

Cap 2 - Comprendere noi stessi ed il mondo sociale

Che cosa è la **COGNIZIONE SOCIALE**?

E' il modo in cui selezioniamo, interpretiamo,
ricordiamo ed impieghiamo le informazioni sociali

PENSIERO AUTOMATICO

E' una forma di pensiero veloce, inconsapevole,
non intenzionale ed involontario (agiamo senza pensare)
che prevede l'impiego di schemi e di scorciatoie
mentali
Domina gran parte della nostra vita mentale

PENSIERO CONTROLLATO

E' una modalità di pensiero consapevole, intenzionale,
volontario e deliberato che richiede motivazione, impegno,
tempo.

Le persone possono attivare o disattivare questo tipo di
pensiero e sono consapevoli di ciò che stanno pensando

Esso ha lo scopo di frenare e riequilibrare l'elaborazione automatica

Esempi di pensieri automatici attivati da eventi offensivi

EVENTI OFFENSIVI	PENSIERI AUTOMATICI
La moglie è in ritardo per il pranzo	E' irriverente
Il capo ufficio mi dà un incarico extra	Mi tiranneggia
Il cameriere tarda a prendere la sua ordinazione	Pensa che io non sia nessuno
L'amico non risponde alla sua chiamata	Non ha rispetto per me
L'amico non gli restituisce il tosaerba	Mi sta usando
L'insegnante al corregge	E' critico nei miei confronti

Pensiero automatico e controllato

Se ascoltiamo un candidato alle elezioni che in caso di vittoria ci promette di:

- abbassare le tasse
- risanare il deficit
- ridurre la microcriminalità
- lavarci la macchina ogni domenica

a) ACCETTAZIONE INIZIALE

All'inizio possiamo anche credere alle parole del candidato. In questo caso l'accettazione iniziale del messaggio avviene **automaticamente**, inconsapevolmente, senza impegno ed intenzionalità.

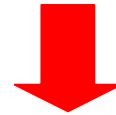
b) VALUTAZIONE DELLA VERIDICITA'

A ciò segue però una fase di rielaborazione dei contenuti del messaggio che ci induce a mettere in dubbio la sua veridicità.

Pensiero automatico e controllato

Ciò avviene tramite processi di **elaborazione controllata** che richiedono un certo dispendio di energie ed elevate motivazioni: dobbiamo desiderare di farlo, dobbiamo dedicare tempo ed energie.

Se però siamo stanchi, demotivati o preoccupati da qualcosa altro l'accettazione continuerà ad operare facendoci magari accettare delle false promesse



c) NON ACCETTAZIONE DELLE INFORMAZIONI

Anche questa è frutto di un'elaborazione controllata che ha lo scopo di frenare e riequilibrare l'elaborazione automatica.

Il rifiuto dell'accettazione è un processo deliberato che richiede uno sforzo mentale.

Che cosa sono gli schemi e quali sono i loro effetti? (P.A)

LA PERCEZIONE UMANA NON RIPRODUCE
SEMPLICEMENTE LA REALTA' ESTERNA MA LA
"RICOSTRUISCE" ATTRAVERSO L'UTILIZZO DI SCHEMI

Schemi = sono strutture mentali che organizzano le nostre conoscenze del mondo sociale. Sono degli insiemi organizzati di credenze e di pensieri basati su precedenti esperienze (Castelli, 2004).

Gli **schemi** influenzano le informazioni:
che registriamo
su cui riflettiamo
che successivamente ricordiamo

Principali tipi di schemi (P.A)

- **di persona** - Contengono le informazioni che utilizziamo per descrivere una persona in base a tratti di personalità (simpatica, aggressiva) o ad altre caratteristiche che la distinguono (studente di psicologia, pendolare)
- **di sè** – l'immagine che la persona ha di se stessa ad un dato momento
- **di ruolo** - racchiudono le aspettative associate ad un certo ruolo: es. ci si aspetta che un barman, sia socievole, disponibile, ecc.
- **di eventi** - definiscono le sequenze comportamentali più adeguate in certe circostanze

A che cosa servono gli schemi? (P.A)

- Riducono l'ambiguità
- Completano le lacune informative
- Aiutano a ricordare le cose che riteniamo importanti

Quando gli schemi sono applicati ai membri di un gruppo, al genere o ad un'etnia = **stereotipi**

- Anziani = deboli, smemorati, nonni
- Donne = sensibili, emotive, miti, influenzabili
- Nigeriani = hanno poca voglia di lavorare, sono violenti e spacciano la droga

A CHE COSA SERVONO GLI STEREOTIPI?

