

PSICOLOGIA DELLA COMUNICAZIONE

A.A. 2024/2025

Dott.ssa Rosandra Coladonato

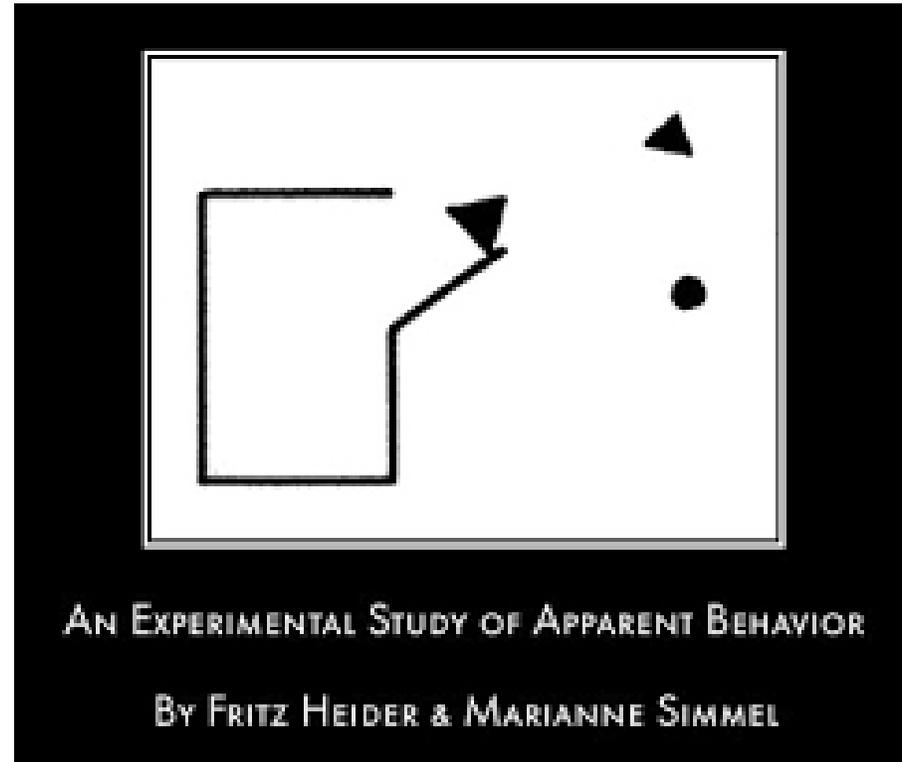
9 – Percezione sociale e attribuzione causale

- Teoria dell'inferenza corrispondente
- Modello della covariazione
- Modello di Weiner
- Errore fondamentale di attribuzione
- Differenza attore/osservatore

Attribuzione causale

- Costruire una rappresentazione del proprio ambiente sociale tale da renderlo prevedibile e controllabile
- Il modo più semplice ed efficace è quello di capire cosa provoca che cosa
→ cerchiamo e attribuiamo cause al comportamento e agli eventi
- Secondo Heider (1958) l'essere umano, come gli scienziati, sviluppa delle teorie sul comportamento altrui e sul proprio comportamento
→ tendenza spontanea a 'spiegare' tramite l'identificazione delle cause

