

LA PERCEZIONE SOCIALE

E' il modo in cui ci creiamo impressioni sugli altri e formuliamo dei giudizi su di loro

E' un processo primario di selezione dei dati riguardanti un'altra persona (genere, età, aspetto fisico, elementi di comunicazione verbale e non verbale...)

I dati selezionati dall'atto percettivo vengono poi organizzati attraverso interpretazioni ed inferenze che hanno lo scopo di colmare i vuoti conoscitivi e di "costruire" una immagine dell'altro il più possibile comprensibile per il soggetto conoscente

PERCEZIONE DEGLI OGGETTI FISICI E PERCEZIONE SOCIALE

la **percezione degli oggetti del mondo fisico** è diretta alle caratteristiche superficiali immediatamente osservabili (misura, colore, peso, gusto e così via)

la **percezione degli oggetti sociali**, ovvero delle persone, ha per oggetto qualità non immediatamente osservabili che devono essere dedotte (ad es. intelligenza, atteggiamenti, personalità).

I giudizi sociali sono perciò:

- più complessi e difficili di quelli sul mondo fisico
- comportano una probabilità più elevata di errore

Fattori che influenzano la PERCEZIONE SOCIALE

Le **motivazioni**, sono le ragioni che muovono le persone a fare certe cose – forniscono energia al comportamento e lo dirigono

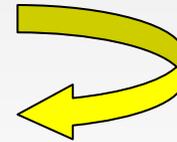
Poiché le nostre **aspettative**, le nostre **motivazioni**, gli **stati emozionali** così come il **contesto** in cui ci troviamo, influenzano le impressioni che ci formiamo ed i giudizi che compiamo fin dall'inizio, è indispensabile essere consapevoli delle **distorsioni cognitive** che sono implicate nella percezione delle altre persone

Fattori che influenzano la PERCEZIONE SOCIALE: le somiglianze e differenze fra noi e gli altri

Ad esempio, poiché tendiamo a vedere:

- **caratteristiche positive** in **persone simili a noi**,
- **caratteristiche negative** in **persone molto diverse**.

Le somiglianze e le differenze che percepiamo tra noi ed altre persone, possono generare dei **pregiudizi**



*Il **pregiudizio** è un atteggiamento sfavorevole che può andare dall'antipatia all'odio nei confronti di persone e gruppi*

SPESSO VEDIAMO QUELLO CHE CI ASPETTIAMO DI VEDERE

Quando ci aspettiamo che qualcosa si verifichi, le nostre previsioni tendono ad influenzare l'interpretazione di ciò che veramente accade

Es. Medici e infermieri psichiatrici si aspettano comportamenti disturbati da parte dei loro pazienti e di solito è questo che pensano di trovare quando al mattino iniziano il loro lavoro.

Esperimento di ROSENTHAL e JACOBSON (1968)

L' "EFFETTO PIGMALIONE"

Scopo: verificare se il fatto di indurre determinate aspettative negli insegnanti può influenzare il rendimento scolastico degli alunni.

Procedure. Gli sperimentatori somministrarono un test d'intelligenza agli allievi di prima e seconda elementare.

Informarono gli insegnanti che in base ai test effettuati alcuni dei loro scolari avrebbero avuto un improvviso sviluppo intellettuale nel corso dell'anno successivo.

In realtà i test non mostravano nulla di tutto questo ed i futuri "germogli" erano stati scelti a caso. I ricercatori si erano infatti limitati ad estrarre a sorte il 20% degli scolari di ogni classe e avevano trasmesso i loro nominativi agli insegnanti.

I ricercatori in questo modo avevano indotto negli insegnanti delle **aspettative positive** verso un gruppo di scolari in ogni classe e **nessuna aspettativa** nei confronti degli altri.

