

Corso di Laurea in Scienze del Servizio Sociale
a.a. 2016/2017

Psicologia Sociale e di Comunità

Modulo di **PSICOLOGIA SOCIALE E DEI GRUPPI**

Alessio Nencini
alessio.nencini@univr.it

Gli Atteggiamenti

Origini e definizioni

Atteggiamenti: Conoscenza e valutazione

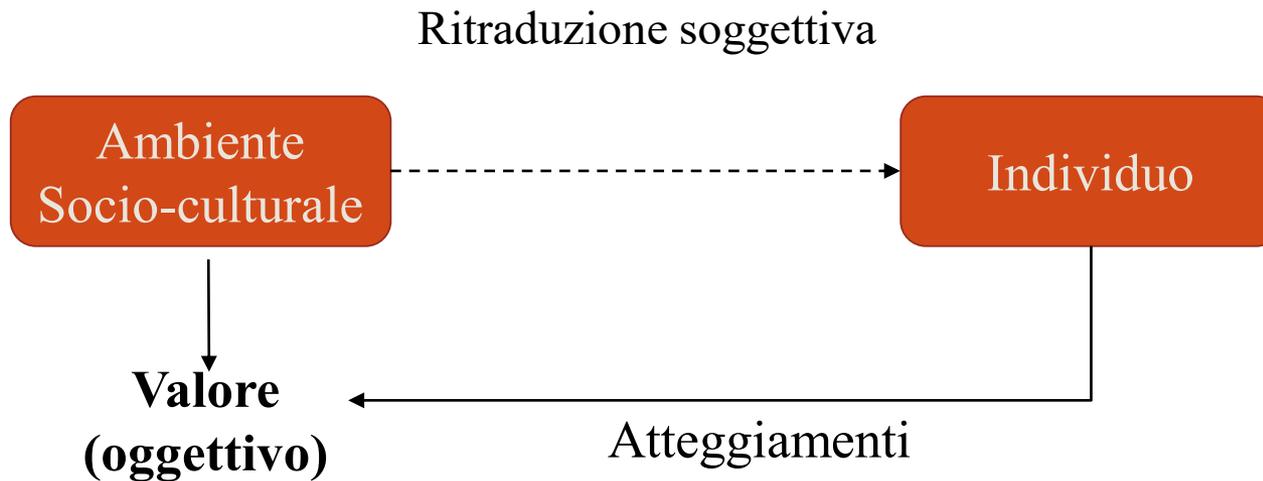
- ▶ Interpretazione degli «oggetti» del mondo non solo attraverso elementi contestuali, ma anche e soprattutto in relazione a noi stessi.
- ▶ «Conoscere» qualcosa significa situarla nelle pratiche d'uso che la rendono conoscibile

«Una valutazione favorevole o sfavorevole verso qualcosa o qualcuno, radicata nelle proprie credenze ed esibita nei sentimenti e nei comportamenti»

(Eagly & Chaiken, 2005)

Scuola di Chicago

- ▶ Approccio interazionista: Mead, Thomas e Znaniecki
- ▶ Atteggiamento come «segno»: quella parte non visibile ed interiore del «gesto»



«Se gli uomini definiscono reali le situazioni, queste saranno reali nelle loro conseguenze»

(Thomas e Thomas, 1928)

Approccio cognitivo

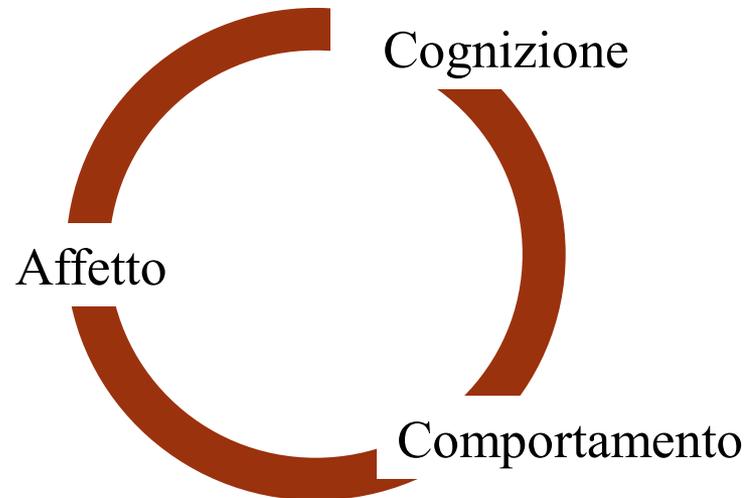
- ▶ Gordon Allport (1935): atteggiamento come forma valutativa di conoscenza
- ▶ «stato di prontezza mentale... che esercita un'influenza direttrice o dinamica sulle risposte che un individuo dà agli oggetti e situazioni con cui si relaziona»

