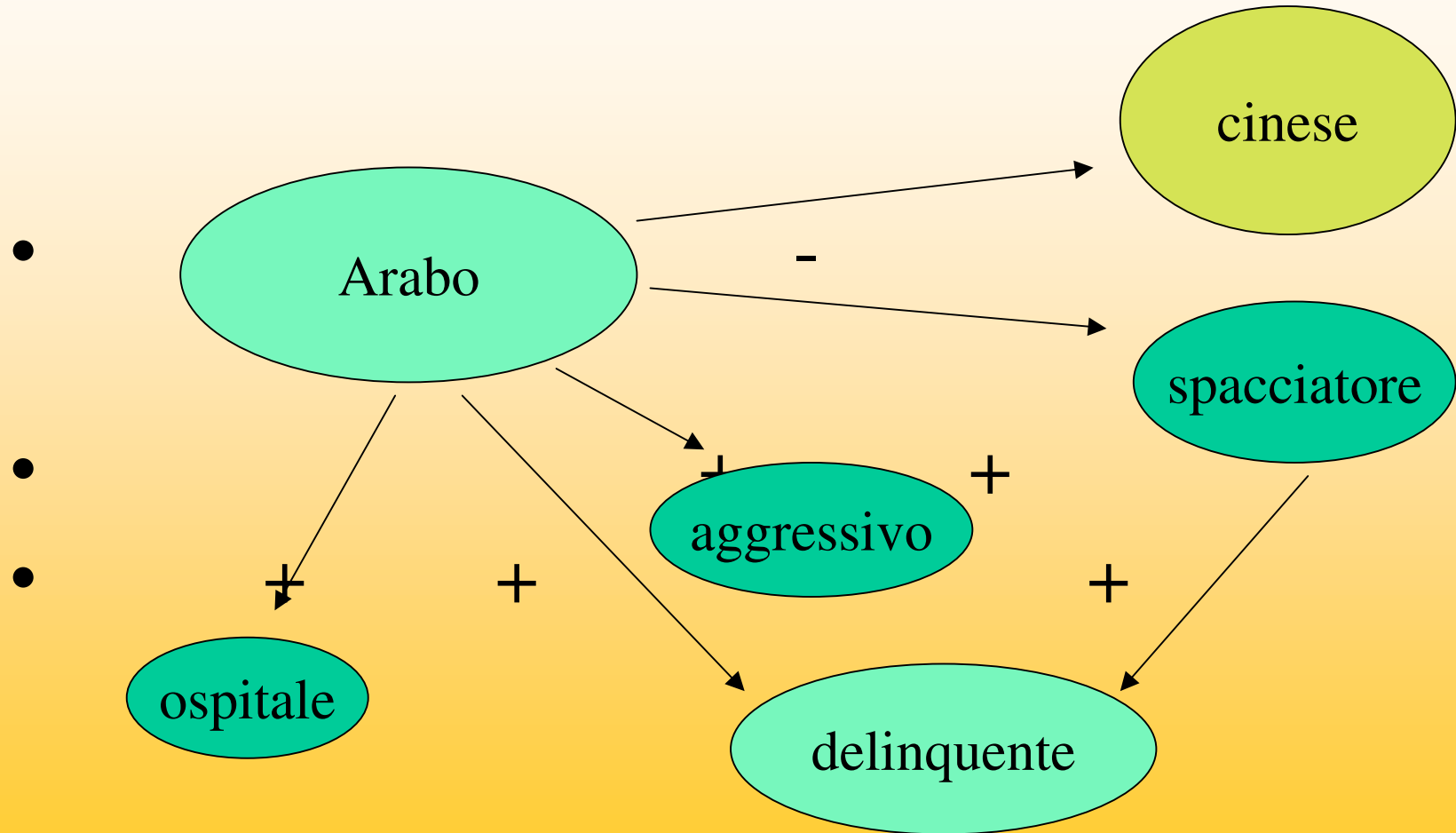


# PSICOLOGIA COGNITIVA

Gaia Vicenzi - Psicologia Cognitiva

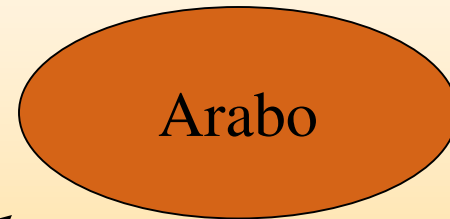
# La categorizzazione e gli schemi

# Cosa rende attivi gli schemi?



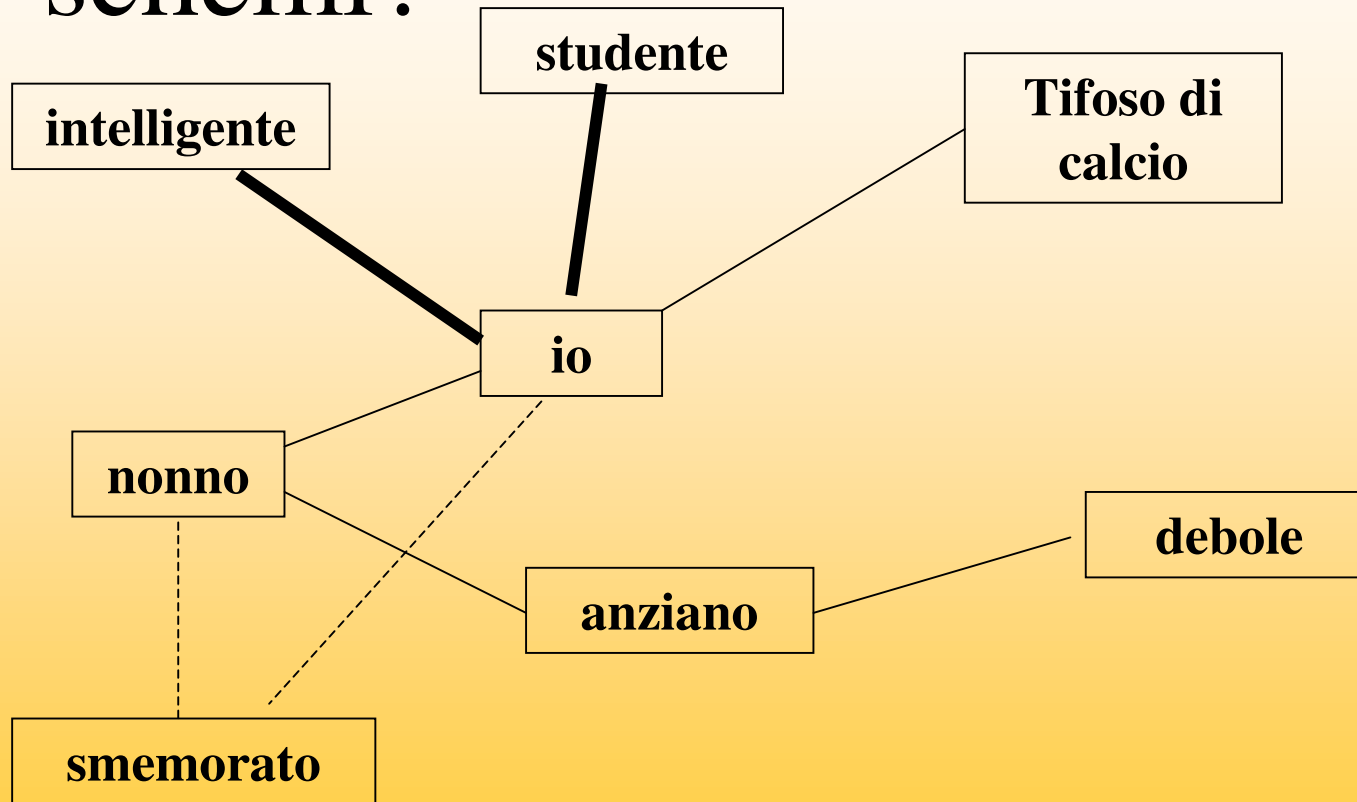
- Cosa succede quando un nodo viene attivato?
- Come si può misurare l'accessibilità delle informazioni categoriali?

