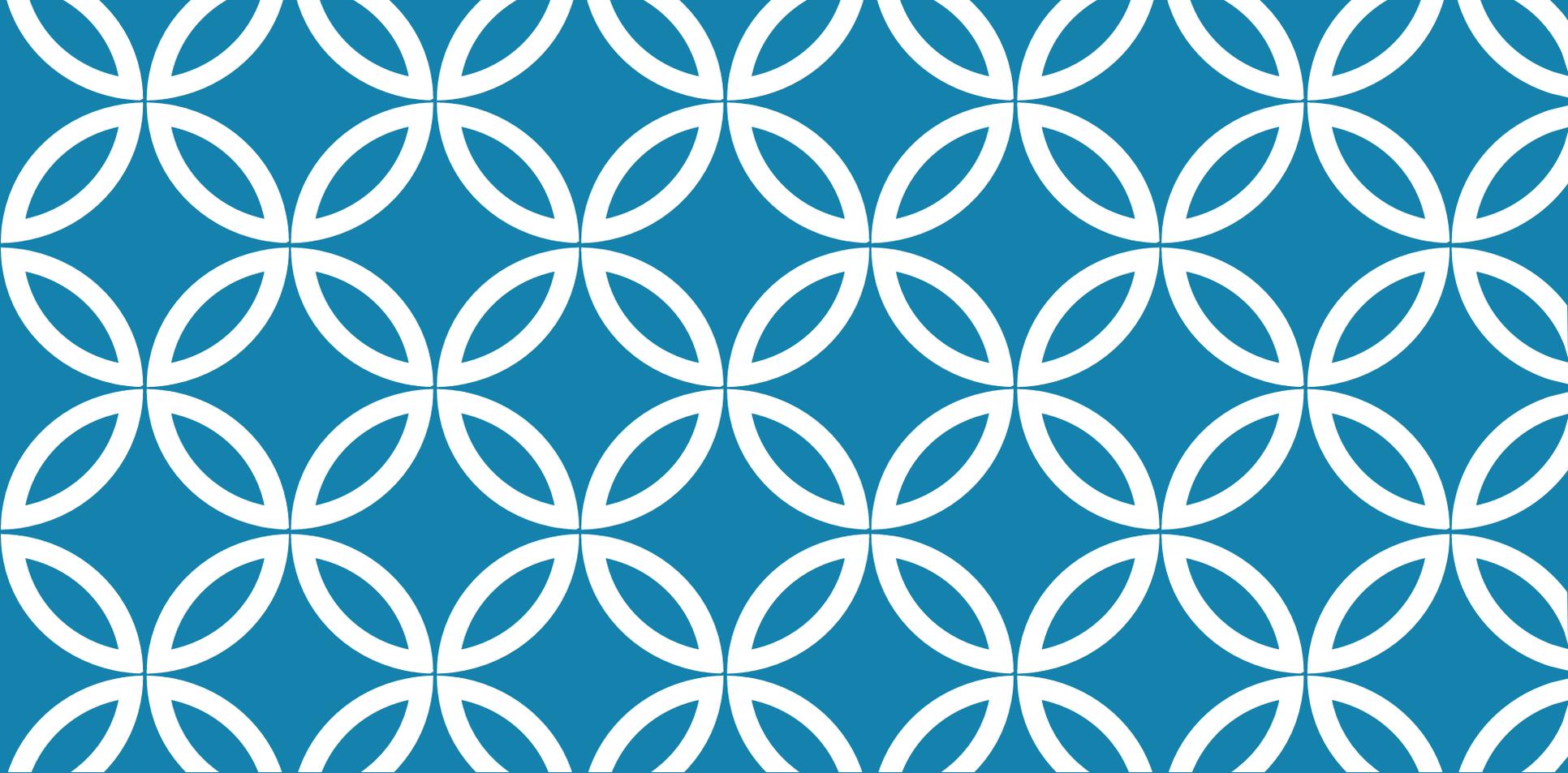




https://www.youtube.com/watch?v=_SsccRkLLzU



LA PERCEZIONE SOCIALE:
COME SI FORMANO LE
NOSTRE PRIME IMPRESSIONI?