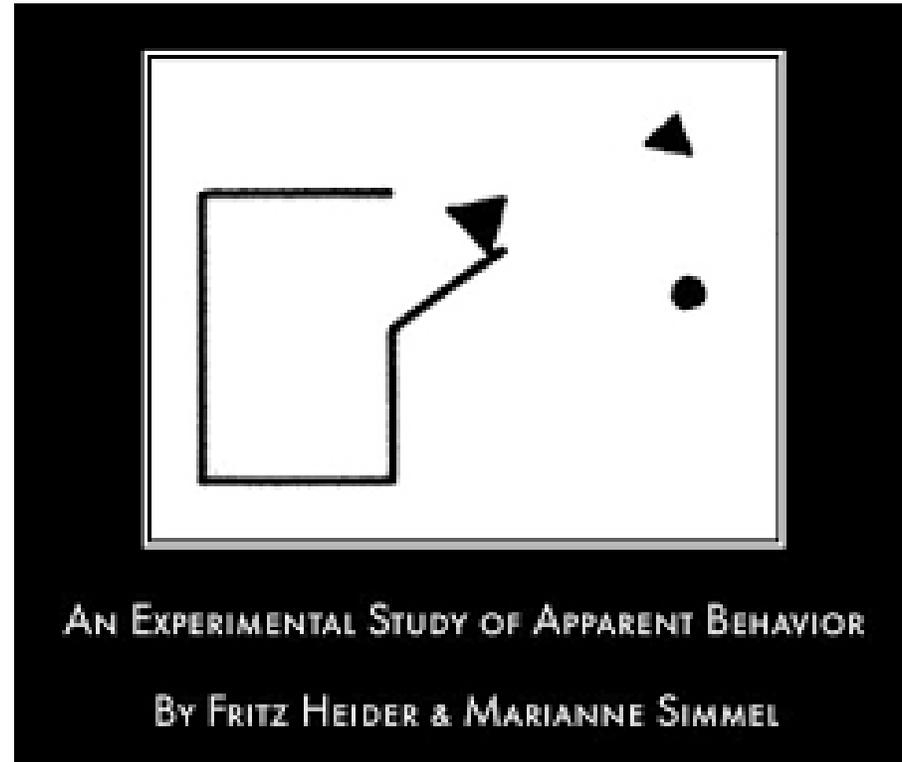
Attribuzione causale



<https://www.youtube.com/watch?v=VTNmLt7QX8E>

<https://www.youtube.com/watch?v=ZAnt9II-5Co>

Attribuzione causale



I pp 'antropomorfizzavano' gli elementi geometrici – attribuendo intenzioni e cause al movimento degli oggetti

Attribuzione causale

- Heider (1958): 2 tipologie di cause:
 - **Attribuzione interna/disposizionale**
 - = causa nell'individuo, come la personalità, la motivazione, le capacità
 - **Attribuzione esterna/situazionale**
 - = causa nel contesto, la pressione sociale, le aspettative degli altri
- *Come facciamo a stabilire se un comportamento osservato sia causato dalla disposizione interna o da fattori situazionali?*

Attribuzione causale

TEORIA DELL'INFERENZA CORRISPONDENTE (JONES & DAVIS)

- Attribuzione interna:
 - **Volontarietà**
 - Il comportamento è frutto di un atto di volontà della persona o ci sono forti pressioni esterne?
 - **Effetti non comuni**
 - Analisi degli elementi che non sono in comune tra il comportamento messo in atto e le alternative
 - **Desiderabilità sociale**
 - Il comportamento è messo in atto per compiacere gli altri?
 - **Aspettative**
 - Il comportamento contrasta le nostre aspettative?

Attribuzione causale

TEORIA DELL'INFERENZA CORRISPONDENTE (JONES & DAVIS)

- Attribuzione interna:
 - **Volontarietà**
 - Il comportamento è frutto di un atto di volontà della persona o ci sono forti pressioni esterne?
 - Atto di volontà → possibile attribuzione interna
 - Non atto di volontà → non possibile attribuzione interna
 - Es. *perché Anna ha scelto di studiare a Trieste anziché a Padova?*
 - Scelta volontaria: Ha scelto autonomamente → interna
 - Scelta costretta: Abitava a Trieste e non poteva trasferirsi → no attrib. interna

Attribuzione causale

TEORIA DELL'INFERENZA CORRISPONDENTE (JONES & DAVIS)

- Attribuzione interna:
 - **Effetti non comuni**
 - Analisi degli elementi che non sono in comune tra il comportamento messo in atto e le alternative per rilevare elementi informativi
 - *Es. cosa differenzia Trieste da Padova?*
 - **Desiderabilità sociale**
 - Il comportamento è messo in atto per compiacere gli altri?
 - Sì → può essere frutto di fattori situazionali
 - No → indica una forte motivazione → interna
 - *Es. tutti gli amici di Anna hanno scelto Trieste/Padova*

Attribuzione causale

TEORIA DELL'INFERENZA CORRISPONDENTE (JONES & DAVIS)

