezia che si autoavvera è stata oggetto di studio in diversi ambiti: un esperimento famoso, è quello compiuto da Rosenthal, nel 1968, per verificare l' "effetto pigmalione" nell'ambito scolastico.

In una scuola, frequentata da alunni provenienti da diversi contesti socio-economici, gli alunni venivano distribuiti in diverse tipologie di corsi: quelli rapidi, quelli medi e quelli lenti.



Lo sperimentatore, Rosenthal, somministrò agli alunni un test di intelligenza e poi comunicò ai docenti i nominativi degli alunni i cui risultati mostravano un QI elevato. In realtà, gli allievi indicati come più intelligenti erano scelti a caso, indipendentemente dalle risultanze del test. Dopo due anni, questi studenti vennero ri-esaminati, ed i loro QI, nonché il loro rendimento scolastico, risultarono notevolmente migliorati, rispetto agli altri alunni della medesima classe : gli insegnanti, ritenendoli alunni più dotati, si erano posti, nei loro confronti, con modalità ed aspettative differenti, che li avevano stimolati.

Una ulteriore declinazione della profezia che si autoavvera, è rappresentata dall'effetto placebo: il paziente che assume il placebo, ottiene dei miglioramenti sulla base di una sua aspettativa. Un esperimento compiuto da tre ricercatori (Fisher, Cole, Rickels e Uhlenhuth) nel 1964, ci porta a pensare che il paziente possa rispondere anche alla aspettativa del medico: i pazienti di medici che assumono una posizione orientata alla cura, risultano rispondere meglio alla azione del farmaco, e anche del placebo.

Il processo di conoscenza della realtà sociale non si limita all'impressione di personalità: lo step successivo è quello di capire che cosa sta facendo questa persona, quali sono i suoi scopi, per poter orientare i nostri comportamenti nei confronti di questa persona.

I meccanismi che governano questa fase di preparazione dell'interazione sociale, sono chiamati attribuzione causale, e si attivano soprattutto di fronte alla percezione di incongruenze.

Infatti, se la persona si comporta esattamente come noi ci aspettiamo, non c'è bisogno di ragionarci troppo sopra. Nel momento in cui però notiamo in una persona degli atteggiamenti o dei comportamenti che non sono esattamente in linea con quanto ci aspettiamo da lei, avvertiamo la necessità di trovare una spiegazione.

Questo meccanismo, si attiva anche nel momento in cui notiamo delle incongruenze nel nostro, di comportamento: se io ritengo di essere una persona paziente, ma in una occasione mi ritrovo a perdere la pazienza ed inveire contro un automobilista, mi chiedo il perché di questa variante rispetto al mio usuale comportamento.

Questa spiegazione solitamente viene ricercata utilizzando meccanismi di causa-effetto: cercheremo quindi di individuare il locus della causalità, che può essere interno (la spiegazione di quanto avvenuto ha a che fare con motivazioni o abilità dell'attore sociale, o comunque da qualche variabile legata a caratteristiche della persona che ha agito il comportamento), oppure esterno (circostanze ambientali, o altri fattori esterni al soggetto).

Possiamo attribuire diversi livelli di responsabilità, all'attore sociale, cioè alla persona che compie l'azione:

– Associazione: la persona non ha fatto nulla per impedire l'evento. Se siamo spettatori di uno scippo e non interveniamo, noi siamo responsabili per associazione, non abbiamo fatto nulla per impedirlo.

– Causa: la persona ha prodotto personalmente l'evento ma in modo accidentale, come accade per gli incidenti d'auto, o se ,per nebbia, per distrazione, per terreno viscido, urtiamo contro un'auto posteggiata. La causa siamo noi, (o un'altra persona), ma la responsabilità è limitata al fatto che non c'era intenzione di danneggiare.

– Intenzionalità: la persona ha agito intenzionalmente per dar luogo all'evento. E' quello che succede quando diamo uno schiaffo a una persona, è una azione causata intenzionalmente.

– Giustificazione : l'evento è stato provocato in risposta a specifiche circostanze; pensiamo ad una persona che per legittima difesa uccide un assassino, e che iene tipicamente giustificata dalla legittima difesa.