«Siamo molto ben allenati e molto abili a trovare le ragioni per quello che facciamo, ma non siamo altrettanto bravi a fare ciò per cui troviamo le ragioni.»

(Abelson, 1972)

Modello tripartito (Rosenberg e Hovland, 1960)

- ▶ Atteggiamento composto da tre componenti:
 1. Cognitiva (conoscenza)
 2. Affettiva (emozioni)
 3. Comportamentale (tendenza all'agire)



«Misurazione» degli atteggiamenti

- ▶ Il problema della misurazione in psicologia sociale
 - ▶ Quantificazione di costrutti ipotetici
 - ▶ Misurazione come uso del linguaggio
 - ▶ Prevedibilità, affidabilità, validità
 - ▶ Desiderabilità sociale

«Misurazioni» esplicite degli atteggiamenti

- ▶ Thurstone (1928): *scala a intervalli soggettivamente uguali*
- ▶ Likert (1932): *scala a punteggi sommati* 
- ▶ Osgood, Suci e Tannenbaum (1957): *differenziale semantico* 

«Misurazioni» implicite degli atteggiamenti

- ▶ Fazio (1986; 1995): atteggiamento interviene maggiormente su processi di percezione e giudizio quando è più *accessibile* cognitivamente.
- ▶ Quindi metodi classici di rilevazione degli atteggiamenti richiedono elaborazioni intenzionali e controllate.
- ▶ Metodi per accedere alle valutazioni *immediate* riguardo un oggetto:
 - ▶ *Priming affettivo*
 - ▶ IAT (*Implicit Association Test*)

<https://implicit.harvard.edu/implicit/italy/>



Atteggiamenti e Comportamenti

Quando gli atteggiamenti sono predittivi dei comportamenti?

