

LA COGNIZIONE SOCIALE

“Dietro le quinte
della nostra
mente”



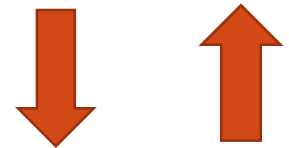
COGNIZIONE SOCIALE

■ Cognizione vs. pensiero

- Attività consapevole (pensiero) vs. inconsapevole (cognizione).
- Processi cognitivi lavorano continuamente sullo sfondo.
- La cognizione sociale si riferisce al modo attraverso cui la nostra attività cognitiva (ad., percezione, attenzione, memoria) interagisce con il contesto sociale:
 - Studia il modo attraverso cui noi selezioniamo, organizziamo e utilizziamo le informazioni sociali provenienti dall'esterno, e come ciò influenza i nostri giudizi verso gli altri e i nostri comportamenti.



**ATTIVITA' COGNITIVA
INDIVIDUALE**



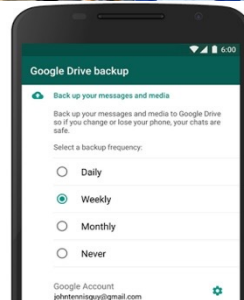
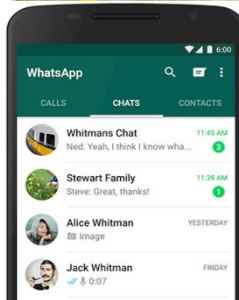
**COMPORAMENTO
SOCIALE**



COGNIZIONE SOCIALE

L'ASSUNTO: SIAMO UNA MACCHINA IMPERFETTA

- Viviamo in un mondo socialmente frenetico.
- **Quotidianamente, dobbiamo far fronte a innumerevoli stimoli sociali:**



- Le nostre capacità cognitive sono limitate e inferiori rispetto al numero di stimoli che si presentano davanti a noi in ogni momento.

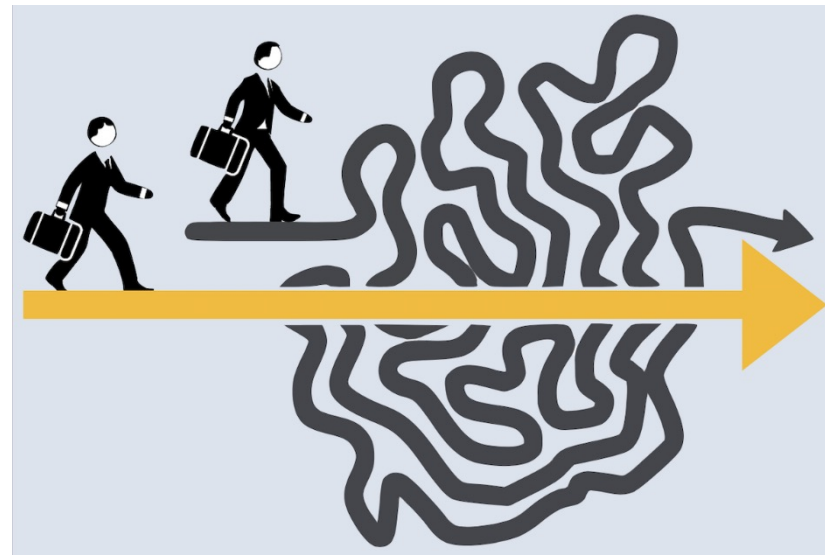


COGNIZIONE SOCIALE

I PRINCIPI

Principio (1): Profondità dell'elaborazione

- «Siamo pigri»:
 - Tendiamo a risparmiare energie cognitive e affidarci a un'**elaborazione superficiale** e il più possibile rapida delle informazioni provenienti dall'ambiente sociale, utilizzando una principale strategia cognitiva (la **categorizzazione**) o delle vere e proprie **scorciatoie cognitive** (le euristiche).



