



# PSICOLOGIA SOCIALE

## La percezione degli altri e i processi attributivi

---

Simona Sacchi - 3° PERIODO - aprile-giugno 2009

### I principi di elaborazione

---

#### 1) Conservatorismo

Le opinioni degli individui, la loro visione del mondo, è lenta a cambiare e tende a perpetuare se stessa. Gli atteggiamenti, le prime impressioni, gli stereotipi vengono conservati e protetti.

#### 2) Accessibilità

Più le informazioni sono accessibili più sono influenti. L'informazione più disponibile esercita un'influenza maggiore nella nostra vita mentale.

#### 3) Profondità di elaborazione

Gli individui tendono a 'risparmiare' energie cognitive. Si affidano, generalmente, a un'elaborazione superficiale delle informazioni.

Quando le aspettative vengono contraddette o quando sussistono particolari stati motivazionali, le persone possono intraprendere processi di elaborazione più profondi.

---

## LA PERCEZIONE DEGLI ALTRI

---

### La percezione sociale

---

La **percezione sociale** viene definita come lo studio del modo in cui creiamo impressioni e formuliamo giudizi sugli altri facendo anche delle inferenze.

La **formazione di un'impressione** è un processo attraverso il quale organizziamo le informazioni relative ad un individuo in una struttura coerente di conoscenze

L'impressione su altri è una forma di **rappresentazione cognitiva**, cioè un insieme coerente di conoscenze accumulate in memoria.

La percezione sociale e le impressioni dirigono i nostri atteggiamenti, guidano l'azione e il **comportamento sociale** (es. impressione negativa → evitamento)

## La formazione delle impressioni

---

**Su cosa basiamo le nostre impressioni sugli altri?**

- ASPETTO FISICO
- COMUNICAZIONE NON VERBALE
- FAMILIARITÀ
- COMPORTAMENTO MANIFESTO

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## L'aspetto fisico

---

### IMPRESSIONI BASATE SULL'ASPETTO FISICO

**Aspetto fisico come indicatore delle caratteristiche di personalità.**

**“ciò che è bello è anche buono”**

**Attrattiva fisica → cordialità, estroversione, calore, interesse**



**→ stupidità**

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## L'aspetto fisico

---

La simpatia nei confronti del partner di una serata predetta da attrattiva fisica più che da abilità sociali, intelligenza e personalità (Walster, 1966)

Fotografie di scolari più attraenti vennero giudicati da insegnanti come più intelligenti (Clifford, 1975)

Individui con tratti più infantili (occhi tondi, mento piccolo) vengono considerati più onesti ingenui e gentili (Berry & McArthur, 1985)

Individui appena assunti di altezza superiore a 1m85 ricevevano uno stipendio superiore al 10% di individui con taglia inferiore (Knapp, 1978)

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## La comunicazione non verbale

---

### IMPRESSIONI SULLA COMUNICAZIONE NON VERBALE

Linguaggio del corpo

Chi comunica attraverso il corpo (espressività) riscuote più successo sociale di chi è meno espressivo.

Attraverso il CNV possiamo inferire gli atteggiamenti altrui

Es.

- inclinazione del corpo durante una comunicazione
- contatti oculari
- contatto corporeo

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## La comunicazione non verbale

---

Attraverso la CNV possiamo inferire delle qualità/intenzionalità dell'interlocutore:

proteso verso l'interlocutore → atteggiamento positivo;  
proteso all'indietro → atteggiamento negativo;

contatto oculare raro → timido o scortese;  
sguardo direzionato verso l'interlocutore → cortese e onesto;  
contatto oculare sostenuto → minaccioso

Il significato è dettato culturalmente (in alcuni paesi il contatto fisico è percepito negativamente)

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## La comunicazione non verbale

---

Differenze sociali nell'espressione e interpretazione della CNV

### Status sociale:

individui con alto status hanno meno espressioni di contatto che persone di basso status (Henley, 1973)

### Genere

Le donne sono più capaci degli uomini di decodificare e codificare il comportamento non verbale (Hall, 1984)

- ipotesi evolucionistica
- teoria del ruolo sociale (Eagly, 1987)

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## La comunicazione non verbale

---

### Espressioni di emozioni primarie universali:

Le persone esprimono tristezza, felicità, paura, rabbia, disgusto con espressioni e posture simili tra loro (Ekman et al., 1987)

E' possibile capire la CNV anche di persone appartenenti a culture molto diverse



### Differenze culturali:

Esistono delle differenze culturali nell'espressione e nell'interpretazione di emozioni.