Informazione:  
Abdel è arabo

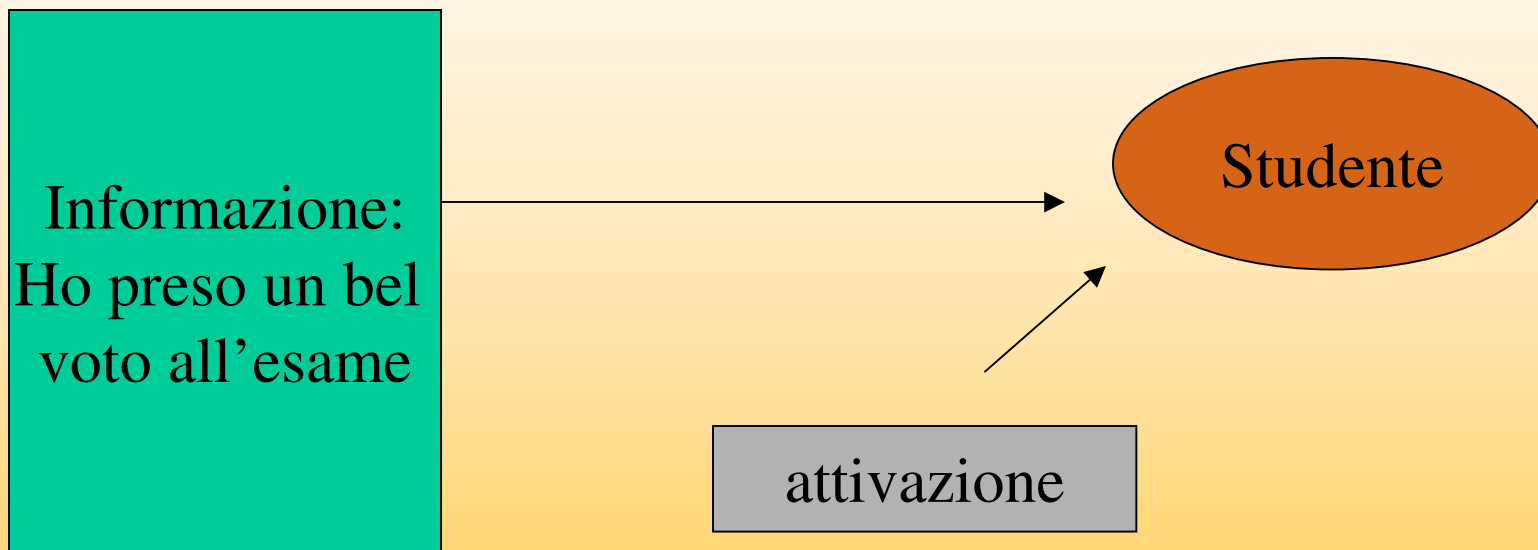


attivazione

- Che cosa rende attivi gli schemi?



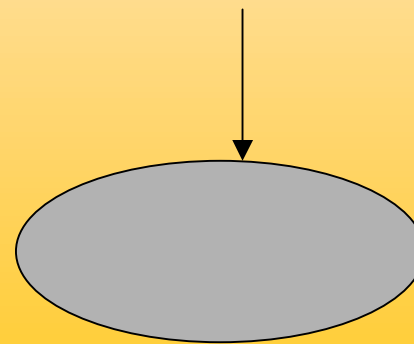
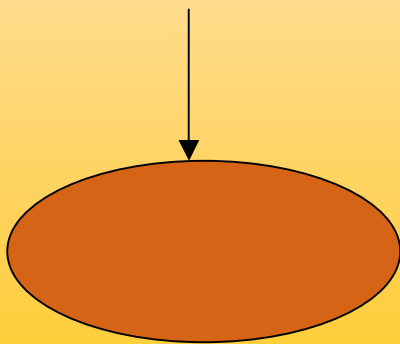
- Cosa succede quando un nodo viene attivato?
- Come si può misurare l'accessibilità delle informazioni categoriali?



- Un paradigma di misurazione è il priming semantico

# Priming semantico

- I partecipanti devono compiere una decisione lessicale
- Ossia vengono presentate loro delle stringhe di lettere e devono decidere se queste costituiscono una parola o una non parola
- esdra                      (Target)                      margherita