- Attribuzione interna:
 - **Aspettative**
 - Il comportamento contrasta le nostre aspettative?
 - Attribuzioni interne più probabili se contrastano con le nostre aspettative
 - Es. un comportamento gentile da un capo a un sottoposto più probabilmente verrà attribuito a cause interne (gentilezza) piuttosto che il contrario

Attribuzione causale

MODELLO DELLA COVARIAZIONE (KELLEY, 1978)

- Le persone usano (o dovrebbero usare) tre informazioni:
 - La coerenza
 - Il valore distintivo
 - Il consenso
- ES. vogliamo capire se X è gentile perché gli piaccio (causa interna) o perché la sua gentilezza ci permette di lavorare meglio ad un esercizio che ci è stato assegnato (causa esterna)

Attribuzione causale

MODELLO DELLA COVARIAZIONE (KELLEY, 1978)

ES. vogliamo capire se X è gentile perché gli piaccio (causa interna) o perché la sua gentilezza ci permette di lavorare meglio ad un esercizio che ci è stato assegnato (causa esterna)

- **Coerenza:**
 - X è gentile solo qualche volta nel lavoro di gruppo → coerenza bassa
 - X è gentile sempre nel lavoro di gruppo → coerenza alta
- **Distintività:**
 - X è gentile solo nel lavoro di gruppo → distintività alta
 - X è gentile anche fuori dal lavoro di gruppo → distintività bassa
- **Consenso:**
 - ad essere gentili sono tutte le altre persone presenti nel gruppo di lavoro → alto consenso
 - ad essere gentili è solo X ma non gli altri presenti nel gruppo di lavoro → basso consenso

Attribuzione causale

MODELLO DELLA COVARIAZIONE (KELLEY, 1978)

- Alta coerenza, Alta distintività, Alto consenso → attribuzione ESTERNA
- Alta coerenza, Bassa distintività, Basso consenso → attribuzione INTERNA
- Questo modello ci dice **come le persone dovrebbero usare le informazioni** per giungere a un'attribuzione – ma non necessariamente le persone seguono questa logica
- Implica che le persone tengano a mente la variazione di tre parametri (covariazione) → system 2 → non sempre sono in grado (non siamo sempre motivati, non abbiamo sempre le risorse per farlo)
- Non sempre abbiamo informazioni su tutti e tre i parametri (per esempio, singola osservazione)
- Spesso non usiamo le informazioni sul consenso

Attribuzione causale

MODELLO DI WEINER (1986)

- Le conseguenze a cui porta un certo stile attribuzionale
- Analisi di come un individuo gestisce il successo o il fallimento
- Tre dimensioni d'analisi
 - **Locus dell'attribuzione** (interno vs. esterno)
 - È colpa mia/merito mio?
 - **Stabilità** dei fattori coinvolti (stabili vs. transitori)
 - E' sempre così?
 - **Controllabilità** dei fattori da parte della persona coinvolta (controllabile vs. incontrollabile)
 - Non ci posso fare nulla?

Attribuzione causale

MODELLO DI WEINER (1986)

- ES: Ho vinto il concorso per una borsa Erasmus
 - Locus: interno (molti esami con trenta e lode in pochissimo tempo)
 - Controllabilità: elevata (dipende da me se sono assiduo nello studio)
 - Stabilità: stabile (ogni volta che mi impegno, passo gli esami)

Attribuzione causale

MODELLO DI WEINER (1986)

- Spiegazioni INTERNE e STABILI (es. capacità, tenacia)
 - → fiducia in sé e nel successo futuro
- Spiegazioni ESTERNE e INSTABILI (es. fortuna)
 - → no aumento della fiducia, futuro imprevedibile

Attribuzione causale

MODELLO DI WEINER (1986)

- **Applicazione del modello di Weiner a persone con bassa autostima**
 - Autostima: la valutazione che ciascuno di noi associa al proprio sé
 - Bassa autostima = immagine di sé abbastanza negativa
 - Sistematica spiegazione dei **propri successi**:
 - cause esterne, transitorie e non controllabili
 - Sistematica spiegazione dei **propri insuccessi**:
 - cause interne, stabili e controllabili
- alimenta l'immagine di sé negativa
- giustifica l'immagine che abbiamo di noi

