

## COMUNICAZIONE E PENSIERO CRITICO

a. a. 23-24

- Insegnamento fondamentale per i curricula di *Psicologia cognitiva applicata e Psicologia sociale e psicologia dello sviluppo*
- Insegnamento a scelta per il curriculum di *Neuropsicologia e psicologia clinica*

1

## COMUNICAZIONE E PENSIERO CRITICO

### ORARIO LEZIONI

martedì 12-14

venerdì 13-16

2

## COMUNICAZIONE E PENSIERO CRITICO

### Obiettivo

#### Analisi socio-cognitiva della comunicazione

- analizzeremo i processi di raccolta, selezione e valutazione delle informazioni, di costruzione delle argomentazioni, di formulazione di giudizi e di scelta
  - individueremo i principali bias cognitivi e motivazionali
  - indagheremo l'influenza di tali bias sulla comunicazione interpersonale e intergruppo
- i bias cognitivi e motivazionali possono creare, esacerbare e perpetuare il conflitto tra individui e gruppi

3

## LEZIONI

### CONTENUTO

- I processi cognitivi e sociali che stanno alla base di inferenze, giudizi e scelte
- quanto tali processi siano o non siano accurati,
- quanto siano influenzati dalle aspettative,
- quanto siano controllati o automatici

4

## LEZIONI

### CONTENUTO

- euristiche & bias
- bias di conferma
- impact bias
- realismo ingenuo
- difficoltà ad assumere il punto di vista altrui
  - maledizione della conoscenza
  - bias egocentrico

5

## LEZIONI

### CONTENUTO

- Discrepanze sé/altro nella percezione dei bias

*The bias blind spot* (Pronin et al. 2002)

La cecità rispetto al peso che i bias hanno nelle nostre valutazioni e contemporaneamente la tendenza a vedere i bias e le motivazioni ideologiche nelle posizioni degli altri

→ "*biased perceptions can give rise to perception of bias*"

6

## LEZIONI

### CONTENUTO

La teoria argomentativa del ragionamento  
(Sperber & Mercier, 2011)

- lo scambio di argomentazioni tra individui come la principale funzione del ragionamento
- maggiore è il conflitto e l'intensità del dibattito più accurata diventa la valutazione degli argomenti

→ discrepanza nella qualità delle valutazioni dei propri argomenti e degli argomenti proposti dagli altri

→ la diffusione di idee controintuitive

7

## LEZIONI

### CONTENUTO

Fake news

- limitata propensione a ragionare in modo accurato o influenza di credenze e/o ideologie?
- interventi correttivi

8

## TESTI DI RIFERIMENTO

- **Wilson T.D. & Gilbert D.T.**, Affective Forecasting. *Current Directions in Psychological Science*, 2005, 14, 131-134.
- **Pronin E., Gilovich T. & Ross L.** (2004). Objectivity in the eye of the beholder: Divergent perceptions of bias in self versus others. *Psychological Review*, 111, 781-799.
- **Pronin E., Puccio C. & Ross L.** (2002) "Understanding Misunderstanding: Social Psychological Perspectives" in T. Gilovich, D. Griffin & D. Kahneman, *Heuristics and Biases. The psychology of Intuitive judgment*. Cambridge University Press, 636-665.
- **Kuhn, D., & Modrek, A.** (2018). Do reasoning limitations undermine discourse? *Thinking & Reasoning*, 24, 97-116.
- **Mercier H.** (2016). The Argumentative Theory: Predictions and Empirical Evidence. *Trends in Cognitive Sciences*, 20, 689-700.
- **Rich P., Van Loon M., Dunlosky J. & Zaragoza M.**, (2017 ). Belief in Corrective Feedback for Common Misconceptions: Implications for Knowledge Revision". *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 43, 492-501.

9

## TESTI DI RIFERIMENTO

- **Pennycook, G., & Rand, D. G.** (2021). The psychology of fake news. *Trends in Cognitive Sciences*, 25, 388-402.
- **Pennycook, G., & Rand, D. G.** (2019). Lazy, not biased: Susceptibility to partisan fake news is better explained by lack of reasoning than by motivated reasoning. *Cognition*, 188, 39-50.
- **Pennycook G., McPhetres, J. & Bago B.** (2023). Science Beliefs, Political Ideology, and Cognitive Sophistication. *Journal of Experimental Psychology: General*, 152, 80-97.
- **Pennycook G. McPhetres, J.; Zhang, Y.; Lu, J.G.; Rand, D.G.** (2020). Fighting COVID-19 misinformation on social media: Experimental evidence for a scalable accuracy-nudge intervention. *Psychological Science*, 31, 770-780

