

Lo Sviluppo Cognitivo nel Ciclo di Vita

STP A.A. 2016-2017

040PS – M-PSI/04

Cinzia Chiandetti, PhD

Modulo I ATTENZIONE A (E INFLUENZA DEI) MODELLI



Reciprocità e norme

- L'altruismo di cui danno prova i bambini non sembra frutto di acculturazione, intervento genitoriale o socializzazione
 - Quest'ultima sarà importante durante la crescita
 - Ciascun individuo sarà frutto di esperienze diverse; culture diverse avranno differenti valori e norme
- Le influenze sociali infantili sono
 1. L'esperienza diretta (interazioni con gli altri, reazioni ed esiti)
 2. I valori e le norme del gruppo culturale (che sperimenta attraverso emulazione e istruzione)

Reciprocità e norme

- Le influenze sociali infantili sono
 1. L'esperienza diretta (interazioni con gli altri, reazioni ed esiti)
 - I piccoli imparano che dimostrarsi cooperativi e pronti ad aiutare gli altri porta a ricevere in cambio cooperazione e offerte di aiuto
 - Sono incoraggiati a percorrere questa strada
 - Imparano anche che dimostrandosi sempre cooperativi può portare ad una conseguenza negativa: il rischio che gli altri se ne approfittino

Reciprocità e norme

- Le influenze sociali infantili sono
 - 1. L'esperienza diretta (interazioni con gli altri, reazioni ed esiti)
 - PRIMA FASE: altruismo pressoché indiscriminato
 - SECONDA FASE: selettivi in base alle caratteristiche dei potenziali beneficiari del loro atto altruistico; imparano a essere gentili o meno a seconda delle esperienze avute con il diretto interessato
 - Es. Esperimento in cui il beneficiario si era prima dimostrato gentile con loro; il beneficiario aveva aiutato altri
 - Anche gli simpanzé fanno queste valutazioni per il *grooming*, l'accesso al cibo, gli scontri

Reciprocità e norme

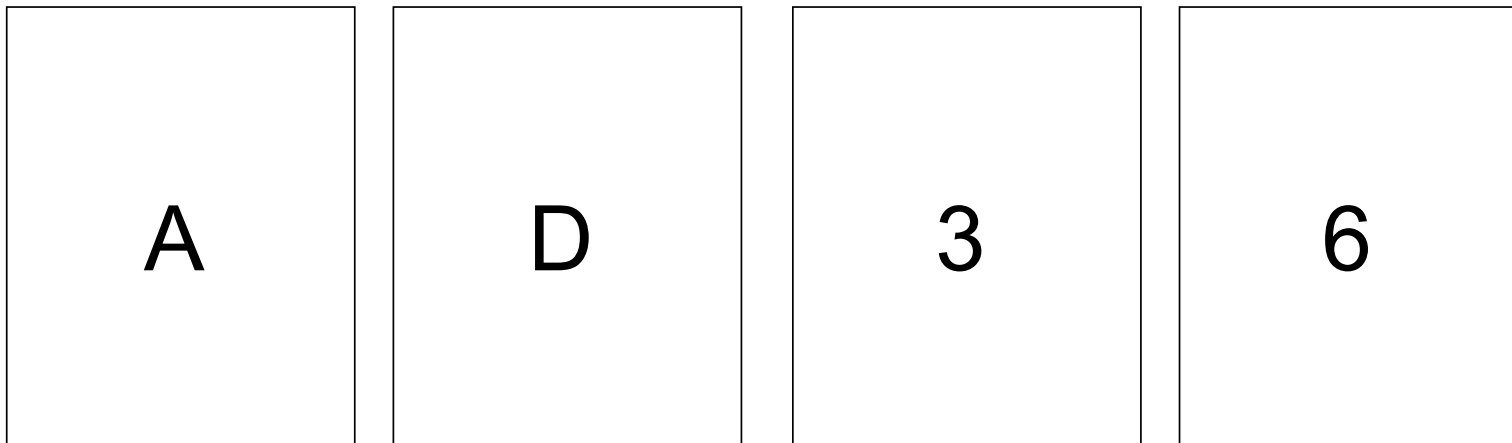
- L'altruismo di cui danno prova i bambini non sembra frutto di acculturazione, intervento genitoriale o socializzazione