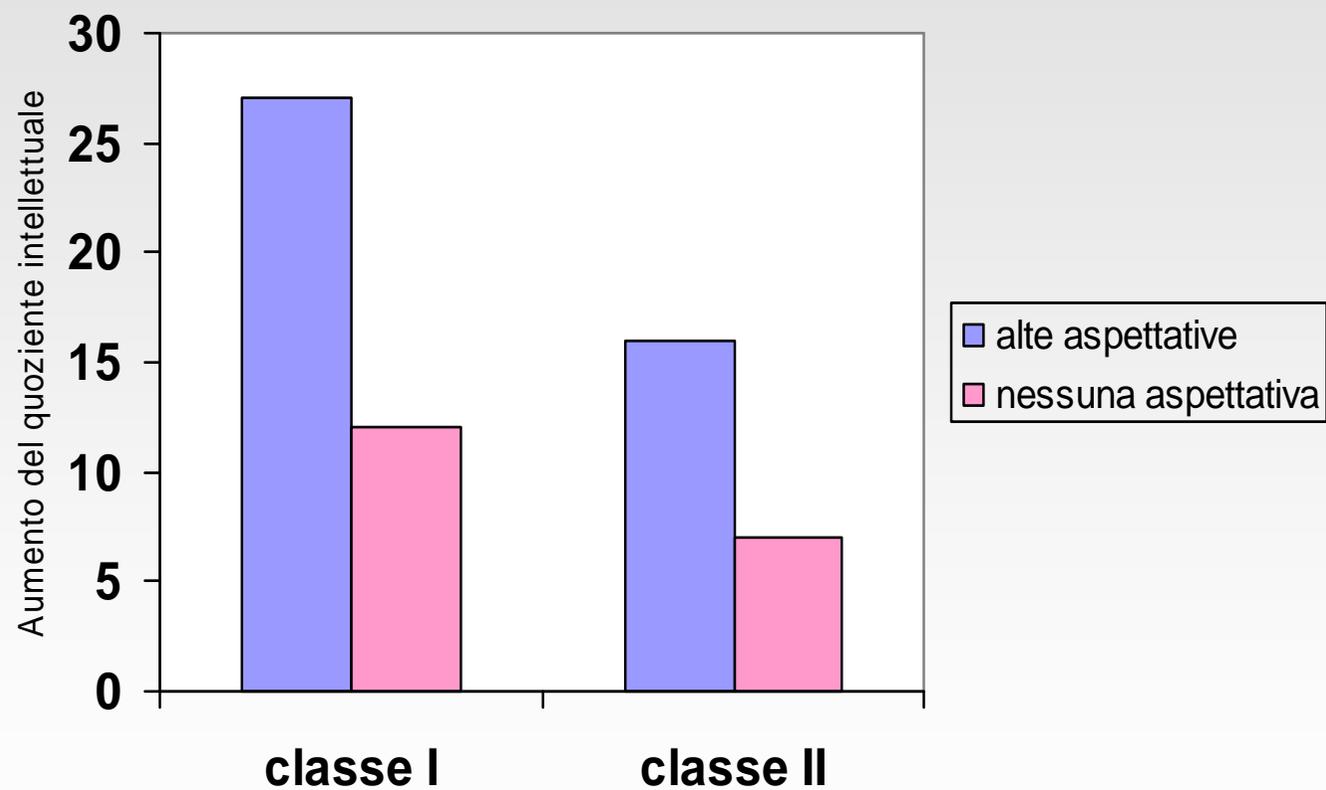
Verificarono gli effetti di questo tipo di discriminazione dopo 4 mesi, dopo 8 e dopo 12. Si fecero inoltre dare dagli insegnanti le votazioni ed i giudizi assegnati ad ogni scolaro.

Esperimento di ROSENTHAL e JACOBSON (1968)

Risultati. Quattro mesi dopo aver creato le false aspettative i bambini di cui ci si aspettava lo “sboccio” cominciarono ad ottenere coefficienti d'intelligenza più alti.

La differenza fra i 2 gruppi continuò a crescere, alla fine dell'anno divenne particolarmente consistente e si protrasse anche durante l'anno successivo.

Risultati dell'esperimento di ROSENTHAL e JACOBSON (1968)



Esperimento di ROSENTHAL e JACOBSON (1968)

Verifiche successive tramite ulteriori esperimenti hanno tutte confermato **l'Effetto Pigmalione** ovvero il potere che le aspettative sociali hanno sul comportamento delle persone.

