



Riprodursi è altrettanto importante del vivere, essendo inutile vivere se non ci sopravvive ciò che s'è fatto d'importante. "Sta di fatto che gran parte del nostro comportamento sociale può essere compreso nei termini della nostra tendenza istintiva a riprodurci"

SELEZIONE del partner sessuale e riproduttivo
 "forse il fatto più saliente è che **le donne sono più selettive degli uomini**". Qualche numero: **¾ degli studenti** universitari accettava il "vuoi venire a letto con me?" di una sconosciuta attraente; **nessuna** studentessa accettava.



La spiegazione data è che **la riproduzione è molto più dispendiosa per le donne** che per gli uomini.



3) spiega
 perché gli uomini diventano altrettanto selettivi delle donne quando il sesso diventa costoso anche per loro (ad es. quando scelgono una compagna a lungo termine)

Quando c'è ATTRAZIONE? Le persone con cui siamo disposti a fare sesso son poche e quelle con cui siamo disposti ad avere figli ancora meno, mentre è straordinariamente elevato il numero delle persone con le quali non siamo disposti a fare né l'una né l'altra. Davanti ad una nuova conoscenza, come decidiamo dove classificarla? Se non ci **attrae**, non siamo disposti a farci nulla.

FATTORI SITUAZIONALI il principale dei quali è la **prossimità fisica** delle persone ovvero il loro **abitare vicino**
 Prima che voi cominciate ad escludere **potenziali compagni di vita**, la geografia ha già escluso per voi il 99,99% della popolazione mondiale.

- Quasi il 50% mise il vicino della porta accanto tra i suoi 3 amici più intimi.
 - Non è solo la **facilità di frequentarsi** ma anche una **forte motivazione a farsi piacere i vicini** (interazioni più piacevoli se vi piacciono)
 * **Effetto di mera esposizione: preferire persone o oggetti ai quali si è stati esposti con più frequenza.**

* I soggetti preferivano forme, volti e oggetti che avevano appena visto a quelli nuovi, anche se l'avevano visti per troppo poco tempo per diventarne coscienti



- Ci piace pensare che l'attrazione derivi dalle qualità delle persone coinvolte, ma la ricerca dimostra che è spesso il risultato di incidenti geografici che mettono le persone nello stesso luogo allo stesso momento.

I **luoghi** e i **momenti** che rendono gli altri più attraenti sono quelli che per qualche motivo aumentano l'**attivazione del corpo**. Una **erronea interpretazione** può infatti attribuire tale attivazione alla persona presente, **considerandola più attraente** di quanto è realmente.
 Es.: Uomini **intervistati a metà di un ponte stretto sospeso su un abisso** da una donna telefonavano in % **molto maggiore** rispetto a quelli **intervistati alla fine del ponte**. Parte dell'eccitazione **dovuta al pericolo** veniva erroneamente considerata **eccitazione provocata da lei**.



Più una relazione deve rimanere **SEGRETA** più le persone si trovano attraenti.

Tutto erronea attribuzione? No:

- **Il proibito è attraente;**
 - il rischio porta a **sopravvalutare**
 - i pensieri **tendono a fare l'opposto**



"Sì, ma solo se mi prometti di non dirlo a nessuno"

FATTORI FISICI "Sapete per esperienza che l'**aspetto [fisico]** di una persona influenza la vostra attrazione nei suoi confronti, ma la ricerca ci dice che **questa influenza è più forte** di quanto si sospetti"

- Assegnati a caso i partner per una festa da ballo tra matricole e rilevato a metà ballo **quanto li ritenessero attraenti e desiderassero rivederli**, si misurarono molti degli attributi, dai loro atteggiamenti alla loro personalità, ma trovando che l'aspetto fisico era il **solo** attributo che influenzava l'attrazione.

- "L'**altezza in un uomo** e il **peso in una donna** erano **tra i migliori fattori predittivi di quante risposte un annuncio personale avrebbe ricevuto**".

- "Da un altro studio è emerso che l'avvenenza fisica era il **solo** fattore predittivo della scelta online di un partner con cui uscire, **sia da parte delle donne che degli uomini**".

"Le persone belle hanno più amici, più persone dell'altro sesso con cui uscire, una maggiore attività sessuale e più occasioni di divertimento di quanto ne abbia il resto di noi, e nel corso della vita possono pure aspettarsi di guadagnare il 10% in più."

"Essere belli paga. Ma **in che cosa consiste esattamente la BELLEZZA?**"



"Quelli di noi che sono meno che perfetti amano pensare che la bellezza sia nell'occhio di chi guarda", invece sta in chi abbiamo di fronte. Un uomo attraente è **un triangolo invertito** (spalle larghe con vita e fianchi stretti) una donna attraente è **una clessidra** (spalle e fianchi larghi, con una vita che sia il 70% dei fianchi). Piacciono volti/corpi con **una buona simmetria bilaterale**. Piacciono i **volti femminili immaturi** (occhi grandi, sopracciglia alte e mento piccolo) e **maschili maturi**.



Essere attratti da un'altra persona comporta ben di più che segnali fisici di fertilità o di disponibilità di risorse.



Gli attributi fisici possono attirare l'attenzione ma poi andiamo rapidamente oltre

davanti a una persona con una dotazione genetica favorevole alla riproduzione e alla cura parentale (=> all'immortalità dei nostri geni).

FATTORI PSICOLOGICI Per il protrarsi dell'interesse reciproco contano **le qualità interiori delle persone**: "la personalità, i punti di vista, gli atteggiamenti, le convinzioni, i valori, le ambizioni e le capacità"

Sulle preferenze delle persone non si discute, anche perché sono le nostre diversità a renderci unici, ma "l'intelligenza, il senso dell'umorismo, la sensibilità e l'ambizione occupano un posto privilegiato nella lista di quasi tutti"

"Benché possiamo essere attratti dalla persona con la mente più pronta e il QI più alto, dalla ricerca emerge che tipicamente interagiamo con le persone **la cui posizione rispetto a queste dimensioni è all'incirca simile alla nostra**. Sposiamo persone simili a noi per livello di istruzione, retroterra religioso, appartenenza etnica, status socioeconomico e personalità."
 Di tutte le variabili studiate "il genere pare essere la sola per la quale la maggioranza delle persone mostra costante preferenza per la dissimilarità" **Perché la similarità è tanto attraente?**

- (1) Perché è **più facile concordare**;
- (2) Perché **ci fa essere sicuri che le nostre scelte siano corrette**



L'attrazione sessuale

nel libro di **psicologia generale** di Schacter



Riprodursi è altrettanto importante del vivere, essendo inutile vivere se non ci sopravvive ciò che s'è fatto d'importante. "Sta di fatto che gran parte del nostro comportamento sociale può essere compreso nei termini della nostra tendenza **istintiva** a riprodurci" (per gli umani tramandare le proprie scoperte vale **almeno 1000 e forse 1 milione di volte +** che tramandar i propri geni