COGNIZIONE SOCIALE

I PRINCIPI

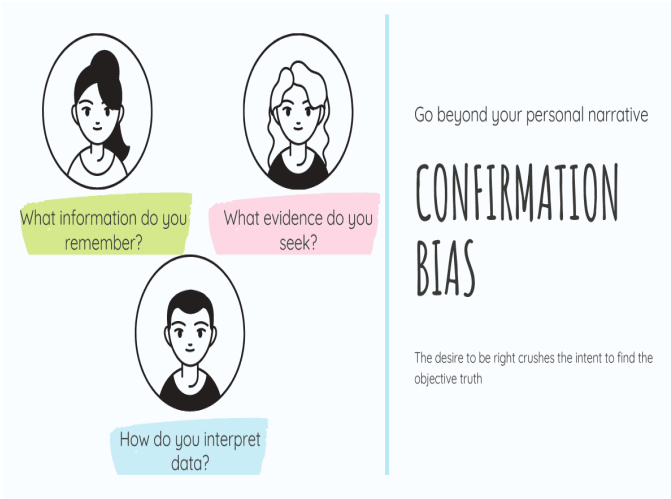
Principio (2): Conservatorismo

- **«Siamo conservatori»:**
 - Una volta formulata la nostra ipotesi iniziale (formata una prima impressione), siamo scarsamente propensi a cambiarla (**vedi effetto primacy**). Principio spiegabile attraverso il **bias di conferma**:

Tendenza a ricercare informazioni che confermino la nostra impressione iniziale.

Siamo ciechi alle informazioni falsificanti e sopravvaluteremo le evidenze empiriche a sostegno delle nostre impressioni iniziali.

Le ipotesi iniziali guideranno il comportamento e le interazioni sociali con l'altra persona.



COGNIZIONE SOCIALE

I PRINCIPI

Principio (2): Conservatorismo

- **Perché «Siamo dei conservatori»?**
 - Elaborare e cercare informazioni che disconfermano la nostra ipotesi iniziale:
 - Richiede maggior sforzo e risorse cognitive (e siamo pigri)
 - Crea in noi uno stato di incertezza (**dissonanza cognitiva**)
- **Siamo sempre pigri e conservatori?**
 - Nella maggior parte dei casi, ma...
 - Se siamo altamente motivati ad elaborare quello stimolo sociale (ad es., nostro prossimo coinquilino, nostro collega di lavoro..)
 - Se abbiamo una notevole quantità di informazioni che disconfermano la nostra ipotesi iniziali
 -la rotta si può invertire



COGNIZIONE SOCIALE

Principio (3): Effetto del falso consenso

- **«Siamo egocentrici»:**

- Utilizziamo la conoscenza che abbiamo di noi stessi (lo schema di sè) per fare inferenze e interpretazioni di atteggiamenti o comportamenti altrui
- Sovrastimiamo la somiglianza tra di noi e gli altri (almeno quelli appartenenti a gruppi sociali prossimi):
 - Pensiamo in modo (spesso) inappropriato che gli altri la pensino come noi o si comportino come noi



COGNIZIONE SOCIALE

I MODELLI TEORICI

Individuo come economizzatore cognitivo (Taylor, 1981)

(Siamo sempre pigri)

- Gli individui hanno risorse cognitive limitate: non riescono a far fronte a tutti gli stimoli sociali circostanti.
- **Il numero e la complessità degli stimoli è superiore rispetto alle risorse cognitive individuali:**
- **Gli individui «economizzano» le loro risorse:** non tengono a conto di tutti gli stimoli in gioco e della loro complessità, ma utilizzano delle «**scorciatoie cognitive**».
- Tali strategie sono comuni a tutti gli individui e sono inevitabili, perché **permettono all'individuo di far fronte al mondo sociale circostante.**
- Tuttavia, possono produrre errori e **distorsioni** nel **giudizio sociale.**



COGNIZIONE SOCIALE

I MODELLI TEORICI

Tattico motivato (Anni '90; Fiske & Taylor, 1991)

(Non siamo sempre pigri)