Secondo Rosenthal a **scuola** operano **4 fonti principali d'influenza sociale**:

- 1) **II CLIMA EMOTIVO** che l'insegnante crea attraverso il calore e la considerazione positiva con cui gratifica alcuni studenti e non altri:

Es. sorridono, fanno cenni di assenso, entrano in maggior contatto visivo con gli studenti che prediligono

Esperimento di ROSENTHAL e JACOBSON (1968)

2) LA QUALITA' DELLE INFORMAZIONI che gli insegnanti trasmettono ai vari studenti:

Es. tendono a insegnare le cose più difficili ai ragazzi che preferiscono

3) I COMPORTAMENTI SOLLECITATI variano da studente e studente:

Es. ai preferiti danno maggiori opportunità di parlare, rivolgono loro domande più difficili, sono più pazienti

4) IL TIPO DI FEED BACK FORNITO sul rendimento scolastico

Es. il giudizio dato ai più bravi è più costante e più chiaro

IMPLICAZIONI

Anche quando una persona cerca di relazionarsi in modo imparziale con qualcun altro, **le sue aspettative** comunque si intromettono e

modificano il suo comportamento

che a sua volta modifica quello della persona con cui sta interagendo

Fattori che influenzano la percezione sociale: le MOTIVAZIONI

SPESSO VEDIAMO QUELLO CHE VOGLIAMO VEDERE

Es. Persone in situazione di conflitto tendono soprattutto a cogliere le caratteristiche ed i comportamenti negativi degli antagonisti ad interpretarli nel modo peggiore possibile

Fattori che influenzano la percezione sociale: gli **STATI EMOZIONALI**

Anche il nostro stato d'animo positivo o negativo, può influenzare il modo in cui interpretiamo il comportamento degli altri e pertanto il modo in cui reagiamo ad essi

Quando le persone hanno **paura**, o sono molto **arrabbiate**, il loro stato emozionale favorisce ragionamenti semplificati e decisioni basate su stereotipi, giudizi sommari e reazioni automatiche che le indurranno a vedere gli altri come nel torto o come cattivi e male intenzionati nei loro confronti.

Fattori che influenzano la percezione sociale: il **CONTESTO**

Le condizioni fisiche e sociali in cui percepiamo gli altri forniscono indicazioni sul comportamento che è previsto in determinate circostanze (norme)

Es. un sorriso in un incontro amoroso può essere definito affettuoso mentre a scuola può essere definito amichevole

EFFETTO PRIMACY – Esperimento di Asch, 1946

COMPITO: lo sperimentatore chiese ad un campione di studenti di farsi un'idea generale di una persona:

I GRUPPO	II GRUPPO
Intelligente	Invidiosa
Industriosa	Ostinata
Impulsiva	Esigente
Esigente	Impulsiva
Ostinata	Industriosa
Invidiosa	Intelligente
Idea più positiva	Idea più negativa

Le impressioni iniziali sembrano persistere senza tenere molto conto di quelle successive

Solomon Asch 1907-1997



Effetto primacy:

I primi tratti della lista sono più influenti perché sono quelli che attivano e formano la configurazione globale dell'impressione

Quando una lista **inizia con tratti positivi**, i tratti negativi sono interpretati meno negativamente.

Questo non avviene però se gli stessi tratti negativi vengono presentati all'inizio

In che modo ci formiamo un'impressione sugli altri?

Principali strategie e processi

- 1) Innanzitutto possiamo utilizzare le informazioni che ci derivano dall'**osservare il comportamento non verbale**
- 2) Il passo successivo che possiamo compiere è di impiegare le nostre **teorie implicite di personalità**
- 3) Una terza modalità è di andare oltre le informazioni che ci sono date e **inferire da ciò che osserviamo la vera natura delle persone e le cause del loro comportamento.**

1) Osservare il comportamento non verbale

le espressioni del **volto**, lo sguardo, i gesti

Funzioni del comportamento non verbale:

- esprimere **emozioni**
- comunicare **atteggiamenti positivi** (sorridere, rivolgere lo sguardo a chi ci piace) e **negativi**
- comunicare i propri **tratti di personalità** (cordialità, socievolezza, introversione)
- **facilitare** la comunicazione verbale (volgere lo sguardo da un'altra parte per indicare un cambio di turno, cioè che abbiamo finito di parlare) o **completarla**