SELEZIONE del partner sessuale e riproduttivo (1 su 1000 realmente, ma **simbolicamente sempre**): "forse il fatto più saliente è che **le donne sono più selettive degli uomini**". Qualche numero: **¾ degli studenti** universitari accettava il "vuoi venire a letto con me?" di una sconosciuta attraente; **nessuna** studentessa accettava. [Ciò s'accorda con l'ipot. che ruolo maschile sia proporre e ruolo femminile sia decidere, base del sesso umano non riproduttivo ma approvatorio]

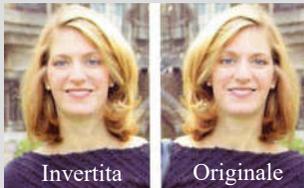
La spiegazione data è che **la riproduzione è molto più dispendiosa per le donne** che per gli uomini. Essa: 1) **aiuta a capire** xché il ruolo da dirigente sia and alle donne; 2) **permette di prevedere** che una cultura che glorifica gli uomini promiscui definendoli **playboy** e disprezza le donne promiscue definendole **sgualdrine**, aumentando il costo del sesso, **aumenta la selettività femminile** [!]; 3) **spiega** perché gli uomini diventano altrettanto selettivi delle donne quando il sesso diventa costoso anche per loro (ad es. quando scelgono una compagna a lungo termine) [il che riconferma i ruoli perché...]

Quando c'è ATTRAZIONE? Le persone con cui siamo disposti a fare sesso son poche e quelle con cui siamo disposti ad avere figli ancora meno, mentre è straordinariamente elevato il numero delle persone con le quali non siamo disposti a fare né l'una né l'altra. Davanti ad una nuova conoscenza, come decidiamo dove classificarla? Se non ci **attrae**, non siamo disposti a farci nulla.

FATTORI SITUAZIONALI il principale dei quali è la **prossimità fisica** delle persone ovvero il loro **abitare vicino**. Prima che voi cominciate ad escludere **potenziali compagni di vita**, la geografia ha già escluso per voi il 99,99% della popolazione mondiale.

- Quasi il 50% mise il vicino della porta accanto tra i suoi 3 amici più intimi.
- Non è solo la **facilità di frequentarsi** ma anche una **forte motivazione a farsi piacere i vicini** (interazioni più piacevoli se vi piacciono)
* **Effetto di mera esposizione**: **preferire persone o oggetti ai quali si è stati esposti con più frequenza.**

* I soggetti preferivano forme, volti e oggetti che avevano appena visto a quelli nuovi, anche se l'avevano visti per troppo poco tempo per diventarne coscienti



- Ci piace pensare che l'attrazione derivi dalle qualità delle persone coinvolte, ma la ricerca dimostra che è spesso il risultato di incidenti geografici che mettono le persone nello stesso luogo allo stesso momento.

I **luoghi** e i **momenti** che rendono gli altri più attraenti sono quelli che per qualche motivo **aumentano l'attivazione del corpo**. Una **erronea interpretazione** può infatti attribuire tale attivazione alla persona presente, **considerandola più attraente** di quanto è realmente. Es.: Uomini **intervistati a metà di un ponte stretto sospeso su un abisso** da una donna telefonavano in % **molto maggiore** rispetto a quelli **intervistati alla fine del ponte**. Parte dell'eccitazione dovuta al pericolo veniva erroneamente considerata **eccitazione provocata da lei**.



Ha un orientamento emozionale al successo



Più una relazione deve rimanere **SEGRETA** più le persone si trovano attraenti. Tutto erronea attribuzione? No: - Il proibito è attraente; - il rischio porta a sopravvalutare - i pensieri tendono a fare l'opposto



"Sì, ma solo se mi prometti di non dirlo a nessuno"

FATTORI FISICI "Sapeste per esperienza che l'aspetto [fisico] di una persona influenza la vostra attrazione nei suoi confronti, ma la ricerca ci dice che **questa influenza è più forte** di quanto si sospetti"

- Assegnati a caso i partner per una festa da ballo tra matricole e rilevato a metà ballo **quanto li ritenessero attraenti e desiderassero rivederli**, si misurarono molti degli attributi, dai loro atteggiamenti alla loro personalità, ma trovando che l'aspetto fisico era il **solo** attributo che influenzava l'attrazione.
- "L'**altezza in un uomo** e il **peso in una donna** erano **tra i migliori fattori predittivi** di quante risposte un annuncio personale avrebbe ricevuto".
- "Da un altro studio è emerso che l'avvenenza fisica era il **solo** fattore predittivo della scelta online di un partner con cui uscire, **sia da parte delle donne che degli uomini**".
"Le persone belle hanno più amici, più persone dell'altro sesso con cui uscire, una maggiore attività sessuale e più occasioni di divertimento di quanto ne abbia il resto di noi, e nel corso della vita possono pure aspettarsi di guadagnare il 10% in più."
"Essere belli paga. Ma in che cosa consiste esattamente la BELLEZZA?"



La bellezza è nell'occhio di chi guarda ed è un riflesso della bellezza che ci aspettiamo dalla nuova vita (quella basata sulla nuova struttura che la coincidenza di due persone diverse ha approvato come promettente e che il fare sesso mette in uso, spinta nella memoria permanente dal piacere provato da entrambi nello stesso momento)

"Quelli di noi che sono meno che perfetti amano pensare che la bellezza sia nell'occhio di chi guarda", invece sta in chi abbiamo di fronte. Un uomo attraente è **un triangolo invertito** (spalle larghe con vita e fianchi stretti) una donna attraente è **una clessidra** (spalle e fianchi larghi, con una vita che sia il 70% dei fianchi). Piacciono volti/corpi con **una buona simmetria bilaterale**. Piacciono i **volti femminili immaturi** (occhi grandi, sopracciglia alte e mento piccolo) e **maschili maturi**.



Secondo la prospettiva evolutivistica siamo attratti quando i nostri geni ci dicono che siamo davanti a una persona con una dotazione genetica favorevole alla riproduzione e alla cura parentale (=> all'immortalità dei nostri geni).



Essere attratti da un'altra persona comporta ben di più che segnali fisici di fertilità o di disponibilità di risorse. Gli attributi fisici possono attirare l'attenzione ma poi andiamo rapidamente oltre

FATTORI PSICOLOGICI Per il protrarsi dell'interesse reciproco contano le **qualità interiori delle persone**: "la personalità, i punti di vista, gli atteggiamenti, le convinzioni, i valori, le ambizioni e le capacità". Sulle preferenze delle persone non si discute, anche perché sono le nostre diversità a renderci unici, ma "l'intelligenza, il senso dell'umorismo, la sensibilità e l'ambizione occupano un posto privilegiato nella lista di quasi tutti"

"Benché possiamo essere attratti dalla persona con la mente più pronta e il QI più alto, dalla ricerca emerge che tipicamente interagiamo con le persone **la cui posizione rispetto a queste dimensioni è all'incirca simile alla nostra**. Sposiamo persone simili a noi per livello di istruzione, retroterra religioso, appartenenza etnica, status socioeconomico e personalità." Di tutte le variabili studiate "il genere pare essere la sola per la quale la maggioranza delle persone mostra costante preferenza per la dissimilarità" **Perché la similarità è tanto attraente?**

- (1) Perché è più facile concordare;
- (2) Perché ci fa essere sicuri che le nostre scelte siano corrette



L'attrazione sessuale

Riprodursi è altrettanto importante del vivere, essendo inutile vivere se non ci sopravvive ciò che s'è fatto d'importante. "Sta di fatto che gran parte del nostro comportamento sociale può essere compreso nei termini della nostra tendenza istintiva a riprodurci" (per gli umani tramandare le proprie scoperte vale **almeno mille** e forse **un milione di più** che tramandare i propri geni!)