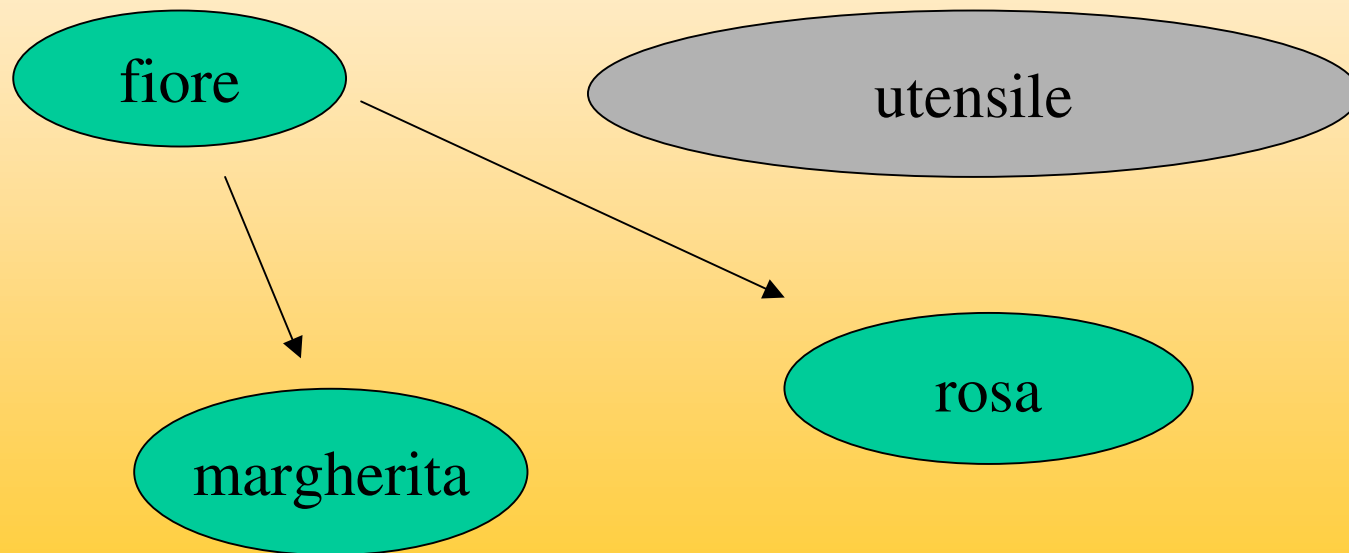


# Priming semantico

- Se tra il prime e il target esiste una relazione di congruenza (semantica-valutativa)
  - Allora i tempi di risposta sono brevi
- Se tra il prime e il target esiste una relazione semantica incongruente (semantica-valutativa)
  - Allora i tempi di risposta sono lunghi



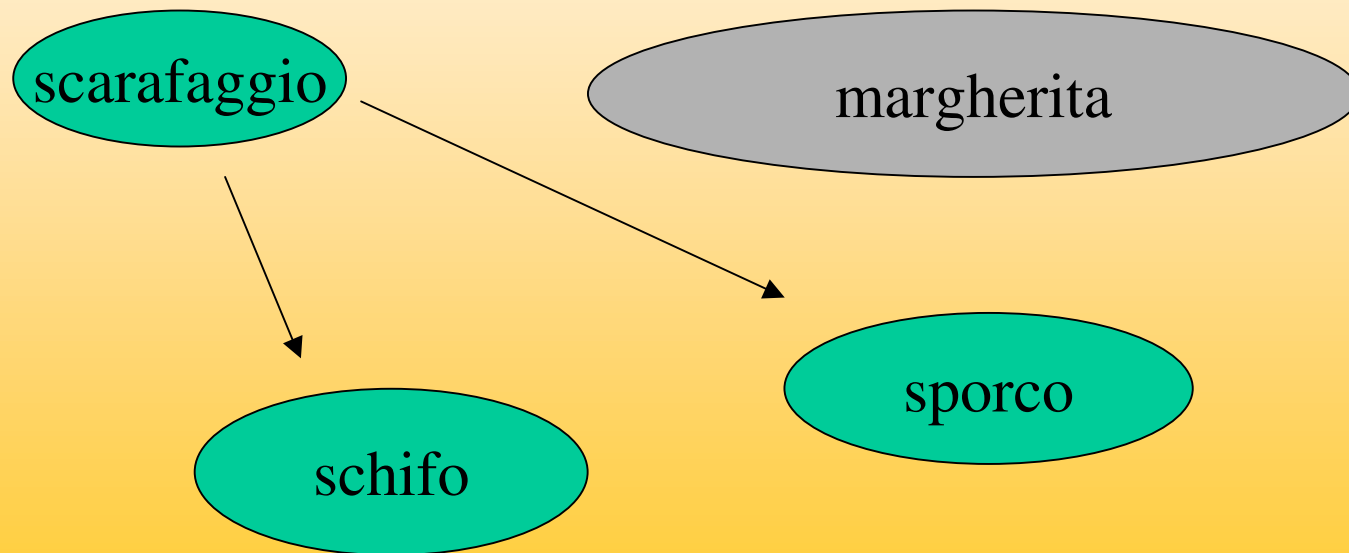
- Fiore → rende accessibile il Nodo che è associato a degli attributi ed esemplari



# Relazione valutativa

- Prime Margherita
  - Target Bello
  - RTs Breve
- ↓
- Scarafaggio
  - Bello
  - Lungo
- ↓

- Scaraffaggio → rende accessibile il Nodo che è associato a degli attributi negativi



# Priming semantico

- Il prime può essere
  - Subliminare (< 18ms)
  - Sovraliminare (>18 ms)

# Priming semantico

- Wittenbrink, Judd & Park (1997)
- Partecipanti: Europeo-Americani
- Paradigma: Priming semantico subliminale
- Tipo di prime: **WHITE VS. BLACK**

# Target:

- ST. WHITE      ST. BLACK

- POSITIVI

Progressista Pulito	Sportivo Ospitale
Intollerante Individualista	Aggressivo Superstizioso

- NEGATIVI

- Gli autori vollero indagare che tipo di relazione c'era tra il prime e il target
- In funzione del tipo di prime
- In funzione del tipo di target

## Il prime WHITE

ST. WHITE    ST. BLACK

- POSITIVI

Progressista  
Pulito

Sportivo  
Ospitale

- NEGATIVI

Intollerante  
Individualista

Aggressivo  
Superstizioso

## Il prime BLACK

ST. WHITE    ST. BLACK

- POSITIVI

Progressista  
Pulito

Sportivo  
Ospitale

- NEGATIVI

Intollerante  
Individualista

Aggressivo  
Superstizioso

Se questa ipotesi fosse stata verificata

- Esiste una differenza tra il prime White e il prime Black in termini valutativi
- Ossia indipendentemente dal tipo di target, fosse esso stereotipico dei W o dei B, il prime W rende accessibile i target positivi mentre il prime B rende accessibile i target negativi
- Le due categorie differiscono in termini valutativi → **pregiudizio**

## Il prime WHITE

ST. WHITE    ST. BLACK

- POSITIVI

Progressista  
Pulito

Sportivo  
Ospitale

- NEGATIVI

Intollerante  
Individualista

Aggressivo  
Superstizioso

## Il prime BLACK

ST. WHITE    ST. BLACK

- POSITIVI

Progressista  
Pulito

Sportivo  
Ospitale

- NEGATIVI

Intollerante  
Individualista

Aggressivo  
Superstizioso

## Se questa ipotesi fosse stata verificata

- Esiste una differenza tra il prime White e il prime Black in termini descrittivi
- Ossia indipendentemente dalla valenza del target, fosse questa positiva o negativa, il prime W rende accessibile i target stereotipici dei W mentre il prime B rende accessibile i target stereotipici dei B
- Le due categorie differiscono in termini descrittivi → **stereotipo**

- I risultati dimostrarono che esisteva una relazione
  - Valutativa (pregiudizio)
  - Descrittiva (stereotipo)

Ma non solo...