ARGOMENTI DI OGGI

La percezione sociale:

Come si formano le nostre impressioni sugli altri?

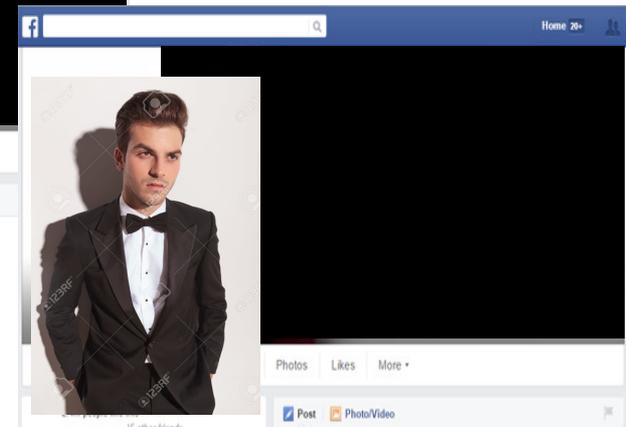
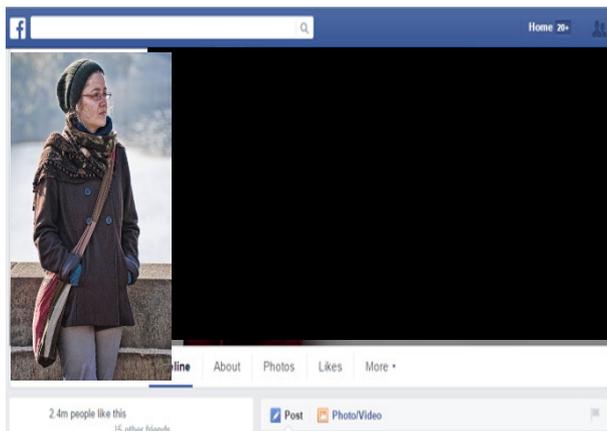
Quali indizi sono importanti?

- Aspetto fisico:
 - The face effect
 - Ciò che bello è anche buono?: Attrattività fisica e formazione delle impressioni
- Comunicazione non verbale
- Tratti di personalità

Effetto primacy vs. recency: La prima impressione conta davvero?

IL FORMARSI DELLE PRIME IMPRESSIONI

- Lo studio del processo di formazione delle impressioni si occupa di capire come le persone sviluppano un giudizio sociale (mi piace/non mi piace) sugli altri nei primi secondi di percezione o interazione con l'altro, come perfezionano questa impressione e come eventualmente la modificano
- La formazione delle impressioni è un aspetto importante della cognizione sociale.



IL FORMARSI DELLE PRIME IMPRESSIONI

- Gli **schemi** guidano la formazione delle impressioni:
 - **«strutture di conoscenza derivate da esperienze passate** che organizziamo in memoria e ordinano tutte le rappresentazioni che noi abbiamo circa noi stessi (schemi di sè) e degli altri [Markus, 1977].»
 - Ci permettono di trarre delle inferenze sugli altri, anche in assenza di una conoscenza diretta.
- Guidano i nostri comportamenti verso quella persona.



ARGOMENTI DI OGGI

La percezione sociale:

Come si formano le nostre impressioni sugli altri?

Quali indizi sono importanti?

- Aspetto fisico:
 - The face effect
 - Ciò che bello è anche buono?: Attrattività fisica e formazione delle impressioni
- Comunicazione non verbale
- Tratti di personalità

Effetto primacy vs. recency: La prima impressione conta davvero?

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

1. Aspetto fisico

L'aspetto fisico (statura, caratteristiche fisiche, modo di vestire) influenza profondamente le prime impressioni che noi abbiamo sugli altri.

L'aspetto fisico è il primo, e spesso l'unico, **elemento a disposizione** che abbiamo per formarci un'impressione sugli altri, sia in contesti reali che in quelli virtuali.