SELEZIONE del partner sessuale e riproduttivo (1 su 1000 realmente, ma **simbolicamente sempre**): "forse il fatto più saliente è che **le donne sono più selettive degli uomini**". Qualche numero: **3/4 degli studenti** universitari accettava il "vuoi venire a letto con me?" di una sconosciuta attraente; **nessuna** studentessa accettava. [Ciò s'accorda con l'ipot. che ruolo maschile sia proporre e ruolo femminile sia decidere, base del sesso umano non riproduttivo ma approvatorio]

La spiegazione data è che **la riproduzione è molto più dispendiosa per le donne** che per gli uomini. **Essa:** 1) **giustifica** che il ruolo di chi decide sia andato alle donne; 2) **permette di prevedere** che una cultura che glorifica gli uomini promiscui definendoli **playboy** e disprezza le donne promiscue definendole **sgualdrine**, aumentando il costo del sesso, **aumenta la selettività femminile** [!]; 3) **spiega** perché gli uomini diventano altrettanto selettivi delle donne quando il sesso diventa costoso anche per loro (ad es. quando scelgono una compagna a lungo termine) [il che riconferma i ruoli perché...]

Quando c'è ATTRAZIONE? Le persone con cui siamo disposti a fare sesso son poche e quelle con cui siamo disposti ad avere figli ancora meno, mentre è straordinariamente elevato il numero delle persone con le quali non siamo disposti a fare né l'una né l'altra. Davanti ad una nuova conoscenza, come decidiamo dove classificarla? Se non ci **attrae**, non siamo disposti a farci nulla.

FATTORI SITUAZIONALI il principale dei quali è la **prossimità fisica** delle persone ovvero il loro **abitare vicino**. Prima che voi cominciate ad escludere **potenziali compagni di vita**, la geografia ha già escluso per voi il 99,99% della popolazione mondiale.

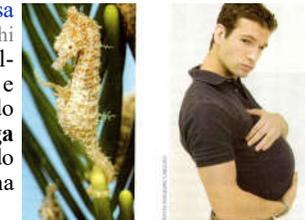
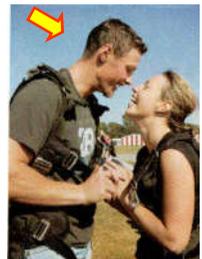
- Quasi il 50% mise il vicino della porta accanto tra i suoi 3 amici più intimi.
- Non è solo la **facilità di frequentarsi** ma anche una **forte motivazione a farsi piacere i vicini** (interazioni più piacevoli se vi piacciono)
* **Effetto di mera esposizione: preferire persone o oggetti ai quali si è stati esposti con più frequenza.**

* I soggetti preferivano forme, volti e oggetti che avevano appena visto a quelli nuovi, anche se l'avevano visti per troppo poco tempo per diventarne coscienti

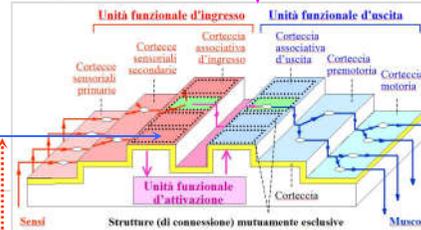


- Ci piace pensare che l'attrazione derivi dalle qualità delle persone coinvolte, ma la ricerca dimostra (!!) che è spesso il risultato di incidenti geografici che mettono le persone nello stesso luogo allo stesso momento.

I **luoghi** e i **momenti** che rendono gli altri più attraenti sono quelli che per qualche motivo **aumentano l'attivazione del corpo**. Una **erronea interpretazione** può infatti attribuire tale attivazione alla persona presente, **considerandola più attraente** di quanto è realmente. Es.: Uomini **intervistati a metà di un ponte stretto sospeso su un abisso** da una donna telefonavano in % **molto maggiore** rispetto a quelli **intervistati alla fine del ponte**. Parte dell'eccitazione dovuta al pericolo veniva erroneamente considerata **eccitazione provocata da lei**.



Ha un orientamento emozionale al successo



Più una relazione deve rimanere **SEGRETA** più le persone si trovano attraenti. Tutto erronea attribuzione? No: - Il proibito è attraente; !! - il rischio porta a sopravvalutare - i pensieri tendono a fare l'opposto



"Sì, ma solo se mi prometti di non dirlo a nessuno"

FATTORI FISICI "Sapete per esperienza che l'aspetto [fisico] di una persona influenza la vostra attrazione nei suoi confronti, ma la ricerca ci dice che **questa influenza è più forte** di quanto si sospetti"

- Assegnati a caso i partner per una festa da ballo tra matricole e rilevato a metà ballo **quanto li ritenessero attraenti e desiderassero rivederli**, si misurarono molti degli attributi, dai loro atteggiamenti alla loro personalità, ma trovando che l'aspetto fisico era il **solo** attributo che influenzava l'attrazione.
- "L'**altezza in un uomo** e il **peso in una donna** erano **tra i migliori fattori predittivi di quante risposte un annuncio personale avrebbe ricevuto**".
- "Da un altro studio è emerso che l'avvenenza fisica era il **solo** fattore predittivo della scelta online di un partner con cui uscire, **sia da parte delle donne che degli uomini**".
"Le persone belle hanno più amici, più persone dell'altro sesso con cui uscire, una maggiore attività sessuale e più occasioni di divertimento di quanto ne abbia il resto di noi, e nel corso della vita possono pure aspettarsi di guadagnare il 10% in più."



"Essere belli paga. Ma in che cosa consiste esattamente la **BELLEZZA**?"

La bellezza è nell'occhio di chi guarda ed è un riflesso della bellezza che ci aspettiamo dalla nuova vita (quella basata sulla nuova struttura che la coincidenza di due persone diverse ha approvato come promettente e che il fare sesso mette in uso, spinta nella memoria permanente dal piacere provato da entrambi nello stesso momento)

"Quelli di noi che sono meno che perfetti amano pensare che la bellezza sia nell'occhio di chi guarda", invece sta in chi abbiamo di fronte. Un uomo attraente è **un triangolo invertito** (spalle larghe con vita e fianchi stretti) una donna attraente è **una clessidra** (spalle e fianchi larghi, con una vita che sia il 70% dei fianchi). Piacciono volti/corpi con **una buona simmetria bilaterale**. Piacciono i **volti femminili immaturi** (occhi grandi, sopracciglia alte e mento piccolo) e **maschili maturi**.



