

# Capitolo 2

## L'attribuzione

# Argomenti

- Attribuzione delle cause del comportamento
- Tendenze sistematiche nell'attribuzione (errore fondamentale di attribuzione, effetto attore-osservatore, attribuzioni a vantaggio del sé, attribuzioni intergruppo)
- Rappresentazioni sociali

# Una premessa: I modelli di cognizione sociale

La cognizione sociale (social cognition) è quella branca della psicologia sociale che si occupa di indagare come le persone elaborano, immagazzinano e utilizzano l'informazione relativa a se stessi, alle altre persone e alle situazioni sociali.

Teoria dominante fino agli anni Sessanta:

**Coerenza cognitiva:** Modello di cognizione sociale secondo cui le persone cercano di ridurre l'incoerenza tra le proprie cognizioni, poiché la trovano spiacevole.

# Una premessa: I modelli di cognizione sociale

Dopo gli anni Sessanta prevalse il modello dello **scienziato ingenuo**.

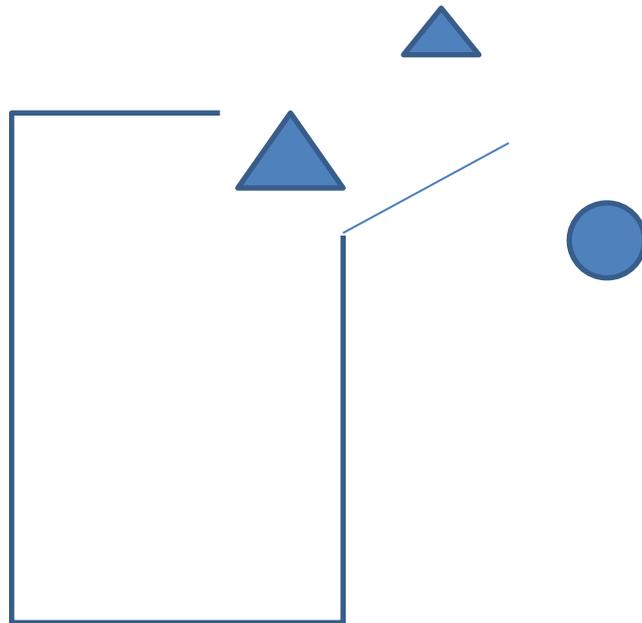
**Scienziato (o psicologo) ingenuo (Heider, 1958):** Modello di cognizione sociale secondo cui le persone svolgono analisi causa-effetto razionali e di tipo scientifico per comprendere il proprio mondo. Le persone hanno bisogno di creare un mondo significativo, stabile e coerente e di esercitare un controllo sull'ambiente.

Tale modello sta alla base delle **teorie dell'attribuzione** del comportamento sociale, che dominarono la psicologia sociale negli anni Settanta.

**Teoria dell'attribuzione:** teoria che spiega come gli esseri umani individuino le cause del comportamento proprio e altrui.

# L'esperimento di Heider e Simmel (1944)

Ai partecipanti si chiedeva di interpretare il movimento di 3 figure geometriche che si muovevano intorno ad un rettangolo.



33 su 34 partecipanti descrissero i movimenti come azioni di esseri animati (nella maggior parte dei casi esseri umani).

# Una premessa: I modelli di cognizione sociale

Alla fine degli anni Settanta si intuì che le persone non sono scienziati molto scrupolosi e “prendono” scorciatoie cognitive (Nisbett & Ross, 1980).

**Economizzatore cognitivo (*cognitive miser*; Fiske e Taylor, 1991):** Modello di cognizione sociale secondo cui le persone cercano di risparmiare risorse cognitive e si fanno guidare da processi di elaborazione meno complessi e faticosi in grado di produrre comportamenti generalmente adattativi.

**Tattico motivato (Kruglanski, 1996):** Modello di cognizione sociale secondo cui siamo tutti pensatori sociali flessibili, in grado di scegliere tra molteplici strategie di cognizione sociale, sulla base di obiettivi, motivazioni e bisogni correnti.