Caratteristiche facciali (Face effect)

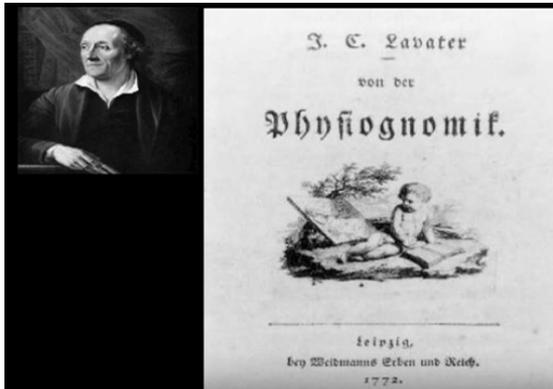
Attrattività fisica

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

1. Aspetto fisico

The face effect:

- Conformazione facciale degli individui «irresistibile» fonte di informazioni per la formazione di una prima impressione.
- Studio della fisiognomia facciale come fonte di informazioni sulla persona ha origini secolari:
 - Leonardo da Vinci (1490)
 - Johann Kaspar Lavater (1774)



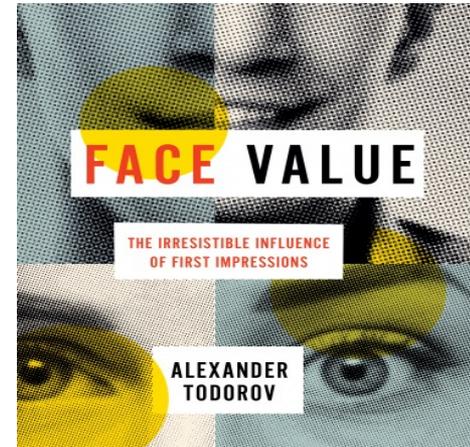
SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

1. Aspetto fisico

The face effect:

- Negli ultimi decenni lo studio di come la conformazione facciale guida le prime impressioni delle persone sta ri-attrahendo l'attenzione di molti ricercatori.
- Todorov (2017);

<https://www.youtube.com/watch?v=hjOst-yt0IE>



- Perché?
- Molte delle nostre interazioni e delle nostre prese di decisioni (ad es., economiche, politiche, sentimentali) avvengono nel mondo virtuale, dove il viso è spesso l'unico elemento a disposizione

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

- Scaricare App: Polleverywhere
- Join: Pollev.com/lucaandrighe846

Chi è più affidabile?



A



B

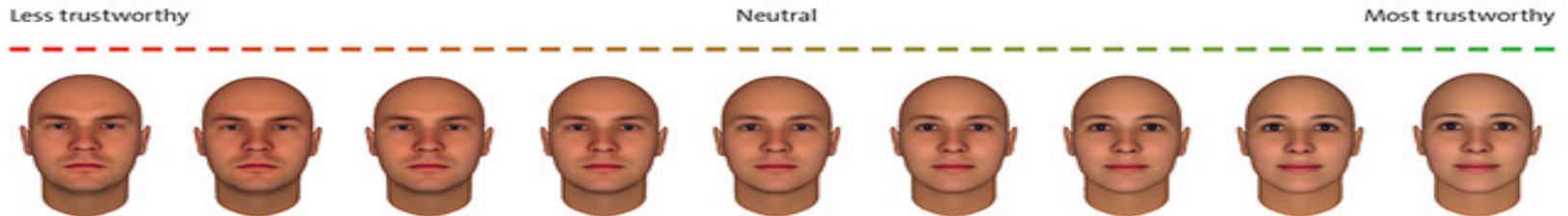
SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

1. Aspetto fisico

The face effect (Todorov, 2017):

Chi è più estroverso?

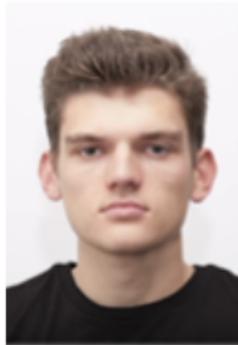
Chi è più affidabile?



Indizi del volto associati all'affidabilità di una persona:

- Femminilità (vs. mascolinità)
- Espressione della bocca distesa (vs. contratta)
- Ampia (vs. piccola) distanza occhi/sopracciglia

Chi è il gemello più cattivo?



SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

1. Aspetto fisico

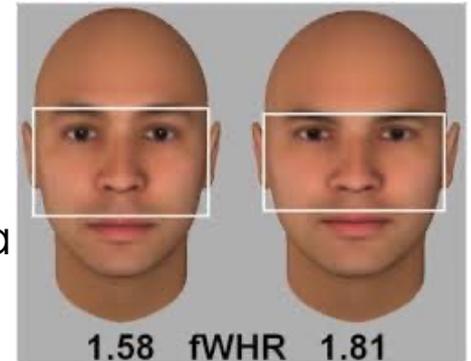
The face effect (Todorov, 2017):

Chi è il gemello cattivo?



Facial Width-to-Height (fWHR) Ratio:

- Distanza zigomi/distanza labbra-sopracciglia
- Più è alto il fWHR (facce più ampie), maggiore è la percezione della persona come più aggressiva e meno amichevole.



SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

1. Aspetto fisico

The face effect (Todorov, 2017):

- Le caratteristiche del volto altrui influenzano le nostre prime impressioni e le conseguenti decisioni in diversi ambiti:
 - Intenzioni di voto per un candidato politico (Todorov et al., 2005)
 - Investimenti finanziari online (Rezlescu et al., 2012)
 - Decisioni in un'aula giudiziaria (Funk et al., 2016)
- Attiviamo dunque in modo automatico e spesso inconsapevole delle inferenze sulla persona partendo dal volto, tuttavia...
- **Queste inferenze sono del tutto inaffidabili e fuorvianti.**
- Perché dunque lo facciamo?
 - Origini evolutive: Ci affidiamo a segnali visivi (della faccia) che abbiamo ereditato, anche se questi non hanno una necessaria corrispondenza con la realtà.

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

1. Aspetto fisico: «ciò che è bello è anche buono»

Tendenza inconsapevole degli individui a considerare ciò che è bello come buono.

Schiller (1882): «La bellezza fisica è il segno di una bellezza interiore, spirituale e morale».



Ci si aspetta che chi è attraente sia più interessante, estroverso e socialmente dotato delle persone meno attraenti (Feingold, 1992).

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

1. Aspetto fisico

L'aspetto fisico influenza profondamente i comportamenti sociali:

- Persone fisicamente attraenti con più probabilità ricevono aiuto, rispetto ai non attraenti (Benson et al., 1976);
- Insegnanti di scuola elementare giudicavano come più dotati e predisposti allo studio i bambini con un viso esteticamente più gradevole (Clifford, 1975);

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

2. Comunicazione non verbale

Espressioni del volto, linguaggio corporeo, contatto oculare indizi importanti per formare le prime impressioni.