Es. differenza tra culture occidentali e orientali (Markus, Kitayama, Heiman, 1996)

Non sempre è possibile capire la CNV di persone appartenenti a culture diverse

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## La familiarità

---

### FAMILIARITÀ

Le persone tendono a sviluppare una risposta positiva verso altri che risultano 'familiari' (Festinger et al., 1950)

Familiarità → impressione positiva, simpatia

La mera esposizione porta alla formazione di un'impressione positiva sull'altro

Ipotesi evolutivista

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## La familiarità e similarità

---

La similarità percepita tra l'osservatore sociale e il target ha delle implicazioni rilevanti nella formazione di impressioni.

creazione dei rapporti di amicizia tra universitari domiciliati nella stessa casa dello studente (Newcomb, 1961)

→ gli studenti tendono a stringere amicizie soprattutto con persone che hanno stesse caratteristiche socio-demografiche e comunanza di atteggiamenti

La comunanza di atteggiamenti tra due individui è correlata significativamente e positivamente al grado di attrazione reciproca (Byrne et al. 1965)

più aumentano gli atteggiamenti in comune più aumenta l'attrazione tra gli interagenti

Anche nelle relazioni di coppia la similarità gioca un ruolo più importante della complementarità

---

*a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi*

## La familiarità e similarità

---

- la similarità percepita si basa anche su indicatori sottili come il comportamento non verbale
- le persone tendono ad imitare il comportamento non verbale dell'interlocutore (effetto camaleonte) e questo comporta un grado di similarità percepita più elevato e un'interazione vissuta come piacevole
- tale comportamento imitativo può essere anche intenzionale (PNL)

---

*a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi*

## La familiarità e similarità

---

(Van Baaren et al. 2003)

Esperimento con camerieri:

- alcuni camerieri imitavano il comportamento non verbale dei propri clienti
- alcuni camerieri non imitavano il comportamento non verbale dei clienti

Mancia = operazionalizzazione del grado di piacevolezza dell'interazione

Risultato: i camerieri che imitavano i comportamenti dei propri clienti ricevevano mance più elevate

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## Il comportamento: l'inferenza corrispondente

---

### IMPRESSIONI BASATE SUL COMPORAMENTO

Inferenze sull'osservazione di comportamento manifesto

→ attribuzioni di qualità interiori all'attore

**Inferenza corrispondente:** l'attore è dotato di un tratto di personalità che corrisponde (e giustifica) la sua azione

Luca ruba al mercato → Luca è disonesto

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi



## **Il comportamento: l'inferenza corrispondente**

---

Quando è giustificata un'inferenza corrispondente?

- il comportamento viene scelto liberamente dall'individuo  
Il giornalista scrive l'articolo sotto le pressioni del suo editore
- il comportamento ha effetti che lo distinguono da altri corsi di azioni  
Lo studente si iscrive alla facoltà di economia di Palermo piuttosto che a quella di Milano-Bicocca: c'è un clima migliore? L'ateneo ha una migliore reputazione? Ci abita la sua fidanzata?
- il comportamento è anomalo o inaspettato  
Luca, al mercato, prende la frutta e la paga

---

*a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi*

## **Il comportamento: l'inferenza corrispondente**

---

### **Errore di corrispondenza**

o **errore fondamentale di attribuzione** (Ross, 1977)

→Le persone tendono a trarre inferenze corrispondenti anche quando esistono altre possibili cause in grado di spiegare il comportamento dell'attore

→Le persone tendono ad attribuire le cause del comportamento a caratteristiche interiori dell'attore piuttosto che a variabili situazionali