Atteggiamenti manifesti e predizione dei comportamenti

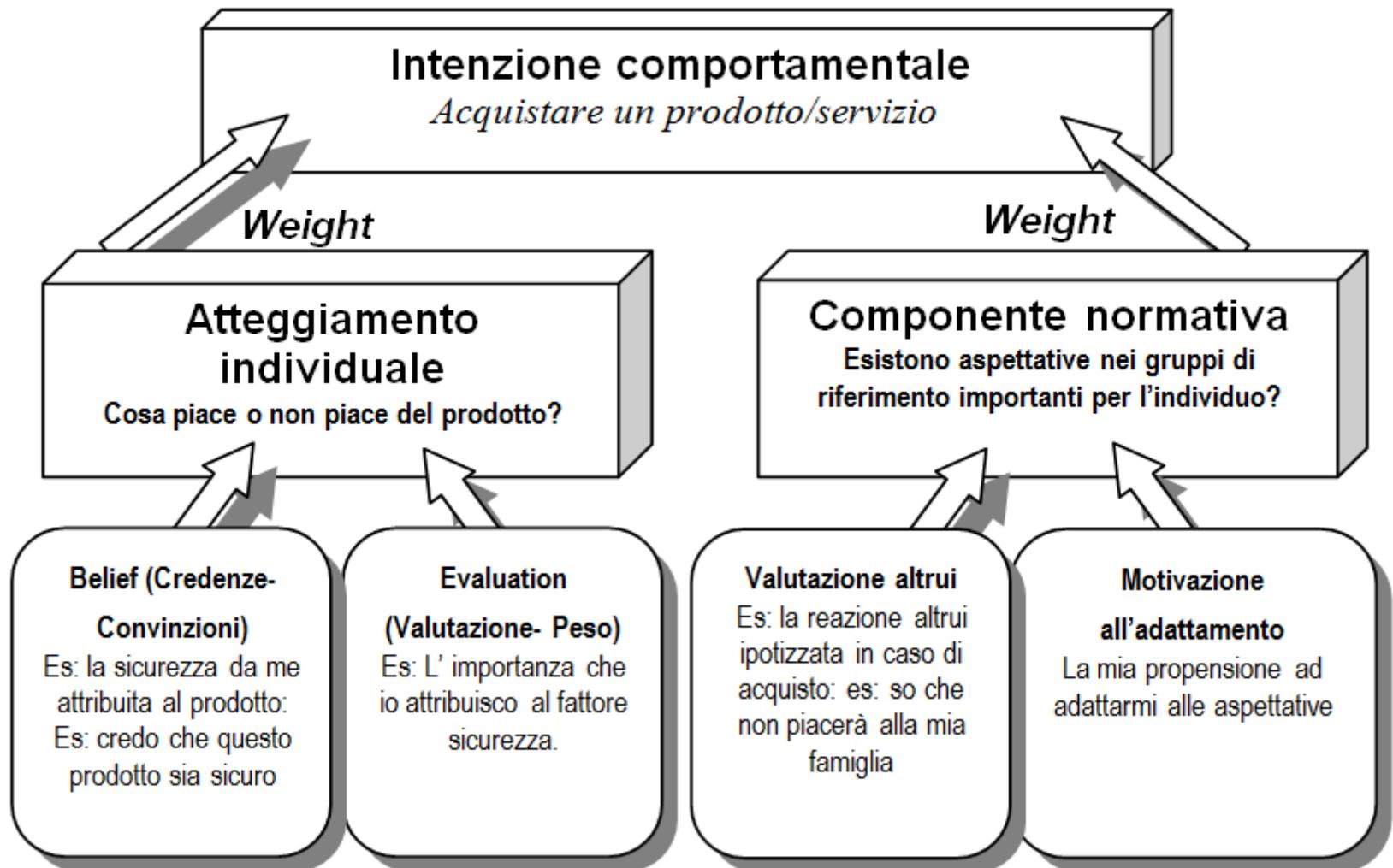
(LaPiere, R. T. (1934). Attitude and action. *Social Forces*, 13, 230-237)

- ▶ *Procedura:* Visita di 250 luoghi di ricettività turistica insieme ad una coppia di cinesi
- ▶ *Variabili:*
 - ▶ Comportamento manifesto: accettazione o meno della coppia
 - ▶ Atteggiamento dichiarato: accettazione o meno della coppia
- ▶ *Risultati:*
 - ▶ La coppia venne ricevuta tutte le volte tranne una
 - ▶ Il 90% dei responsabili delle strutture affermò di non accogliere cinesi e di non servirli

La Teoria dell'Azione Ragionata

- ▶ Gli atteggiamenti in generale non predicano i comportamenti, ma se pertinenti ad una situazione specifica risultano essere degli ottimi predittori di comportamenti specifici (Fishbein & Ajzen, 1975).
- ▶ L'effettivo comportamento di una persona dipende da:
 1. L'atteggiamento
 2. Norme sociali
 3. *Percezione di controllo* (Teoria del Comportamento Pianificato; Ajzen e Madden, 1986)

La Teoria dell'Azione Ragionata applicata alle intenzioni di acquisto



C'è posta per te

(Bushman, B. J. & Bonacci, A. M. (2004). You've got mail: Using e-mail to examine the effect of prejudiced attitudes on discrimination against Arabs. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 753-759)

▶ *Procedura:*

- ▶ Valutazione dell'atteggiamento nei confronti degli arabi americani nella primavera del 2002 (questionario).
- ▶ Ricezione di una email «per errore» destinata ad un nome arabo/americano (comportamento: reinvio della email al mittente).