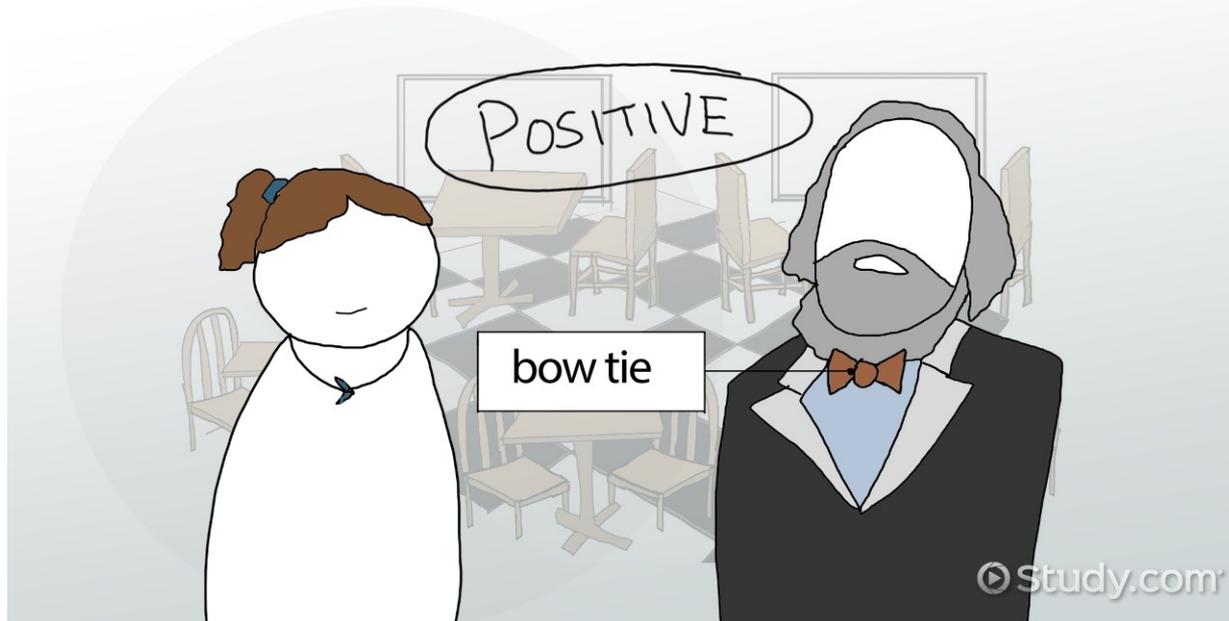
- Impressioni iniziali più positive verso coloro che:
 - si pongono direttamente di fronte a noi (Mehrabian, 1972);
 - annuiscono mentre parliamo (Mehrabian, 1972);
 - frequenti contatti oculari (Kleinke et al., 1974).

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

3. Tratti di personalità

- Quando dobbiamo formarci la prima impressione su una persona, anche se appena conosciuta, cerchiamo sin da subito dei **tratti che ne definiscono la sua personalità** (Gawronski, 2003).

THE HALO EFFECT



SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

3. Tratti di personalità:

Il modello Configurazionale di Asch (1946)

-
- **Alcuni tratti guidano maggiormente le nostre impressioni iniziali rispetto ad altri**



*intelligente-abile-laborioso-caloroso-determinato
pratico-prudente*

Quale tratto di personalità guida maggiormente la formazione delle nostre impressioni?

Intelligente

Abile

Laborioso

Caloroso

Determinato

Pratico

Prudente

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

3. Il modello Configurazionale di Asch (1946)

Intelligente

Competente

Operoso

Determinato

Pratico

Prudente

Freddo

- Presentata la stessa lista di tratti, **variava** a seconda della condizione sperimentale **soltanto l'ultimo aggettivo**: caloroso vs. freddo.
- **Chiesto ai partecipanti di formarsi un'impressione su una persona X sulla base di questi tratti.**
- **Impressione dei partecipanti cambiava fortemente a seconda di quest'ultimo tratto.**
- Impressioni più positive se presente il termine caloroso, più negative se presente il termine freddo

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

Intelligente

Competente

Operoso

Determinato

Pratico

Prudente

Freddo

Tratti di personalità (Asch, 1946)

- I partecipanti cui veniva presentato il tratto **caloroso** **descrivevano la persona come saggia, generosa, di buon carattere.** Ad es: “Una persona che crede che certe cose siano giuste, che vuole che gli altri capiscano le sue idee e sincera nella argomentazioni
- I partecipanti cui veniva presentato il tratto **freddo** **descrivevano la persona come una persona antipatica, calcolatrice.** Ad es.: “Una persona piuttosto snob che crede che i propri successi e la propria intelligenza possano porla al di sopra delle persone comuni ”