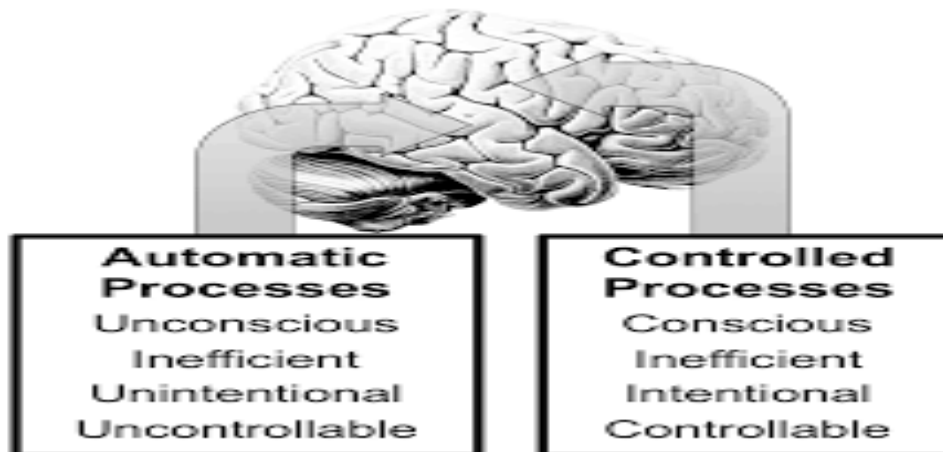
- Rappresenta uno sviluppo del modello di uomo come «economizzatore cognitivo».
- La **motivazione** è un aspetto fondamentale dell'utilizzo delle risorse cognitive nella raccolta ed elaborazione delle informazioni.
- La persona ha a disposizione molteplici strategie cognitive: **se motivata, la persona adotta strategie accurate; altrimenti adotta delle scorciatoie cognitive.**



COGNIZIONE SOCIALE

I PROCESSI

- **La cognizione sociale si avvale di due primi tipi di processi:**
 - **I processi controllati:** Attivati consapevolmente e intenzionalmente dall'individuo, richiedono un numero di risorse cognitive maggiori
 - **I processi automatici:** Si attivano più spesso, in un modo non consapevole, richiedono meno risorse cognitive



COGNIZIONE SOCIALE

I PROCESSI

- *“Un padre e suo figlio furono coinvolti in un incidente stradale in cui il padre morì e il ragazzo rimase gravemente ferito. Il padre fu dichiarato morto già sul luogo dell’incidente e il suo corpo fu trasportato nell’obitorio locale. Il figlio fu portato in ambulanza all’ospedale più vicino e fu immediatamente trasferito nella sala operatoria del pronto soccorso. Venne chiamato il chirurgo di guardia, che, appena arrivato e visto il paziente, esclamò: O mio dio, è mio figlio!”*
- Spesso ignorata la risposta più ovvia: **Il chirurgo era la madre del ragazzo.** Perché?
 - **Attivazione automatica associazione chirurgo/uomo**
 - **Abbiamo attivato un processo di tipo top-down**



COGNIZIONE SOCIALE

I PROCESSI

- I secondi tipi di processi utilizzati nella nostra cognizione sociale:
 - **Processo bottom – up (dal basso verso l'alto);**
 - **Processo top-down (dall'alto verso il basso).**
- L'utilizzo di una o l'altra strategia dipende dalla motivazione e delle risorse cognitive a disposizione della persona:
 - Se la **motivazione è alta** e le risorse cognitive adeguate, le persone utilizzano un processo di **tipo bottom-up**;
 - Se la **motivazione è bassa** e le risorse cognitive non adeguate, le persone utilizzano un **processo di tipo top-down**.



COGNIZIONE SOCIALE

- **Processo bottom-up:**
- Parte dal basso, dall'osservazione accurata della situazione sociale. L'impressione e il giudizio sociale basato su un'attenta analisi di ogni singolo aspetto della situazione.
- E' più accurata, però più dispendiosa sia in termini di tempo che di risorse cognitive.



