

La cognizione sociale

EURISTICHE e ALTRE
SCORCIATOIE COGNITIVE

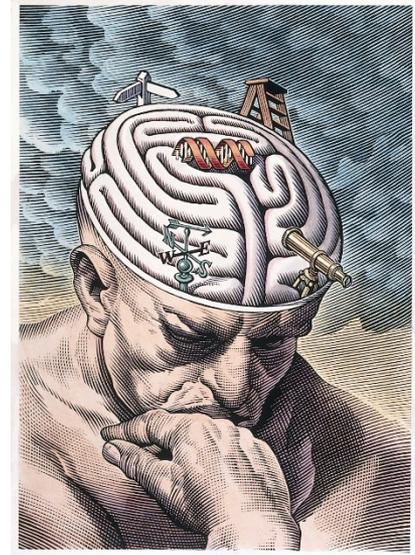
Le scorciatoie cognitive

- Il processo inferenziale top-down porta ad elaborare l'informazione proveniente dall'esterno in modo rapido e senza grande sforzo cognitivo.

- **Tuttavia..**

- Utilizza delle **scorciatoie cognitive** che possono produrre delle distorsioni sistematiche ed errori nella percezione e nel giudizio delle persone:

- **Le euristiche** sono le scorciatoie cognitive maggiormente utilizzate e studiate dalla psicologia.



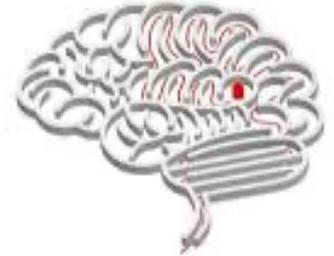
Le euristiche

- Il termine euristica deriva dal greco heureka (“ho trovato”) e da eureka (inglese) che esprime la gioia di aver trovato la soluzione ad un problema.
- Le euristiche sono delle scorciatoie cognitive che utilizziamo per giungere a un giudizio sociale senza troppo sforzo cognitivo.
- Le euristiche più studiate dalla cognizione sociale sono:
 - **Euristica della rappresentatività**
 - **Euristica della disponibilità**
 - **Correlazione illusoria**

It's easy for your brain to use Heuristics



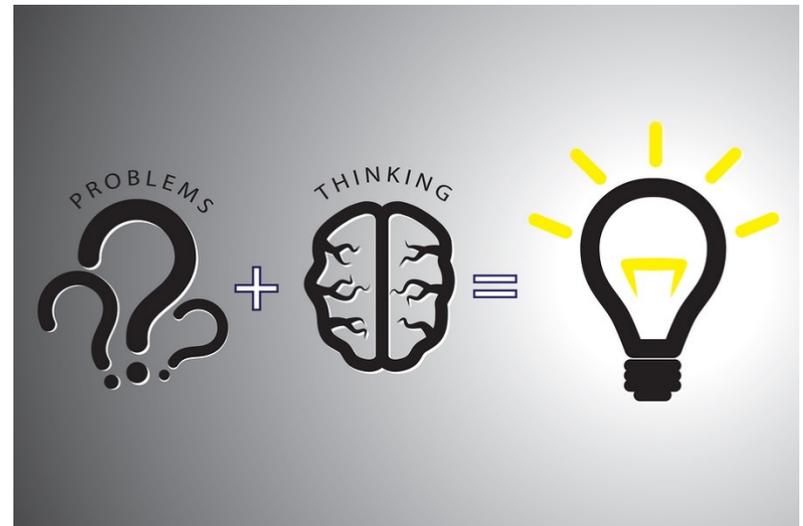
Not this



This

L'euristica della rappresentatività

Scorciatoia cognitiva attraverso cui un individuo viene assegnato a una particolare categoria sociale **unicamente** in base alla sua **somiglianza e rappresentatività** con quella categoria, ignorando qualsiasi altro tipo di informazione.



L'euristica della rappresentatività

Esperimento di Tversky & Khaneman (1974)

- Partecipanti leggevano la descrizione di Steve: “Steve è una persona timida, riservata. E' sempre pronto ad aiutare gli altri ma non gli piace stare in mezzo a troppa gente, preferisce spazi silenziosi”.
- Chiesto poi ai partecipanti: Con quale **probabilità** Steve è (a) un pilota? (b) un operaio? (c) un bibliotecario?
- La maggior parte dei partecipanti rispondeva che Steve era un bibliotecario.
- Perché?