2. I valori e le norme del gruppo culturale

- Le diverse culture cercano di promuovere nei bimbi la disponibilità ad aiuto e cooperazione attraverso vari tipi di norme sociali (sii gentile, aiuta gli altri, non dire bugie, condividi i giocattoli...)
- Imparano ad un certo punto di essere soggetti al giudizio degli altri che usano le stesse norme come riferimento: nasce una sorta di **sé pubblico**, la reputazione

Reciprocità e norme

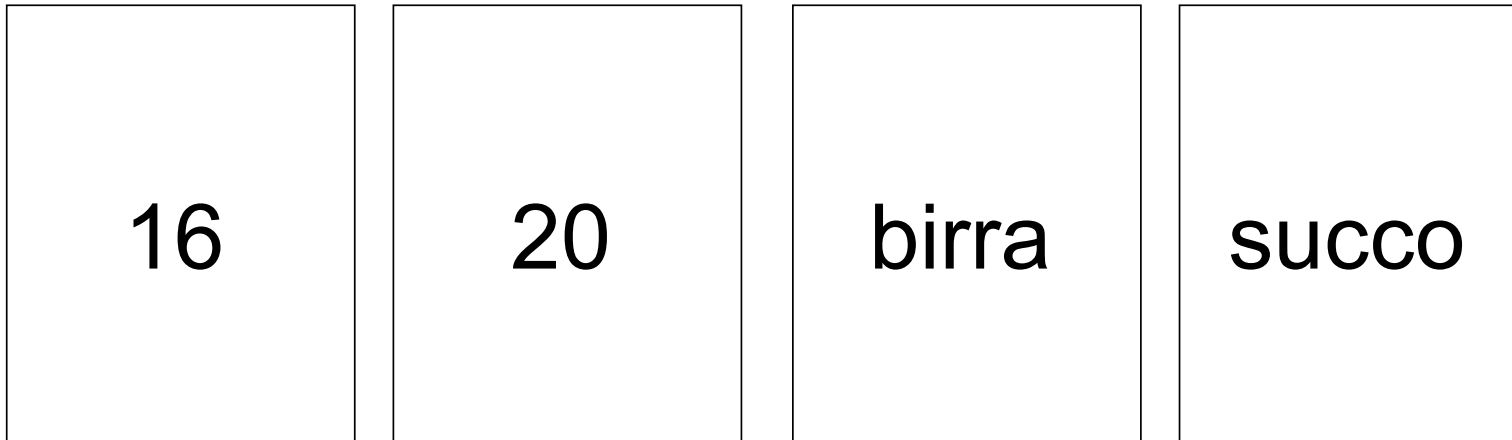
- vi è un simbolo anche sul retro
- se una carta è contrassegnata da una vocale avrà sul retro un numero pari
- QUALI CARTE GIRATE PER STABILIRE LA VALIDITA'?



la regola non dice “se c’è un numero pari su di un lato allora c’è una vocale sull’altro”!

Reciprocità e norme

- non si può vendere alcolici ai minori
- quale individuo andate a controllare?