Attribuzione causale

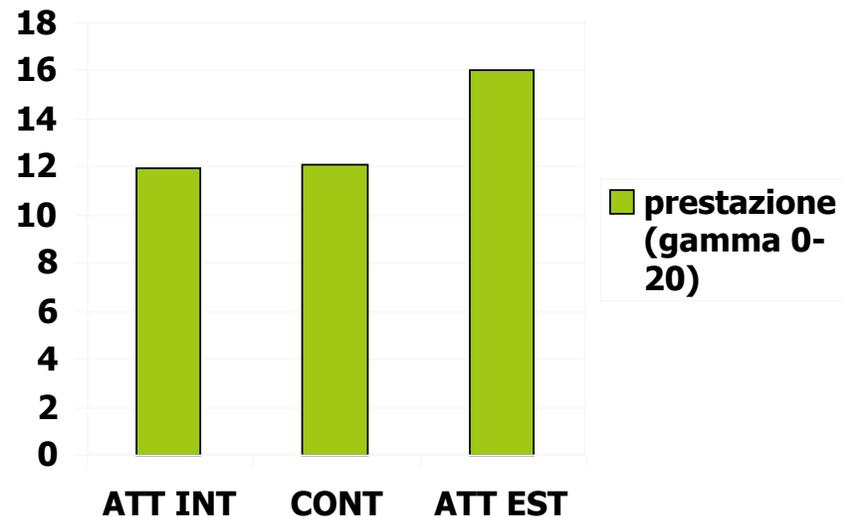
MODELLO DI WEINER (1986)

- Brockner & Guare (1983)
 - Somministrazione di una scala di autostima
 - Es. penso di avere un buon numero di qualità positive
 - → suddivisione dei pp in alta vs. bassa autostima
 - Compito logico
 - No soluzioni (i pp non lo sapevano)
 - Feedback sulla prova:
 - G1: attribuzione interna: il compito era estremamente facile → fallimento dovuto alle scarse capacità
 - G2: attribuzione esterna: il compito era estremamente difficile → il fallimento dovuto alla qualità del compito, non alle capacità
 - G3: nessun feedback
 - Seconda prova (più facile con soluzione)

Attribuzione causale

MODELLO DI WEINER (1986)

- Brockner & Guare (1983)
 - Risultati:
 - I partecipanti ad AAU non presentano variazioni nella performance in funzione del tipo di feedback
 - I partecipanti a BAU presentano variazioni nella performance in funzione del tipo di feedback



Attribuzione causale

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

- Asimmetria tra il ricorso a spiegazioni di tipo disposizionale e situazionale
 - tendenza a inferire una disposizione a partire da un comportamento

Es. vedendo un comportamento (fare un'offerta a un istituto di beneficenza) associamo spontaneamente un tratto (essere caritatevole)
 - **Sottostima** della misura in cui i comportamenti vengono plasmati dalle caratteristiche della **situazione**
 - **Sovrastima** della misura in cui i comportamenti sono il riflesso di caratteristiche **interne** dell'attore
- **ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE** (bias)

