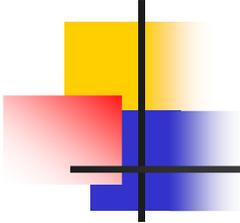


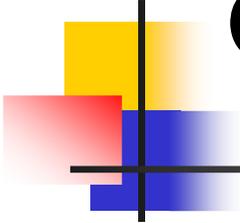
PSICOLOGIA SOCIALE

- **DOCENTE:** Giancarlo TANUCCI
- **ORARIO DELLE LEZIONI:**
 - Lunedì: 10,30 – 12.30
 - Martedì: 10,30 – 12,30
 - Mercoledì: 10,30 – 12,30
- **RICEVIMENTO:** Martedì: 11.00 - 13.00
- **PER CONTATTI:** giancarlo.tanucci@uniba.it



OBIETTIVI FORMATIVI

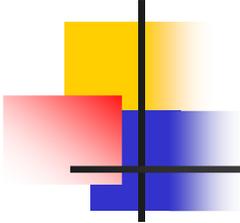
- **Presentare le linee di sviluppo della teorizzazione in tema di psicologia del lavoro**
- **Illustrare i principali modelli di analisi ed intervento di matrice psicologica, nelle organizzazioni e del lavoro**
- **Esplicitare il ruolo ed il significato del lavoro nelle organizzazioni**
- **Analizzare le variabili che caratterizzano i processi di gestione delle risorse umane nelle organizzazioni**
- **Individuare gli ambiti di professionalità dello psicologo del lavoro e delle organizzazioni**



ORGANIZZAZIONE DEL CORSO

Il corso è articolato su due livelli:

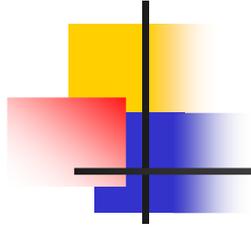
- ***Parte istituzionale.*** Lezioni frontali sugli aspetti teorici, metodologici ed operativi della psicologia sociale
- ***Parte specialistica.*** Attività didattica integrativa su temi elettivi del profilo professionale del corso di studi



LA PROVA D'ESAME

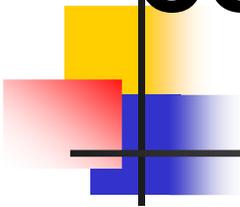
La prova d'esame prevede una prova scritta così articolata:

- una prova con domande a risposta chiusa sui contenuti di riferimento della psicologia sociale
- una prova con domande aperte sulle tematiche specialistiche e seminariali, realizzata secondo la metodologia del report



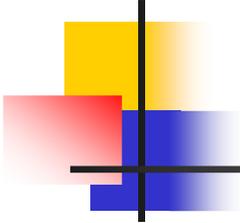
TESTO D'ESAME

Palmonari, A.; Cavazza, N.; Rubini, M.
Psicologia sociale, Bologna: Il Mulino 2012



COLLABORATORI DI CATTEDRA

- dott.ssa Cerma Kety
- dott.ssa Fontana Pia

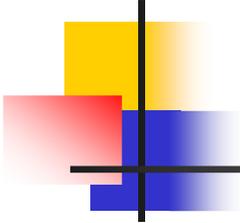


PSICOLOGIA SOCIALE

La psicologia sociale è il “tentativo di spiegare come il pensiero, i sentimenti ed il comportamento delle persone sono influenzati dalla presenza reale, immaginaria o implicata di altre persone”
(Allport, 1968)

La psicologia sociale consente di “guardare il mondo in quanto tale, trattando la struttura sociale, la cultura, i ruoli, i gruppi, le organizzazioni e i comportamenti collettivi non semplicemente come ambienti all’interno dei quali vive l’individuo, ma anche come realtà in se . Lo scopo finale non è spiegare cosa fanno gli individui e perché, ma capire come la vita sociale sia possibile, come funzioni e come cambi nel tempo”
(Hewitt, 1996)