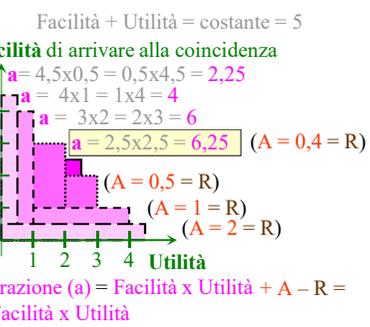
Secondo la prospettiva evolutivistica siamo attratti quando i nostri geni ci dicono che siamo davanti a una persona con una **dotazione genetica favorevole alla riproduzione e alla cura parentale** (=> all'immortalità dei nostri geni).

Essere attratti da un'altra persona comporta ben di più che segnali fisici di fertilità o di disponibilità di risorse. Gli attributi fisici possono attirare l'attenzione ma poi andiamo rapidamente oltre

FATTORI PSICOLOGICI Per il protrarsi dell'interesse reciproco contano le **qualità interiori delle persone**: "la personalità, i punti di vista, gli atteggiamenti, le convinzioni, i valori, le ambizioni e le capacità"

Sulle preferenze delle persone non si discute, anche perché sono le nostre diversità a renderci unici, ma "l'intelligenza, il senso dell'umorismo, la sensibilità e l'ambizione occupano un posto privilegiato nella lista di quasi tutti"

"Benché possiamo essere attratti dalla persona con la mente più pronta e il QI più alto, dalla ricerca emerge che tipicamente interagiamo con le persone **la cui posizione rispetto a queste dimensioni è all'incirca simile alla nostra**". Sposiamo persone simili a noi per livello di istruzione, retroterra religioso, appartenenza etnica, status socioeconomico e personalità." Di tutte le variabili studiate "il genere pare essere la sola per la quale la maggioranza delle persone mostra costante preferenza per la dissimilarità" **Perché la similarità è tanto attraente?**



- (1) Perché è più facile concordare;
- (2) Perché ci fa essere sicuri che le nostre scelte siano corrette



Amore appassionato e amore solidale

“Scegliere un compagno o una compagna attraente è l’inizio del processo riproduttivo, ma il vero lavoro consiste nel generare e allevare figli” [importanti allo 0,1% per dare un futuro ai geni dei genitori e al 99,9% per dare un futuro alle scoperte dei loro genitori; ma oggi queste arrivano al futuro scrivendo libri; l’assistenza agli anziani è più a carico del SSN che dei figli, e questi hanno un valore più simbolico che reale => sempre meno figli].

“Tra gli esseri umani quel lavoro viene di solito svolto nel contesto di relazioni sentimentali a lungo termine, che comportano un impegno reciproco come il matrimonio”. “Solo alcuni tipi di animali hanno rapporti di questo tipo, perché noi siamo in quel novero?”

La risposta è che nasciamo troppo presto. Gli esseri umani hanno teste grandi per ospitare i loro grandi cervelli e di conseguenza un piccolo umano pienamente sviluppato non potrebbe passare attraverso il canale della nascita di sua madre” [Qui si nasconde ancora una volta che gli umani hanno un patrimonio culturale oltre che un patrimonio genetico, il quale non può essere trasmesso geneticamente anche perché il DNA non avrebbe la capacità fisica di contenerlo ma soprattutto perché cambia di molto da una generazione alla successiva, che è un ottimo motivo per apprenderlo dopo nati tenendo conto della situazione attuale per decidere cosa recepire e cosa no, operando ad ogni generazione un radicale riadattamento al presente]. Qualunque sia il motivo, è un fatto che “gli adulti umani si riproducono quasi esclusivamente nel contesto di rapporti lunghi e impegnativi. Se non avete ancora avuto un rapporto stabile e impegnato, potete essere quasi certi che lo avrete. Circa il 90% degli americani si sposa e circa l’80% di quelli che divorziano si sposa una seconda volta.”

Come decidiamo chi sposare?

“La prospettiva evuzionistica ci dice che alla base del matrimonio vi è il procreare e allevare dei figli, ma se vi siete come la maggior parte delle persone, pensate invece che alla base del matrimonio vi sia l’amore.”

- Circa l’85% degli americani afferma che non si sposerebbe mai senza amore.
- Un’ampia maggioranza sostiene che sarebbe disposta a sacrificare gli altri obiettivi dell’esistenza in cambio dell’amore.

- La maggior parte delle persone mette l’amore tra le due più importanti fonti di felicità della vita.

“Il fatto che l’amore sia il fondamento del matrimonio sembra così ovvio che si resta sorpresi quando si viene a sapere che questo cosiddetto fatto è un’invenzione abbastanza recente. Fu solo nel XVII secolo (nel 1600) che gli occidentali cominciarono a considerare che l’amore fosse una ragione per sposarsi.” I matrimoni ci sono sempre stati in tutte le culture, solo non si facevano per amore ma per altri motivi (per tramandare la struttura attuale della società, per allearsi con un altro clan diventando parenti o per convenienza economica). Se vogliamo capire la funzione dell’amore, dobbiamo rispondere a questa domanda: perché fino a qualche secolo fa l’amore non serviva mentre oggi è considerato tanto importante?

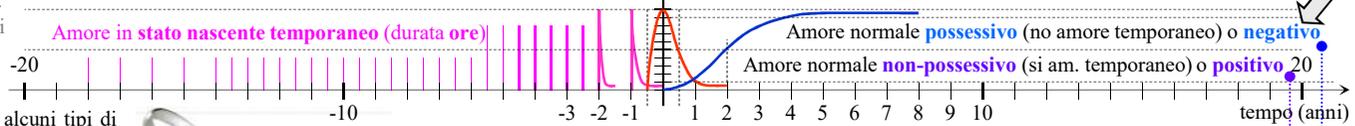
[Il libro non dà una risposta, ma il modello P del cervello si: l’amore è necessario per far convergere due strutture cerebrali diverse fino a creare una sola struttura cerebrale che sta bene a entrambe le persone. Se quello che avevano intenzione di fare le due persone era già uguale perché erano minimi i cambiamenti di vita da una generazione alla successiva, la coincidenza delle 2 strutture era già assicurata in partenza e l’amore non serviva. L’amore rende due persone diverse abbastanza uguali da poter vivere insieme e se uguali sono già l’amore non serve. Se invece la generazione successiva è molto diversa dalla precedente, allora l’amore serve. Oggi c’è bisogno di amore perché la società cambia rapidamente e ci sarà sempre più bisogno di amore]

Chiarito che oggi è buon segno sposarsi per amore, bisogna rispondere a questa domanda: perché negli Stati Uniti il 65% dei matrimoni finisce con una separazione permanente o con un divorzio? (In Italia - 2012 ci sono stati 58 divorzi ogni 100 matrimoni)

stato nascente
Matrimoni combinati migliori.
O peggiori?