Luca ruba la frutta al mercato perché è disonesto

Luca ruba la frutta al mercato perché non ha da mangiare

→Anche i ruoli definiscono la persona

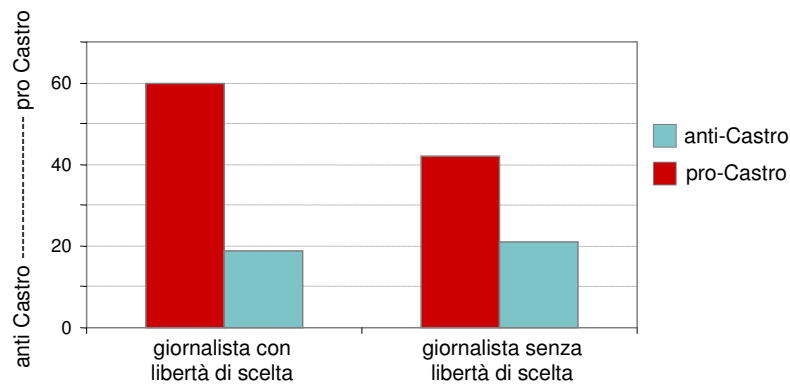
Il manager è più intelligente del segretario

---

*a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi*

## Il comportamento: l'inferenza corrispondente

Jones & Harris (1967)



a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## Il comportamento: l'inferenza corrispondente

Quando si ha una motivazione specifica a raccogliere informazioni su una situazione, l'errore di corrispondenza si riduce o si inverte (Krull, 1993)

Differenze culturali nell'errore di corrispondenza (Markus, Kitayama, & Heiman, 1996): nelle culture occidentali l'individuo è ritenuto responsabile delle proprie azioni; nelle culture orientali l'individuo è visto come interdipendente dal contesto e dal gruppo.

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## Il comportamento: l'inferenza corrispondente

---

### Differenza tra attore e osservatore

Noi compiamo l'*errore fondamentale di attribuzione* quando osserviamo un'azione o un comportamento. Ma cosa succede quando siamo noi a compiere un'azione?

La medesima azione può portare ad attribuzioni disposizionali in chi osserva e ad attribuzioni situazionali in chi la compie

Le persone tendono a spiegare il loro stesso comportamento facendo riferimento a cause o a fattori situazionali (Jones & Nisbett, 1972)

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## Il comportamento: l'inferenza corrispondente

---

Perché?

- ipotesi della **salienza percettiva**: lo sguardo dell'attore è rivolto all'esterno; tendiamo a non guardarci; persone, oggetti ed eventi esterni sono per l'attore più salienti
- ipotesi della **disponibilità di informazioni**: l'attore dispone di molte più informazioni specifiche sul contesto in cui è avvenuta l'azione e sulle variabili situazionali che l'hanno generata di quante ne abbia l'osservatore

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## Il comportamento: l'inferenza corrispondente

Lassiter & Irvine (1986)

Esperimento per analizzare l'effetto del diverso punto di vista sui processi attributivi

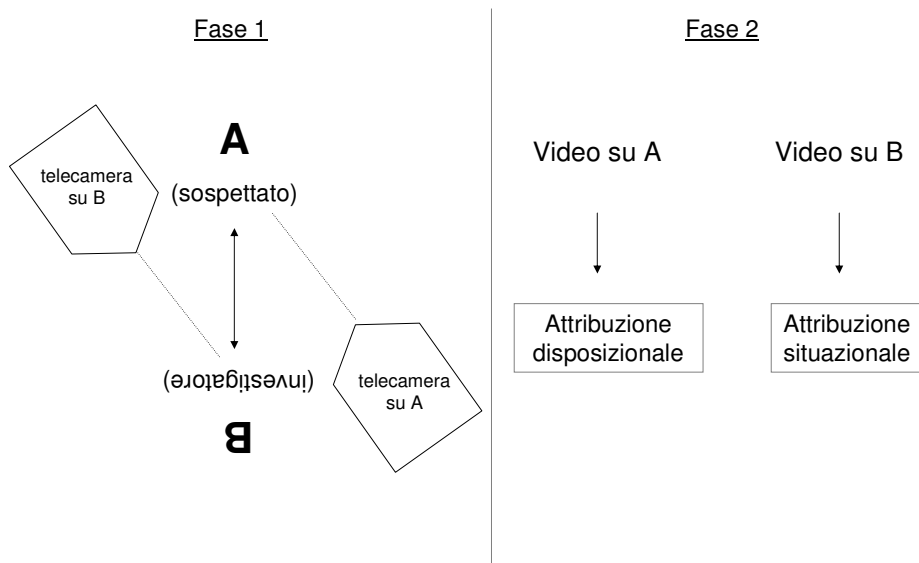
Due attori simulano un interrogatorio: A è il sospettato; B l'investigatore

A e B sono osservati da telecamere con angolazione diversa (telecamera A puntata sul sospettato; telecamera B puntata sull'investigatore)

Ipotesi: cambiando il punto di osservazione del comportamento cambia anche l'interpretazione

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## Il comportamento: l'inferenza corrispondente



a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## Il comportamento: l'inferenza corrispondente

---

**Le attribuzioni a proprio favore** (*self-serving bias*, Miller & Ross, 1975)

Esistono dei casi in cui non si osserva la tipica divergenza tra attore e osservatore.