PROSPETTIVE IN PSICOLOGIA SOCIALE



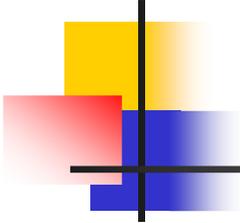
Due prospettive:

a) Psicologia sociale psicologica. (Allport, 1968)

- Centralità sul ruolo dell'individuo, sulle sue caratteristiche, su i suoi processi psicologici

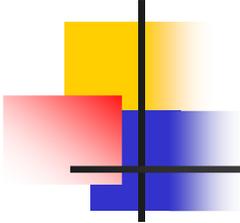
b) Psicologia sociale sociologica. (Hewitt, 1996)

- Centralità sul ruolo causale dell'interazione sociale e sui fattori di contesto che determinano il comportamento



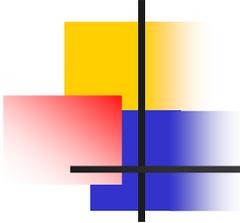
ORIENTAMENTI TEORICI

- **Comportamentismo**
- **Prospettiva cognitiva**
- **Interazionismo simbolico**
- **Etnometodologia**
- **Approccio drammaturgico**
- **Approccio discorsivo**



COMPORAMENTISMO

- ***Focus*** Focalizzazione sui comportamenti manifesti e rifiuto dei fenomeni "mentali" e "soggettivi"
- ***Teoria*** Teorie dell'apprendimento secondo il modello del condizionamento classico (Pavlov) e condizionamento operante (Skinner)
- ***Modelli ed Autori di riferimento*** Teoria dell'apprendimento sociale (Bandura 1977)
Teoria dello scambio (Homans 1974; Thibodt, Kelley 1959)



PROSPETTIVA COGNITIVISTA

- ***Focus***

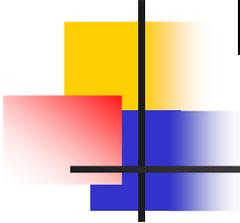
Gli stati interni dell'organismo (S – O – R) hanno un ruolo attivo nella selezione degli stimoli, nella selezione delle risposte; il ruolo attivo dell'organismo conoscente (Lewin 1946)

- ***Teoria***

Teorie della "forma" (Koffka, Koeler, ecc)
Teoria del "campo psicologico" (Lewin)

- ***Modelli ed
Autori di
riferimento***

Teorie della "social cognition" che considerano l'uomo "come un elaboratore di informazioni"



INTERAZIONISMO SIMBOLICO

- ***Focus***

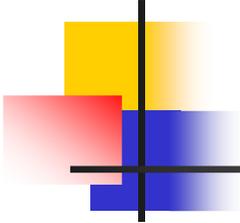
“La verità di una idea dipende dalle conseguenze pratiche che essa produce; un’idea è vera se funziona”

- ***Teoria***

Rapporto tra individuo e società: tra nominalismo sociale (Tarde) e realismo sociale (Durkeim)

- ***Modelli ed
Autori di
riferimento***

Teoria della mente di G.H. Mead (1934): la mente individuale ha origine dalla società; altro generalizzato



ETNOMETODOLOGIA

- ***Focus***

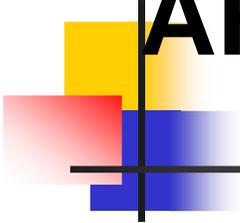
La realtà ha senso e valore in quanto prodotto dell'attività degli individui; le persone danno senso e valore a ciò che fanno (sense making)

- ***Teoria***

Prospettive filosofiche di tipo fenomenologico evidenziano come la realtà non esiste indipendentemente dal modo in cui è percepita dall'individuo (Schutz; Berger e Luckman)

- ***Modelli ed Autori di riferimento***

Approccio di Garfinkel (1967): "tutta la realtà sociale è una fragile costruzione che richiede un continuo lavoro di manutenzione"



APPROCCIO DRAMMATURGICO

- ***Focus***

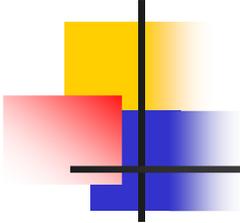
L'approccio fa riferimento all'uso della metafora come strumento per comprendere la realtà, utilizzando termini ed immagini che rimandano ad altre realtà.