## Il prime WHITE

ST. WHITE    ST. BLACK

- POSITIVI

**Progressista**  
**Pulito**

**Sportivo**  
**Ospitale**

- NEGATIVI

**Intollerante**  
**Individualista**

**Aggressivo**  
**Superstizioso**

## Il prime BLACK

ST. WHITE    ST. BLACK

- POSITIVI

**Progressista**  
**Pulito**

**Sportivo**  
**Ospitale**

- NEGATIVI

**Intollerante**  
**Individualista**

**Aggressivo**  
**Superstizioso**

Esisteva una relazione di interazione tra  
l'associazione semantica e valutativa

- Il prime W  $\rightarrow$  i target stereotipici W +
- Il prime B  $\rightarrow$  i target stereotipici B -
- Pregiudizio stereotipico

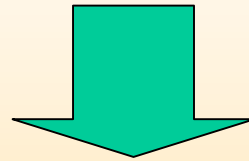
# Distinzione concettuale fra Stereotipo e Pregiudizio:

- Stereotipo sociale - immagine semplificata di una categoria di persone o eventi, condivisa nei tratti essenziali da molte persone; si accompagna in genere al pregiudizio.
- Pregiudizio - giudizio o opinione a priori, in genere con connotazione negativa, verso persone, gruppi o altri oggetti sociali.

# Il pregiudizio e lo stereotipo: Come nasce e si sostiene ?

- Correlazione illusoria (Chapman e Chapman, 1976; Hamilton e Gifford, 1976).
- Errori di conferma
- *Refencing*
- Formazione di sottotipi
- Effetto di contrasto
- Bias attributivi
- La profezia che si autoadempie (self-fulfilling prophecy)
- Biasimare la vittima
- Le regole normative (conformismo)

# La correlazione illusoria (Hamilton e Guifford, 1976)



**Sovrastima dell'associazione tra due variabili che in realtà non sono correlate (o lo sono debolmente)**

# La correlazione illusoria:

- è la tendenza a ritenere che due eventi siano tra loro associati anche quando nella realtà una simile associazione non è presente
- Gruppi che sono stereotipizzati sono spesso minoritari (di numero o di status)
- Esp. di Hamilton e Gifford (1976)

## **Condizioni**

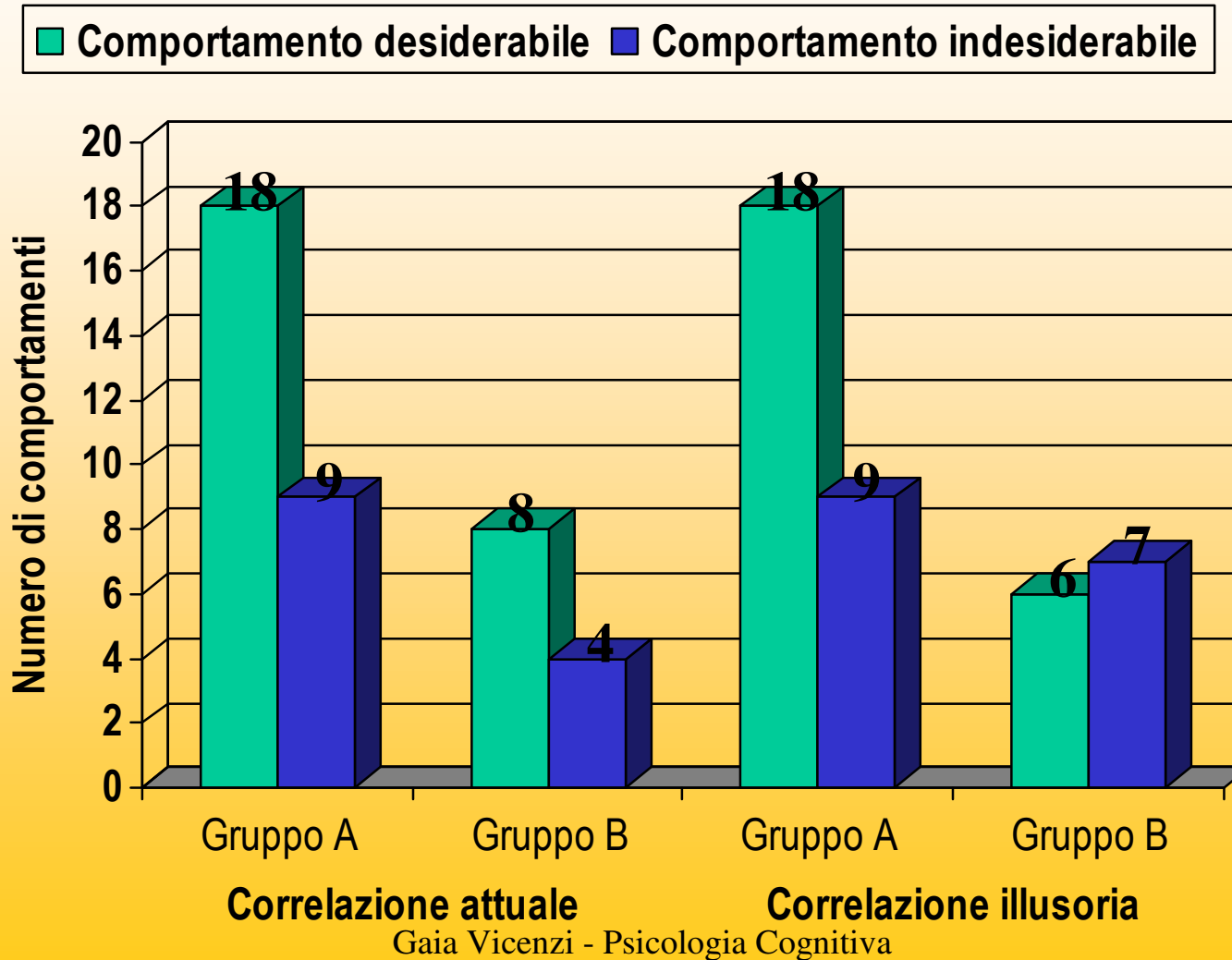
**Gruppo A (costituito da 100 persone)**