# Una premessa: I modelli di cognizione sociale

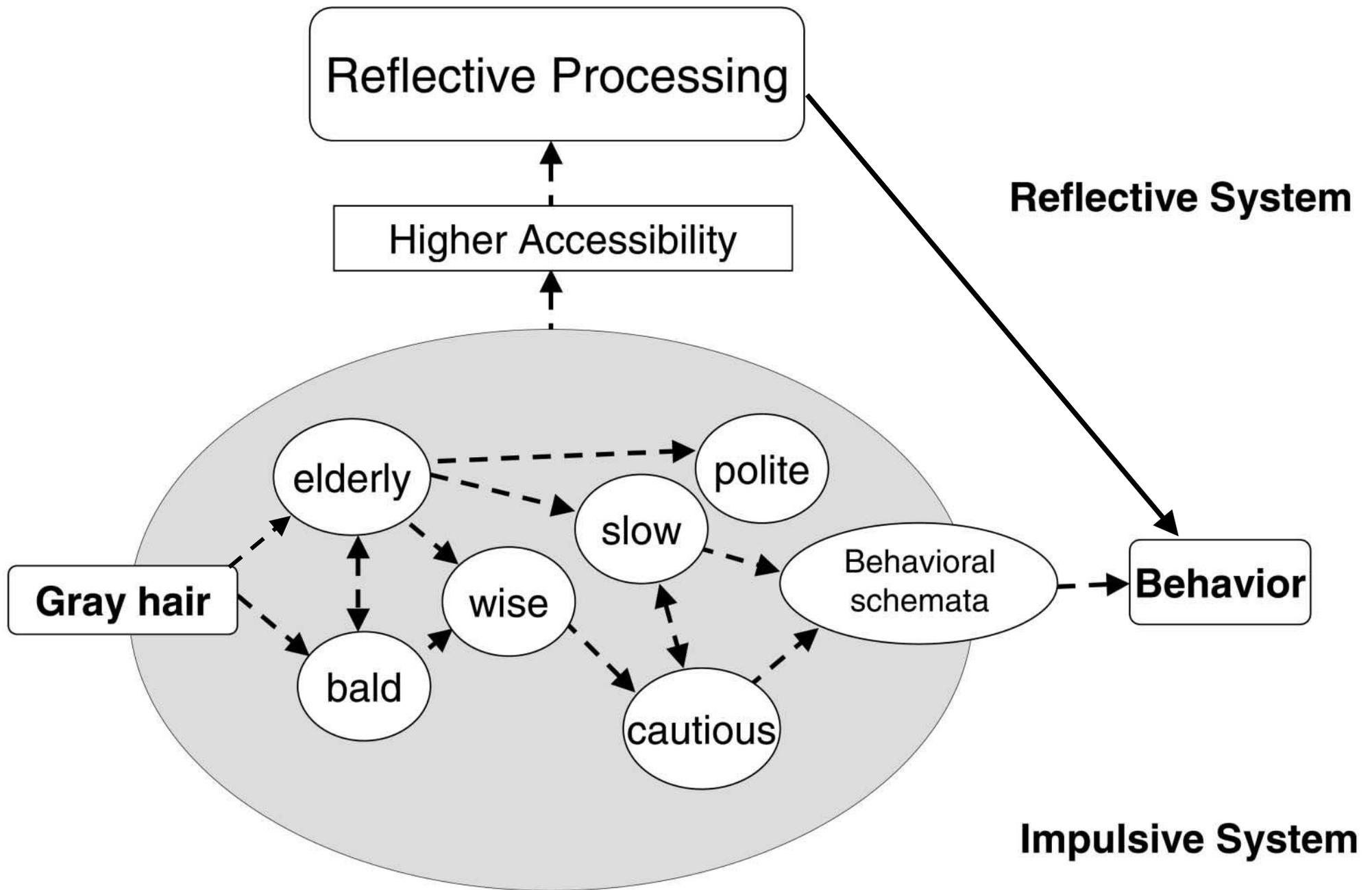
## Il modello dei processi duali (Strack & Deutch, 2004)