La mente umana contiene una specie di **modulo** dedicato allo smascheramento di chi non si attiene alle **regole** e ai **contratti sociali**

Reciprocità e norme

- L'altruismo di cui danno prova i bambini non sembra frutto di acculturazione, intervento genitoriale o socializzazione

2. I valori e le norme del gruppo culturale

- Non c'è evidenza che sia in azione qualcosa che ha a fare con norme di equità nel caso che abbiamo visto delle scimmie capuccine (scambio tra gettone e uva/biscotto) e neppure degli scimpanzé (cetriolo vs uva)
- Il gioco dell'ultimatum
- Nella versione per noi umani, a un partecipante vengono dati 100Eur e sa che dovrà cederne una parte a un compagno anonimo
- Questo sa quanto è stato dato al primo partecipante e all'offerta può accettarla oppure rifiutarla (in questo caso entrambi perderanno i soldi)

Reciprocità e norme

- L'altruismo di cui danno prova i bambini non sembra frutto di acculturazione, intervento genitoriale o socializzazione
 - 2. I valori e le norme del gruppo culturale
 - Il gioco dell'ultimatum
 - Ci sono piccole differenze culturali nel modo in cui le persone gestiscono questo gioco ma in generale, si osserva che offerte inferiori ai 30Eur vengono rifiutate perché ritenute troppo basse
 - La massimizzazione razionale imporrebbe di accettare 25Eur (piuttosto che nulla) ma la logica seguita è che la spartizione non è equa
 - Chi fa l'offerta, se prevede questa reazione, propone una spartizione equa

Reciprocità e norme

- L'altruismo di cui danno prova i bambini non sembra frutto di acculturazione, intervento genitoriale o socializzazione
 - 2. I valori e le norme del gruppo culturale
 - Il gioco dell'ultimatum – versione scimpanzé
 - Ci sono due vassoi con del cibo già spartito ad esempio 8vs2 e 5vs5
 - L'offerente tirava la corda più che poteva ma riusciva ad avvicinare i vassoi solo di un certo tratto; a quel punto il ricevente poteva tirare a sua volta la corda (accettare) o meno (rifiutare)
 - A differenza degli umani, gli scimpanzé massimizzavano razionalmente accettando qualunque cosa (e i proponenti tendevano a fare una scelta egoista)

Reciprocità e norme

- Rispetto agli scimpanzé, non c'è prova che operino in base a norme sociali di equità
- Gli umani, invece, seguono due tipi di norme
 1. Norme di cooperazione (comprese quelle morali)
 2. Norme di conformità (comprese regole costitutive)
- I bambini rispettano le norme morali, come abbiamo visto
- Ma rispettano anche quelle convenzionali, se nessuno subisce danni (da dove posizionare il loro giubbotto alla scuola dell'infanzia a come ci si veste alle cerimonie; **sono proattivi nello scoprire queste regole**)

Reciprocità e norme

- Lo stile genitoriale induttivo
 - Gli adulti comunicano ai piccoli gli effetti delle loro azioni sugli altri e la razionalità dell'azione sociale cooperativa
 - È il più efficace per favorire l'interiorizzazione delle norme e dei valori societari
 - Perché?
 - Parte dal presupposto che il bambino sia propenso a compiere una scelta cooperativa quando sono chiari gli effetti delle sue azioni
 - A partire da questa predisposizione naturale, i genitori la alimentano