1) Osservare il comportamento non verbale

Non è facile decodificare correttamente le espressioni facciali, perché:

- le persone spesso manifestano, tramite parti diverse del volto, delle **emozioni miste**, come ad es. **rabbia** e **disgusto**
- le persone cercano di **apparire meno emotive** di quanto sono in realtà, in modo che nessuno veda come realmente si sentono
- una terza ragione è di tipo culturale: ogni **cultura** influenza l'espressione facciale delle emozioni tramite specifiche regole

2) Impiegare le teorie implicite di personalità

Si riferiscono alla tendenza presente in ogni individuo
a raggruppare i tratti in una particolare forma

Di solito ci aspettiamo che certi tratti vadano assieme

Se ad es. sappiamo di una persona che è generosa,
spesso ci aspettiamo che sia anche cordiale e
socievole

Le aspettative che abbiamo circa i rapporti tra questi tratti
sono appunto definite “**teorie implicite di personalità**”

3) Inferire la vera natura delle persone e le cause del loro comportamento: **attribuzione causale**

Attribuzione causale: è il processo che le persone impiegano per spiegare gli eventi sociali, al fine di controllarli, prevederli e quindi mettere in atto comportamenti appropriati

3) Inferire la vera natura delle persone e le cause del loro comportamento: **attribuzione causale**

Il contributo di Fritz Heider



1896-
1988

Heider (1944; 1958): il compito della “*psicologia del senso comune*” è comprendere come le persone interpretano gli eventi

Il locus, o origine della causalità, di un comportamento può risiedere in **fattori interni** o personali (motivazioni, abilità) o in **fattori esterni o situazionali**.

L'individuo utilizza le informazioni a sua disposizione relative ai fattori interni ed esterni per fare inferenze circa le cause di un evento

3) ATTRIBUZIONE CAUSALE: il modello della covarianza di Kelley

Esempio: perché non capisco la lezione del docente X?

- **specificità:** il fatto di non capire la lezione è legato al docente X? o si verifica anche con altri docenti?
- **coerenza temporale e nelle modalità:** il fatto di non capire la lezione del docente X è limitato a questa mattina? Oppure è sempre così?
- **consenso:** anche gli altri studenti non capiscono la lezione del docente X?

In presenza di **alta specificità, alta coerenza ed alto consenso**, l'attribuzione causale risulta tutta a carico dell'entità in questione, ossia del docente X

3) ATRIBUZIONE CAUSALE: il modello della covariazione di Kelley

Kelley (1972): per giungere a un giudizio causale le persone valutano le informazioni riguardanti la co-variazione di tre elementi informativi:

- **specificità:** l'effetto si produce solo quando l'entità è presente?
- **coerenza temporale e nelle modalità:** l'effetto si manifesta tutte le volte in cui l'entità è presente allo stesso modo?
- **consenso:** tutte le persone presenti percepiscono l'effetto come dovuto alla presenza dell'entità?

3) ATTRIBUZIONE CAUSALE: il modello della covarianza di Kelley

Il risultato di tale processo è **un'attribuzione causale disposizionale** se l'effetto presenta:

alta specificità

alta coerenza

alto consenso

I tre fattori **non hanno però uguale valore predittivo**: le informazioni riguardanti la coerenza nel tempo sono infatti le più importanti

L'errore fondamentale di attribuzione o bias di corrispondenza

La teoria più diffusa sul comportamento umano è che siano più le caratteristiche personali a indurre gli individui a comportarsi in un certo modo e non la situazione in cui si trovano

E' la tendenza a sovrastimare il peso di fattori disposizionali ed a sottostimare il peso di quelli situazionali quando cerchiamo di spiegare le cause dei comportamenti altrui

(Heider, 1958; Ross, 1977; Jones e Harris, 1967)

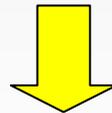
L'errore fondamentale di attribuzione: evidenze empiriche

Jones e Harris (1967)

Studenti universitari dovevano giudicare un testo scritto di un loro collega su un argomento che era stato loro assegnato

Malgrado fosse stato specificato che chi aveva scritto il brano non aveva potuto scegliere il punto di vista da presentare, i soggetti ritennero che:

chi aveva scritto un brano a favore di Fidel Castro avesse davvero un atteggiamento favorevole a Fidel Castro



il comportamento dello studente era attribuito a sue disposizioni stabili, senza considerare che egli poteva non avere avuto la possibilità di comportarsi in maniera diversa

L'errore fondamentale di attribuzione

Perché le persone commettono questo tipo di errore?