Le persone tendono a fare attribuzioni a proprio favore quando intervengono variabili motivazionali

Le persone tendono a difendere la propria autostima: tendono a fare attribuzione interne in caso di successo e di esiti positivi del comportamento e attribuzione situazionali in caso di insuccesso e di esiti negativi

Ho preso trenta all'esame perché sono preparato/a e capace  
Sono stato/a bocciato/a all'esame perché il test era troppo difficile

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni

---

Come possono indizi frammentari e informazioni superficiali (come aspetto fisico e CNV) permettere all'osservatore sociale di fare inferenze e sviluppare atteggiamenti e comportamenti?

- Modello Salienza-Accessibilità-Applicazione
- Teorie implicite di Personalità

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni: accessibilità

### Modello Salienza-Accessibilità-Applicazione



Alcuni indizi sono più salienti di altri

La salienza e la capacità di un indizio di attrarre l'attenzione all'interno del suo contesto

un indizio saliente e anomalo in un contesto può essere del tutto normale in un altro

Le caratteristiche che emergono sono quelle che differenziano

Il sig. X va al pic-nic organizzato dall'asilo del figlio con il vestito grigio

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni: accessibilità

### Modello Salienza-Accessibilità-Applicazione

Concetto di 'inusualità': se una situazione ha una proprietà inattesa (contraria alle aspettative), il sistema cognitivo si prepara a utilizzare tale proprietà nella generazione di una nuova regola

*in pratica...*

quanto più degli eventi sono rari o inaspettati tanto più focalizzano la nostra attenzione e vengono ricordati

Quanto più due eventi sono rari o imprevisti tanto più tendono ad associarsi tra loro: uno viene percepito come predittore del secondo

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni: accessibilità

Le singole informazioni, gli indizi, i tratti sono generalmente associati ad altri concetti.

- Associazione: legame tra due o più rappresentazioni cognitive  
Es. lo stimolo 'Sig. X indossa il vestito grigio' (indizio saliente) è associato ai tratti 'rigidità' 'formalismo'
- Associazioni su base semantica o valutativa  
rubare è associato al tratto disonesto
- Associazione per ripetuta esposizione  
associazione acquisita per ripetizione o culturalmente determinata

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni: accessibilità

- più un concetto è accessibile più viene attivato rapidamente
- ...e anche i tratti associati vengono attivati
- accessibilità fa riferimento:
  - alla facilità e alla rapidità con cui una rappresentazione viene recuperata in memoria ('viene in mente')
  - alla facilità con cui viene impiegata successivamente nell'elaborazione delle informazioni
- più una conoscenza è accessibile più è probabile che tale conoscenza caratterizzi le nostre impressioni, le nostre percezioni e i nostri comportamenti
- una conoscenza pur accessibile non viene usata se non applicabile all'informazione o al contesto

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni: accessibilità

- ruolo dell'**umore** nell'attivazione di informazioni positive o negative
- ruolo delle **aspettative** → agiscono come conoscenze accessibili e influenzano le interpretazioni
  - Esperimento di Kelley (1950) sul ruolo delle aspettative (positive vs. negative) di studenti universitari sulla valutazione di un docente
- ruolo del **tempo** → la rappresentazione da poco attivata rimane accessibile
  - Esp. di Higgins et al. (1977) sugli effetti dell'attivazione di tratti come *avventuroso* vs. *avventato* sull'interpretazione del comportamento di un target
- ruolo della **frequenza d'uso** → ci sono rappresentazioni cronicamente accessibili
  - Tratti preferiti

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni: teorie implicite

**La teoria implicita della personalità** è un tipo di schema che le persone utilizzano per raggruppare differenti tipi di personalità.