Apprendimento e comportamento

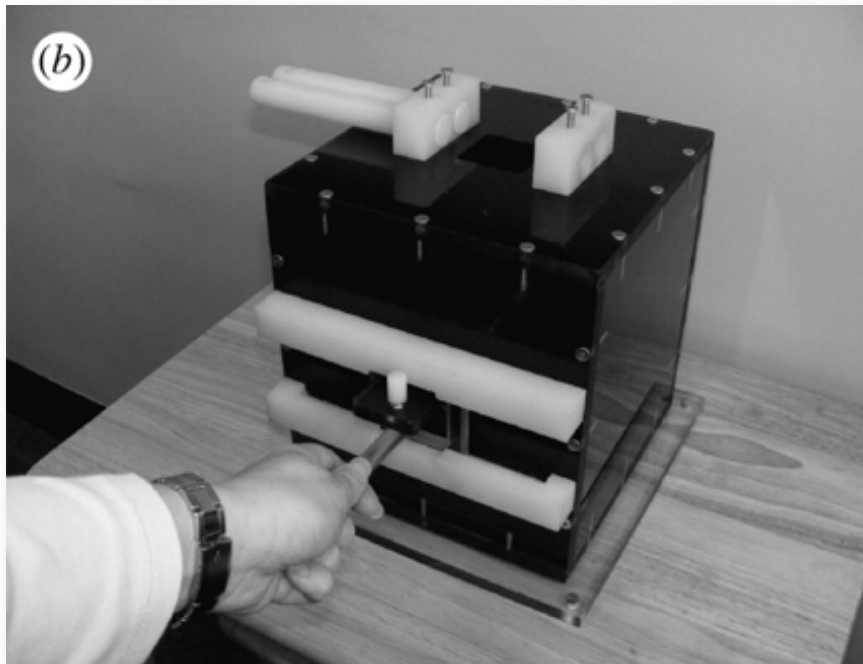
- Le forme di apprendimento dei comportamentisti non esauriscono tutte le possibili situazioni di apprendimento
 - Apprendimento latente
 - Apprendimento per insight
- Forme sociali di apprendimento
 - Apprendimento osservativo
 - Insegnamento
- Il tratto comune delle forme sociali di apprendimento è l'attenzione al modello

Attenzione al modello

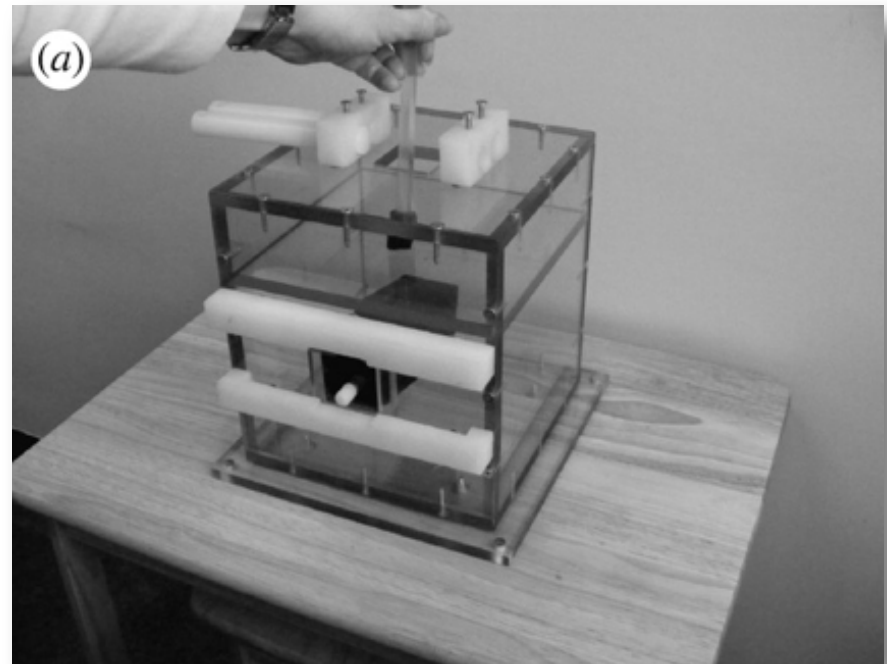
- Gli psicologi Horner e Whiten (2005) presentano a bambini e scimpanzé un problema da risolvere
- Vogliono vedere cosa emerge dal confronto
- Il compito prevede che il modello (un umano adulto) compia delle azioni su una scatola:
 - alcune irrilevanti (inserire il bastoncino nel buco in alto)
 - altre rilevanti (inserire il bastoncino nel buco di fronte)
- La consegna è
 - “fai quello che è necessario per prendere il premio dalla scatola”

Attenzione al modello

GRUPPO 1 – SCATOLA OPACA



GRUPPO 2 – SCATOLA TRASPARENTE



Attenzione al modello

- I risultati dello studio:
 - Indipendentemente dalla scatola (opaca o trasparente) i bambini copiano tutte le azioni del modello
 - IMITAZIONE
- Gli scimpanzé hanno copiato entrambe le azioni (rilevanti e irrilevanti) solo quando la scatola era opaca

Attenzione al modello

- PRIMO ROUND DI DOMANDE
 - Perché?
 - Conta l'età?
 - Contano le consegne?
 - Conta la presenza del modello?
 - Conta la percezione di vicinanza (somiglianza) del modello?