- ***Teoria***

Teoria sociometrica di Moreno
Modello reappresentazionale di Goffman

- ***Modelli ed
Autori di
riferimento***

Analisi degli episodi di Harré e Secord



APPROCCIO DISCORSIIVO

- ***Focus***

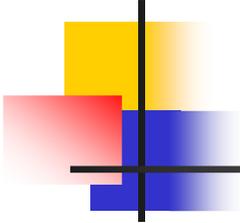
L'attenzione è posta sulla natura sociale dell'uomo e e della realtà nella quale è inserito (no individuo come unità di analisi); il dialogo e la conversazione come oggetto di studio

- ***Teoria***

Interazionismo simbolico (Mead)
Analisi conversazionale (Edwards)

- ***Modelli ed
Autori di
riferimento***

Analisi della rappresentazione della realtà come costruzione intersoggettiva che emerge nel rapporto sociale e nell'uso del linguaggio (Condor, Antaki 1997)



LA COGNIZIONE SOCIALE

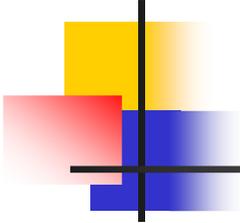
Nel rapporto con la realtà, gli individui sono motivati a conoscere il mondo che li circonda

La psicologia sociale sin dai suoi albori ha elaborato un approccio in base al quale la persona viene considerata come un individuo attivo in grado di elaborare le informazioni provenienti dall'ambiente in modo da orientare il proprio comportamento.

Si tratta di un approccio consolidato della psicologia sociale e che viene denominato "social cognition" (Nisbett, Ross, 1980; Fiske, Taylor 1991)

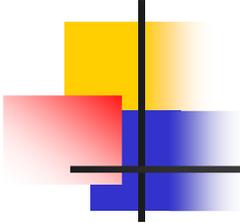
E' la mente che attivamente organizza i dati raccolti attraverso i processi sensoriali costruendo una realtà che va al di là dell'informazione data

LA COGNIZIONE SOCIALE: APPROCCIO OLISTICO



Approccio olistico: la persona acquisisce conoscenza della realtà non per semplice registrazione dei dati attraverso i processi sensoriali, ma percependo immediatamente le connessioni tra i vari elementi dell'oggetto di conoscenza. Ciò permette l'attribuzione di senso all'oggetto percepito.

La teoria di riferimento è la "Teoria della Gestalt" o della "Forma" secondo la quale la realtà non è la somma delle parti ma un insieme che assume un senso per l'individuo

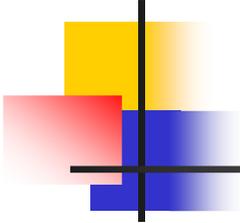


IL CAMPO PSICOLOGICO

Un esempio fondamentale di questo approccio olistico è rappresentato dalla teoria del campo di Kurt Lewin (1951).

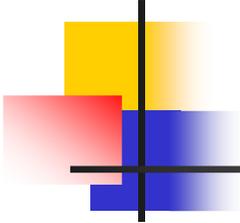
Secondo tale teoria, il campo psicologico di una persona dipende dall'interpretazione soggettiva che la persona costruisce rispetto al proprio ambiente sociale, considerando la configurazione delle caratteristiche della persona stessa e la situazione in cui si trova ad agire.