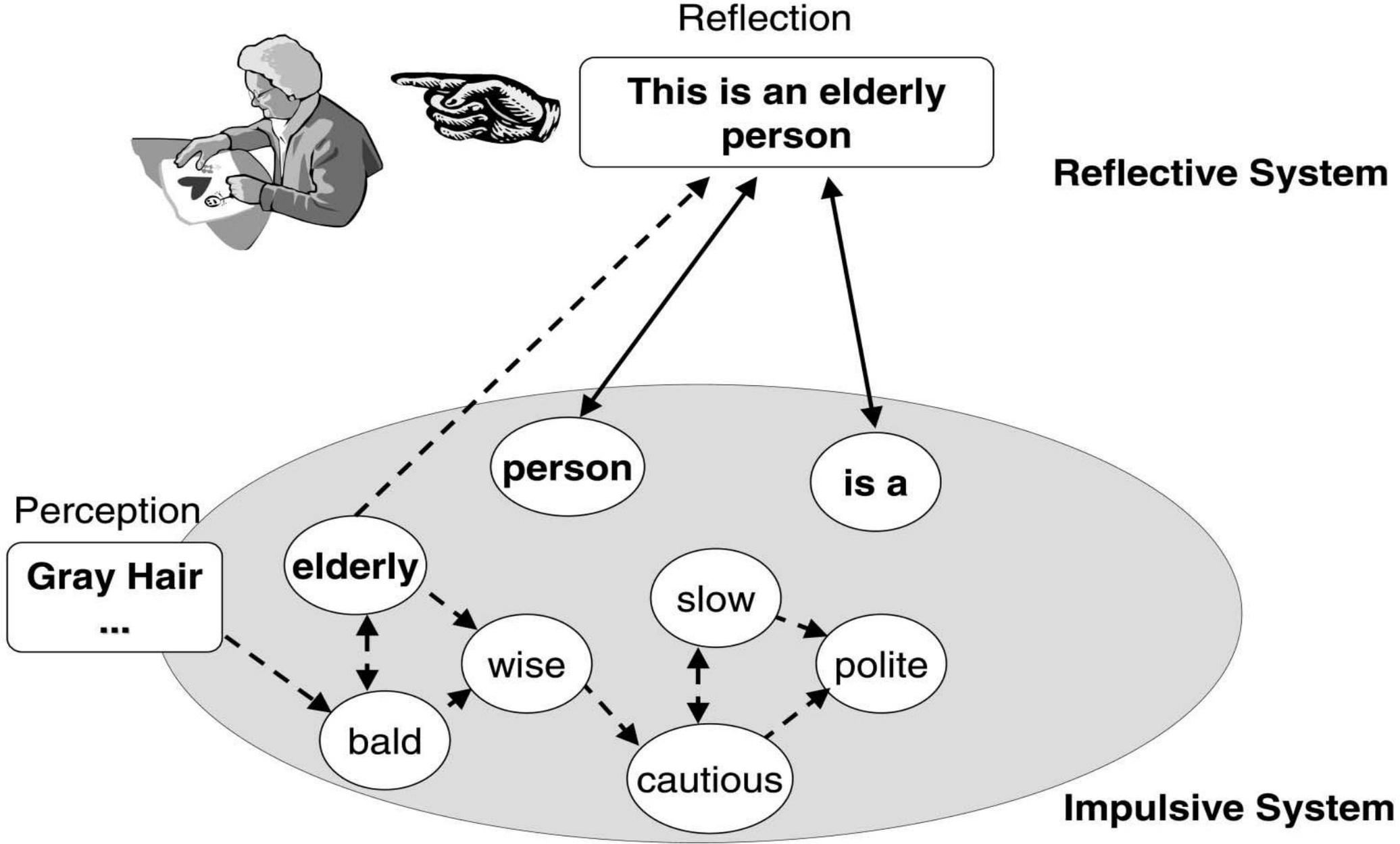
### Sistema impulsivo

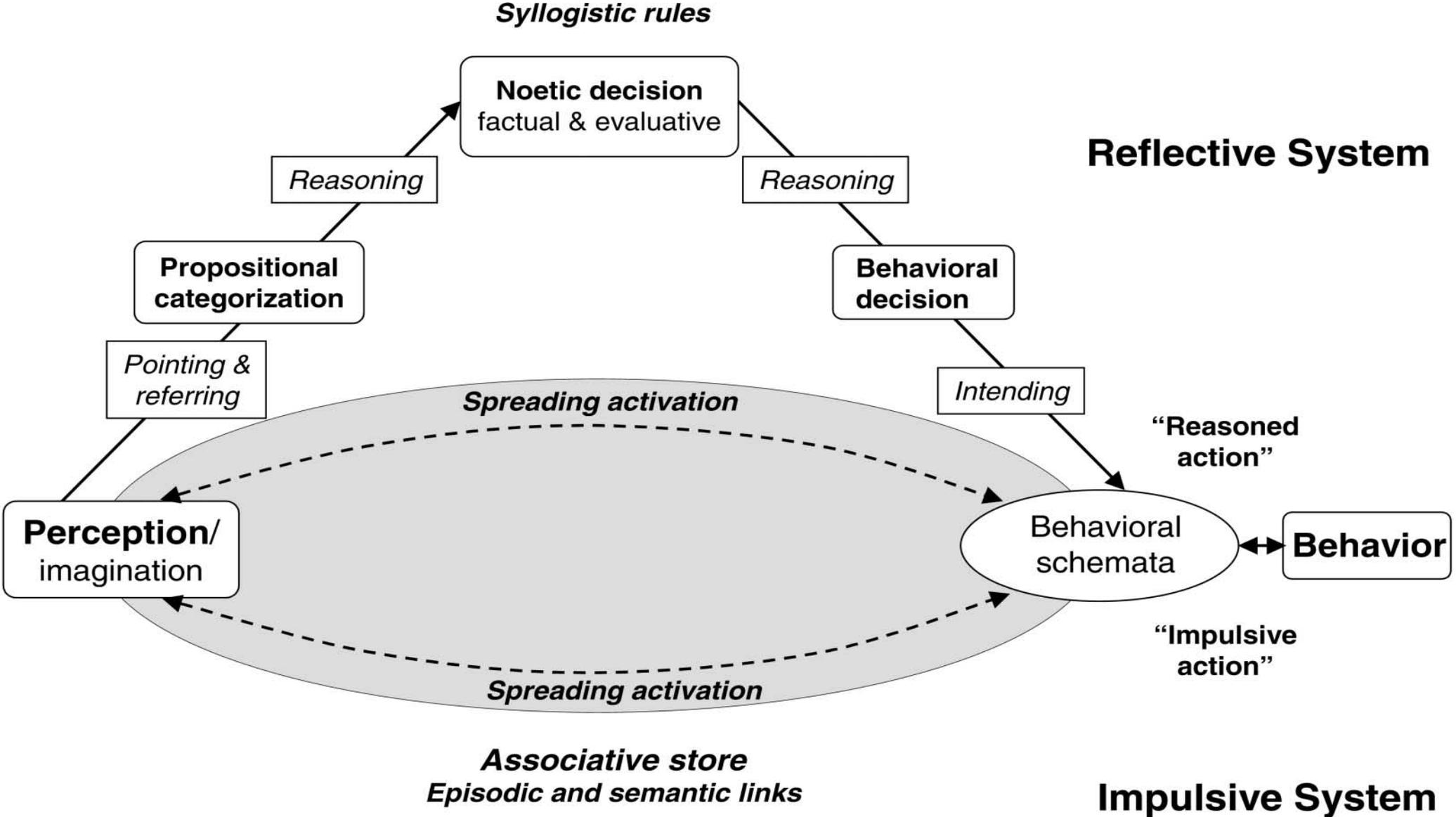
- Pensiero veloce e incontrollato (processi automatici)

### Sistema riflessivo

- Pensiero lento e controllato (processi intenzionali)







L'attivazione del comportamento nei sue sistemi

**“Losing weight is good”**

*Reasoning*

**Reflective System**

**“I want to lose weight”**

*Intending*

“Leave room”

“Eat dessert”

**Behavior**

**Dessert**

Approach Orientation

**Impulsive System**

**Attivazione di schemi comportamentali incompatibili**

# Tipi di attribuzione

Heider (1958) propose una distinzione tra *fattori individuali e ambientali*.

- Fattori individuali → esempi di **attribuzione interna (o disposizionale)**
- Fattori ambientali → esempi di **attribuzione esterna (o situazionale)**

**Attribuzione interna (o disposizionale):** Processo di assegnazione delle cause del comportamento, nostro o altrui, a fattori interni o disposizionali.