▶ *Partecipanti:*

- ▶ 940 studenti dell'Università del Michigan (questionario)
- ▶ 512 (194 U; 318 D) hanno dato il proprio consenso per la seconda parte dell'esperimento (email)

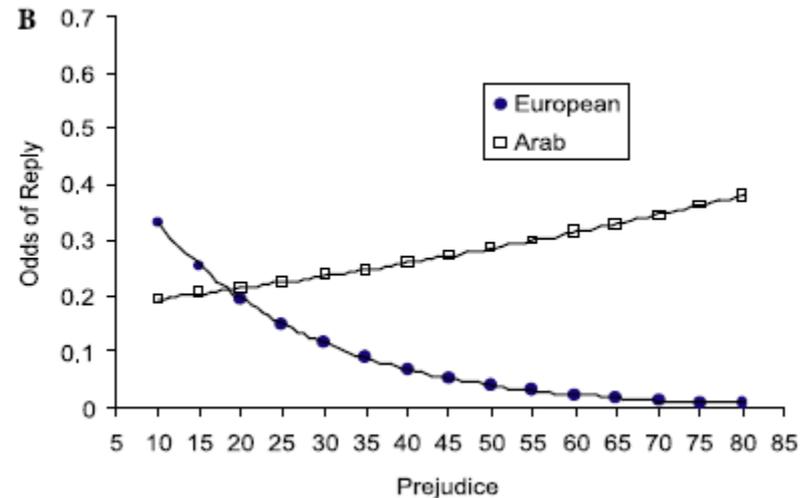
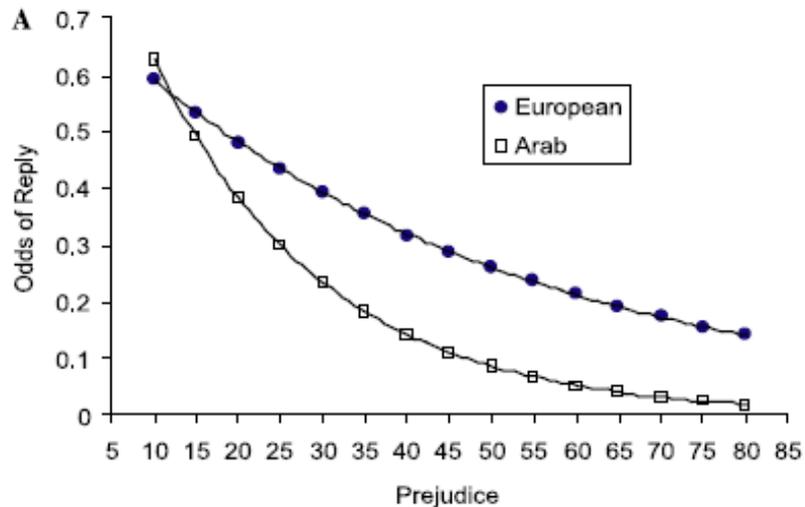
▶ *Variabile indipendente:*

- ▶ Nome del mittente (arabo o americano)
- ▶ Contenuto dell'email (buone notizie o cattive notizie)

C'è posta per te

(Bushman, B. J. & Bonacci, A. M. (2004). You've got mail: Using e-mail to examine the effect of prejudiced attitudes on discrimination against Arabs. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 753-759)

► Risultati



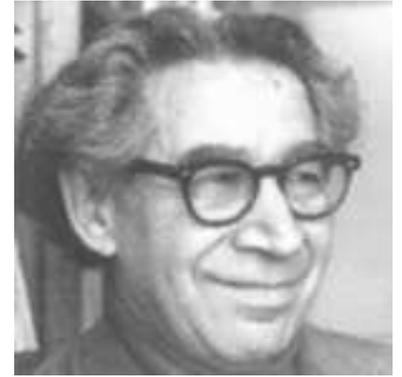
► Conclusioni

- Nel contesto sociale successivo all'11 settembre 2001 negli Stati Uniti, atteggiamenti pregiudiziali predicavano sottili comportamenti discriminatori nei confronti degli arabi americani

Atteggiamenti e Comportamenti

Quando i comportamenti influiscono sugli atteggiamenti?

La teoria della dissonanza cognitiva



- ▶ Leon Festinger
- ▶ Le persone tendono ad una coerenza di pensiero.
- ▶ Quando si viene a creare uno stato di incoerenza o *dissonanza* occorre una ristrutturazione cognitiva che ristabilisca l'equilibrio.
- ▶ La dissonanza è vissuta come uno stato psicologico spiacevole.
- ▶ Ricerca degli elementi a sostegno della propria scelta.