COGNIZIONE SOCIALE: MODELLI



L'approccio della "social cognition" si declinano secondo diversi modelli di interpretazione del funzionamento dell'individuo:

- Modello di individuo come *ricercatore di coerenza* (Anni '50 - '60)
- Modello dell'individuo come *scienziato ingenuo* (Anni '70)
- Modello dell'individuo come *economizzatore di risorse* (Taylor, 1981)
- Modello dell'individuo come *tattico motivato* (Fiske, Taylor 1991)



COGNIZIONE SOCIALE

MODELLO “RICERCATORE DI COERENZA”

Lo stato di incoerenza fra credenze o sentimenti è di per sé motivante al ripristino della coerenza tramite cambiamento dell’atteggiamento in questione

Modelli della coerenza cognitiva di Festinger (1957) e Heider (1958)

COGNIZIONE SOCIALE

MODELLO “SCIENZIATO INGENUO”

Come uno scienziato, l'individuo, dotato di capacità logico-razionali, raccoglie i dati necessari alla conoscenza di un certo oggetto e giunge a conclusioni logiche.

Studi sui processi attribuzionali: l'individuo, motivato a spiegare le cause di un evento sociale per prevedere e controllare la realtà, se libero da pressioni temporali valuta con cura l'evidenza derivante da fattori situazionali e da fattori disposizionali.

Esempio: la persona X si è comportata in modo aggressivo perché la situazione induceva questo tipo di comportamento, o perché “è” una persona aggressiva

Modello della covarianza di Kelley (1972)

COGNIZIONE SOCIALE

MODELLO “ECONOMIZZATORE DI RISORSE”

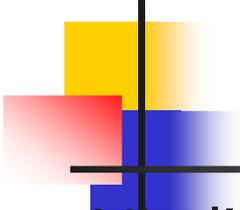
Nei processi di elaborazione delle informazioni, le persone non tengono in considerazione tutti i fattori in gioco, ma utilizzano “scorciatoie di pensiero” (euristiche)

Queste strategie di pensiero permettono loro di risparmiare tempo ed energie cognitive ma portano a distorsioni ed errori nel ragionamento e nel giudizio sociale

Gli errori sono dovuti a proprietà del sistema cognitivo; le motivazioni non sono prese in considerazione

COGNIZIONE SOCIALE

MODELLO “TATTICO MOTIVATO”



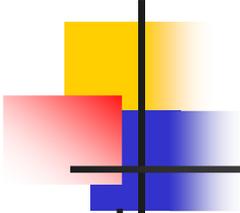
L'individuo possiede molte strategie cognitive a cui fa ricorso in base a scopi e bisogni salienti in una determinata situazione: è dunque in grado sia di pensare ed agire rapidamente, sia di soppesare con cura le informazioni che raccoglie nella realtà

La motivazione ha un ruolo fondamentale: tutta l'attività di conoscenza è un processo motivato

Motivazioni epistemologiche = motivazioni che hanno per oggetto la conoscenza stessa

- Bisogno di cognizione (Petty e Cacioppo, 1986): bisogno di elaborare con cura il contenuto di messaggi persuasivi
- Bisogno di chiusura cognitiva (Kruglanski, 1989): bisogno di ottenere una risposta chiara e non ambigua rispetto ad un oggetto di conoscenza

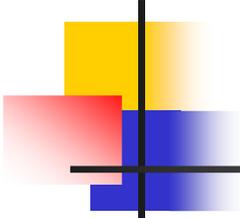
FUNZIONI DELLA CONOSCENZA SOCIALE



La conoscenza sociale è un'attività motivata frutto dell'azione sociale e guida dell'azione sociale. Motivazione e cognizione lavorano in interazione per orientare l'attività umana.