“Benché senza dubbio le ragioni di questo fenomeno siano molteplici, una di esse è che le coppie non hanno sempre una chiara comprensione di cosa sia l’amore. Di fatto una lingua che usa le stesse parole per descrivere le forme più profonde di intimità (“Amo Emily”) e le forme più superficiali di soddisfazione (“Amo il ketchup”) è destinata a confondere le persone. Gli psicologi cercano di aggirare questa confusione distinguendo due tipi fondamentali di amore:

L’amore appassionato (euforia, intimità e intensa attrazione sessuale) L’amore solidale (affetto, fiducia e attenzione per il benessere del partner)
(esordio e crescita rapida, ma dura solo qualche mese) Intensità (cresce lentamente, ma potrebbe avere una durata illimitata)
Amore in stato nascente per sempre Amore in stato normale



Da it.testsworld.net



Il modello P del cervello:

(1) chiama amore stato nascente il processo cerebrale che prima crea e poi mette in uso per la prima volta una nuova struttura di connessione condivisa da due o più persone;

(2) chiama amore in senso stretto l’amore con intimità fisica e amore in senso lato quello senza intimità (ad es. l’amore necess, x laurearsi)

“Stando così le cose, l’amore che proviamo nella fase iniziale non è lo stesso amore che proviamo più tardi”

Oltre alle coppie che si formano ci sono quelle che cessano di esistere e la domanda è: che cosa spinge una persona al divorzio?

L’amore può portare a sposarci, ma la mancanza di amore “non pare in grado di indurci a divorziare”. Il piacere di star vicini può farci sposare, ma non si divorzia perché non si ha più piacere a star vicini: “La soddisfazione coniugale è solo debolmente correlata con la stabilità coniugale, il che equivale a dire che le relazioni vanno in frantumi o rimangono intatte per ragioni diverse dalla soddisfazione delle parti in causa”

[Questa ‘mancanza di simmetria’ è facile da spiegare se pensiamo che l’amore e il piacere approvano e memorizzano una nuova struttura cerebrale, che in futuro non potrà essere cancellata ma solo accantonata; per accantonarla bisogna mettere in uso una nuova struttura alternativa ad essa, il che non si fa essendo insoddisfatti della vecchia struttura ma molto soddisfatti di una nuova struttura e anche soddisfatti in due]

“Le relazioni offrono vantaggi, come amore [solidale], sesso e sicurezza finanziaria, ma impongono anche dei costi, come maggiori responsabilità, maggiori conflitti e perdita della libertà”.

[Vero o falso? Che offrono vantaggi è vero (anche se tra di essi io non metterei il sesso...)]

I costi, però, ci sono solo nei matrimoni negativi, perché nelle relazioni positive è un piacere fare qualcosa per chi ha piacere a fare per te; perché ci possono essere opinioni diverse ma non diventano mai conflitti; perché non si perde ma si acquista libertà, visto che non si vieta di amare altre persone (solo di farci sesso) e l’amore esterno è incoraggiato. I matrimoni positivi non finiscono mai prematuramente ma sempre e solo quando, portato a termine il progetto comune, si è liberi di cominciarne un altro con quella stessa persona o con un’altra. Questo è esplicitato molto chiaramente quando ci si mette insieme, con la conseguenza fondamentale che mentre si è dentro ad una relazione ci si prepara alla successiva. Le interruzioni a mezza strada ci sono solo nei matrimoni negativi e il seguito di questa pagina vale solo per essi (ma visto che oggi sono tutti negativi vi conviene di ascoltarla)]

L’ipotesi dello scambio sociale è l’ipotesi che “le persone rimangono all’interno di una relazione solo fintanto che percepiscono un rapporto favorevole tra costi e benefici”.

[Questo è falso, perché i costi non si sopportano per via dei benefici ma perché nessuno può vivere senza approvazione sociale; la società non approva i single, per cui si sopportano i costi solo se non c’è un’altra approvazione da sostituire a quella attuale che appaia meno costosa. E infatti il libro continua così:]

“Questa ipotesi è generalmente vera con tre importanti aggiunte:

(1) “Un rapporto costi-benefici appare favorevole quando lo riteniamo il migliore che potremmo o dovremmo ottenere”. In altri termini le persone comparano l’attuale rapporto costi-benefici col rapporto costo-benefici che “ritengono di meritare o di poter ottenere in un’altra relazione” e restano solo se non si aspettano di stare molto meglio in un’altra relazione. [eque al netto di una negatività decisamente iniqua]

(2) “La maggior parte delle persone cerca l’equità, che è uno stato di cose in cui rapporto costi-benefici dei due partner è all’incirca uguale. I coniugi sono più scontenti quando non c’è equità e “questo è vero anche quando il proprio rapporto costi-benefici è più favorevole di quello del partner”.

(3) “Si può pensare alle relazioni come a degli investimenti nei quali si versano risorse come tempo, denaro e affetto; e la ricerca ci dice che una volta investite risorse significative nelle loro relazioni, le persone sono più disposte ad accettare un rapporto costi-benefici meno favorevole. Questa è una delle ragioni per cui è molto più probabile che si ponga fine a un matrimonio contratto da poco piuttosto che a uno di lunga data”

[Se si riesce a non vedere per qualche anno di avere nel letto il nemico del proprio star bene, dopo possiamo dirci che ormai s’è investito troppo in quella relazione per andarcene]



7

Amore appassionato e amore solidale

“Scegliere un compagno o una compagna attraente è l’inizio del processo riproduttivo, ma il vero lavoro consiste nel generare e allevare figli”

“Tra gli esseri umani quel lavoro viene di solito svolto nel contesto di relazioni sentimentali a lungo termine, che comportano un impegno reciproco come il matrimonio”. “Solo alcuni tipi di animali hanno rapporti di questo tipo, perché noi siamo in quel novero? La risposta è che nasciamo troppo presto. Gli esseri umani hanno teste grandi per ospitare i loro grandi cervelli e di conseguenza un piccolo umano pienamente sviluppato non potrebbe passare attraverso il canale della nascita di sua madre”

Qualunque sia il motivo, è un fatto che “gli adulti umani si riproducono quasi esclusivamente nel contesto di rapporti lunghi e impegnativi. Se non avete ancora avuto un rapporto stabile e impegnato, potete essere quasi certi che lo avrete. Circa il 90% degli americani si sposa e circa l’80% di quelli che divorziano si sposa una seconda volta.”

Come decidiamo chi sposare?