Attribuzione causale

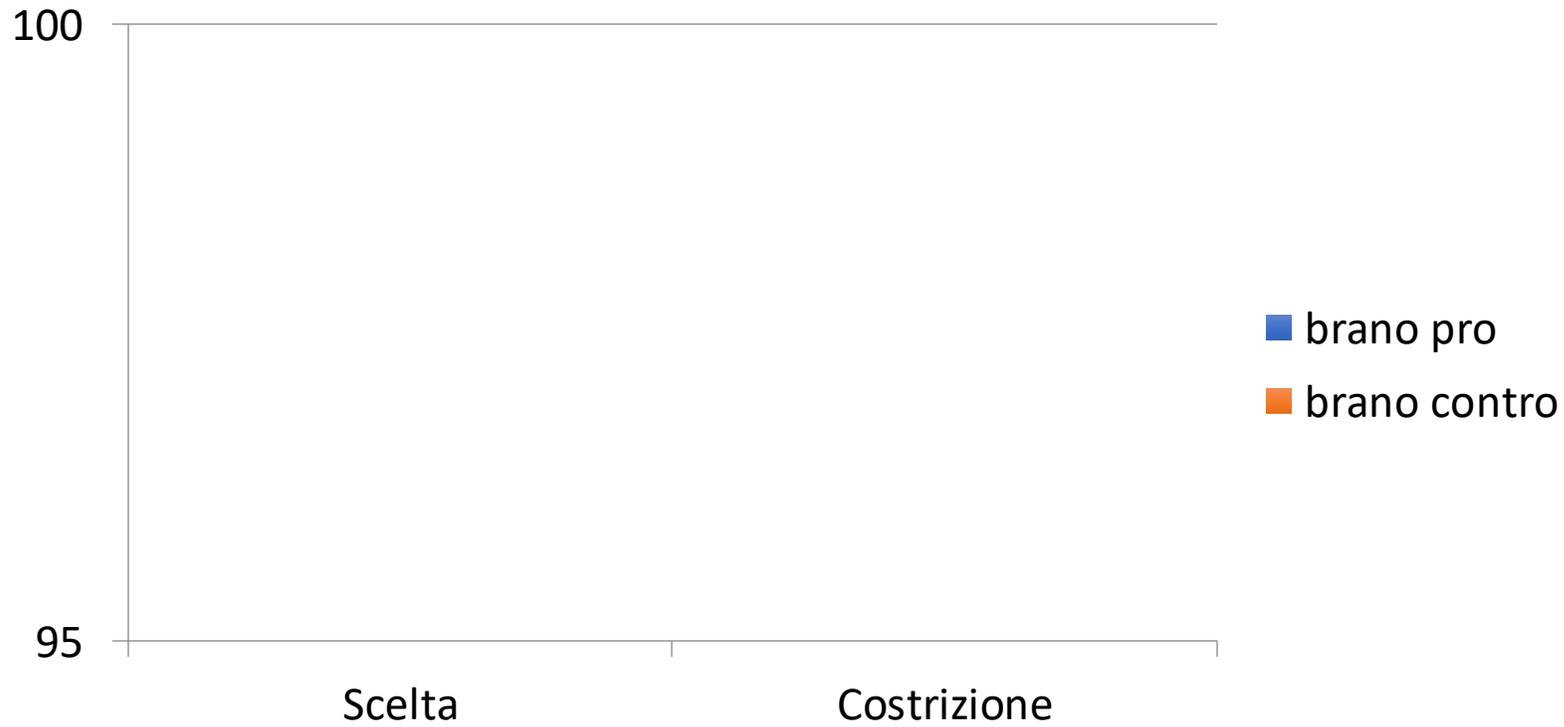
ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

- Jones & Harris (1967)
 - I pp (US) dovevano leggere un brano relativo alla politica di Fidel Castro che era stato scritto da una persona (autore)
 - **Orientamento del brano:**
 - a favore di Castro
 - contro Castro
 - **Scelta della posizione**
 - L'autore aveva scelto liberamente la posizione espressa nel brano (scelta libera)
 - All'autore era stato chiesto dallo sperimentatore di scrivere la posizione espressa nel brano (costrizione)
 - Compito: indicare quanto l'autore avessero un atteggiamento anti-castro (0) – pro-castro (100%)