La volpe e l'uva (Esopo)



Una volpe affamata vide dei grappoli d'uva che pendevano da un pergolato, e tentò di afferrarli. Ma non ci riuscì. "Robaccia acerba!" disse allora tra sé e sé; e se ne andò. Così, anche fra gli uomini, c'è chi, non riuscendo per incapacità a raggiungere il suo intento, ne dà la colpa alle circostanze.

La teoria della dissonanza cognitiva

- ▶ Condizioni per la dissonanza:
 - **Incoerenza** tra il comportamento ed i propri atteggiamenti
 - Responsabilità personale del comportamento
 - Incoerenza genera uno stato sgradevole di attivazione fisiologica



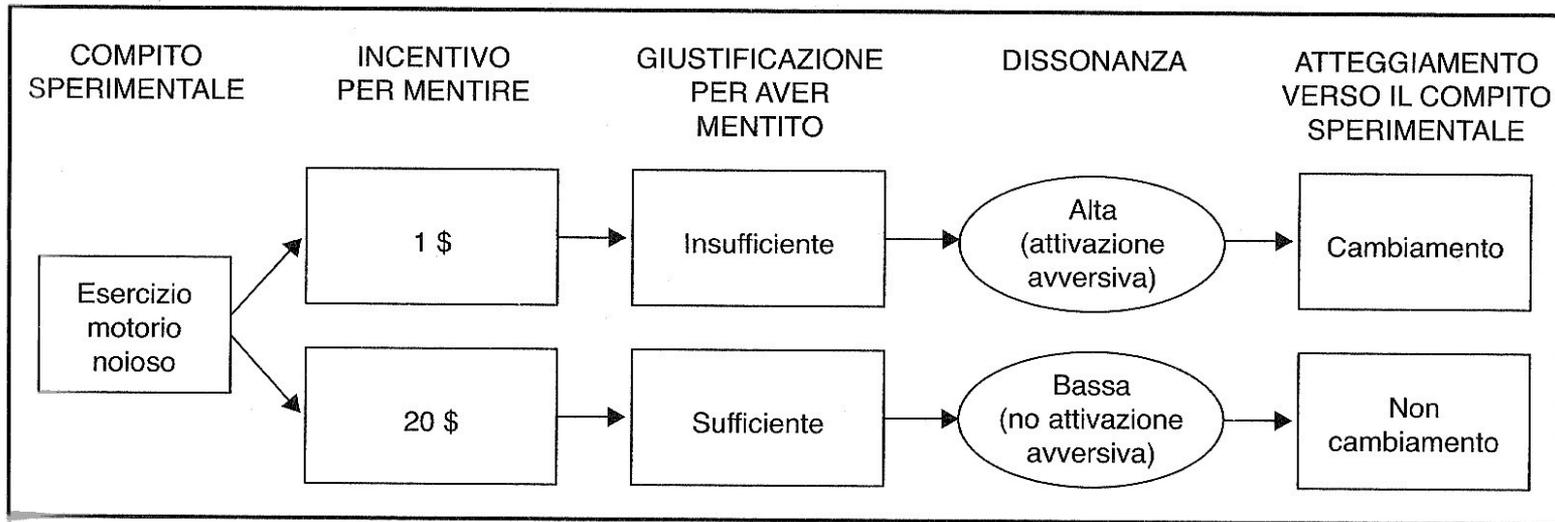
Cognitive consequences of forced compliance

Festinger, L.; Carlsmith, J. M. (1959). *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(2), 203-210.