10

## TESTI DI RIFERIMENTO

- **DUE** articoli **DA SCEGLIERE** in una lista di articoli (da definire)
- Slide/registrazioni

11

## Attività integrative (per frequentanti)

- presentazione di uno dei due articoli a scelta
- discussione del secondo articolo
- progettazione di un esperimento

12

# ESAME

## PROVA SCRITTA

- svolgimento sintetico di quattro argomenti proposti (2\*15 m + 2\*5 m + 5 m → 45 minuti)
- voto: 7 + "da 0 a 8" per le due domande da 15 minuti + 2 "da 0 a 4" per le due domande da 5 minuti

## PROVA ORALE

- studenti frequentanti: discussione individuale del lavoro svolto durante gli incontri seminariali [voto in trentesimi che fa media con il voto dello scritto: media ponderata con peso allo scritto di 2/3]
- su richiesta orale sull'intero programma [il voto finale è la media pesata dei voti riportati nelle due prove: 2/3 alla prova scritta 1/3 alla prova orale]

13

## 1. Moodle

- COMUNICAZIONE E PENSIERO CRITICO 2023
- Chiave di accesso: COM&PENS23
- Troverete: programma, slide, articoli in inglese, annunci vari, date appelli.

## 2. MS Teams

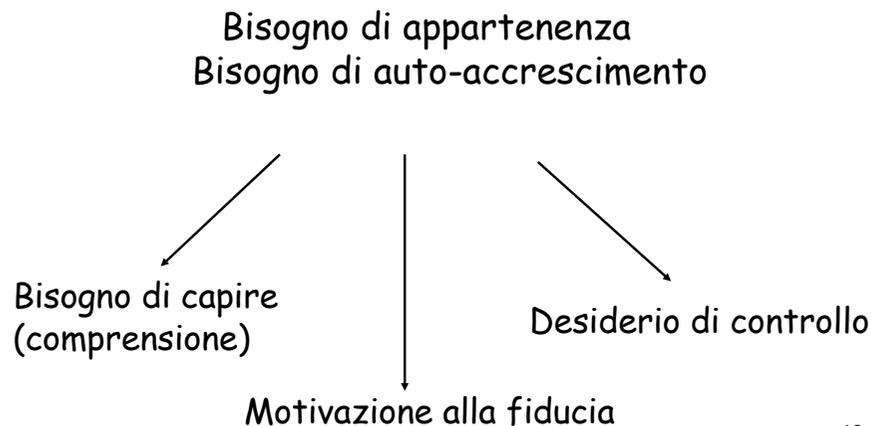
- CD2023 917PS-2 COMUNICAZIONE E PENSIERO CRITICO registrazioni delle lezioni

## 3. ISCRIZIONE APPELLI

- ESSE3 (obbligatoriamente)

14

Per comprendere percezioni, giudizi e comportamenti si devono considerare le **motivazioni fondamentali**



15

## Bisogno di capire (comprensione)

- favorisce il mantenimento di una buona auto-stima
- essere parte di un gruppo sociale richiede la capacità di capire le altre persone in modo tale da interagire adeguatamente
- comprendere ciò che gli altri fanno, sentono, desiderano e intendono influenza le nostre reazioni
  - Zajonc e Adelman (1987)  
le persone preferiscono sviluppare opinioni e spiegazioni condivise con gli altri

## Bisogno di capire (comprensione)

Le persone non ricercano la soluzione ottimale, ma una soluzione accettabile (Simon, 1957)

- complessità del mondo
- caratteristiche finite del sistema cognitivo

⇒ il bisogno di risparmiare risorse cognitive



sviluppo di strumenti: categorizzazione, euristiche

Fiske e Taylor (1984)

uomo come *economizzatore cognitivo (cognitive miser)*

17

## Bisogno di capire (comprensione)

Fiske e Taylor (1991)

*tattico motivato*

da tattiche “spicce e sporche” ad analisi meditate e minuziose

la profondità della riflessione dipende dalla situazione sociale e in parte dalle caratteristiche individuali

18

### Fattori situazionali

- poco tempo a disposizione
- disturbi ambientali
- basso costo dell'errore

### Differenze individuali

- preferenza per ordine e prevedibilità e ricerca di spiegazioni stabili
- bisogno di *chiusura cognitiva*  
il bisogno di ottenere una risposta chiara e non ambigua intorno a un oggetto di conoscenza
- stanchezza mentale, noia

→ creano sottoscopi di *urgenza* (decidere rapidamente) e di *permanenza* (non riaprire la decisione) → evitare l'incertezza