- James (1890): il ragionamento umano è selettivo in funzione dei nostri scopi
- Asch (1952): le persone si formano impressioni di personalità coerenti al fine di orientare le proprie relazioni sociali.
- Bruner (1957): determinati tratti di personalità vengono attivati dagli scopi posseduti dalla persona.
- Fiske (1992): Esiste un legame imprescindibile fra pensiero ed azione. “*Thinking is for doing*” - pensare è per agire

FATTORI COGNITIVI E SOCIALI DELLA COGNIZIONE



La cognizione sociale ha un carattere interpersonale, intersoggettivo e riflessivo (Higgins, 2000); enfatizza il livello cognitivo di analisi in psicologia sociale

Concerne l'influenza reciproca di variabili sociali e cognitive:

- Cognizione della psicologia sociale: comprensione dei processi cognitivi che affrontano oggetti di conoscenza di natura sociale

Esempio: studi sull'attribuzione causale

- Psicologia sociale della cognizione: comprensione degli effetti dello stare insieme ad altre persone sulla vita mentale

Esempio: studi sul confronto sociale

CONOSCENZA DELLA REALTA' SOCIALE

L'organizzazione della conoscenza: gli schemi e le categorie sociali

- La percezione umana non “riproduce” semplicemente la realtà esterna, ma la “ricostruisce” (Bartlett, 1932; Koffka, 1935) attraverso l'utilizzo di schemi
- Schemi = strutture cognitive che rappresentano un oggetto di conoscenza, includendo i suoi attributi e i loro legami. Influenzano la codifica delle informazioni nuove, il ricordo di informazioni già acquisite e le inferenze relative ai dati mancanti

PROCESSI “TOP-DOWN” E “BOTTOM-UP”

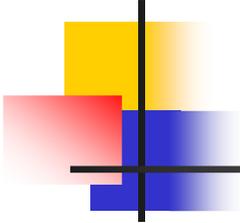
Secondo il modello di individuo come tattico motivato, le persone utilizzano due tipi di processi di conoscenza, a seconda degli scopi che perseguono:

- Processi di conoscenza top-down (o schema-driven): si basano sull'esistenza di concetti, conoscenze e teorie presenti in memoria, che permettono di trattare stimoli nuovi facendo riferimento a informazioni già possedute

Accorciano il lavoro cognitivo, ma possono indurre in errori e distorsioni dovuti all'influenza di conoscenze già possedute ed abitudini sull'interpretazione delle informazioni

- Processi bottom-up (o data-driven): si basano sui dati della situazione in atto raccolti tramite la percezione

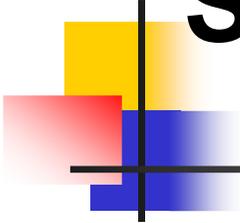
Sono più accurati, ma dispendiosi sul piano temporale in quanto sono centrati su ogni singolo elemento di informazione



IMPLICAZIONI

Implicazioni dei processi cognitivi di tipo schematico:

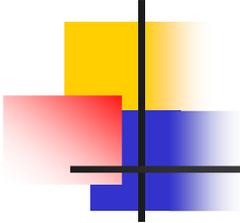
- Si basano su una iniziale categorizzazione degli stimoli sociali in base ad alcune caratteristiche possedute. Poiché alcune caratteristiche degli oggetti di una categoria non sono chiaramente distinguibili da quelle di esemplari di altre categorie, sono possibili errori di classificazione
- E' difficile individuare criteri necessari e sufficienti che definiscono l'appartenenza di un oggetto ad una determinata categoria: alcuni esemplari sono più rappresentativi di altri degli attributi tipici della categoria (*prototipi*)
- Le categorie sociali hanno un'organizzazione gerarchica inclusiva dei livelli più specifici; il livello di categorizzazione utilizzato dipende dalla situazione e dagli scopi degli individui



SCHEMI SOCIALI: TIPOLOGIE

Esistono diversi schemi sociali a seconda del tipo di informazioni disponibili. Essi influenzano la codifica delle nuove informazioni: la raccolta, l'interpretazione, la comprensione, il recupero di informazioni acquisite e le inferenze circa i dati mancanti.