- ▶ *Partecipanti*: 71 studenti universitari
- ▶ *Procedura*: Compiti noiosi e lunghi. Viene chiesto di convincere il successivo partecipante (collaboratore) che il compito è bello e divertente.
- ▶ *Condizioni sperimentali*:
 - » Alto incentivo = 20 \$ per “mentire”
 - » Basso incentivo = 1 \$ per “mentire”
- ▶ *Variabili dipendenti*:
 - » Atteggiamenti “reali” nei confronti dei compiti
 - » Comportamento convincente o meno

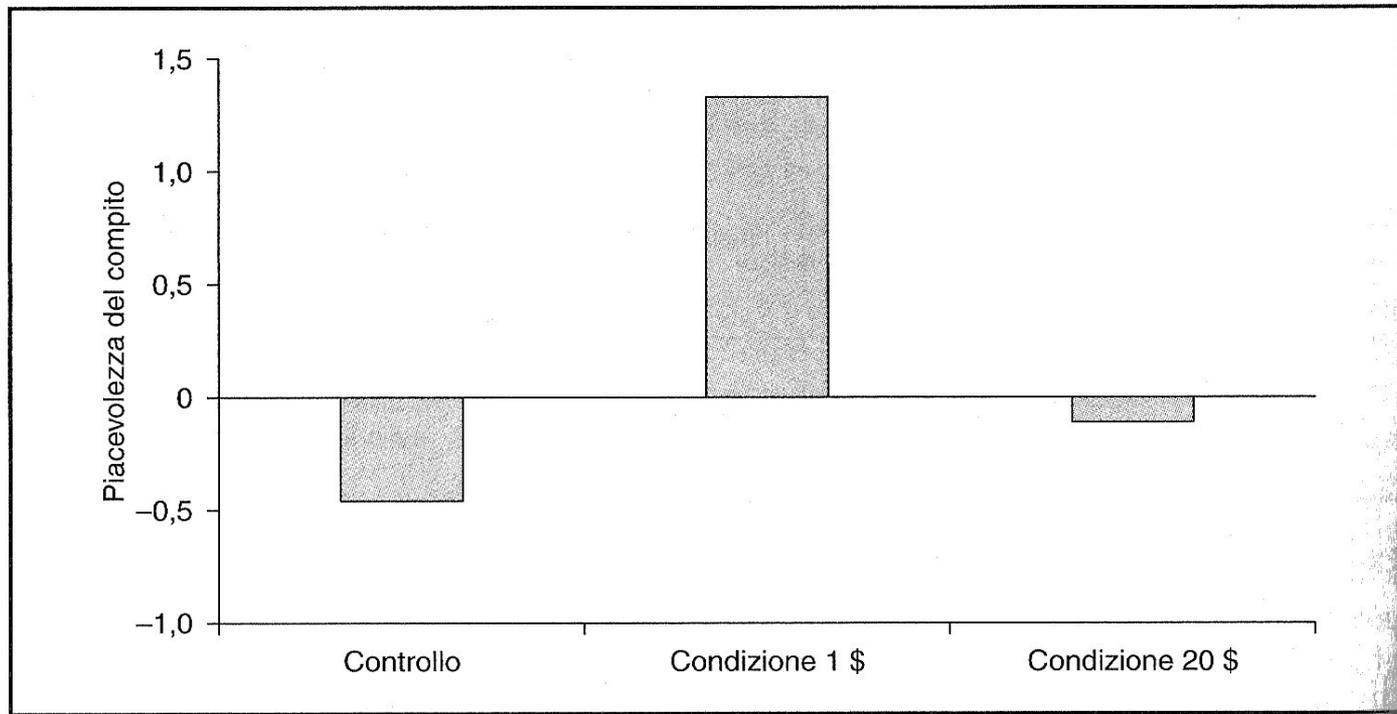
«20 dollari per una menzogna»