**Attribuzione esterna (o situazionale):** Assegnazione delle cause del comportamento, nostro o altrui, a fattori esterni o ambientali.

Heider sosteneva che le persone attribuiranno le cause del comportamento a fattori interni solo quando non esistono chiare cause esterne.

# Il modello della covariazione

## **Persone come scienziati ingenui**

Secondo il modello della covariazione di Kelley (1967) la causalità viene attribuita usando il principio della covariazione. Tra le molteplici cause possibili identifichiamo come causa del comportamento quella che covaria con il comportamento in grado massimo.

Per giungere ad un'attribuzione servono tre tipi di informazioni: consenso, coerenza e distintività. L'impatto combinato di questi tre fattori determinerà il tipo di attribuzione.

# Il modello della covariazione

informazione	esempio	attribuzione
Consenso alto	Tutti indossano una t-shirt appariscente	situazionale
Consenso basso	Solo la vostra professoressa indossa una t-shirt appariscente	disposizionale
Coerenza alta	La prof indossa quella t-shirt appariscente ogni volta che fa lezione	disposizionale
Coerenza bassa	Solo oggi la prof indossa la t-shirt appariscente	situazionale
Distintività alta	La prof indossa la t-shirt appariscente solo durante la lezione	situazionale
Distintività bassa	La prof indossa la t-shirt appariscente quando passeggia in centro, va al supermercato, ecc.	disposizionale

# Teoria dell'inferenza corrispondente

**Teoria dell'inferenza corrispondente:** si tende a rintracciare le cause del comportamento nelle disposizioni di fondo o caratteristiche di personalità (Jones e Davis, 1965).

Le persone amano fare inferenze corrispondenti: le cause disposizionali sono fattori stabili, ci aiutano a prevedere il comportamento degli altri, aumentando così la nostra sensazione di controllo sul mondo. Si elaborano tre tipi di informazione: desiderabilità sociale, scelta e effetti non comuni.

Il comportamento rispetta o viola le norme sociali? E' stato scelto liberamente o no? Ha un'unica conseguenza possibile o una serie di possibili conseguenze?

# Tendenze sistematiche di attribuzione

**Errore fondamentale di attribuzione:** Tendenza sistematica, che porta le persone a compiere attribuzioni interne più spesso di quelle esterne, anche quando vi sono potenziali cause situazionali evidenti.