Associazioni di tratti (es. timido - insicuro)

Tratti positivi e tratti negativi tendono ad essere associati (buono – onesto; avaro – egoista)

Ci permettono di estrapolare informazioni da quelle che abbiamo e di fare inferenze (se Luca è timido sarà anche insicuro)

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi



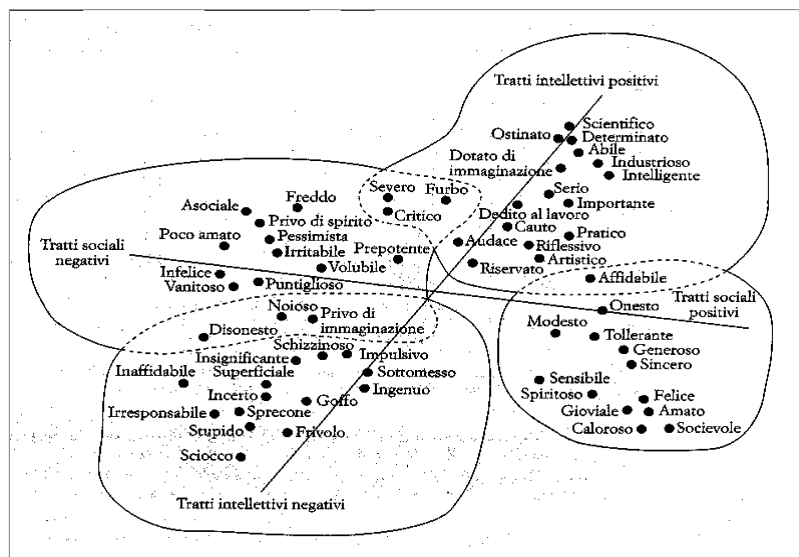
## La formazione delle impressioni: teorie implicite

### Teorie implicite di personalità:

- Sono teorie ingenuie (non sono teorie scientifiche)
- Sono delle credenze circa quali tratti di personalità si accordano tra di loro e quali invece si combinano male
- Ci permettono di arricchire le nostre impressioni con un minimo sforzo
- Ci permettono di andare al di là delle informazioni ricevute inferendo l'esistenza di altre caratteristiche
- Spesso includono rapporti di causalità tra tratti o vere e proprie spiegazioni della coesistenza di elementi
- Si basano sull'esperienza personale e su credenze culturalmente determinate

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni: teorie implicite



Rosenberg et al., 1968

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni: teorie implicite

---

Due gruppi di studenti leggono due liste diverse di aggettivi  
Le liste sono identiche, a eccezione di un aggettivo

Intelligente  
Capace  
Industrioso  
**Affettuoso (caldo)** oppure **Riservato (freddo)**  
Determinato  
Pratico  
Cauto



Gli studenti che avevano ricevuto l'aggettivo 'affettuoso' descrivevano il target anche come più felice, generoso, buono rispetto agli studenti che avevano letto l'aggettivo 'riservato'

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni: teorie implicite

---

Le Teorie Implicite si applicano a vari livelli: sia ai singoli individui che a specifici sotto-gruppi

Anche le teorie implicite di personalità hanno una rilevante variabilità da cultura a cultura

Es.  
*personalità artistica*: eccentrico, bizzarro, creativo, con passione e temperamento  
in Cina non vi è una teoria sulla *personalità artistica*  
*Shi gù*: senso pratico, culto della famiglia, ben inserito nella società, riservato

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni: teorie implicite

Hoffman, Lau e Johnson (1986)

Ipotesi: le persone creano le loro impressioni della personalità basandosi sulle teorie implicite di personalità data della loro cultura