Attenzione al modello

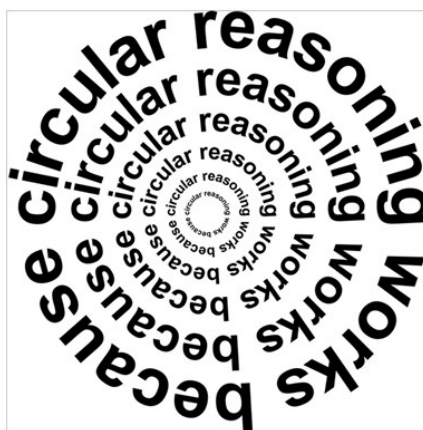
- Primo round di risposte:
- Conta l'età?
 - No, anche gli scimpanzé giovani non eseguono le azioni irrilevanti nella versione del compito in cui la scatola è trasparente
- Conta la presenza del modello?
 - No, anche se il modello umano si allontanava e, nel caso del bambino, dava la consegna e usciva dalla stanza, dicendo che sarebbe entrato solo quando il bambino aveva finito e aveva esclamato “ho fatto!”, solo i bambini hanno ripetuto le azioni irrilevanti

Attenzione al modello

- Primo round di risposte:
- Contano le consegne?
 - Anche fornendo poche istruzioni verbali (prendi il premio), i bambini continuano a ripetere l'intera catena di gesti
- Conta la somiglianza con il modello?
 - Dal confronto con popolazioni con ridotta istruzione formale (e quindi poca esposizione ai modelli in contesti di apprendimento strutturato) emerge che i bambini sono comunque propensi all'attenzione al modello

Attenzione al modello

- Primo round di risposte:
- Perché?
 - A scapito dell'efficienza, i bambini imitano pedissequamente i gesti dell'adulto, quasi fossero predisposti a prestare attenzione al dimostratore

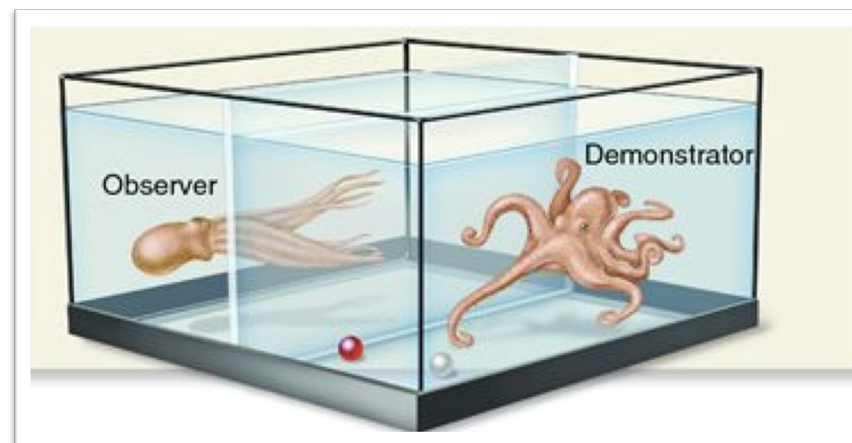


Attenzione al modello

- Primo round di risposte:
- Perché?
 - L'approvazione dell'adulto di fronte ad accurata imitazione è ricompensa più importante
 - Inclinazione forse alla base della trasmissione culturale

Attenzione al modello

- Ci sono ragioni evolutive auto-evidenti rispetto al vantaggio di possedere questa capacità
 - Risparmio tempo
 - Risparmio energia