**65 comportamenti desiderabili (65%)  
35 comportamenti indesiderabili (35%)**

**Gruppo B (costituito da 20 persone)**

**13 comportamenti desiderabili (65%)  
7 comportamenti indesiderabili (35%)**

# Esperimento di Hamilton e Gifford (1976)



## Gli stereotipi: definizione

- ☞ **Gli stereotipi sono credenze socialmente condivise circa le caratteristiche che si ritiene siano proprie di membri di gruppi o categorie sociali.**

*“ Le donne sono dolci, passive e materne ”*

*“ Gli italiani sono creativi ”*

*“ I meridionali non hanno voglia di lavorare ”*

*“ Gli albanesi sono disonesti ”*

*“ Gli ebrei sono ricchi ”*

# L'attivazione degli stereotipi

Esp. di Devine (1989): Fase 1

- Divideva i partecipanti in 2 gruppi, quelli con basso o quelli con alto livello di pregiudizio (Modern Racism Scale di McConahay, 1986)
- Chiedeva di elencare gli stereotipi degli afroamericani
- Risultato: nessuna differenza tra le conoscenze del gruppo con basso e alto livello di pregiudizio

## Fase 2

- chiedeva ai soggetti di elencare tutti i loro pensieri – positivi e negativi – suscitati dalla parola chiave “black American”. Questa situazione permetteva ai soggetti un attivo monitoraggio delle loro risposte.
- Risultato: I soggetti con credenze razziste elencavano molti più pensieri negativi che positivi, mentre si verificava il contrario per soggetti per soggetti con basso pregiudizio.

## Fase 3 - L'attivazione automatica dello stereotipo

- Ai partecipanti con basso e alto livello di pregiudizi venivano presentate subliminalmente 100 parole. Metà dei partecipanti era esposta ad una lista contenente circa l'80% di parole connesse allo stereotipo di afroamericano (e.g., pigro, disoccupato, blues, etc.), ma non direttamente legate all'aggressività. L'altra metà dei soggetti veniva esposta ad una lista contenente il 20% delle parole legate allo stereotipo.
- Il compito: Formarsi un'impressione di Donald che si comportava in maniera ambigua tra ostile e intraprendente (e.g. si rifiuta di pagare l'affitto se il proprietario non imbiancava la casa)

- L'aggressività è un tratto stereotipico negativo centrale nella rappresentazione dei Black negli USA
- Quando un comportamento è ambiguo, ossia interpretabile in diversi modi, la maniera in cui lo percepiamo sarà determinata da ciò (nodo) che è più accessibile in quel momento.
- **Risultato:** Indipendentemente dal livello di pregiudizio, i partecipanti esposti alla lista contenete l'80% di parole legate allo stereotipo tendono a valutare Donald più negativamente (come più aggressivo), rispetto ai giudizi espressi dai partecipanti esposti alla lista prevalentemente neutra.

# Uno spot pubblicitario

(Fazio e Hilden 2001)



- Michael Conrad, Maschio, Età 28 anni, Rapina a mano armata, Aggressione, stupro, omicidio



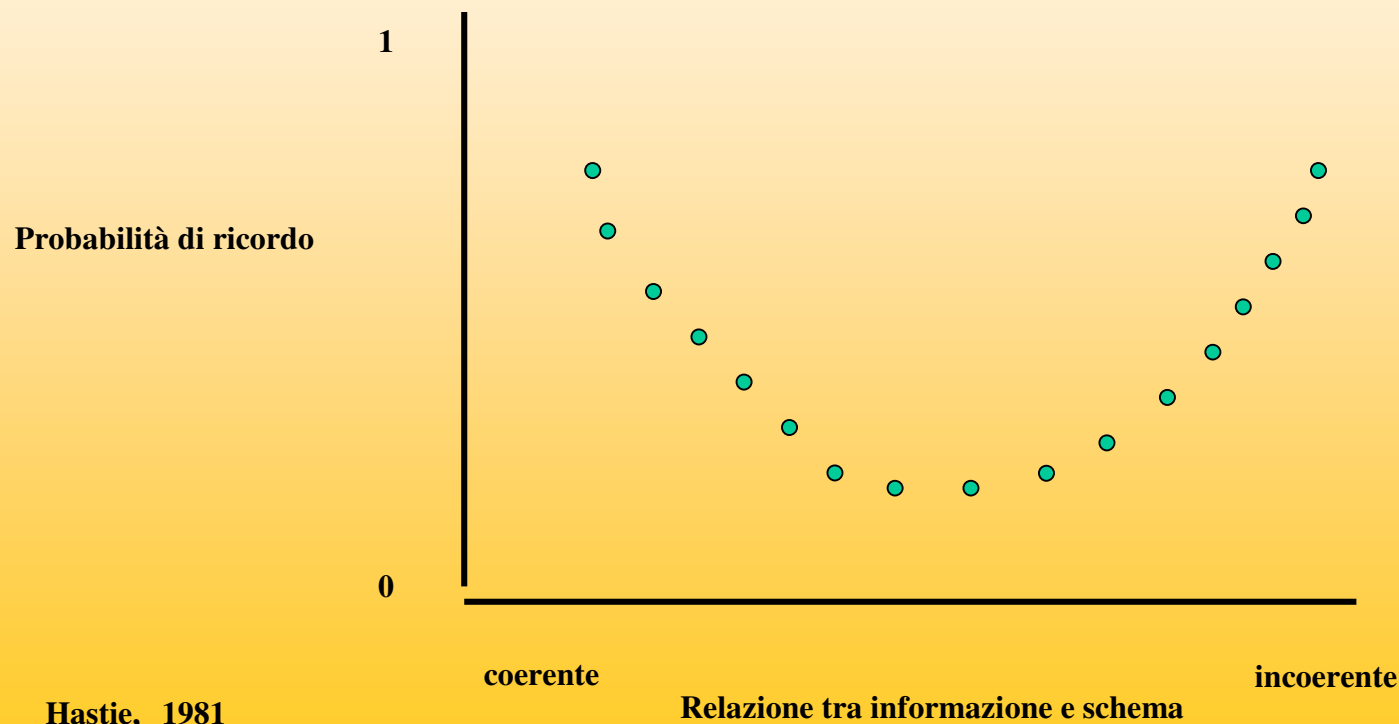
- Michael Conrad, Maschio, Età 28 anni, Rapina a mano armata, Aggressione, stupro, omicidio
- Arrestato nell'agosto 1994 dal tenente di polizia Joseph Cruthers mostrato nella foto