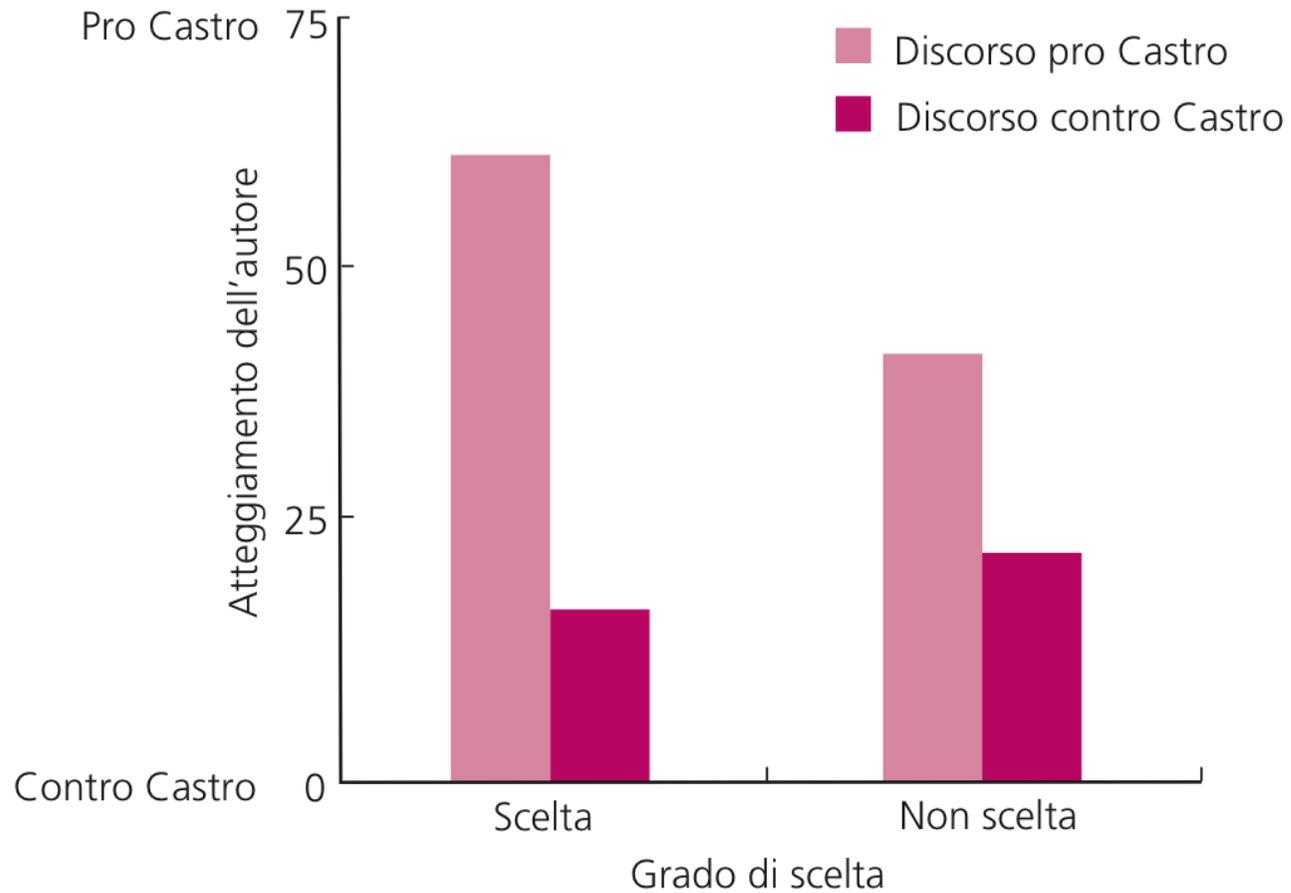
Nello studio classico di Jones e Harris (1967), i partecipanti (americani), lessero dei discorsi su Fidel Castro che credevano essere stati scritti dai compagni di corso.

Metà dei partecipanti lesse un discorso pro Castro, l'altra metà un discorso contro Castro. Inoltre, in una condizione si disse che il discorso era stato scritto volontariamente, in un'altra condizione si disse che era stato scritto su richiesta dello sperimentatore.

Disegno 2 (Discorso: Pro vs. Contro Castro) x 2 (Scelta: Libera vs. Non libera)

VD = inferenza relativa all'atteggiamento dell'autore del discorso

**Figura 1. Errore fondamentale di attribuzione: attribuzione di atteggiamenti in assenza della libertà di scelta (Jones & Harris, 1967).**



# Tendenze sistematiche di attribuzione

Agli studenti che scelsero liberamente di scrivere il discorso pro o contro Castro fu attribuito, rispettivamente, un atteggiamento favorevole o contrario a Castro (attribuzione interna e disposizionale).

Sebbene meno forte, la stessa tendenza ad attribuire il discorso ad una disposizione di fondo prevalse anche nella condizione in cui il presunto autore era stato incaricato dallo sperimentatore (errore fondamentale di attribuzione).

# Tendenze sistematiche di attribuzione

- Nick Haslam ha evidenziato che, in alcune situazioni, l'errore fondamentale di attribuzione può assumere una forma estrema definita **essenzialismo**.

**Essenzialismo:** Tendenza pervasiva a ritenere che il comportamento rifletta caratteristiche di fondo e immutabili, spesso innate, delle persone o dei gruppi a cui appartengono.

- L'essenzialismo è problematico soprattutto quando porta le persone ad attribuire gli stereotipi negativi riguardanti un outgroup a qualità essenziali e immutabili della personalità dei suoi membri.

# Tendenze sistematiche di attribuzione

**Effetto attore-osservatore:** Tendenza ad attribuire i propri comportamenti a cause esterne e i comportamenti degli altri a cause interne. Possibili cause:

*Centro dell'attenzione:* quando stiamo valutando gli altri la nostra attenzione è focalizzata su di loro, mentre quando valutiamo le nostre azioni l'attenzione è rivolta all'esterno, alla situazione in cui ci troviamo.