Apprendimento imitativo



- L'apprendimento imitativo
 - Figura centrale per questa prospettiva teorica sui meccanismi di apprendimento è Bandura (1969)
 - Dimostra che l'apprendimento nell'uomo avviene anche in modo indiretto, osservando le risposte date da un altro soggetto (modello)
 - Non è quindi necessario né fare prove ed errori né ricevere rinforzi

Apprendimento imitativo

- La teoria dell'apprendimento sociale (1969–1971)
 - Negli anni 60/70 si riteneva che vedere altre persone emettere comportamenti aggressivi avesse un effetto catartico sulla violenza che ognuno di noi potrebbe esprimere
 - Quindi vedere incontri di box o lotta aiuterebbe a scaricare in modo virtuale la propria violenza, evitando che lo si faccia veramente



Apprendimento imitativo

- La teoria dell'apprendimento sociale (1969–1971)
 - Questa idea era particolarmente rilevante nelle relazioni sociali e soprattutto per quanto riguarda i bambini piccoli che osservano gli adulti
 - Come si comporteranno i bambini di fronte ad un modello adulto che mostra comportamenti aggressivi piuttosto che gentili?
 - Imiteranno il comportamento dell'adulto in ogni caso?

Apprendimento imitativo

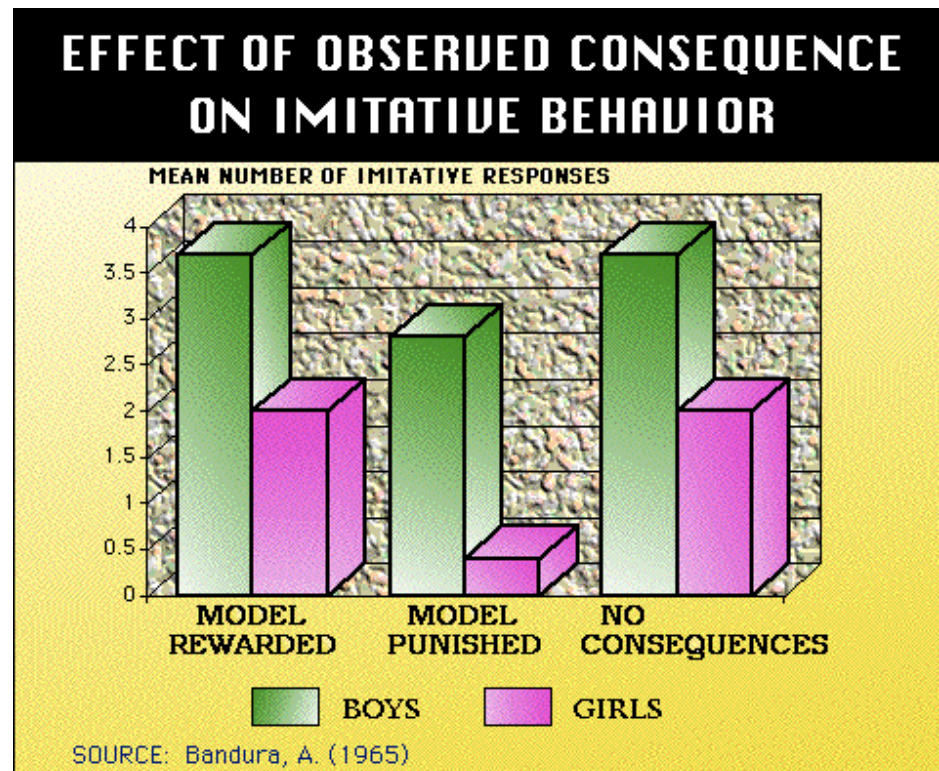
- L'esperimento di Bandura
 - Tre gruppi di bambini di scuola materna venivano messi ad osservare un modello che interagiva con un pupazzo (Bobo Doll) in una stanza
 - Per un gruppo il modello interagiva in modo aggressivo
 - Per l'altro gruppo il modello non era aggressivo, giocava con elementi a disposizione
 - Un ulteriore gruppo includeva solo altri bambini che giocavano liberamente
 - I bambini dei tre gruppi venivano quindi messi nella stanza assieme al pupazzo, e avevano accesso a vari giochi (neutri e aggressivi tra cui una pistola, oggetto che l'adulto non aveva usato)...