Heider (1958): attribuisce la causa di tale errore a fattori salienti dal punto di vista percettivo; l'attore è percepito come figura saliente, la situazione o sfondo rimane in ombra (**salienza percettiva**)

Gilbert (1989): tale errore è conseguenza della scorciatoia dell'**ancoraggio/accomodamento**. Esistono due fasi nel processo attribuzionale



In base alla quale, quando siamo in situazioni di incertezza, tendiamo a ridurre l'ambiguità ancorandoci a un punto di riferimento stabile

- a) Inizialmente l'individuo compie una **attribuzione disposizionale** automatica, ipotizzando che il comportamento di X sia dovuto a caratteristiche personali
- b) Se però il contrasto fra l'evidenza e l'attribuzione è troppo grande, aggiusta il giudizio considerando **la situazione** in cui X si trova

Ma cosa succede quando sono gli altri a compiere attribuzioni su di noi?

Succede la stessa cosa, ovvero gli altri fanno attribuzioni interne, si concentrano su di noi piuttosto che sulla situazione.

Oltre a questo entra però anche in gioco **l'effetto riflettore** secondo cui ognuno di noi tende a ritenere che il proprio aspetto e le proprie azioni siano notate dagli altri molto più di quanto in genere avviene in realtà

Le ricerche in questo ambito hanno infatti mostrato che:

- se è vero che siamo noi (e non i fattori situazionali) a risultare salienti per chi ci osserva,
 - è altrettanto vero che non siamo così salienti come pensiamo o temiamo di essere

La differenza fra attore e osservatore

E' la tendenza ad attribuire le *cause del proprio comportamento* a fattori **situazionali**, e le *cause del comportamento altrui* a fattori **disposizionali**

Siamo **DISPOSIZIONISTI** (come prevede l'errore fondam.) solo quando giudichiamo il **comportamento degli altri**

es. loro si comportano così perché lo vogliono

Siamo **SITUAZIONISTI** quando dobbiamo spiegare il nostro **comportamento.**

es. noi facciamo certe cose perché la situazione lo richiede

Le spiegazioni dell'effetto "attore-osservatore"

a) SALIENZA PERCETTIVA

Quando siamo nel ruolo di OSSERVATORI del comportamento di altri, l'elemento saliente della nostra percezione è il **loro comportamento**

Quando siamo nel ruolo di ATTORI, proprio perché non siamo in grado di vederci agire, la nostra attività non sarà saliente ma lo saranno **i fattori di contesto**

Esempio: LA DIVERGENZA ATTORE/OSSERVATORE NELLE SPIEGAZIONI DEL “MALE” (Ravenna, 2004)

Danno intenzionale, pianificato e moralmente ingiustificato fatto ad altri, cioè in una violenza sociale ingiustificata. (Berkowitz, 1999; Baumeister, 1997)

Il Male si definisce generalmente in base alla prospettiva della vittima

E' quindi la sofferenza sperimentata dalla vittima a definire la malvagità delle conseguenze delle azioni intraprese dal perpetratore.

Numerosi *bias* e distorsioni influenzano, sia la prospettiva della **vittima** che quella del **perpetratore**



Il fatto che l'osservatore tenda in genere ad identificarsi nella vittima è probabilmente una delle ragioni che hanno scoraggiato gli studiosi ad approfondire le questioni che hanno a che fare con la questione del Male

VITTIMA

L'enormità del crimine è centrale, perché è assai difficile ignorare la propria sofferenza

Mostra forti emozioni negative verso gli atti negativi compiuti dal perpetratore

Attribuisce la responsabilità di tali atti al perpetratore

Prospettiva disposizionale

PERPETRATORE

L'atto può avere scarsa importanza

Può percepire la sofferenza della vittima come irrilevante in rapporto ai suoi scopi