*Asimmetria dell'informazione:* abbiamo una conoscenza maggiore del nostro comportamento e quindi sappiamo che è influenzato da fattori situazionali, dato che ci comportiamo in modi differenti a seconda del contesto.

# Tendenze sistematiche di attribuzione

**Effetto del falso consenso:** Tendenza a considerare il proprio comportamento più diffuso di quanto effettivamente sia.

Cause:

- di solito cerchiamo persone che siano simili a noi
- le nostre opinioni per noi sono così salienti da farci trascurare la possibilità di opinioni alternative (sé come punto di ancoraggio)
- siamo motivati a basare le nostre opinioni e azioni sul consenso percepito per avvalorarle e costruire per noi stessi un mondo dotato di stabilità

# Tendenze sistematiche di attribuzione

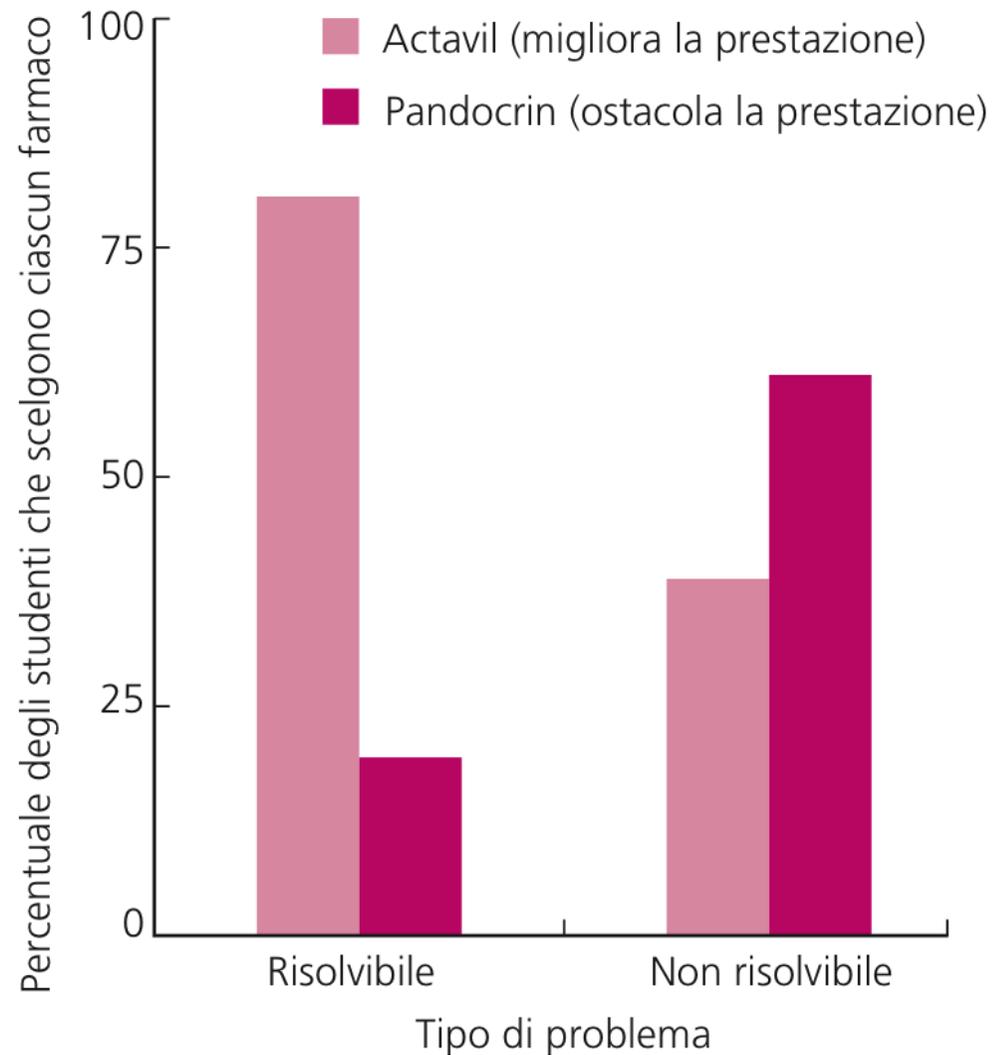
**Tendenze sistematiche a vantaggio del sé:** Distorsioni attribuzionali che proteggono o migliorano l'autostima o il concetto di sé.