Attribuzione causale

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

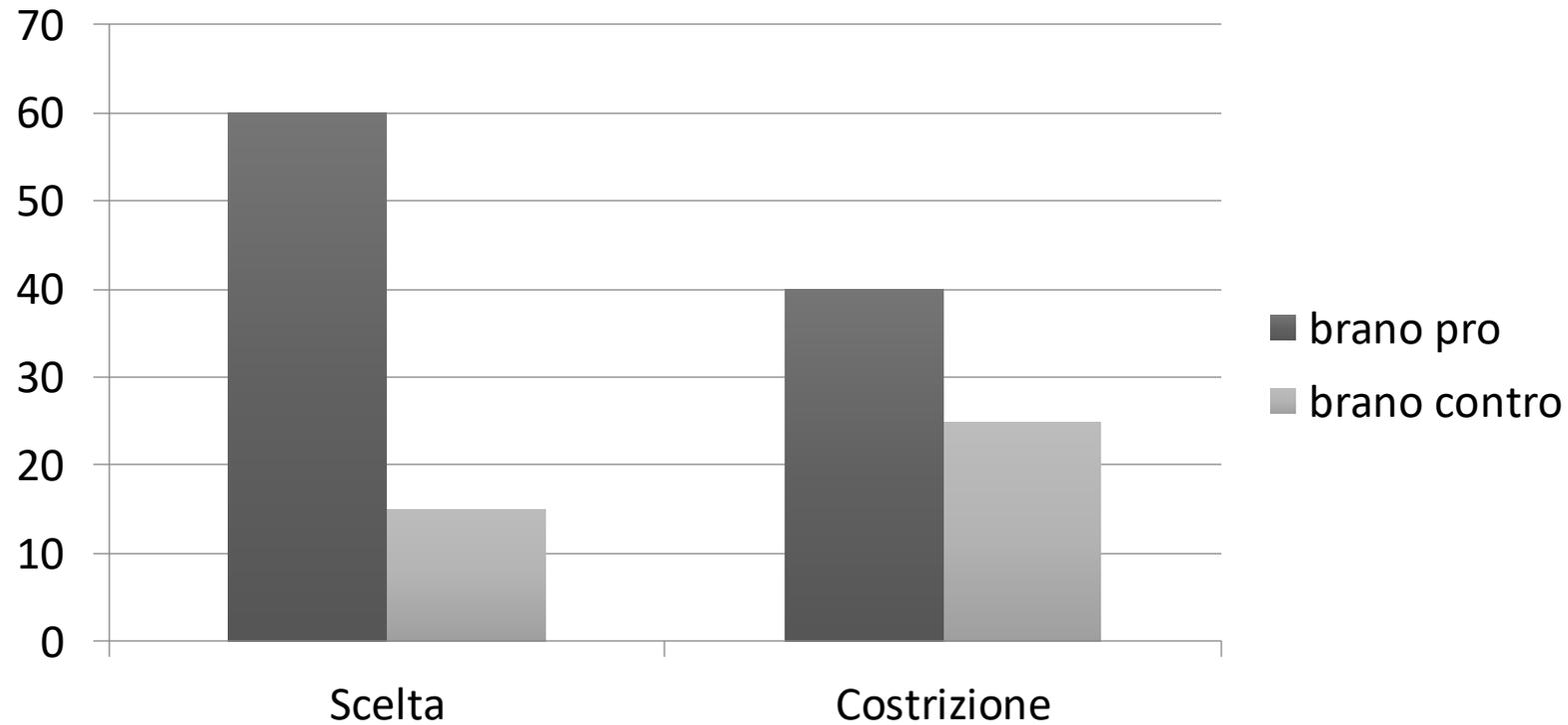
- Jones & Harris (1967)



Attribuzione causale

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

- Jones & Harris (1967)



Attribuzione causale

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE =

Tendenza ad attribuire il comportamento a stabili disposizioni di fondo persino di fronte a forti prove della presenza di cause esterne

- Sopravvalutiamo le cause interne nel giudicare il comportamento degli altri
- Sottovalutiamo/non correggiamo pienamente questa inferenza anche in presenza di cause esterne

Attribuzione causale

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

Perché commettiamo l'errore fondamentale di attribuzione?

- Ci focalizziamo sulla persona e non sul contesto (attenzione)
- L'altra persona è più saliente (rispetto al contesto)

Attribuzione causale

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

La differenza tra culture individualiste – collettiviste

- Ci sono culture individualiste – collettiviste
- Le culture collettiviste hanno una più marcata propensione ad adeguare il proprio comportamento a norme situazionali/contesto sociale
- Più focus sulla situazione - err. fond. meno marcato

Attribuzione causale

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

La differenza tra culture individualiste – collettiviste

- Morris & Peng (1984):
 - presentarono a pp US e Cinesi un caso di omicidio
 - Compito: fornire una spiegazione/movente dell'evento
 - Risultati:
 - US: cause interne (“era un pazzo!”)
 - Cinesi: cause situate nella relazione sociale che legavano assassino-vittima-contesto

Attribuzione causale

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE:

E' possibile 'correggere' la nostra attribuzione iniziale, solitamente di tipo disposizionale, con le informazioni contestuali?