Mostra meno emozioni rispetto ai suoi atti di quelle espresse dalla vittima

Attribuisce la responsabilità delle proprie azioni alle influenze del contesto

Prospettiva situazionale

VITTIMA e **PERPETRATORE** valutano diversamente l'entità del danno

b) INFORMAZIONI PRECEDENTI

- ❖ L'ATTORE conosce i fattori (motivazioni, intenzioni) che stanno alla base della sua condotta
- ❖ L'OSSERVATORE non ha tali informazioni a proposito dell'attore
- ❖ L'ATTORE può valutare quanto si è comportato nello stesso modo in altre circostanze, ovvero la variabilità dei suoi comportamenti
- ❖ L'OSSERVATORE non disponendo di tali informazioni tenderà a pensare che l'attore si comporti sempre così

Self serving bias
ovvero le attribuzioni a proprio favore

E' la tendenza ad attribuire i propri successi a cause interne ed i propri insuccessi a cause esterne

Le attribuzioni a proprio favore

Perché tendiamo a prenderci il merito dei nostri successi, e a dare la colpa ad altri per i nostri insuccessi?

- 1) per **preservare la nostra autostima** anche a costo di distorcere la realtà, ad esempio situando la causalità dove ci fa più comodo.
- 2) per **sentirci considerati dagli altri**: proprio perché desideriamo che gli altri ci ammirino e pensino bene di noi, tendiamo a spiegare i nostri risultati negativi in base a cause esterne.
- 3) per il tipo di **informazioni di cui disponiamo**.
 - Es. uno **studente** pensa di avere studiato molto e nonostante in genere ottenga buoni risultati in fisica è andato male ad un esame di fisica. Egli tenderà a spiegare il brutto voto non in base ad una propria mancanza di capacità o d'impegno ma in base a qualche caratteristica del compito stesso.*
 - ' L'**insegnante** però sa che la prova è stata svolta correttamente almeno da un certo numero di studenti ed in base alle informazioni che ha tenderà ad attribuire la responsabilità del cattivo voto al ragazzo.*