Gli schemi posseduti circa i gruppi sociali inducono ad interpretare le situazioni in modo coerente con tali schemi e quindi si è portati a costruirsi mentalmente delle rappresentazioni di eventi che ben si accordino con i nostri schemi

- **Gli effetti degli schemi sul ricordo**

Meglio ricordare le informazioni **coerenti** con gli schemi

oppure quelle che **contrastano** significativamente



# Come funzionano gli schemi: effetti sulla memoria

- Effetti degli schemi sulla qualità del ricordo
  - Funzione a U rovesciata:
  - Stimoli congruenti con uno schema:
    - L'intervento dello schema facilita il ricordo
      - la ricostruzione schematica coincide di fatto con lo stimolo originale (es.: storia molto prevedibile, routine)

## Effetti degli schemi sulla qualità del ricordo

- **Funzione a U rovesciata:**
- **Stimoli incongruenti con uno schema:**
  - La divergenza dallo schema cattura l'attenzione
    - vi è elaborazione sistematica e lo stimolo viene ricordato come episodio singolo
    - es. aneddoto, sorpresa, storia bizzarra...

## Effetti degli schemi sulla qualità del ricordo

- **Funzione a U rovesciata**
- **Stimoli parzialmente congruenti con uno schema**
  - Lo schema riempie i vuoti
    - Le informazioni parzialmente congruenti vanno perdute e vengono integrate con elementi già presenti nello schema
    - Es.: storie ambigue, favole di altre culture...
  - La qualità del ricordo **peggiora**

Esempio: Bodenhausen e Lichtnstein (1987)

Ricordo di elementi a favore o a sfavore della colpevolezza di un imputato

Appartenenza etnica dichiarata (attraverso il nome = stereotipo negativo)  
oppure non dichiarata

Testimonianze a sostegno dell'innocenza

Oppure vaghi elementi a sostegno della colpevolezza (es. quella sera era parecchio litigioso)

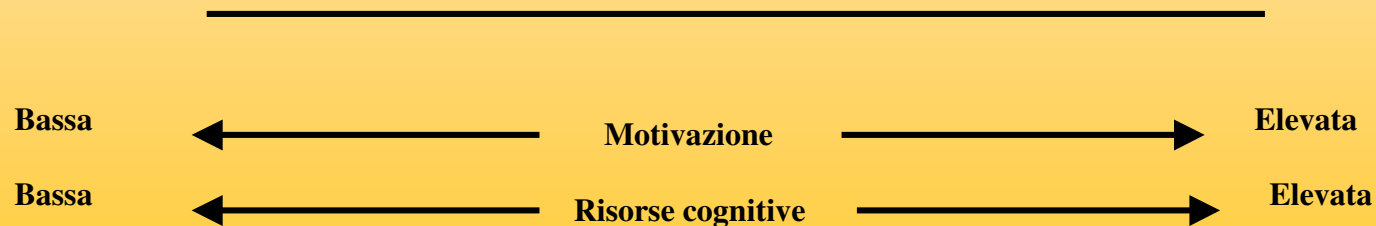
	appartenenza etnica	
Ricordo	non dichiarata	dichiarata
Informazioni innocenza	0,71	0.64
Informazioni colpevolezza	0,59	<b>0,73</b>

- **Motivazione e risorse cognitive nella percezione sociale**

La percezione sociale come un continuum che vede ad un polo l'utilizzo di sole informazioni di tipo categoriale e stereotipico e all'altro polo il pieno utilizzo di tutte le informazioni individuali disponibili.

Utilizzo di sole informazioni di tipo categoriale

Utilizzo di tutte le informazioni individuali disponibili



**Ciascuna è necessaria, ma non sufficiente**

- **Fattori che favoriscono il percorso consapevole**
  - Interni come l'interesse personale verso un'altra persona
  - Esterni come quando dobbiamo rendere conto dell'impressione che ci siamo fatti di un altro o quando dobbiamo collaborare con un altro
- **Maggiore probabilità di ricorrere a stereotipi**  
stanchezza, fretta, pressione ambientale, stati umorali particolarmente euforici o depressi
- Gli stereotipi come **euristiche** di giudizio

Una funzione di economia cognitiva svolta dagli stereotipi  
(Macrae, Milne, Bodenhausen, 1994)

Un doppio compito

Devo formarmi l'impressione su di una persona leggendo una serie di tratti che compaiono su di uno schermo

Contemporaneamente devo ascoltare un nastro audio che tratta di un argomento del tutto diverso.

A metà partecipanti viene detto che la persona su cui devono formarsi un'impressione è uno skinhead. All'altra metà no.

Alla fine le persone coinvolte dovevano cercare di ricordare il numero maggiore possibile di tratti di personalità e di rispondere ad alcune domande che riguardavano il testo della registrazione.

Le persone che avevano a disposizione l'etichetta categoriale eseguono meglio entrambi i compiti.

- **La categorizzazione come processo flessibile**

Una persona può essere rappresentata attraverso una costellazione di tratti stereotipici.

Quali prevalgono e perché?

Ad esempio.

un ballerino tedesco potrà essere considerato più o meno aggraziato a seconda che la percezione sia dominata dal suo essere ballerino o dal suo essere tedesco

Sono privilegiate in assoluto le impressioni dotate di semplicità e ben strutturate e tali da consentire valutazioni coerenti.

Processo di inibizione degli aspetti irrilevanti e distraenti

- Funzione selettiva degli stati interni della persona che giudica e della situazione contestuale in cui avviene il giudizio

Esempio

uno studente liceale impegnato in politica nell'area della sinistra riceve un elogio dal proprio insegnante di filosofia – conosciuto come un docente conservatore e tradizionalista – per una relazione sul pensiero sociale di fine 800.

Elogio = potenziamento dell'autostima

proviene da una persona le cui convinzioni sono oggetto di critica  
come far convivere le due convinzioni seguenti

professore = affidabile e competente quando giudica lo studente

= criticabile e non convincente nelle proprie idee politiche

Ipotesi di ristrutturazione = cancello l'idea che è tradizionalista e potenziò  
l'idea del professore competente ed esperto

Una delle spinte motivazionali più importanti è l'autoaccrescimento, cioè la possibilità di aumentare la stima di sé.