Ipotesi sperimentali



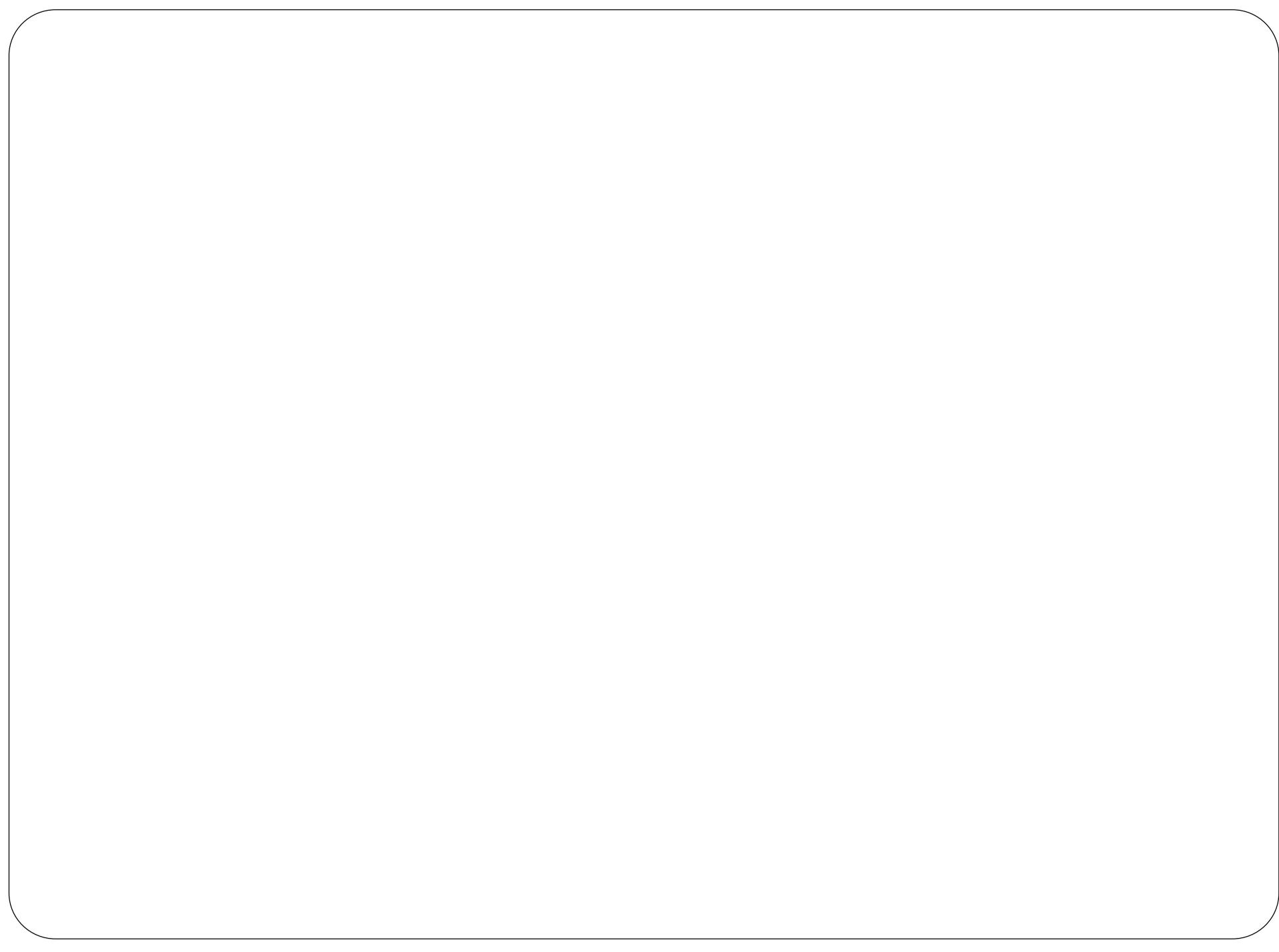
«20 dollari per una menzogna»

Risultati



Conclusioni

La dissonanza è maggiore quando la **giustificazione per le azioni è insufficiente**, portando ad un cambio dell'atteggiamento iniziale