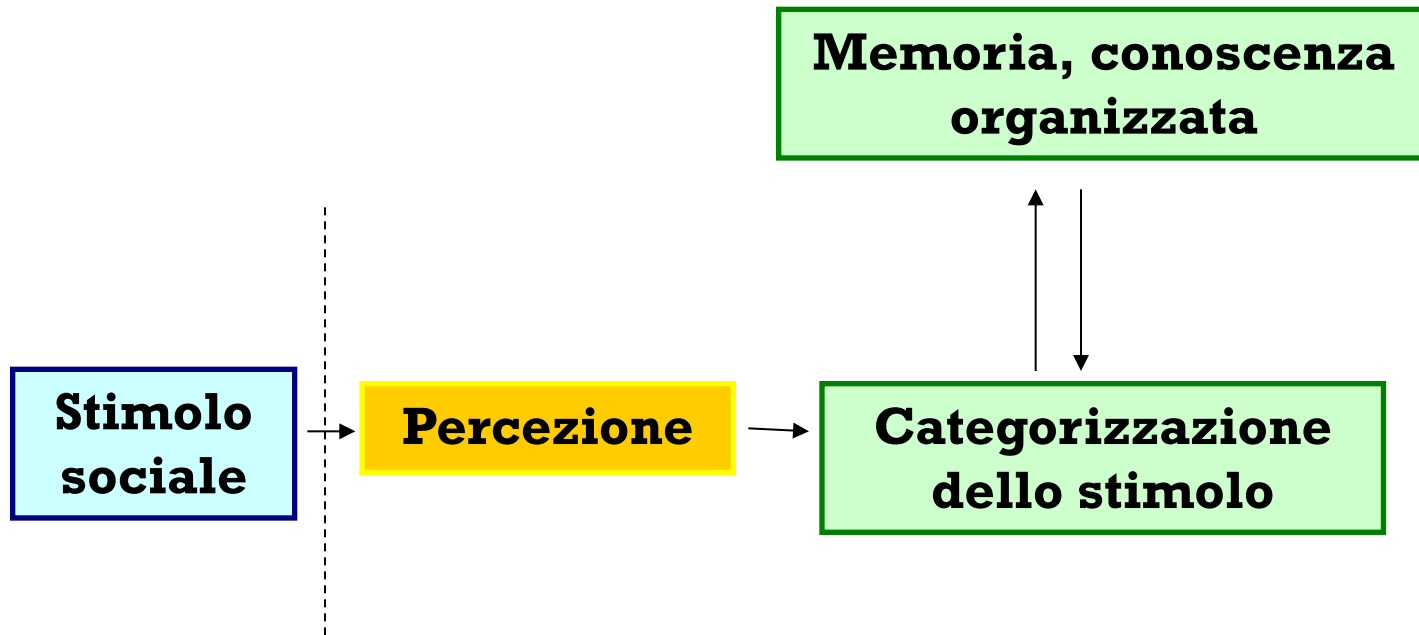
COGNIZIONE SOCIALE

- **Processo top-down:**
- Parte dall'alto, da concetti, conoscenze e **rappresentazioni cognitive** presenti in memoria, che permettono di trattare stimoli sociali nuovi facendo riferimento a informazioni già possedute.
- Accorcia il lavoro cognitivo, ma è più inaccurato e può indurre in errori e distorsioni.
- Il processo top-down richiede l'attivazione in memoria di particolari **categorie**.



COGNIZIONE SOCIALE

Il processo top-down nell'elaborazione delle informazioni sociali



COGNIZIONE SOCIALE

La categorizzazione

- **Categoria:** Struttura di conoscenza che porta a raggruppare un insieme di **stimoli** con in comune una serie di **caratteristiche condivise**.
- La categorizzazione è il processo di **classificazione** di stimoli (ad es., persone, animali, oggetti) all'interno di una particolare **categoria**.
- La funzione principale della categorizzazione è **semplificare**: lo stimolo (persona, animale ed oggetto) non viene più trattato ed esaminato come *entità a se stante* ma come esemplare di una categoria.



COGNIZIONE SOCIALE



COGNIZIONE SOCIALE

La categorizzazione

- I **confini** di una categoria non sono sempre ben definiti, ma il più delle volte sono **sfocati**. **Non è sempre facile decidere se un esemplare appartiene a pieno titolo ad una categoria o meno.**
- La classificazione categoriale è più difficile tanto più è complesso lo stimolo. Se lo stimolo è un **oggetto**, classificazione più **semplice**, se lo stimolo è **sociale** (ad es., persona) classificazione più **complessa**.