Nella percezione degli "altri" verranno selettivamente utilizzate le categorie che ci consentono di massimizzare la positività dell'autorappresentazione.

Supponiamo di essere negli USA e di avere uno stereotipo positivo per i medici e uno stereotipo negativo per i "neri" (Sinclair e Kunda , 1999)

Immaginiamo di incontrare un medico nero oppure un medico bianco

medico nero

medico bianco

ci elogia

ci critica

ci elogia

ci critica

dobbiamo eseguire un compito di decisione lessicale il più in fretta possibile

Su 200 stimoli 12 erano fortemente associati allo stereotipo del nero e non del medico (Africa, crimine, rap, pericoloso) e 10 allo stereotipo del medico e non dei neri (ospedale, ricetta, laboratorio, ecc.)

## Ipotesi

Le persone elogiate ( motivate a pensare in termini positivi nei confronti del dottore nero) utilizzeranno preferibilmente la categoria medico e tenderanno ad inibire la categoria nero.

Viceversa quando vi è una motivazione a screditare la persona (che ha criticato)

Tempi di risposta in millisecondi relativi a parole associate allo stereotipo **nero**

	ci elogia	ci critica
Dottore bianco	590	587
Dottore nero	618	563

↓

Tempi più lunghi dove lo stereotipo prevalente è medico e si inibisce nero

↘

Tempi più brevi dove lo stereotipo nero è prevalente e si inibisce medico

## Tempi di risposta in millisecondi relativi a parole associate allo stereotipo **dottore**

	ci elogia	ci critica
Dottore bianco	602	599
Dottore nero	<b>570</b>	623

↓

Tempi più brevi dove lo stereotipo medico è prevalente e si inibisce nero

↘

Tempi più lunghi dove lo stereotipo prevalente è nero e si inibisce medico

- **La soppressione degli stereotipi**

La risposta stereotipica è di tipo impulsivo e spontaneo e si manifesta in situazioni non controllate

Ma che cosa avviene quando controlliamo la risposta stereotipica? Quali le condizioni? Quali i processi?

Basta un'elevata attenzione sui propri processi di giudizio?

**Wegner (1994)** propone un modello con un processo a due fasi.

- **Processo di monitoraggio**

di tipo automatico, è un controllo sistematico che verifica la presenza o meno di contenuti stereotipici

ha un effetto **attivatore**

- **Processo operativo**

richiede molte risorse cognitive

altamente influenzato dai fattori situazionali che generano interferenza

- **Se il processo operativo si blocca o decade per qualche ragione**

si dà un effetto paradossale di iperattivazione dello stereotipo dovuto al meccanismo di monitoraggio messo in atto automaticamente

Esempi da Wegner e coll. (1993)

I partecipanti allo studio discutono alcune tematiche sensibili riguardanti l'inserimento delle donne nella società

Alcuni devono stare attenti a non utilizzare stereotipi

Altri no

I partecipanti erano distratti da un faticoso compito aggiuntivo

I più sessisti si rivelano quelli che avevano ricevuto l'istruzione di non utilizzare stereotipi.

Un altro caso è quando viene meno la motivazione ad inibire lo stereotipo.

Devo incontrare uno studente che appartiene ai WZX e sono deciso a non farmi influenzare dal mio stereotipo negativo nei confronti di questo gruppo perché questa persona mi può essere particolarmente utile.

Successivamente incontro casualmente un altro studente e la prima cosa che vengo a sapere è che appartiene ai WZX.

E' probabile che l'appartenenza WZX domini la mia percezione di questa seconda persona perché parto da uno stato di attivazione centrato su di essa.

Esempio da uno studio di Macrae et al. (1994)