“La prospettiva evuzionistica ci dice che alla base del matrimonio vi è il procreare e allevare dei figli, ma se vi siete come la maggior parte delle persone, pensate invece che **alla base del matrimonio vi sia l’amore.**”

- Circa l’85% degli americani afferma che non si sposerebbe **mai senza amore.**
- Un’ampia maggioranza sostiene che sarebbe **disposta a sacrificare gli altri obiettivi dell’esistenza in cambio dell’amore.**
- La maggior parte delle persone mette l’amore tra **le due più importanti fonti di felicità della vita.**

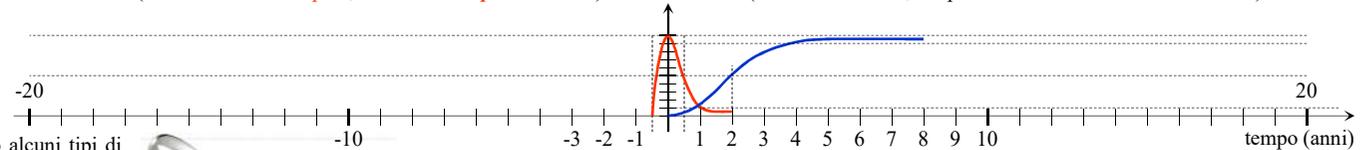
“Il fatto che l’amore sia il fondamento del matrimonio sembra così ovvio che si resta sorpresi quando si viene a sapere che questo cosiddetto fatto è un’invenzione abbastanza recente. **Fu solo nel XVII secolo (nel 1600) che gli occidentali cominciarono a considerare che l’amore fosse una ragione per sposarsi.**” I matrimoni ci sono sempre stati in tutte le culture, solo non si facevano per amore ma per altri motivi (per tramandare la struttura attuale della società, per allearsi con un altro clan diventando parenti o per convenienza economica). Se vogliamo capire la funzione dell’amore, dobbiamo rispondere a questa domanda: **perché fino a qualche secolo fa l’amore non serviva mentre oggi è considerato tanto importante?**

Chiarito che oggi è buon segno sposarsi per **amore solidale** bisogna rispondere a questa domanda: **perché negli Stati Uniti il 65% dei matrimoni finisce con una separazione permanente o con un divorzio?** (In Italia - 2012 ci sono stati 58 divorzi ogni 100 matrimoni)

Matrimoni combinati migliori.
O peggiori?

“Benché senza dubbio le ragioni di questo fenomeno siano molteplici, una di esse è che le coppie non hanno sempre una chiara comprensione di **cosa sia l’amore.** Di fatto una lingua che usa le stesse parole per descrivere le forme più profonde di intimità (“Amo Emily”) e le forme più superficiali di soddisfazione (“Amo il ketchup”) è destinata a confondere le persone. Gli psicologi cercano di aggirare questa confusione distinguendo **due tipi fondamentali di amore:**

L’amore appassionato (euforia, intimità e intensa attrazione sessuale) **L’amore solidale (affetto, fiducia e attenzione per il benessere del partner)**
(esordio e crescita rapida, ma dura solo **qualche mese**) **Intensità** (cresce lentamente, ma potrebbe avere una durata **illimitata**)



“Stando così le cose, **l’amore che proviamo nella fase iniziale non è lo stesso amore che proviamo più tardi**”

Oltre alle coppie che si formano ci sono quelle che cessano di esistere e la domanda è: **che cosa spinge una persona al divorzio?**

L’amore può portare a sposarci, ma **la mancanza di amore** “non pare in grado di indurci a divorziare”. Il piacere di star vicini può farci sposare, ma **non si divorzia perché non si ha più piacere a star vicini:** “La soddisfazione coniugale è solo debolmente correlata con la stabilità coniugale, il che equivale a dire che le relazioni **vanno in frantumi o rimangono intatte per ragioni diverse dalla soddisfazione delle parti in causa**”



Da it.testsworld.net

“Le relazioni offrono vantaggi, come **amore [solidale], sesso e sicurezza finanziaria,** ma impongono anche dei costi, come **maggiori responsabilità, maggiori conflitti e perdita della libertà.**”

L’ipotesi dello scambio sociale è l’ipotesi che “le persone rimangono all’interno di una relazione solo fintanto che percepiscono un rapporto favorevole tra **costi e benefici.**”

“Questa ipotesi è generalmente vera con tre importanti aggiunte:

- (1) “Un rapporto costi-benefici appare favorevole quando lo riteniamo il migliore che potremmo o dovremmo ottenere”. In altri termini le persone **comparano** l’attuale rapporto costi-benefici col rapporto costo-benefici che “ritengono di meritare o di poter ottenere in un’altra relazione” e restano solo se non si aspettano di stare molto meglio in un’altra relazione.
- (2) “La maggior parte delle persone cerca l’**equità,** che è *uno stato di cose in cui rapporto costi-benefici dei due partner è all’incirca uguale.* I coniugi sono più scontenti quando non c’è equità e “questo è vero anche quando il proprio rapporto costi-benefici è più favorevole di quello del partner”.
- (3) “Si può pensare alle relazioni come a degli **investimenti** nei quali si versano risorse come tempo, denaro e affetto; e la ricerca ci dice che una volta investite risorse significative nelle loro relazioni, le persone sono più disposte ad accettare un rapporto costi-benefici meno favorevole. Questa è una delle ragioni per cui è molto più probabile che si ponga fine a un matrimonio contratto da poco piuttosto che a uno di lunga data”

Amore appassionato e amore solidale

“Scegliere un compagno o una compagna attraente è l’inizio del processo riproduttivo, ma il vero lavoro consiste nel generare e allevare figli” [importanti allo 0,1% per dare un futuro ai geni dei genitori; ma oggi queste arrivano al futuro scrivendo libri; l’assistenza agli anziani è più a carico del SSN che dei figli, e questi hanno un valore più simbolico che reale => sempre meno figli].

“Tra gli esseri umani quel lavoro viene di solito svolto nel contesto di relazioni sentimentali a lungo termine, che comportano un impegno reciproco come il matrimonio”. “Solo alcuni tipi di animali hanno rapporti di questo tipo, perché noi siamo in quel novero?”

La risposta è che nasciamo troppo presto. Gli esseri umani hanno teste grandi per ospitare i loro grandi cervelli e di conseguenza un piccolo umano pienamente sviluppato non potrebbe passare attraverso il canale della nascita di sua madre” [Qui si nasconde ancora una volta che gli umani hanno un patrimonio culturale oltre che un patrimonio genetico, il quale non può essere trasmesso geneticamente anche perché il DNA non avrebbe la capacità fisica di contenerlo ma soprattutto perché cambia di molto da una generazione alla successiva, che è un ottimo motivo per apprenderlo dopo nati tenendo conto della situazione attuale per decidere cosa recepire e cosa no, operando ad ogni generazione un radicale riadattamento al presente]. Qualunque sia il motivo, è un fatto che “gli adulti umani si riproducono quasi esclusivamente nel contesto di rapporti lunghi e impegnativi. Se non avete ancora avuto un rapporto stabile e impegnato, potete essere quasi certi che lo avrete. Circa il 90% degli americani si sposa e circa l’80% di quelli che divorziano si sposa una seconda volta.”