Attribuiamo i nostri successi a fattori interni (capacità, sforzo) (tendenza sistematica all'*autoaccrescimento*), mentre giustifichiamo i fallimenti attribuendoli a fattori esterni (*tendenza all'autoprotezione*)

**Strategie autolesive:** Attribuzioni a fattori esterni espresse pubblicamente in maniera anticipata a proposito di un proprio fallimento o di una scarsa prestazione in un evento imminente.

Le persone usano questa tendenza sistematica quando prevedono di fallire.

**Figura 2. Strategia autolesiva: la scelta del farmaco dipende dalla risolvibilità di un problema (Berglass e Jones, 1978).**



# Tendenze sistematiche di attribuzione

**Credenza in un mondo giusto:** Credenza secondo cui il mondo è un luogo giusto e prevedibile dove le cose positive capitano alle “persone buone” e le cose negative alle “persone cattive”.

**Illusione di controllo:** Credenza secondo cui abbiamo più controllo sul nostro mondo di quanto sia vero.

Questo modello di attribuzione fa apparire il mondo un luogo controllabile e sicuro nel quale ci creiamo in modo autonomo il nostro destino.

# Tendenze sistematiche di attribuzione

**Attribuzioni intergruppo:** Processo di assegnazione della causa del comportamento proprio o altrui all'appartenenza a un gruppo.

- Le attribuzioni intergruppo sono etnocentriche: i nostri giudizi sono sbilanciati in favore del gruppo a cui apparteniamo.

**Errore ultimo di attribuzione:** Tendenza ad attribuire a fattori interni i comportamenti negativi di un outgroup e quelli positivi di un ingroup e ad attribuire a fattori esterni i comportamenti positivi di un outgroup e quelli negativi di un ingroup.

Le attribuzioni nei confronti dei gruppi forniscono spiegazioni per fenomeni come povertà, ricchezza, disoccupazione. Sono legate all'ideologia.

# Rappresentazioni sociali

**Rappresentazione sociale:** designa l'insieme di convinzioni e spiegazioni condivise tra ampi gruppi di persone relativi ad un certo tema (ad es., salute, politica, ecc.).

- Le rappresentazioni sociali nascono nella vita quotidiana, attraverso le comunicazioni interpersonali. Una volta create, non rimangono isolate, piuttosto circolano e si diffondono attraverso la comunicazione, dando così un senso comune alla realtà e dando vita a nuove rappresentazioni.
- Le rappresentazioni sociali prendono forma attraverso due processi: **ancoraggio e oggettivazione**. Il primo consiste nell'associare a ciò che è percepito come nuovo ciò che è noto (avviene ad es. quando troviamo in uno sconosciuto somiglianze con una persona conosciuta). Il secondo consiste nel concretizzare ciò che è astratto (ad es., assimilazione della figura di Dio con quella di una persona).

## Domande di comprensione

- Sofia è arrabbiata con suo marito Carlo perché non chiede un aumento al suo capo. Lui sostiene che non sia il momento adatto. Lei ribatte dicendo che lui non sa affrontare le persone. In cosa differiscono queste due attribuzioni?
- In un processo per violenza sessuale, l'avvocato della difesa mette in evidenza che la vittima era vestita in modo provocante. Quale tendenza sistematica di attribuzione è coinvolta in questo caso?

# Domande di ripasso

- Cosa si intende per teoria dell'attribuzione?
- Fornire la definizione di attribuzione interna (disposizionale) e di attribuzione esterna (situazionale), accompagnando ciascuna definizione con un esempio.
- Descrivere il modello della covarianza di Kelley.
- Cos'è l'errore fondamentale di attribuzione?
- Cos'è l'errore ultimo di attribuzione?
- Cosa sono le tendenze sistematiche di attribuzione a vantaggio del sé?
- Quali sono le cause principali dell'effetto attore-osservatore?
- Descrivere e commentare i risultati di Figura 1.
- Descrivere e commentare i risultati di Figura 2.
- Cosa sono le rappresentazioni sociali e quali sono i due processi attraverso cui si formano?