- Consentono all'individuo di **selezionare** ed **interpretare le informazioni** provenienti dall'ambiente (cognitiva)
- Aiutano gli individui a **difendere e conservare il proprio sistema di valori** (conservazione dei valori)
- Contribuiscono a **creare o a conservare quelle ideologie di gruppo** in grado di spiegare e/o di giustificare molteplici azioni sociali (giustificazione)
- Aiutano a **creare o a conservare delle differenziazioni** di segno positivo tra un gruppo ed altri gruppi sociali (differenziazione)

Quale schema applichiamo ad un dato momento? (P.A)

Quello che ci viene rapidamente in mente, che è facilmente recuperabile (o accessibile) in memoria

L'effetto priming - Bargh e Pietromonaco, 1982

Fecero scorrere delle parole sullo schermo di un PC, ad una velocità tale che le persone vedevano solo un flash di luce.

- In una condizione le parole erano **connesse all'ostilità** (*ostile, ingeneroso*)
- In un'altra condizione erano **neutre** (*acqua, tra*)

Poi ai soggetti fu dato un brano da leggere che descriveva una persona – Donald - che si comportava in modi che potevano sembrare ostili

Risultati: le persone che videro le parole ostili, giudicarono Donald più ostile rispetto a chi aveva visto le parole neutre. Ciò ha fornito ulteriore conferma al fatto che il priming sia un processo automatico

Gli schemi resistono al cambiamento perché agiamo per sostenerli

(P.A)

Gli schemi che si vengono così a creare sono molto difficili da modificare proprio perché le persone vanno alla ricerca di prove "false" per confermarli

Es. se chiediamo ad un'insegnante di matematica come mai ritiene che gli studenti maschi siano più bravi in matematica rispetto alle femmine, l'insegnante ci risponderà citando la sua lunga esperienza in base alla quale ha potuto verificare tale andamento

Il suo "errore" non sta nelle prove che riporta, ma sta nel non riconoscere il ruolo che ha avuto nel determinare tali esiti

Questo processo, ovvero citare il reale corso degli eventi come prova dell'aver ragione fin dall'inizio, è stato definito da Merton (1948) "REGNO DELL'ERRORE"

Che cosa sono le EURISTICHE? (P.A)

Sono strategie o “scorciatoie” di pensiero semplificate che consentono 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*)

EURISTICA DELLA DISPONIBILITA' (P.A)

E' utilizzata per valutare la frequenza o probabilità di un determinato evento

Tale stima si basa sulla facilità e rapidità con cui vengono in mente esempi relativi alla questione che dobbiamo giudicare

Euristica della rappresentatività (P.A)

E' utilizzata per categorizzare qualcosa di nuovo, giudicando quanto è simile al caso tipico

Riguarda in particolare, quei giudizi in cui le persone devono 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

Euristica della rappresentatività - esempio

Proviamo a considerare la seguente descrizione:

Stefano è una persona silenziosa e compassata; benché apparentemente disposto ad aiutare gli altri, non mostra però vero interesse per la gente, né per i problemi quotidiani.

Ha bisogno di dare chiarezza alle proprie esperienze e mostra una passione per il dettaglio (Tversky e Kahneman, 1974).

Se qualcuno ci chiedesse di indovinare qual è la professione di Stefano, ovvero se è un contadino, un trapezista, un bibliotecario, un bagnino o un chirurgo – in che modo gli risponderemmo?

Euristica della rappresentatività - esempio

Potremmo impiegare una semplice **strategia euristica**
in base alla quale

**la probabilità che Stefano eserciti una certa
professione è tanto più alta quanto più la
descrizione di Stefano è rappresentativa o simile
alla persona media
che esercita quella professione.**

Di fronte a questo esempio la maggior parte delle persone scommette che Stefano è un bibliotecario perché la descrizione fornita contiene elementi rappresentativi degli attributi che in maniera stereotipica sono associati ai bibliotecari.

Euristica dell' ancoraggio e accomodamento (P.A)

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: 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)

Differenze culturali nel pensiero automatico (P.A.)