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

3. Tratti di personalità (Asch, 1946)

Intelligente

Competente

Educato

Determinato

Pratico

Prudente

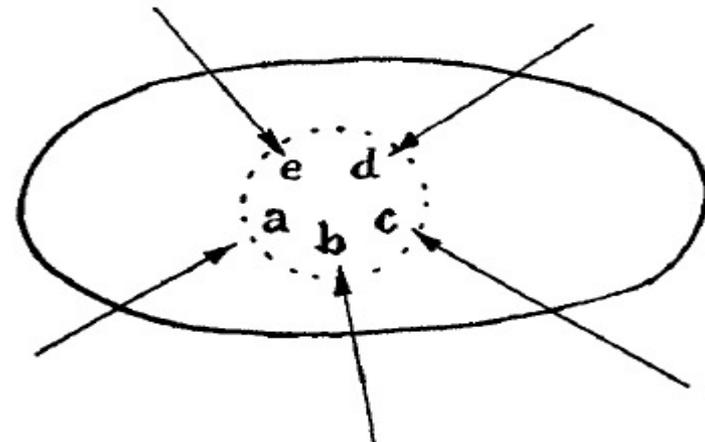
Operoso

- Presentata la stessa lista di tratti, **variava** a seconda della condizione sperimentale **soltanto l'ultimo aggettivo**: ad es., operoso vs. pigro.
- **Chiesto ai partecipanti di formarsi un'impressione su una persona X sulla base di questi tratti.**
- Impressioni dei partecipanti **NON variava significativamente a seconda venisse presentato l'aggettivo operoso o pigro.**
- .

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

3. Tratti di personalità (Asch, 1946)

- **Il Modello configurazionale:** Organizziamo una vera e propria configurazione di tratti che definiscono la personalità dell'altro (e di noi stessi), alcuni con una posizione più centrale, altri più periferica
 - Alcuni tratti (caloroso vs. freddo) hanno una forte influenza sulla formazione delle impressioni finali di una persona: **TRATTI CENTRALI**
 - Altri tratti (ad es., operoso vs. pigro) hanno un'influenza poco significativa sulla formazione delle impressioni finali: **TRATTI PERIFERICI**



SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

3. Tratti di personalità

- In realtà, non esistono tratti universalmente e intrinsecamente centrali o tratti periferici.
- L'importanza dei tratti varia fortemente a seconda del contesto in cui è inserito (Zanna & Hamilton, 1972):
 - Ad es., il tratto **competente**: assume molta importanza in un contesto lavorativo, poca importanza in un contesto affettivo.
- Anche l'ordine con cui i tratti vengono svelati o raccolti influenza la formazione delle impressioni.

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

3. Tratti di personalità



- Marco viene descritto dagli amici come una persona *intelligente, laboriosa, determinata, critica, testarda e invidiosa*.
- Marco viene descritto dagli amici come una persona *critica, testarda e invidiosa, intelligente, laboriosa e determinata*.
- Che impressione vi siete fatti di Marco?

Quale tra le due presentazioni porta con maggior probabilità a un'impressione positiva di Marco?

Marco è una persona intelligente, laboriosa, determinata, critica, testarda e invidiosa

Marco è una persona critica, testarda e invidiosa, intelligente, laboriosa e determinata

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

L'effetto primacy

- Asch (1946): Formazione impressione di una persona su una base di tratti, elencati in ordine inverso a seconda della condizione sperimentale:
 - **Intelligente, operosa, altruista**, critica, ostinata, invidiosa (Condizione 1);
 - Critica, ostinata, invidiosa, **intelligente, operosa, altruista** (Condizione 2).

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

L'effetto primacy

- **Impressione generale più positiva nella prima condizione.**
- **Effetto primacy:** Influenza maggiore delle prime informazioni sull'impressione generale, rispetto alle ultime.
- La prima impressione conta davvero.
- Perché?
 - **Bisogno di chiudere cognitivamente:** Le persone non aspettano di avere a disposizione tutte le informazioni prima di integrarle tra loro, si fanno influenzare maggiormente dalle prime.
 - **Halo effect:** I primi tratti che identifichiamo guidano poi l'interpretazione degli altri (vedi bias di conferma).

SU CHE COSA SI BASANO LE PRIME IMPRESSIONI

L'effetto recency

- L'effetto primacy è sicuramente il più comune (Jones & Goethals, 1972).
- Tuttavia...
- In alcuni casi **le informazioni presentate per ultimo hanno un impatto più decisivo (effetto recency)**.
- Più probabile accada quando **abbiamo poche risorse cognitive a disposizione**, siamo distratti da altri stimoli, siamo demotivati a formarci un'impressione verso quella persona.