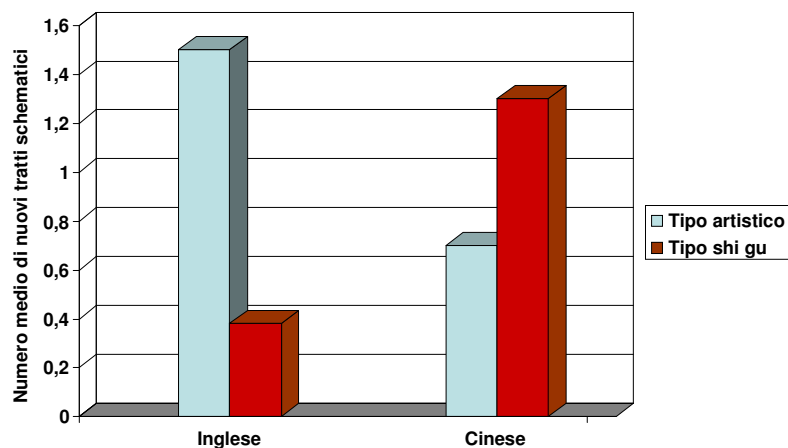
Partecipanti leggevano delle storie che descrivevano persone che si comportavano come un tipo artistico o come uno *shi gú* (VI<sub>1</sub>)

Partecipanti madrelingua inglese e madrelingua cinese (VI<sub>2</sub>)

Impressione sulla persona: numero di tratti inutilizzati nella storia che si accordano con il tipo di personalità artistica o dello *shi gú* (VD)

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## La formazione delle impressioni: teorie implicite



a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

---

## L'ATTRIBUZIONE CAUSALE

---

### **Le attribuzioni causali: la causalità**

---

#### Contributo di Hume

A viene considerato causa di B quando:

- B segue ad A
- eventi simili ad A sono seguiti da eventi simili a B
- se non vi è A non vi è neppure B

La causalità non appartiene al *mondo empirico* ma al *mondo pensato*

Nel mondo empirico esiste la contiguità spazio-temporale

## Le attribuzioni causali: la causalità

Causalità fenomenica (Michotte, trad.it. 1972)

Causalità come fenomeno percettivo basato sull'organizzazione dinamica degli stimoli (*Gestalt*)



Parti più vicine di uno stimolo tendono ad organizzarsi come unità percettiva (contiguità spazio-temporale)

La connessione causa-effetto è maggiore quando i due elementi presenti nel campo percettivo sono simili tra loro

La percezione di causalità non è scomponibile

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## Le attribuzioni causali: il prototipo delle origini

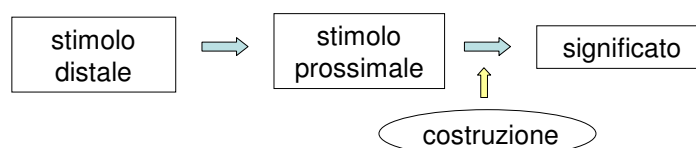
Heider (1958)

Informazioni ottiche e acustiche del nostro ambiente vengono ad assumere la condizione non di semplici configurazioni di stimoli ma di oggetti stabili, dotati di significato, identificabili nell'ambiente.

Interpretazioni antropomorfe

oggetto  $\neq$  percetto

Influenza arco percettivo di Brunswick



a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## Le attribuzioni causali: il prototipo delle origini

---

Heider (1958)

### *Formazione unitaria*

Causa e effetto, attore e azione sono visti come un'unità causale

Influenza dei principi di organizzazione formale (Gestalt)

associazione tra un'azione negativa e una persona negativa

### *Persona come prototipo delle origini*

Di fronte a un comportamento, agli occhi del percipiente è la persona che si impone come elemento causale saliente

Persona come agente privilegiato

Sottostima fattori ambientali

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## Le attribuzioni causali: il prototipo delle origini

---

Heider (1958)

**Attribuzione causale** = connessione esistente tra una certa azione, un certo comportamento e le sue condizioni soggiacenti

Creazioni di unità causa-effetto

Importanza concetto di intenzionalità

### **Caratteristiche disposizionali invarianti**

fattore ambientale ← → fattore personale

(causazione impersonale)      (causazione personale)

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## **Le attribuzioni causali: il prototipo delle origini**

---

### **FATTORE PERSONALE**

Diretto verso un fine → caratteristica invariante nonostante circostanze e contesti

#### Influenza della **CAPACITÀ**

- concetto disposizionale che indica un rapporto stabile tra individuo e ambiente
- attitudine del soggetto ad operare uno o più cambiamenti nel suo spazio sociale
- rapporto tra potenza del soggetto e difficoltà ambientali

#### Influenza del **TENTARE**

- dimensione motivazionale del soggetto
- sforzo intenzionale volto alla concretizzazione della capacità