COGNIZIONE SOCIALE

La categorizzazione

- La funzione principale della categorizzazione è quella dunque di **semplificare** il mondo circostante e i suoi stimoli:
 - Ogni stimolo (persona, animale, oggetto) non viene esaminato come entità a sé stante ma viene **analizzato in quanto esemplare di quella categoria**

↓

- **La nostra analisi dello stimolo non parte da zero, ma parte da tutte le informazioni, conoscenze che noi abbiamo in memoria circa quella categoria.**



Cognizione sociale

Categorizzazione

- La categorizzazione è un processo involontario che avviene al di fuori della nostra consapevolezza.
- La categorizzazione è dunque un processo **indispensabile** e **inevitabile** per ogni individuo, che ci permette di economizzare le nostre risorse cognitive: permette di andare oltre e più in fretta rispetto all'informazione oggettiva data (Bruner, 1947).
- **Tuttavia...**
- **La categorizzazione può produrre delle distorsioni nella cognizione e percezione degli stimoli e, quindi, nel nostro giudizio.**



COGNIZIONE SOCIALE

La categorizzazione e distorsioni percettive

Principio di accentuazione (vedi Cap. 7 Palmonari & Cavazza)

- La categorizzazione porta ad un'**accentuazione** delle:
 - **differenze** tra esemplari appartenenti a **categorie diverse** (**accentuazione intercategoriale**).
 - **somiglianze all'interno** degli esemplari di una stessa categoria (**assimilazione intracategoriale**);



COGNIZIONE SOCIALE

Categorizzazione e distorsioni percettive

Principio di accentuazione: Esperimento di Tajfel e Wilkes (1963)



Henri Tajfel

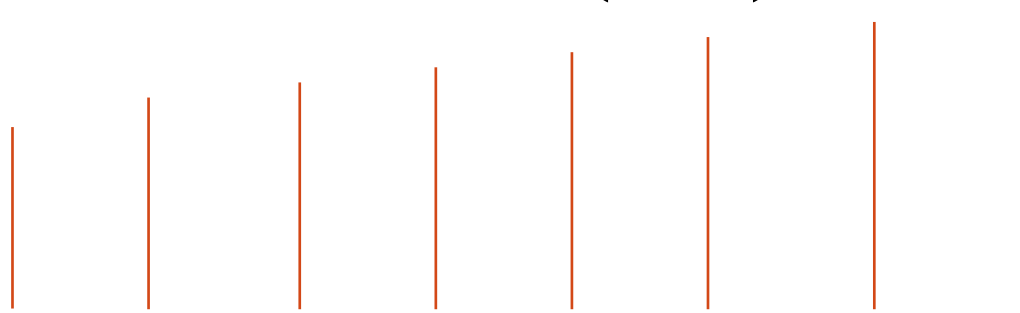
- **Obiettivo:** studiare l'effetto della categorizzazione sui giudizi relativi a stimoli fisici.
- **Partecipanti:** studenti inglesi.



COGNIZIONE SOCIALE

Categorizzazione e distorsioni percettive

Principio di accentuazione: Esperimento di Tajfel e Wilkes (1963)



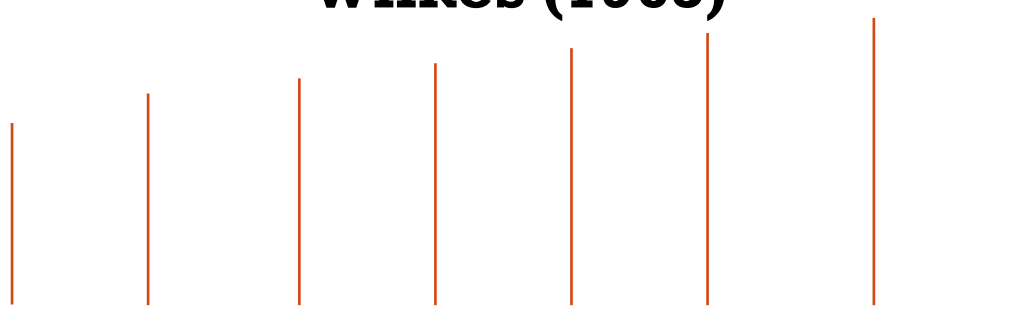
- Per ogni partecipante, le linee venivano presentate su un cartoncino una alla volta, in ordine casuale.
- Ogni linea veniva presentata sei volte (in tutto 48 presentazioni)