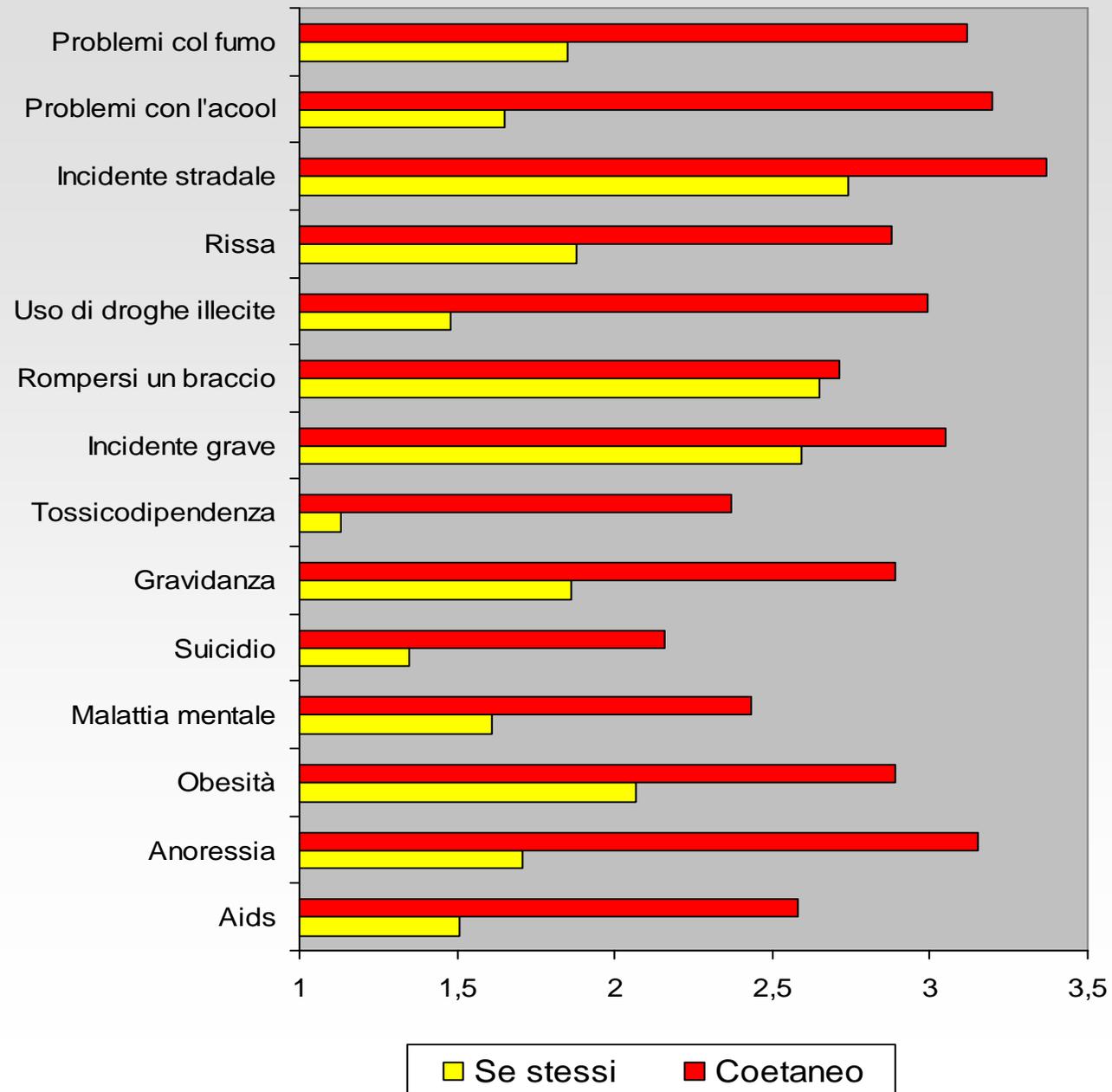
Le attribuzioni a proprio favore

4) per **preservarci da sentimenti di vulnerabilità e mortalità** (vedi slide 38)

tramite **l'ottimismo irrealistico** tendiamo a sottostimare il rischio personale che ci accadano eventi negativi, sovrastimandolo invece nel caso di altre persone. Questo ci aiuta a sentirci padroni della nostra vita e del nostro futuro, ad avere cioè controllo e padronanza su ciò che ci accade.

5) perché abbiamo la tendenza a ritenere che i **fallimenti e le sfortune degli altri siano in gran parte dovuti ad una loro colpa** (vedi slide 39)

Esempio di ottimismo irrealistico: previsione di eventi rischiosi in soggetti adolescenti (Ravenna, 2002)



Le attribuzioni a proprio favore: la credenza in un mondo giusto – Lerner, 1980

La tendenza a considerare una persona responsabile della sua condizione, trae origine da una convinzione diffusa secondo cui l'universo è un contesto giusto ed ordinato dove le persone ottengono ciò che meritano.

Così, se a qualcun altro succede qualcosa di negativo, si penserà che se lo sia cercato, che lo abbia in qualche modo provocato o causato

L'adesione a tale credenza serve evidentemente a proteggere chi la nutre, garantendo sentimenti di controllo sugli accadimenti della propria vita, poiché se il mondo non fosse un luogo giusto, allora ognuno potrebbe essere vittima delle bizzarrie del destino.

Si tratta di una credenza assai diffusa che è in grado di ridurre le reazioni empatiche nei confronti dell'altro ribaltando così la responsabilità della situazione sul destinatario stesso.

Così di fronte ad eventi che sembrerebbero contraddire tale credenza l'individuo tenderà a distorcerli piegando in qualche modo i dati di realtà in funzione di una visione ideale e rassicurante.

in sintesi

<p>Errore fondamentale</p>	<p>Nel valutare il comportamento di altri tendiamo ad attribuirlo più alle loro caratteristiche personali che non alla situazione</p>
<p>Differenza attore osservatore</p>	<p>Se siamo nel ruolo di osservatori percepiamo come saliente la condotta altrui</p> <p>Se siamo nel ruolo di attori, poiché non riusciamo a vederci agire, attribuiremo al contesto un'influenza causale specifica</p>
<p>Attribuzioni a nostro favore</p>	<p>Tendiamo a prenderci il merito dei nostri successi, e a dare la colpa ad altri per i nostri insuccessi</p>

Documentario:

http://www.ilcorpodelledonne.net/?page_id=89