Apprendimento imitativo

- L'esperimento di Bandura: risultati
 - I risultati mostrarono in maniera chiara che i bambini che avevano osservato il modello aggressivo si comportavano allo stesso modo
 - Inoltre i bambini con il modello aggressivo avevano una maggior tendenza ad usare anche la pistola contro il pupazzo sebbene il modello non l'avesse mai usata
 - I bambini tendono a replicare le azioni del modello

Apprendimento osservativo

- Bandura ha mostrato che i bambini (3-6 anni)
- possono modificare il loro comportamento semplicemente guardando gli altri
- BAMBINO AGGRESSIVO pugni a un pupazzo gonfiabile
 - Gruppo 1: vede l'elogio di un comportamento aggressivo
 - Gruppo 2: bimbo aggressivo allontanato e privato del gioco
 - Gruppo 3: fuori dalla stanza senza conseguenze



Apprendimento osservativo

- Fattori cognitivi nel comportamento di imitazione
 - Attenzione
 - Prestare attenzione al modello è fondamentale per imitarlo
 - Memoria (ritenzione)
 - Poter ricordare ciò che si è osservato per metterlo in pratica al momento giusto
 - Abilità di riproduzione motoria
 - Importante avere le abilità motorie adeguate: guardare un campione di uno sport non determina automaticamente il saper compiere gli stessi gesti atletici, anche se si sa come si dovrebbe fare
 - Rinforzo (motivazione)
 - Le risposte rinforzate positivamente saranno apprese meglio
 - Status del modello
 - Più importante è il modello, più facile sarà l'apprendimento

Apprendimento osservativo

- Apprendimento per imitazione
 - È un meccanismo importante attraverso il quale vengono trasmessi importanti aspetti della cultura che non sono facilmente verbalizzabili
 - L'apprendimento per imitazione richiede un sistema cognitivo che sia altamente flessibile, e in grado di imparare dalle azioni degli altri
 - Ma non è una prerogativa dell'essere umano
- I bambini potrebbero anche mostrare di aver appreso qualcosa attraverso l'osservazione solo molto più tardi
- Non occorre che il modello sia rinforzato per portare l'osservatore ad apprendere

Apprendimento osservativo

- Un modello può spingere all'imitazione in diversi modi, soprattutto quando l'individuo è più maturo
 - 1) Insegnando nuovi comportamenti
 - come si fuma una sigaretta
 - 2) Rafforzando o indebolendo le inibizioni del bambino
 - i genitori hanno detto che non si fuma ma ...
 - 3) Attirando l'attenzione su aspetti particolari
 - la forma del pacchetto, i compagni che fumano, etc.
 - 4) Accrescendo l'eccitazione emotiva
 - stare insieme sapendo di trasgredire

Apprendimento osservativo

- Possibile tipo di terapia per problemi di comportamento dei bambini
- Bandura ha fatto vedere a bambini di scuola materna che avevano paura dei cani un bambino che si avvicinava piano piano a un cane e giocava con lui
- A distanza di tempo e dopo la terapia (1 mese) la maggior parte dei bambini era in grado di giocare con un cane
- Il modellamento avveniva anche attraverso un filmato

Influenza del modello

- Data questa importanza del modello, è cruciale considerare come si può influenzare lo sviluppo
- anche con certe convinzioni
- Effetto pigmalione
 - Nel 1965, Robert Rosenthal (professore di Psicologia Sociale ad Harvard) e Lenore Jacobson (maestra di scuola elementare a San Francisco) decidono di studiare l'effetto dell'aspettativa dell'insegnante sul rendimento degli alunni