COGNIZIONE SOCIALE

Categorizzazione e distorsioni percettive

Principio di accentuazione: Esperimento di Tajfel e Wilkes (1963)



- I partecipanti venivano divisi casualmente in due condizioni sperimentali:
 - **Sperimentale:** Le quattro linee più corte venivano **classificate** con la lettera A, quelle più lunghe con la B
 - **Controllo:** Le linee erano rappresentate senza etichetta.



COGNIZIONE SOCIALE

Principio di accentuazione: Esperimento di Tajfel e Wilkes (1963)

- Esempio di condizione sperimentale:



COGNIZIONE SOCIALE

Principio di accentuazione: Esperimento di Tajfel e Wilkes (1963)

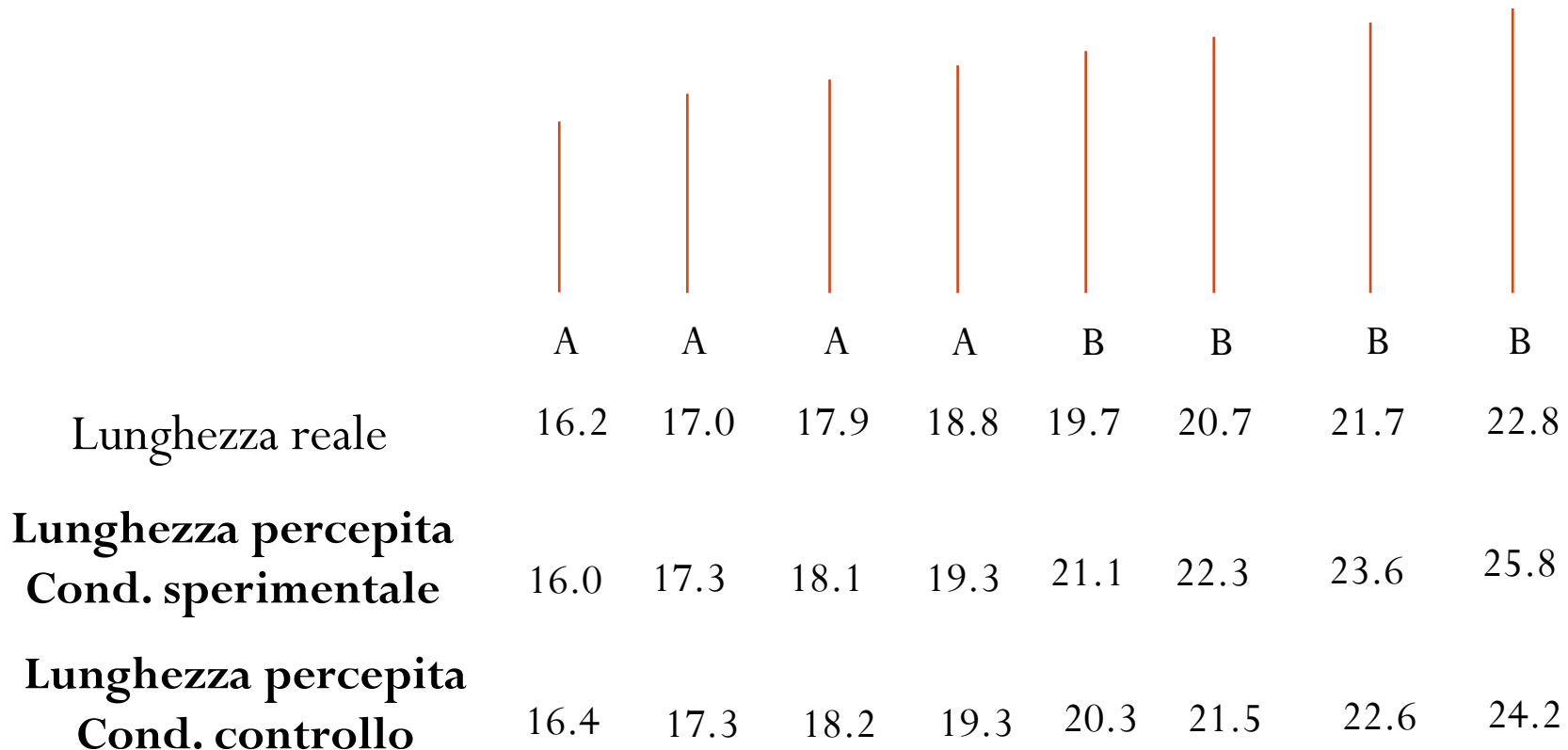
- Esempio di condizione di controllo:



COGNIZIONE SOCIALE

Principio di accentuazione: Esperimento di Tajfel e Wilkes (1963)

- **Variabile dipendente:** La differenza (in cm) tra la lunghezza reale e la differenza percepita tra le linee.



COGNIZIONE SOCIALE

Categorizzazione e distorsioni percettive

Principio di accentuazione: Esperimento di Tajfel e Wilkes (1963)

- La semplice categorizzazione attraverso le etichette portava a delle distorsioni percettive:
- **Principio di accentuazione inter-categoriale:** I partecipanti nella cond. sperimentale sovrastimavano la differenza tra le due categorie di linee, in particolare tra le due linee di confine (4 e 5).
- Nella realtà sociale “le categorie sono nomi che tagliano a fette il mondo sociale” (Allport, 1954).



COGNIZIONE SOCIALE

Categorizzazione e distorsioni percettive

- **Principio di assimilazione intra-categoriale:** Tendenza a sovrastimare le somiglianze tra esemplari appartenenti alla stessa categoria



© Laurence Gough.



COGNIZIONE SOCIALE

L'omogeneità dell'altro gruppo: Un esempio di assimilazione intra-categoriale

- “Loro sono tutti uguali, noi siamo tutti diversi” (Brown, 1995)



© Laurence Gosgh

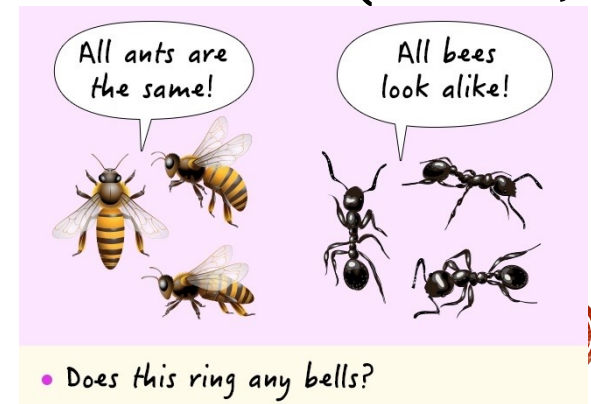


COGNIZIONE SOCIALE

L'omogeneità dell'altro gruppo:

Un esempio di assimilazione intra-categoriale

- Quando noi ci raffrontiamo con individui appartenenti a categorie sociali diverse (ad es., **gruppi etnici diversi**) **tendiamo a percepirli più simili tra di loro di quanto in realtà siano.**
- **Ciò non avviene per individui appartenenti al nostro stesso gruppo.**
- “Loro sono tutti uguali, noi siamo tutti diversi” (Brown, 1995)



COGNIZIONE SOCIALE

L'omogeneità dell'altro gruppo: Un esempio di assimilazione intra-categoriale

- L'effetto di omogeneità si riscontra in diversi rapporti intergruppi oltre a quello etnico (giovani/anziani, studpsic/studmed, cristiani/musulmani).
- L'omogeneità dell'altro gruppo trova le proprie basi cognitive nel processo di categorizzazione.
- Tuttavia, è un fenomeno spiegato anche da altre cause:
 - Maggior familiarità con i membri del proprio gruppo (Park & Judd, 1990)
 - Maggior pregiudizio verso i membri dell'altro gruppo (Simon, 1990).