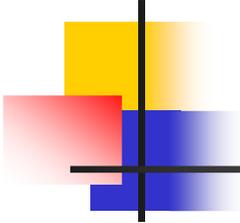
- Schemi di persona
- Schemi di sé
- Schemi di ruolo
- Schemi di eventi



SCHEMI DI PERSONA

Contengono le informazioni utilizzate per descrivere le persone in base a tratti di personalità (simpatico, aggressivo) o altre caratteristiche che le distinguono (studente di psicologia)

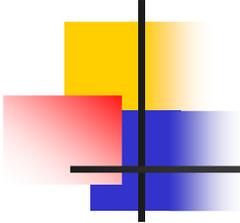
Inducono aspettative che influenzano il ricordo di azioni e la comprensione di nuove informazioni (Zadny e Gerard, 1974)



SCHEMI DI SE'

Contengono le informazioni relative a se stessi.

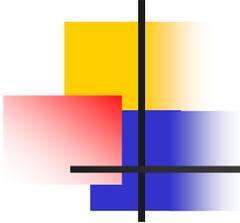
La descrizione di sé è organizzata intorno ad alcuni tratti centrali; le informazioni relative a questi tratti sono elaborate più velocemente rispetto alle informazioni relative a dimensioni meno importanti o aschematiche (Markus, 1977)



SCHEMI DI RUOLO

Organizzano le conoscenze relative ai comportamenti attesi da una persona che occupa una determinata posizione nella struttura sociale.

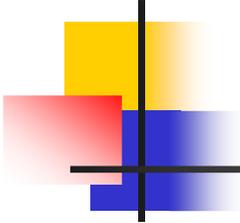
Esistono ruoli acquisiti tramite l'impegno (ad es., medico, professore) e ruoli ascritti, come il genere sessuale o la razza



SCHEMI DI EVENTI

Includono conoscenze relative alle sequenze di azioni appropriate in un determinato contesto, comprese le aspettative sul modo in cui si comporteranno gli altri

Esempio: le persone conoscono il “copione” di comportamento da seguire al ristorante, ed hanno aspettative precise rispetto al comportamento del cameriere ed alle regole da seguire

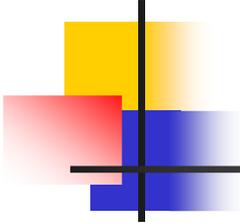


LE EURISTICHE: il ragionamento sociale

Euristiche: strategie o “scorciatoie” di pensiero semplificate che permettono alle persone di giungere rapidamente a giudizi sociali

Il ricorso alle euristiche è più probabile in situazioni in cui le persone devono impegnarsi nell’elaborazione di giudizi complessi in presenza di fattori che diminuiscono l’accuratezza dei processi cognitivi (ad esempio, stanchezza o mancanza di tempo)

EURISTICA DELLA RAPPRESENTATIVITA'



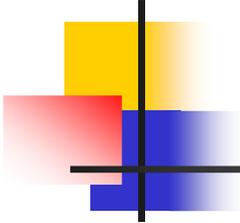
E' utilizzata per stimare la probabilità che si verifichi un determinato evento; in particolare, per decidere se un certo esemplare appartiene a una determinata categoria (Tversky e Kahneman, 1974)

Il criterio utilizzato per decidere è quello della rilevanza o somiglianza, mentre viene trascurata la probabilità di base

Esempio: una persona è descritta come mite, timida, ritirata. Qual è la sua professione: bibliotecario, trapezista, bagnino...?

La risposta più probabile sarà bibliotecario, in quanto le caratteristiche di personalità di questa persona rappresentano gli attributi di un bibliotecario

EURISTICA DELLA DISPONIBILITA'



E' utilizzata per valutare la frequenza o probabilità di un determinato evento: si basa sulla facilità e rapidità con cui vengono in mente esempi che fanno riferimento alla categoria del giudizio in questione. La stima di frequenza di un evento può essere influenzata da:

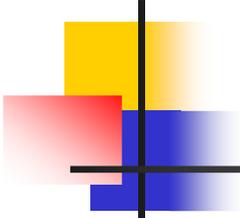
- Tendenze sistematiche utilizzate nella ricerca di informazioni
- Particolare “immaginabilità” di un particolare evento