Influenza del modello

- Pare che l'idea derivi dal famoso caso Clever Hans, un cavallo che nei primi del '900 si diceva avesse la capacità di risolvere problemi matematici. In realtà lo psicologo Oskar Pfungst viene chiamato a studiare il comportamento del cavallo e spiega, in un lavoro del 1907, che l'animale non è realmente in grado di contare, ma utilizza i segnali corporei del suo addestratore, seppur non volontariamente attuati, per tentare di azzeccare l'opzione corretta
- Il cavallo è bravissimo, quindi: non in matematica ma a leggere ed interpretare i segnali non-verbali

Influenza del modello

- I due studiosi si chiedono se ci possa essere un effetto simile anche nel genere umano
 - i bambini sarebbero stati tanto sensibili quanto il cavallo nell'avvertire alcune aspettative su di sé?
- L'ambiente più facile per indagare questa ipotesi è quello scolastico, dove ad esempio il ruolo dell'addestratore può essere rivestito dagli insegnanti
- I ricercatori tentano di rispondere alla loro domanda e di verificare se l'effetto aspettativa, **effetto Pigmalione**, può essere più rilevante della classe frequentata, delle abilità di partenza, del genere o dell'appartenenza a una minoranza

Influenza del modello

- Rosenthal e Jacobson comunicano a diversi insegnanti il nome di alcuni bambini della classe che hanno ottenuto punteggi elevati all'*Harvard test of Inflected Acquisition*.
- In realtà questo test non esiste e i nomi sono stati scelti in maniera casuale
- Misurano il QI di ciascuna classe in cui viene proposto lo studio e lasciano che il tempo e le aspettative dell'insegnante facciano il loro dovere
- L'anno dopo, ripropongono ai bambini il test del QI

Influenza del modello

- Analizzando le prestazioni dei bambini dei primi due anni di scuola:
 - gli studenti giudicati promettenti all'interno della prima classe superano i compagni di oltre 15 punti
 - i risultati migliori appaiono nelle prove di ragionamento, mentre le prove di carattere verbale tendono a omologare la classe
 - anche il genere sembra avere un certo peso nel raggiungimento di punteggi più alti: in particolare, le femmine mostrano miglioramenti maggiori nelle prove di ragionamento, mentre i maschi migliorano di più in quelle verbali
 - i bambini appartenenti a minoranze sono più avvantaggiati dall'avere aspettative positive nei loro confronti rispetto agli altri

Influenza del modello

- Le aspettative verso il comportamento dell'altro possono essere profezie che si auto-avverano
- Ciò avviene in misura maggiore nelle classi più giovani. Perché?
 - In primo luogo, i bambini più piccoli sono maggiormente plasmabili e flessibili
 - Ma è anche vero che i bambini più piccoli sono meno “etichettati”, non hanno ancora una chiara reputazione e questo aiuterebbe gli insegnanti ad avere più fiducia nelle loro capacità
 - Ma potrebbe essere anche una combinazione dei due fattori: gli insegnanti potrebbero credere che bambini più piccoli siano più flessibili
 - O ancora, gli alunni più giovani potrebbero essere più sensibili a segnali di manifestazione delle aspettative nei loro confronti e quindi essere “più simili al cavallo Clever Hans”
- Oppure la differenza dipende dagli insegnanti coinvolti

Influenza del modello

- Le aspettative verso il comportamento dell'altro possono essere profezie che si auto-avverano
 1. Clima (canale verbale e non verbale più caldo)
 2. Input (si insegna a chi ci si aspetta che possa apprendere)
 3. Opportunità (si lascia più spazio per discutere, esercitarsi)
 4. Ritorno (*feedback* rinforzato per le cose positive ma soprattutto si chiarisce come fare per ottenere di più a fronte dell'errore)