Come decidiamo chi sposare?

“La prospettiva evuzionistica ci dice che alla base del matrimonio vi è il procreare e allevare dei figli, ma se vi siete come la maggior parte delle persone, pensate invece che alla base del matrimonio vi sia l’amore.”

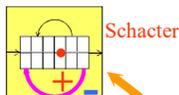
- Circa l’85% degli americani afferma che non si sposerebbe mai senza amore.
- Un’ampia maggioranza sostiene che sarebbe disposta a sacrificare gli altri obiettivi dell’esistenza in cambio dell’amore.

- La maggior parte delle persone mette l’amore tra le due più importanti fonti di felicità della vita.

“Il fatto che l’amore sia il fondamento del matrimonio sembra così ovvio che si resta sorpresi quando si viene a sapere che questo cosiddetto fatto è un’invenzione abbastanza recente. Fu solo nel XVII secolo (nel 1600) che gli occidentali cominciarono a considerare che l’amore fosse una ragione per sposarsi.” I matrimoni ci sono sempre stati in tutte le culture, solo non si facevano per amore ma per altri motivi (per tramandare la struttura attuale della società, per allearsi con un altro clan diventando parenti o per convenienza economica). Se vogliamo capire la funzione dell’amore, dobbiamo rispondere a questa domanda: perché fino a qualche secolo fa l’amore non serviva mentre oggi è considerato tanto importante?

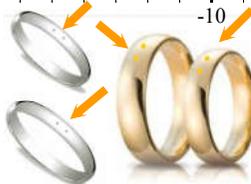
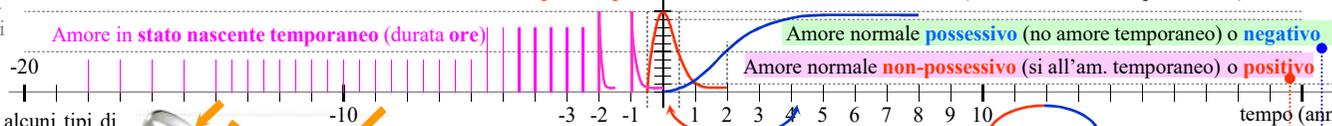
[Il libro non dà una risposta, ma il modello P del cervello si: l’amore è necessario per far convergere due strutture cerebrali diverse fino a creare una sola struttura cerebrale che sta bene a entrambe le persone. Se quello che avevano intenzione di fare le due persone era già uguale perché erano minimi i cambiamenti di vita da una generazione alla successiva, la coincidenza delle 2 strutture era già assicurata in partenza e l’amore non serviva. L’amore rende due persone diverse abbastanza uguali da poter vivere insieme e se uguali sono già l’amore non serve. Se invece la generazione successiva è molto diversa dalla precedente, allora l’amore serve. Oggi c’è bisogno di amore perché la società cambia rapidamente e ci sarà sempre più bisogno di amore]

Chiarito che oggi è buon segno sposarsi per amore, bisogna rispondere a questa domanda: perché negli Stati Uniti il 65% dei matrimoni finisce con una separazione permanente o con un divorzio? (In Italia - 2012 ci sono stati 58 divorzi ogni 100 matrimoni)



L’amore appassionato (euforia, intimità e intensa attrazione sessuale) (esordio e crescita rapida, ma dura solo qualche mese) sotto la sua potestas Amore in stato nascente per sempre

L’amore solidale (affetto, fiducia e attenzione per il benessere del partner) (cresce lentamente, ma potrebbe avere una durata illimitata) Amore in stato normale (l’altro è di fatto una parte di me)



Da it.testsworld.net



Il modello P del cervello:

(1) chiama amore stato nascente il processo cerebrale che prima crea e poi mette in uso per la prima volta una nuova struttura di connessione condivisa da due o più persone;

(2) chiama amore in senso stretto l’amore con intimità fisica e amore in senso lato quello senza intimità (ad es. l’amore necess, x laurearsi)

“Benché senza dubbio le ragioni di questo fenomeno siano molteplici, una di esse è che le coppie non hanno sempre una chiara comprensione di cosa sia l’amore. Di fatto una lingua che usa le stesse parole per descrivere le forme più profonde di intimità (“Amo Emily”) e le forme più superficiali di soddisfazione (“Amo il ketchup”) è destinata a confondere le persone. Gli psicologi cercano di aggirare questa confusione distinguendo due tipi fondamentali di amore:

“Stando così le cose, l’amore che proviamo nella fase iniziale non è lo stesso amore che proviamo più tardi”

Oltre alle coppie che si formano ci sono quelle che cessano di esistere e la domanda è: che cosa spinge una persona al divorzio?

L’amore può portare a sposarsi, ma la mancanza di amore “non pare in grado di indurci a divorziare”. Il piacere di star vicini può farci sposare, ma non si divorzia perché non si ha più piacere a star vicini: “La soddisfazione coniugale è solo debolmente correlata con la stabilità coniugale, il che equivale a dire che le relazioni vanno in frantumi o rimangono intatte per ragioni diverse dalla soddisfazione delle parti in causa”

[Questa ‘mancanza di simmetria’ è facile da spiegare se pensiamo che l’amore e il piacere approvano e memorizzano una nuova struttura cerebrale, che in futuro non potrà essere cancellata ma solo accantonata; per accantonarla bisogna mettere in uso una nuova struttura alternativa ad essa, il che non si fa essendo insoddisfatti della vecchia struttura ma molto soddisfatti di una nuova struttura e anche soddisfatti in due]

“Le relazioni offrono vantaggi, come amore [solidale], sesso e sicurezza finanziaria, ma impongono anche dei costi, come maggiori responsabilità, maggiori conflitti e perdita della libertà”.

Che offrono vantaggi è vero (anche se tra di essi io non metterei il sesso...)

I costi, però, ci sono solo nei matrimoni negativi, perché nelle relazioni positive è un piacere fare qualcosa per chi ha piacere a fare per te; perché ci possono essere opinioni diverse ma non diventano mai conflitti; perché non si perde ma si acquista libertà, visto che non si vieta di amare altre persone (solo di farci sesso) e l’amore esterno è incoraggiato. I matrimoni positivi non finiscono mai prematuramente ma sempre e solo quando, portato a termine il progetto comune, si è liberi di cominciarne un altro con quella stessa persona o con un’altra. Questo è esplicitato molto chiaramente quando ci si mette insieme, con la conseguenza fondamentale che mentre si è dentro ad una relazione ci si prepara alla successiva. Le interruzioni a mezza strada ci sono solo nei matrimoni negativi e il seguito di questa pagina vale solo per essi (ma visto che oggi sono tutti negativi vi conviene di ascoltarla)]

L’ipotesi dello scambio sociale è l’ipotesi che “le persone rimangono all’interno di una relazione solo fintanto che percepiscono un rapporto favorevole tra costi e benefici”.