# Prima fase

Immaginate la giornata tipica di uno skinhead e descrivetela



**Metà partecipanti nessuna istruzione**

**L'altra metà è istruita a non far intervenire stereotipi**

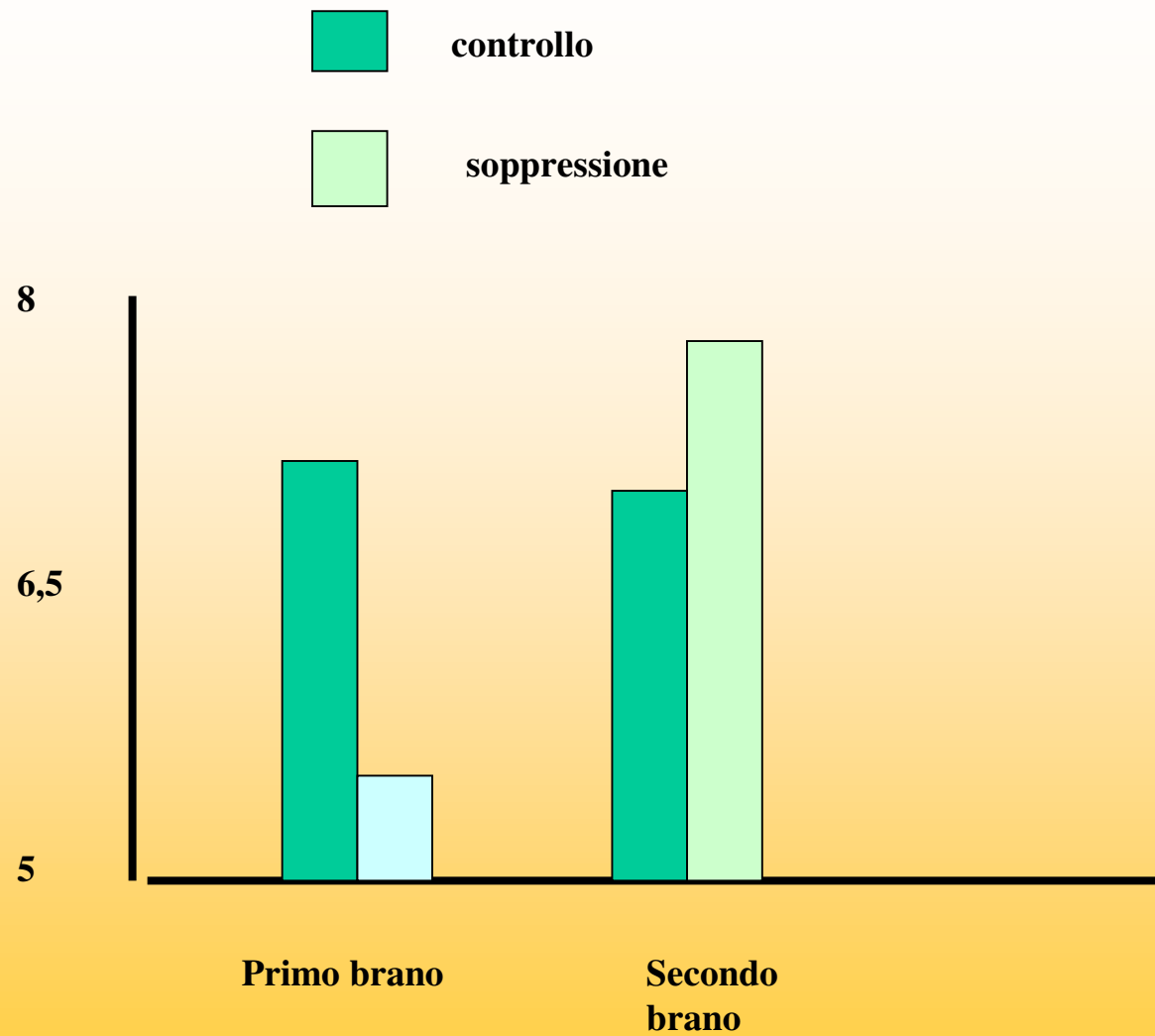


## **Seconda fase**

Tutti vedono una nuova foto e devono immaginare quali possono essere le abitudini di vita anche di questa persona.

Nessuna istruzione differenziante

**Lista di stereotipi  
nelle descrizioni**



Il fenomeno paradossale si dà anche in relazione ai comportamenti.

In una variazione dello studio precedente, si è rilevato che chi si era sforzato di inibire lo stereotipo (per effetto della consegna) ad un successivo incontro con uno skinhead si manteneva a una distanza maggiore e dava minor spazio alla conversazione rispetto al gruppo di controllo.

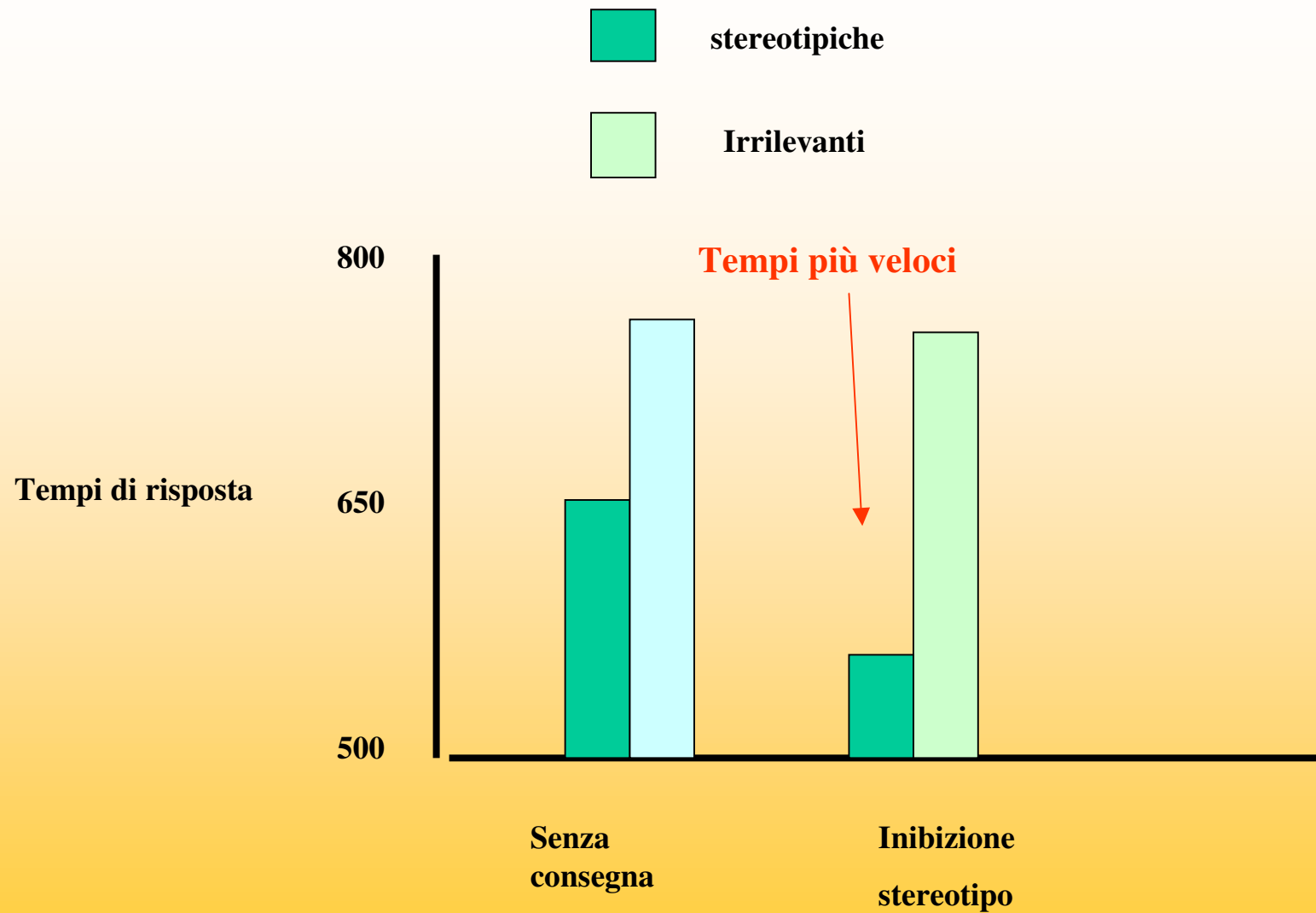
L'ipotesi sottostante ai comportamenti paradossali è che l'inibizione induca un'attivazione maggiore dei tratti stereotipici.

Questa ipotesi viene sostenuta da un altro tipo di risultato sperimentale.

I partecipanti descrivono la giornata tipo di uno skinhead e ricevono le due consegne (nessuna consegna e inibizione dello stereotipo)

Successivamente rispondono ad un compito di decisione lessicale, indicando quanto più rapidamente possibile se alcune stringhe di lettere hanno senso o meno

Tra le parole presentate molte rimandano allo stereotipo dello skinhead



# In sintesi...

- 1) In cosa consiste il priming semantico?
- 2) Differenza tra stereotipo e pregiudizio
- 3) Che cosa è la correlazione illusoria?
- 4) Illustrare l'esperimento di Devine (1989) sull'attivazione degli stereotipi
- 5) Quali gli effetti degli schemi sul ricordo?
- 6) La soppressione degli stereotipi