L'euristica della rappresentatività

Esperimento di Tversky & Khaneman (1974)

- I partecipanti hanno agito usando l'euristica della rappresentatività: l'esemplare (Steve) fortemente rappresentativo della categoria (bibliotecari), quindi Steve è un bibliotecario.
- Fallacia della probabilità di base:
 - Ignorata la **probabilità di base: ci sono molti più operai che bibliotecari!**

L'euristica della disponibilità

Scorciatoia cognitiva in cui la frequenza o la probabilità del verificarsi di un evento si basa sulla velocità con cui vengono alla mente esemplari o associazioni.



L'euristica della disponibilità

- Attraverso l'**euristica della disponibilità** il nostro giudizio sociale è influenzato da eventi o esempi specifici che sono più facilmente e velocemente **disponibili** in memoria.
- Si trascurano, quindi, eventi o aspetti potenzialmente più importanti per un corretto giudizio sociale semplicemente perché sono meno disponibili in memoria.



L'euristica della disponibilità

- Si è più preoccupati solitamente se si deve prendere un aereo piuttosto che la macchina.
- **Incidenti aerei più accessibili e immediatamente disponibili in memoria.**



- Sovrastimata l'incidenza degli incidenti aerei rispetto a quelli automobilistici.

Correlazione illusoria: Vedere relazioni dove non esistono

- **Correlazione illusoria:** Percepire o svrastimare l'esistenza di una relazione tra due entità (ad es., gruppo sociale/comportamento) anche quando queste due entità non sono di fatto legate, o lo sono debolmente.

Ad es: Indagine di LaPiere (1936)

- I californiani, negli anni '20, percepivano gli **armeni** come delle persone che commettevano un gran numero di reati.
- Le statistiche ufficiali mostravano come soltanto l'1.5% degli armeni commetteva reati, rispetto al 6% del resto della popolazione.
- Le persone sovrastimavano la relazione tra gruppo sociale (armeni) e comportamento (crimini commessi).

Correlazione illusoria: Vedere relazioni dove non esistono

- **Correlazione illusoria:**

- **Principio del conservatorismo** – Ci si focalizza sugli esempi che confermano la nostra ipotesi iniziale di correlazione, piuttosto che la disconfermano:

Essere del segno del leone = essere passionali

Le correlazioni illusorie

Caratteristica 1 Segno zodiacale	Caratteristica 2 Tratto di personalità	
	Presenza	Assenza
Presenza	A (+ +)	B (+ -)
Assenza	C (- +)	D (- -)

Le correlazioni illusorie e gli stereotipi
[Hamilton e Gifford 1976]

Caratteristica 1 Gruppo	Caratteristica 2 Tipo di comportamento	
	Negativo	Positivo
Minoritario	A	B
Maggioritario	C	D

I processi di attribuzione

⌘ Come spieghiamo i comportamenti altrui?

⌘ Errore fondamentale di attribuzione



⌘ Come spieghiamo il nostro comportamento?

⌘ Self-serving bias

⌘ Come spieghiamo i comportamenti del nostro gruppo o di altri gruppi?

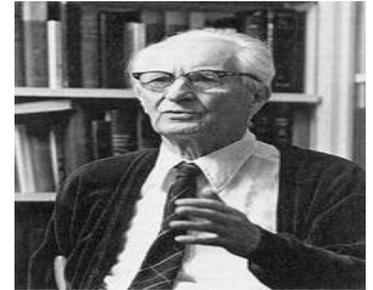
⌘ Errore ultimo di attribuzione

L'attribuzione del comportamento altrui



Alla ricerca delle cause del comportamento

- ✧ Un aspetto fondamentale della percezione degli altri è la **comprensione delle cause del loro comportamento.**
- ✧ Heider (1958) nella **Teoria dell'Attribuzione** propose una distinzione fondamentale che gli individui adottano per ricercare le cause del comportamento altrui:



- ✧ Attribuzione interna: Attribuiamo un particolare comportamento altrui a cause disposizionali interne della persona (ad es., tratti di personalità, capacità);
- ✧ Attribuzione esterna: Attribuiamo un particolare comportamento altrui a cause esterne (ad es., situazione, contesto).

L'errore fondamentale di attribuzione

⌘ Anche l'attribuzione del comportamento altrui è però fonte di errori sistematici:

⌘ **L'errore fondamentale di attribuzione** si riferisce alla tendenza sistematica delle persone a spiegare i comportamenti degli altri ricorrendo principalmente a **cause disposizionali interne** (ad es., personalità), piuttosto che a cause esterne (ad es., situazione).

⌘ Perché?

⌘ Ricorrere a cause disposizionali interne richiede meno tempo e risorse rispetto a ricorrere a cause disposizionali esterne.