La cultura influenza i contenuti dei nostri schemi e questi a loro volta, influenzano il modo in cui comprendiamo e interpretiamo il mondo

La cultura influenza inoltre i tipi di pensiero automatico che impieghiamo:

- Coloro che crescono in una cultura occidentale tendono ad impiegare un tipo di pensiero centrato più sulle proprietà degli oggetti (o ANALITICO), che non sul contesto (Platone, Aristotele)
- Coloro che crescono in una cultura orientale (Cina, Giappone, Corea), si centrano sul contesto e specie sui modi in cui gli oggetti sono collegati fra loro (OLISTICO) (Confucianesimo buddismo, taoismo)

La cognizione sociale controllata (P.C)

PENSIERO CONTROLLATO

E' una modalità di pensiero consapevole, intenzionale, volontario e deliberato che richiede motivazione, impegno, tempo.

Le persone possono attivare o disattivare questo tipo di pensiero e sono consapevoli di ciò che stanno pensando

Esso ha lo scopo di frenare e riequilibrare l'elaborazione automatica

Il pensiero controfattuale (P.C)

E' utilizzato per **immaginare scenari ipotetici** relativi a come avrebbero potuto evolversi certi eventi

Simulare mentalmente come certi eventi avrebbero potuto svolgersi, 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): dimostra che le persone hanno la tendenza a mostrare reazioni emotive più intense di fronte ad un accadimento negativo quando è possibile immaginare scenari alternativi che avrebbero potuto evitarlo

Modello di individuo come economizzatore di risorse cognitive (Fiske e Taylor, 1984)

In situazioni d'incertezza applica schemi ed euristiche in modo efficace e senza sforzo, anche se vi sono evidenze che indicano che si possono commettere degli errori

Ciò significa che le persone, quando cercano di comprendere gli altri, piuttosto che stare lì a pensare, usano categorie e dimensioni abituali e compiono generalizzazioni azzardate

Modello di individuo come tattico motivato (Fiske e Taylor, 1991)

L'individuo possiede molte strategie cognitive a cui fa ricorso in base a **scopi e bisogni salienti in una determinata situazione**: è dunque in grado sia di pensare ed agire rapidamente, sia di soppesare con cura le informazioni che raccoglie nella realtà

La motivazione ha un ruolo fondamentale: tutta l'attività di conoscenza è un processo motivato

- Quando affronta **questioni poco rilevanti** si affida alle scorciatoie mentali
- Quando affronta delle **decisioni importanti** adotta strategie diverse, usa cioè forme di elaborazione controllata piuttosto che automatica:
 - usa strategie più raffinate
 - compie giudizi più precisi
 - tende maggiormente a notare quei fatti che sono in contrasto con gli schemi che possiede.

Elogio del Pensiero lento vedi articolo
Daniel Kahneman, (2011) *Thinking fast and slow*, Farrar Strauss and giroux,
New York

Studio da mezzo secolo i meccanismi decisionali della mente umana, ma non pretendo di sapere spiegare alla gente come fare scelte migliori

L'unico consiglio che mi sento di dare è quello di rallentare quando si teme di sbagliare, meglio prendere tempo e analizzare di più, anziché agire d'impulso.

Discutendo poi , delle scelte fatte con qualcuno di cui ci si fida: la gente nella maggioranza dei casi prende le decisioni giuste, ma quando sbaglia è talmente impegnata nel commettere l'errore da non accorgersene. Lo vede più facilmente qualcuno dall'esterno

Elogio del Pensiero lento vedi articolo
Daniel Kahneman, (2011) *Thinking fast and slow*, Farrar Strauss and Giroux,
New York

.....Sa è il libro di un vecchio. E, man mano che si invecchia, si impara sì a vedere la foresta, ma solo perché si perde la capacità di vedere i singoli alberi.

La *overconfidence*, l'eccesso di fiducia, è una nostra caratteristica innata. Ci fa sbagliare, ma ci fa anche evitare la paralisi. La mente umana fatica a distinguere tra rischi limitati e rischi di eventi estremamente rari. Anche per questo si fanno errori. Ma se dovessimo pensare al rischio di essere uccisi da un'auto ogni volta che attraversiamo la strada, resteremmo tappati in casa per tutta la vita.