- Processo di discounting: ridurre la propria convinzione circa la causa (che più spontaneamente ci è venuta in mente) data l'esistenza di un'altra causa possibile

Attribuzione causale

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE:

- Esempio:
 - Vedo degli studenti mangiarsi le unghie e sudare, che sono in attesa fuori da un'aula
 - Il comportamento si associa a un tratto: ansia
 - Inferenza corrispondente: sono studenti ansiosi
 - Scopro che stanno aspettando di entrare a fare un esame molto difficile (fattore situazionale)
 - Discounting: non sono necessariamente ansiosi di natura

Attribuzione causale

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

Perché non lo facciamo sempre?

- Associazione comportamento-tratto e Inferenza corrispondente:
 - sono relativamente 'facili'
 - avvengono in maniera spontanea
 - non richiedono un ragionamento approfondito
 - non 'consumano' risorse cognitive
- Il Processo di discounting:
 - Richiede tempo (quindi non è immediato)
 - Richiede uno sforzo cognitivo
 - Richiede risorse cognitive

Attribuzione causale

DIFFERENZA ATTORE/OSSERVATORE

Differenza tra attore-osservatore nei processi di attribuzione

Tendenza sistematica a

- Sovrastimare le cause disposizionali nel comportamento degli altri (a scapito di quelle situazionali)
- Preferenza per le cause situazionali nella spiegazione del nostro comportamento (a scapito delle cause disposizionali)



IO	ALTRI
Fattori situazionali	Fattori disposizionali

Attribuzione causale

DIFFERENZA ATTORE/OSSERVATORE

- Nisbet et al. (1973)
 - Compito:
 - leggere una lista di tratti di personalità
 - i partecipanti dovevano descrivere Sé vs. Amico (ordine controbilanciato)
 - dicendo se il tratto era un buon descrittore: sì vs. no vs. dipende dalla situazione
 - Risultati:
 - I partecipanti scelsero molto di più l'opzione 'dipende dalla situazione' quando dovevano giudicare il Sé rispetto a quando dovevano giudicare l'Amico

Attribuzione causale

DIFFERENZA ATTORE/OSSERVATORE

- *A cosa è dovuta la differenza attore/osservatore?*
 - L'osservatore indirizza l'attenzione sull'attore, sul suo comportamento
→ ciò che è più saliente è l'attore
 - L'attore indirizza l'attenzione verso la situazione e i feedback che riceve dall'esterno
→ ciò che è più saliente è la situazione

Attribuzione causale

DIFFERENZA ATTORE/OSSERVATORE

- *A cosa è dovuta la differenza attore/osservatore?*
 - ESPERIMENTO (Rholes & Pryor, 1982)
 - Ai giurati di processi simulati venne mostrato un video della confessione di un sospettato in un interrogatorio di polizia
 - Si vede:
 - G1: il sospettato ma non i poliziotti
 - G2: i poliziotti ma non il sospettato
 - Compito: indicare se la confessione è spontanea o costretta
 - Risultati: I pp giudicavano la confessione come più spontanea (meno costretta) quando il focus era sul sospettato rispetto a quando il focus era sul poliziotto.

Attribuzione causale

DIFFERENZA ATTORE/OSSERVATORE

- *A cosa è dovuta la differenza attore/osservatore?*

1) Spiegazione cognitiva:

- Gli elementi che sono più accessibili in memoria ricevono un maggior peso nella costruzione dei processi causali → se è più accessibile l'attore, la causa sarà più disizionale
- Modificando il focus, modifichiamo l'accessibilità della causa e, di conseguenza, il processo di attribuzione causale

2) L'attore possiede molte più informazioni sul suo comportamento di quanto ne possenga l'osservatore

3) Anche fattori **motivazionali** possono creare delle asimmetrie tra cause interne/esterne all'interno delle relazioni inter-personali

- Es. proprio successo → più facilmente attribuibile a fattori interni