Esempio: le persone valutano come cause di morte più frequenti eventi drammatici o accidentali come omicidi o atti terroristici rispetto a malattie cardiocircolatorie (Slovic, Fischhoff e Lichtenstein, 1976)

- Riferimento al sé

Esempio: entrambi i coniugi sovrastimano il proprio contributo personale alle attività domestiche, in quanto ricordano con più facilità esempi positivi del proprio comportamento (Ross e Sicoly, 1979)

EURISTICA DELLA SIMULAZIONE

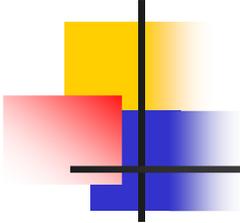


Costituisce una variante dell'euristica della disponibilità; è utilizzata per immaginare scenari ipotetici relativi a come potrebbero evolversi o avrebbero potuto evolversi certi eventi

La simulazione mentale di come certi eventi avrebbero potuto svolgersi nel passato, o pensiero controfattuale (“se non fosse successo così...”), ha importanti implicazioni per il giudizio sociale e le reazioni emotive ad eventi drammatici

Studio di Kahneman e Tversky (1982): tendenza a prevedere reazioni emotive più intense delle persone di fronte ad un accadimento negativo quando è possibile immaginare scenari alternativi che avrebbero potuto evitarlo

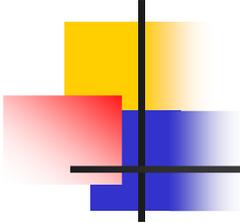
ANCORAGGIO ED ACCOMODAMENTO



In situazioni di incertezza, per emettere un giudizio le persone tendono ad “ancorarsi” a una conoscenza nota ed “accomodarlo” sulla base di informazioni pertinenti

I propri tratti, le proprie credenze ed i propri comportamenti rappresentano spesso punti di ancoraggio per il giudizio sociale

Esempio: nella previsione di risultati elettorali, le persone tendono ad esagerare la numerosità dei voti ottenuti dal partito da loro sostenuto (Palmonari, Arcuri e Giroto, 1994)



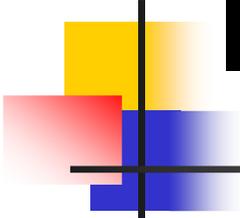
L'ATTRIBUZIONE CAUSALE

La spiegazione della realtà sociale

Attribuzione causale: processo che le persone mettono in atto per spiegare gli eventi sociali, al fine di controllarli, prevederli e quindi mettere in atto comportamenti appropriati

“LOCUS”

INTERPRETARE GLI EVENTI



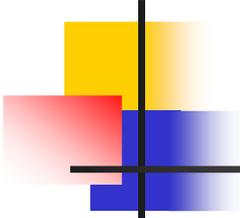
Il contributo di Fritz Heider

Heider (1944; 1958): il compito della “psicologia del senso comune” è comprendere come le persone interpretano gli eventi

Locus o origine della causalità: la causa di un comportamento può risiedere in fattori interni o personali (motivazioni, abilità) o in fattori esterni o situazionali.

L'individuo utilizza le informazioni a sua disposizione relative ai fattori interni ed esterni per fare inferenze circa le cause di un evento

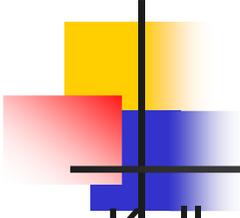
TEORIA DELL'INFERENZA CORRISPONDENTE



Modello di Jones e Davis (1965): lo scopo dell'attribuzione di causa è compiere inferenze corrispondenti, ossia giungere alla conclusione che il comportamento di una persona riflette disposizioni interne o qualità stabili. Tali inferenze si basano su fattori quali:

- analisi degli effetti non comuni: il confronto fra il comportamento scelto e le opzioni possibili è informativo su qualità della persona
- desiderabilità sociale: minore la desiderabilità sociale di un comportamento, più questo è attribuito a disposizioni interne
- libera scelta: i comportamenti messi in atto liberamente sono più informativi rispetto a comportamenti messi in atto per costrizione
- aspettative comportamentali legate ai ruoli: il comportamento è maggiormente informativo se non deriva da norme legate ai ruoli

TEORIA DELLA COVARIAZIONE



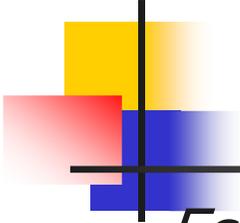
Kelley (1972): per giungere a un giudizio causale le persone valutano le informazioni riguardanti la covariazione di tre elementi informativi:

- distintività: l'effetto si produce solo quando l'entità è presente?
- coerenza temporale e nelle modalità: l'effetto si manifesta tutte le volte in cui l'entità è presente allo stesso modo?
- consenso: tutte le persone presenti percepiscono l'effetto come dovuto alla presenza dell'entità?

Il risultato di tale processo è un'attribuzione causale disizionale se l'effetto presenta alta distintività, alta coerenza e alto consenso

I tre fattori non hanno uguale valore predittivo: le informazioni riguardanti la coerenza nel tempo sono le più importanti

TEORIA DELLA COVARIAZIONE



Esempio: perché non capisco la lezione del docente X?

- **distintività:** il fatto di non capire la lezione è legato al docente X? O si verifica anche con altri docenti?
- **coerenza temporale e nelle modalità:** il fatto di non capire la lezione del docente X è limitato a questa mattina? O è sempre così?
- **consenso:** anche gli altri studenti non capiscono la lezione del docente X?

In presenza di alta distintività, alta coerenza ed alto consenso, l'attribuzione causale risulta tutta a carico dell'entità in questione, ossia del docente X

PROCESSI DI ATTRIBUZIONE

tendenze sistematiche

Self serving bias: tendenza ad attribuire i propri successi a cause interne e gli insuccessi a cause esterne

Due spiegazioni possibili:

- spiegazione cognitiva: in genere le persone hanno più esperienze di successi che di insuccessi, e fanno ricorso a questa conoscenza personale nella formulazione di giudizi di causalità rispetto ai propri risultati
- spiegazione motivazionale: indipendentemente dalle esperienze reali di successi ed insuccessi, le persone sono motivate a valorizzarsi e a considerare se stesse positivamente

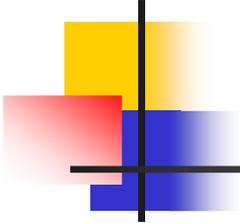
ERRORE FONDAMENTALE DI ATTIBUZIONE

Tendenza a sovrastimare il peso di fattori disposizionali e sottostimare il peso di fattori situazionali nelle spiegazioni causali (Heider, 1958; Ross, 1977; Jones e Harris, 1967).

Interpretazioni:

- Gilbert (1989): esistono due fasi nel processo attribuzionale. Inizialmente l'individuo compie una attribuzione disposizionale automatica; se il contrasto fra evidenza e attribuzione è troppo grande, aggiusta il giudizio in base alle influenze situazionali
- Heider (1958): le cause vengono attribuite a fattori salienti dal punto di vista percettivo; l'attore è percepito come figura saliente, la situazione o sfondo rimane in ombra.

DISCREPANZA ATTORE-OSSERVATORE



Tendenza ad attribuire le cause del proprio comportamento a fattori situazionali, e le cause del comportamento altrui a fattori disposizionali

Interpretazioni:

- l'attore dispone di conoscenze accurate sul modo in cui si è comportato in passato: questo scoraggia attribuzioni disposizionali verso se stesso
- distorsione percettiva: la situazione è il fattore più saliente per l'attore, mentre per l'osservatore il fattore più saliente e quindi più informativo è la persona