### Fattori situazionali

- costo elevato dell'errore
- richieste esterne [ad es. giustificare l'errore (Tetlock, 1992)]

### Differenze individuali

- persone con bassa tolleranza verso l'errore
- persone depresse e con una percezione di controllo cronicamente bassa si focalizzano sulla comprensione dei dettagli (Edwards e Weary, 1993)

→ motivazione all'accuratezza

20

## Accuratezza nella formazioni di impressioni

Ambady e Rosenthal (1992)

l'accuratezza non era influenzata dal fatto che le osservazioni durassero 30 secondi appena o 5 minuti

→ **accuratezza in condizioni di conoscenza nulla**  
(*zero-acquaintance accuracy*)

21

## Accuratezza in condizioni di conoscenza nulla

Ambady, Bernieri e Richeson (2000)

vari ambiti: valutazioni didattiche, prestazioni lavorative, risultati di interviste, orientamento sessuale e personalità

Albright, Malloy, Dong, Kenny, Fang, Winkvist e Yu (1997)  
nei giudizi interculturali tra partecipanti americani e cinesi

22

## Accuratezza in condizioni di conoscenza nulla

Zebrowitz e Collins (1997)

L'accuratezza della percezione sociale a conoscenza nulla dipende:

- dalla capacità di estrarre informazioni dal comportamento non verbale
- dall'esistenza di relazioni tra variabili fisiche e tratti di personalità
  - relazione causale diretta
  - stessa causa biologica o ambientale sottostante

23

## Accuratezza nella formazione di impressioni

Effetto dell'ordine

*intelligente-intraprendente-impulsiva-critica-ostinata-invidiosa*

L'elenco dei tratti presentato in due ordini produce diverse valutazioni della persona descritta

Fenomeno della *baby-faceness*

le persone che hanno lineamenti infantili tendono a essere percepite come oneste, ingenua, poco sicure di sé, incerte

24

## Fiducia

L'apertura e la fiducia facilitano la scoperta e il contatto con gli altri

### Bias di positività

Le persone si aspettano di esperire eventi positivi e di incontrare persone abbastanza competenti, simpatiche e oneste

Parducci (1968)

Quando le persone immaginano gli esiti futuri, le loro aspettative generali amplificano la frequenza attesa degli eventi positivi rispetto a quelli negativi

25

## Fiducia

### Bias di positività

Matlin e Stang (1978)

*principio di Pollyanna* → le persone cercano ciò che è piacevole ed evitano ciò che è spiacevole

Zajonc (1998)

nella maggior parte delle lingue, i termini positivi sono nettamente più numerosi dei termini negativi

Sears (1983)

*bias di positività della persona* → le persone sono valutate positivamente rispetto alle corrispondenti entità non umane

26

## Fiducia

Corollario: acuta sensibilità verso ciò che è negativo

Fiske (1980)

diapositive che descrivevano delle persone

**Due variabili indipendenti:** il grado di socievolezza e il grado di responsabilità sociale

**Una variabile dipendente:** per quanto tempo i partecipanti osservavano i comportamenti positivi e negativi

### Risultati

- venivano osservati più a lungo i comportamenti negativi e tanto più a lungo quanto più essi erano negativi
- i comportamenti che attiravano maggiormente l'attenzione influenzavano anche maggiormente le impressioni successive

27

## Acuta sensibilità verso ciò che è negativo

### Due spiegazioni

Fiske (1980)

la rarità degli eventi negativi li rende più informativi in quanto differenziano la persona dalla norma

Skowronski e Carlston (1989)

gli eventi negativi potrebbero anche essere più diagnostici indipendentemente dalla norma

il valore diagnostico del comportamento negativo è maggiore per le caratteristiche interpersonali (ad es. cordialità o moralità) e minore per le abilità

28

Com'è possibile che le persone si aspettino che si verifichino eventi positivi, data la loro costante **vigilanza** verso quelli negativi?