⌘ Le cause esterne sono più complesse, mutevoli e non sempre accessibili all'osservatore

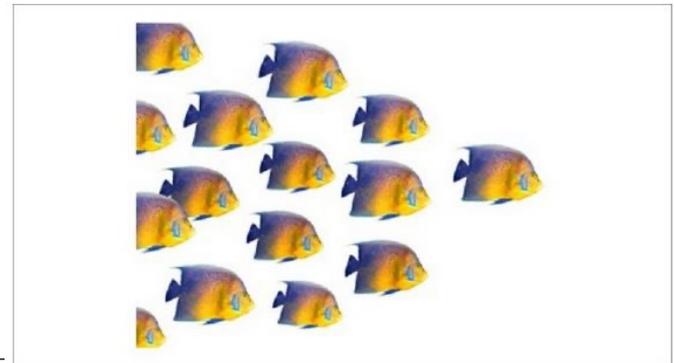
L'errore fondamentale di attribuzione

∞ L'errore fondamentale di attribuzione è più probabile emerga in particolari comportamenti della persona:

- Quando percepiamo il **comportamento come intenzionale e libero**.
 - Ad es. (inverso): le persone della Corea del Nord che marciano assieme nelle parate pubbliche (comportamento), non le pensiamo necessariamente come obbedienti (attribuzione interna), ma come influenzate da un regime dittatoriale (attribuzione esterna)
- Quando il **comportamento è inusuale e atipico**.
 - Ad es.: se una persona butta una cartaccia per terra nella pulitissima città Svizzera più probabile sia percepito come incivile (attribuzione interna)
 - Ad es: se uno studente proveniente da un ambiente socioculturale difficile prende sempre 9, è sicuramente intelligente (attribuzione interna)

L'errore fondamentale di attribuzione

- ⌘ L'errore fondamentale di attribuzione non è universale.
- ⌘ Tipico delle culture occidentali e individualistiche, in cui al centro dell'attenzione è l'individuo percepito come entità unica e autonoma, il contesto passa in secondo piano.
- ⌘ Studi cross-culturali (Morris & Peng, 1994) condotti anche in culture collettivistiche, dove il contesto e la collettività è in primo piano rispetto all'individuo, hanno mostrato come l'errore fondamentale di attribuzione sia di molto indebolito.



Gli errori di attribuzione

⌘ Quanto attribuiamo le cause del comportamento a noi stessi?



⌘ **Self-serving bias:**

- ⌘ Comportamenti positivi/successi spiegati attraverso cause disposizionali interne («ho studiato tantissimo»; «sono intelligente»).
- ⌘ Comportamenti negativi/insuccessi spiegati attraverso cause disposizionali esterne («esame molto difficile»; «era solo questione di fortuna»; «prof. Veramente severo»).

L'errore ultimo di attribuzione

∞ Il ricorso alle spiegazioni causali per i comportamenti non riguarda solo l'individuo, ma anche interi gruppi.

Errore ultimo di attribuzione

∞ Tendenza sistematica che porta ad attribuire:

∞ **Comportamenti positivi del nostro gruppo a cause interne** (ad es., tratti stereotipici positivi), come espressione effettiva del nostro gruppo;

∞ **Comportamento negativi del nostro gruppo a cause esterne** (ad es., situazione particolare), che non riflettono come è realmente il nostro gruppo.

L'errore ultimo di attribuzione

Esperimento di Taylor e Jaggi (1974)

- ✂ Contesto: India del Sud, forte conflittualità tra indù e musulmani
- ✂ Partecipanti indiani di religione indù.
- ✂ Presentati ai partecipanti diverse vignette che mostravano altri indù o musulmani che compivano un'azione positiva verso gli altri (ad es., offrire protezione in caso di pioggia), o un'azione negativa (ad es., negare protezione).
- ✂ Per ogni vignetta, chiesto ai partecipanti di spiegare le cause del comportamento.
- ✂ Più attribuzioni interne (ad es., *è una brava persona*) se il comportamento positivo era fatto da un indù rispetto a un musulmano.

Gli errori di attribuzione

⌘ Le origini diverse degli errori di attribuzione:

⌘ **Errore fondamentale di attribuzione:**

⌘ **Origine cognitiva**

⌘ Nasce dall'esigenza di **economizzare le proprie risorse cognitive.**

⌘ **Self-serving bias e attribuzioni intergruppo:**

⌘ **Origine Motivazionale**

⌘ Nasce dalla **motivazione** delle persone di difendere il proprio sé e il proprio gruppo.