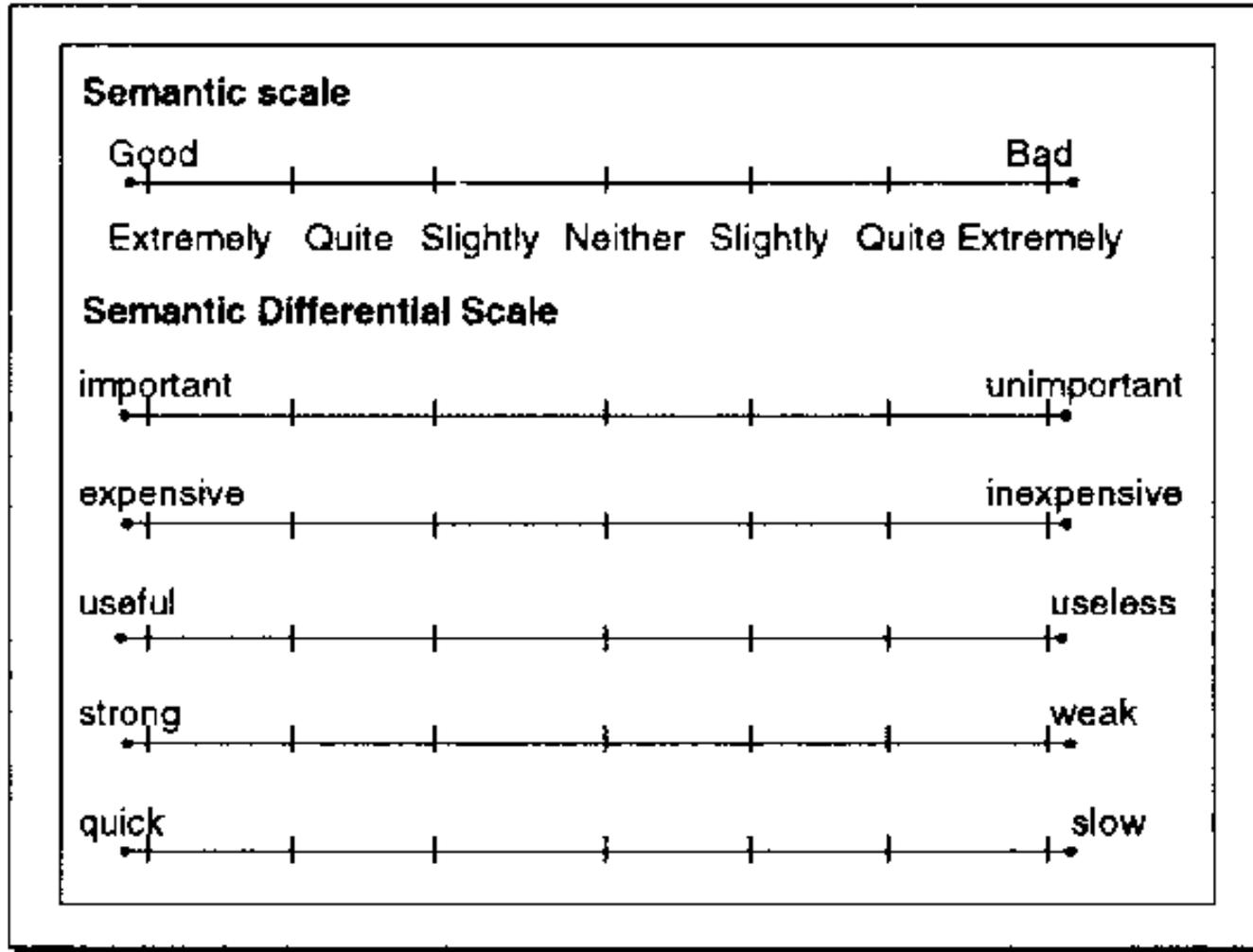
Esempio di scala tipo «Likert»

Scala di Likert a 5 punti

| Item | Molto D'accordo | D'accordo | Indeciso | Disaccordo | Per niente d'accordo |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| La birra artigianale non è migliore della industriale | <input type="checkbox"/> |
| La produzione artigianale garantisce max qualità della birra | <input type="checkbox"/> |
| Birra Industriale è meno salutare di quella artigianale | <input type="checkbox"/> |
| La birra artigianale mi piace | <input type="checkbox"/> |



Esempio di differenziale semantico



Possibili domande

- Cosa si intende per «atteggiamento» in psicologia sociale. Descrivere il costrutto facendo riferimento ad una delle teorie studiate.
- Descrivere il rapporto tra atteggiamenti e comportamenti, facendo riferimento ad esempi di ricerca o esempi della vita quotidiana.
- La teoria della dissonanza cognitiva. Descrivere i principali assunti teorici facendo riferimento, ove possibile, a contributi di ricerca.
- La Teoria dell'Azione Ragionata. Descriverne gli assunti facendo riferimento a ricerche o esempi della vita quotidiana.