Taylor 1991

Valutare e contrastare gli eventi negativi richiede risorse fisiologiche, cognitive, emotive e sociali → le persone non sono in grado di mantenere continuamente un elevato livello d'allerta

motivazione alla fiducia + costo di un elevato livello di allerta ⇒ le persone rapidamente minimizzano ciò che è negativo, ripristinando un livello di base più positivo

bias di positività, effetto moderatore del contesto, giustificazioni

29

## Desiderio di controllo

controllare il mondo esterno

- percepire correlazioni tra comportamenti ed esiti
- inferire nessi causali

controllare i propri processi cognitivi

difficoltà

- la maggior parte dei pensieri e delle azioni sono automatici (Bargh, 1997)
- le azioni volte al controllo influenzano il modo in cui pensiamo

30

Generalmente i processi automatici vengono studiati usando il paradigma del *priming semantico*

Esposizione sequenziale a due stimoli:

il *prime* (ha la funzione di attivare il concetto)

il *target* (obiettivo del compito)

se il *target* è semanticamente collegato al *prime*, esso verrà elaborato più velocemente grazie allo stato di pre-attivazione prodotto dal *prime*

31

## Automatismo preconsco

L'automatismo preconsco è il tipo di risposta più schiettamente automatico

Nell'automatismo preconsco uno stimolo presentato al di sotto del livello della consapevolezza, influenza il giudizio

Murphy, Monahan e Zajonc (1995)

Sullo schermo di un computer venivano presentati in sequenza degli ideogrammi cinesi preceduti da un *prime subliminale* (una faccia sorridente o arrabbiata) che appariva per 4/1000 sec

Risultati: i *prime* positivi producevano una valutazione più favorevole

32

## Automatismo preconsciouso

*Prime* permanente nei confronti di certe dimensioni della cognizione sociale

→ le persone si focalizzano su alcune dimensioni che sono *cronicamente accessibili* e ne ignorano altre

*Priming* subliminale e accessibilità cronica operano a livello preconsciouso per filtrare e modellare la nostra esperienza sociale

33

## Automatismo postconsciouso

Siamo consapevoli di un processo nel quale siamo impegnati (ad es.: la formazione di un'impressione) ma **non** abbiamo consapevolezza degli effetti di tale processo (ad es. sulla memorizzazione)

→ Siamo consapevoli sia del *prime* che del target  
ma  
**non** degli effetti del *prime* sul target

34

## Automatismo postconsciouso

Taylor e Fiske (1975, 1978)

effetti di salienza percettiva

Macrae, Hood, Milne, Rowe e Mason (2002)

effetti della direzione dello sguardo

→ se una persona volge lo sguardo verso di noi, tendiamo a categorizzarla più rapidamente avendo immediato accesso a informazioni stereotipiche: la sua attenzione ci spinge a prendere rapidamente decisioni a proposito di quella persona

35

## Automatismo postconsciouso

Influenza dello stato d'animo sul recupero

la valenza degli eventi ricordati è influenzata dallo stato d'animo in cui ci troviamo quando ricordiamo (*mood-congruent memory*)

eventi codificati in un determinato stato d'animo saranno meglio ricordati quando ci si troverà nello stesso stato d'animo (*mood-dependent memory*)

36

## Automatismo dipendente da scopi

E' costituito da attività che si svolgono involontariamente, senza sforzo e fuori della coscienza, pur essendo basate su intenzioni consapevoli

Azioni sussidiarie

Abitudini

la ripetizione può rendere automatico ciò che all'inizio è deliberato

Ruminazioni

37

## Controllo pienamente intenzionale

Fiske (1989)

*Intenzionalità*

- avere delle alternative
- non fare la scelta scontata, dominante
- prestare attenzione

38

## Controllo

Bargh (1997)

Il grado di automatismo e di controllo è determinato dagli scopi perseguiti nell'interazione sociale e dalle circostanze

- prendere comunque una decisione  
→ dominanza dei processi automatici
- evitare gli errori  
→ dominanza dei processi controllati

39

## Problema del controllo

Una persona non sempre può pensare a ciò che *vuole* pensare

Fino a che punto le persone possono controllare il loro comportamento?

autoregolazione

Baumeister, Bratslavsky, Muraven e Tice (1998)  
modello dell'indebolimento dell'io (*ego depletion model*)

→ tutti gli atti di volizione attingono alle stesse risorse interne

40

## Autoregolazione

Baumeister, Bratslavsky, Muraven e Tice (1998)

compito: risolvere un rompicapo

3 condizioni: resistere a dei cioccolatini, resistere a dei ravanelli, nessun controllo sul cibo

Condizione	Tempo (minuti)	Tentativi
Persone che dovevano resistere al cioccolato	8,35	19,40
Persone che dovevano resistere ai ravanelli	18,90	34,29
Nessun controllo sul cibo	20,86	32,81

41

Visto che tutti gli atti di volizione attingono alle stesse risorse interne, se una persona resiste a una tentazione può cadere più facilmente preda del pericolo che si presenta subito dopo

Vos & Heatherton (2000)

inibire il consumo di merendine aumentava il consumo di gelato

Effetto rimbalzo

42