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

## **Le attribuzioni causali: il modello ANOVA**

---

### **MODELLO ANOVA (Kelley, 1967, 1973)**

L'effetto è attribuito a quella condizione che è presente quando l'effetto è presente ed è assente quando l'effetto è assente

Modello dello scienziato ingenuo (prospettiva cognitivista)

Valutazione ingenua delle variazioni sulla variabile dipendente prodotte dalla manipolazione della variabile indipendente

Fattori possibili:

- la persona
- le circostanze
- lo stimolo

---

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi

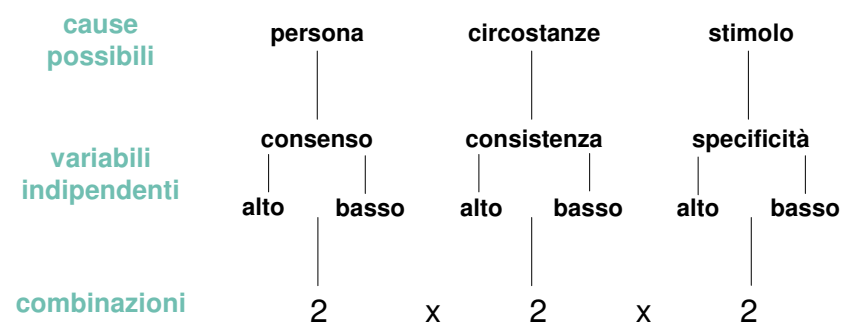
## Le attribuzioni causali: il modello ANOVA

Es. John ride alla battuta del comico

- 1) Sulla persona → informazioni sul consenso  
Alla battuta del comico ride solo John o ridono anche altri?
- 2) Sulle circostanze → informazioni sulla consistenza  
Se il comico fa la stessa battuta in un altro momento, o secondo un'altra modalità, John ride ancora?
- 3) Sullo stimolo → informazioni sulla specificità  
Se il comico non recita alcuna battuta, John smette di ridere?

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi

## Le attribuzioni causali: il modello ANOVA



L'effetto sarà attribuito al fattore con il quale covaria

a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi



## **Le attribuzioni causali: il modello ANOVA**

---

### **Patterns attributivi**

Attribuzione alla persona basata su

→ basso consenso, alta consistenza, bassa specificità

Attribuzione allo stimolo basata su

→ alto consenso, alta consistenza, alta specificità

Attribuzione alle circostanze basata su

→ alto consenso, bassa consistenza, bassa specificità

---

*a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi*

## **Le attribuzioni causali: il modello ANOVA**

---

### **LIMITI:**

- Non necessariamente la correlazione comporta un nesso causale
- Modello eccessivamente complesso per le energie cognitive del soggetto
- Gli individui generalmente non utilizzano l'analisi della varianza in modo spontaneo
- Servono troppe informazioni

---

*a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale – Simona Sacchi*

## **Le attribuzioni causali: il modello logico**

---

### **Modello Logico (Jaspars e Hewstone, 1983)**

Concetto di covarianza della causalità ma non prevede una raccolta di informazioni esaustiva come il modello ANOVA di Kelley

Causa = condizione necessaria e sufficiente affinché l'effetto sia presente

Analisi delle possibili combinazioni di cause

Metodo delle differenze: l'effetto è attribuito a quelle condizioni presenti quando l'effetto è presente e assenti quando l'effetto è assente

---

*a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi*

## **Le attribuzioni causali: il modello logico**

---

Condizione **SUFFICIENTE** se l'effetto si verifica quando la condizione è presente

Condizione **NECESSARIA** se l'effetto non si verifica quando la condizione non è presente

Condizione **NECESSARIA e SUFFICIENTE** se l'effetto si verifica se - e solo se - la condizione è presente

---

*a.a. 2008/2009 FACOLTA' DI SOCIOLOGIA - Psicologia Sociale - Simona Sacchi*

## **Le attribuzioni causali: il modello logico**

---

### Fase della codifica

Le persone operano una codifica di informazioni presenti nelle vignette attribuzionali.

Codifica sulla base della presenza di una persona, di uno stimolo e di certe circostanze oltre che di una loro combinazione

### Criterion di sufficienza e necessità

Per ciascuno dei loci causali, il soggetto valuta se sono presenti quando l'effetto è presente e se sono assenti quando l'effetto è assente