Se noi riusciamo ad attribuire in modo coerente le responsabilità, saremo in grado di formarci un sistema di aspettative su come la persona si comporterà in circostanze analoghe.

Teniamo anche presente che i comportamenti che violano regole, sono più informativi: in altri termini, quando osserviamo una persona mettere in atto un comportamento socialmente accettato, possiamo pensare che lo abbia fatto solo perché la società lo giudica positivamente (esempio: un automobilista che si ferma al semaforo rosso; è un comportamento accettato, che potrebbe nascere da una sorta di conformismo alle regole). Viceversa, è molto più informativo un comportamento socialmente indesiderabile, che ci dice che questa persona ha

una motivazione talmente forte da condurla a violare quelli che sono i vincoli sociali comunemente accettati.

La violazione delle regole fa sì che noi riconosciamo in quel comportamento un'origine legata alle disposizioni interne di questa persona, che sono talmente pregnanti da violare le regole culturali, e immediatamente possiamo dedurre qualcosa di quella persona.

Ciò che è conforme al proprio ruolo è atteso, e non ci dice nulla sulle disposizioni interne di una persona, ciò che si discosta dal ruolo ci dice molto di più sulle sue disposizioni interne.

In un esperimento fu messa alla prova questa capacità del ruolo sociale di essere più o meno informativo. I soggetti ascoltavano una storiella in cui un tenente chiedeva a un sergente (quindi a un sottoposto), o a un colonnello (quindi a una persona di grado superiore), di aiutarlo a spingere un cannone rimasto impantanato.

Alla fine della storia si chiedeva ai soggetti quanto gentile era stata la persona che aveva aiutato. La storia era la stessa, ma cambiava il grado, il ruolo della persona che veniva in soccorso. I soggetti nella stragrande maggioranza dei casi valutavano il colonnello come più gentile del sergente. Perché è nel ruolo del sergente obbedire ad un tenente, invece non è nel ruolo di un colonnello aiutare un un sottoposto.

Abbiamo già osservato che, in prima istanza, tendiamo ad attribuire il comportamento osservato a caratteristiche disposizionali interne delle persone. Questo meccanismo è definito "errore fondamentale di attribuzione". Si tratta di una euristica a livello di giudizio.

Quando invece si tratta di trovare spiegazioni ad episodi che ci hanno visti protagonisti, le cose vanno in modo diverso; quello che succede è che tendiamo ad essere più indulgenti con noi stessi. Per quanto riguarda il nostro comportamento non siamo così immediati nel cercare spiegazioni disposizionali. Se ci arrabbiamo alla coda di un supermercato, a un posteggio, non siamo così pronti a dire che ci siamo arrabbiati, perché noi siamo persone irascibili.

Utilizziamo spiegazioni disposizionali solo per dar conto dei nostri successi, mentre ricorriamo a spiegazioni situazionali per spiegare le ragioni di eventuali insuccessi. Questo particolare riguardo verso noi stessi è conosciuto col termine self serving bias, ed ha una spiegazione

motivazionale: sono delle distorsioni sistematiche di pensiero, il risultato dell'applicazione di euristiche, che hanno lo scopo di favorire noi stessi. Ognuno di noi ha l'interesse a mantenere elevato il livello di autostima, e darsi delle spiegazioni disposizionali per i nostri fallimenti ci porterebbe a ritenerci degli incapaci minando così il livello di fiducia nelle nostre possibilità. La tendenza sistematica a trovare spiegazioni disposizionali per il comportamento altrui e situazionali per il proprio, prende il nome di differenza attore-osservatore (cioè usiamo due metri di valutazione diversi, a seconda della nostra posizione rispettivamente di attore protagonista della azione, od osservatore della azione altrui.

**TEST**

***Domande sul contenuto della lezione***

(inviare le risposte alla tutor)

1. Descrivere il processo di attribuzione di causa, e il suo ruolo nella formazione di impressioni sull'ambiente.
2. I diversi tipi di euristica: dare una breve definizione
3. Perché la pressione temporale facilita l'uso di processi di tipo automatico?
4. A quali meccanismi è legata la “profezia che si auto-avvera”?
5. Cosa si intende per “errore fondamentale di attribuzione”?