[Questo è falso, perché i costi non si sopportano per via dei benefici ma perché nessuno può vivere senza approvazione sociale; la società non approva i single, per cui si sopportano i costi solo se non c’è un’altra approvazione da sostituire a quella attuale che appaia meno costosa. E infatti il libro continua così:]

“Questa ipotesi è generalmente vera con tre importanti aggiunte:

- (1) “Un rapporto costi-benefici appare favorevole quando lo riteniamo il migliore che potremmo o dovremmo ottenere”. In altri termini le persone comparano l’attuale rapporto costi-benefici col rapporto costi-benefici che ritengono di meritare o di poter ottenere in un’altra relazione” e restano solo se non si aspettano di stare molto meglio in un’altra relazione.
- (2) “La maggior parte delle persone cerca l’equità, che è uno stato di cose in cui rapporto costi-benefici dei due partner è all’incirca uguale. I coniugi sono più scontenti quando non c’è equità e “questo è vero anche quando il proprio rapporto costi-benefici è più favorevole di quello del partner”.
- (3) “Si può pensare alle relazioni come a degli investimenti nei quali si versano risorse come tempo, denaro e affetto; e la ricerca ci dice che una volta investite risorse significative nelle loro relazioni, le persone sono più disposte ad accettare un rapporto costi-benefici meno favorevole. Questa è una delle ragioni per cui è molto più probabile che si ponga fine a un matrimonio contratto da poco piuttosto che a uno di lunga data”



10 Influenza sociale: 3 motivazioni fondamentali

Se doveste scegliere un super-potere, “la **capacità di controllare le altre persone** è quella che probabilmente si rivelerebbe la più utile”.

Perché fare una cosa “se può indurre qualcun altro a farla per lui?”

“Le cose che più desideriamo – famiglie amorevoli, amici fedeli, figli che ci ammirino, datori di lavoro che ci apprezzino – non possono che darcele gli altri.

L'**influenza sociale** è il controllo del comportamento di una persona da parte di un'altra persona

Essa è fondamentale in tutti gli animali sociali e nel più sociale di tutti, la specie umana. Gli umani l'hanno elevata ad arte

“Come funziona l'influenza sociale? Se volete che qualcuno metta a vostra disposizione il suo tempo, il suo denaro, la sua devozione o il suo affetto, fareste bene a considerare innanzitutto che cos'è che quel qualcuno vuole.

Le persone hanno tre desideri fondamentali che le rendono suscettibili all'influenza sociale:

Motivazione edonica: il desiderio di provare piacere e di evitare il dolore

“La ricerca del piacere è probabilmente la più fondamentale di tutte le motivazioni.” Il modo base di influire sugli altri è allora quello di **premiarli**, aumentando il loro piacere, quando fanno ciò che noi vogliamo che facciano (anche di **punirli**, diminuendo il loro piacere, quando non fanno quello che vogliamo, ma la sofferenza riduce la capacità di fare e non indica cosa fare per cui è meglio premiare, se c'è collaborazione ovvero se l'altro comincia a fare quello che gli chiediamo). “I genitori, gli insegnanti, i governi, e le imprese cercano costantemente di influenzare il nostro comportamento offrendo ricompense e minacciando punizioni”. Questo funziona, per noi come per gli altri animali (persino una lumaca marina ripete i comport. seguiti da ricomp.).

Ma per gli umani, rispetto agli altri animali:

+ : a volte ricompense e punizioni sono **molto più efficaci**

* - osservare come vengono ricompensati/puniti gli altri (**apprendimento per osservazione**) è un **moltiplicatore** di efficacia (addirittura bambini di 1 anno eviteranno un giocattolo se una donna sconosciuta in televisione appare triste quando lo guarda)

- : e a volte sono **molto meno efficaci**

* - ricompensare un'attività **la indica implicitamente come fonte di sofferenza** e quindi da non fare senza ricompensa e nemmeno con essa perché è solo una riduzione della dannosità

* - la ricompensa diventa contro-produttore se la persona non vuole essere influenzata percependo la cosa come una **imposizione** (es. una minaccia aumenta le scritte nei bagni)

Motivazione all'approvazione: il desiderio di essere accettati e di evitare di essere respinti

Il libro dice che gli altri sono straordinariamente importanti ma non chiarisce perché.

L'influenza normativa

“Le **norme** sono **canoni consuetudinari** che governano il comportamento e che sono ampiamente condivise dai membri di una cultura (Miller e Perentice, 1996).”

Benché non siano scritte da nessuna parte, “apprendiamo le norme con straordinaria facilità e obbediamo loro con straordinaria precisione perché sappiamo che se non lo facciamo gli altri ci disapproveranno

“L'**influenza normativa** si ha quando il comportamento di una persona è influenzato dal comportamento di un'altra persona perché quest'ultima fornisce informazioni su ciò che è appropriato”

“Per esempio ogni cultura umana ha una **norma della reciprocità**, che è la regola non scritta secondo cui le persone devono beneficiare quelle che le hanno beneficate”

“Se uno sconosciuto vi aiuta a spingere la vostra auto per farla partire, trovereste difficile opporre un rifiuto alla sua richiesta di usare il vostro cellulare, perché sapete che coloro che accettano la gentilezza altrui senza ricambiarla non ricevono approvazione sociale”

Se un amico vi offre il pranzo, sentite il bisogno di dirgli che la prossima volta pagate voi

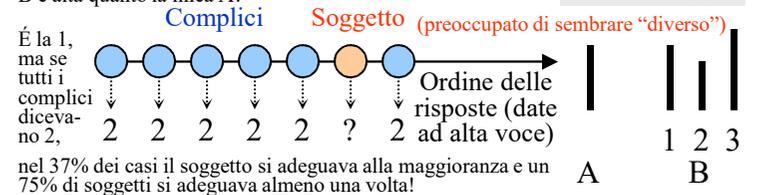
In un contesto positivo se il cameriere porta delle caramelle insieme al conto, il cliente si sente obbligato a fare “un po' di più” lasciando una mancia a chi ha fatto “un po' di più”.

“La **tecnica della porta in faccia** è una strategia che utilizza lo scambio reciproco di concessioni per influenzare il comportamento. Chiedete a qualcuno qualcosa di maggior valore rispetto a quello che realmente volete, aspettate che quella persona rifiuti (che “vi sbatta la porta in faccia”), e poi chiedete quello che realmente volete. Questa tecnica funziona come un incantesimo”.

Il conformismo

Si parla di **conformismo** quando ci si adegua all'atteggiamento o al comportamento altrui senza essere convinti che loro siano più vicini alla norma di noi, per cui è un cambiamento *limitato al pubblico e temporaneo*.

Esperimento di Asch sul conformismo: quale delle linee B è alta quanto la linea A?



L'obbedienza (alle autorità)

Possiamo riconoscere e adeguarci alle norme da soli, ma spesso affidiamo a qualcuno un'autorità nel definirle e farle rispettare.

La maschera in un cinema può essere un minorenne sottopagato, ma al cinema rappresenta l'autorità e se ci chiede di fare qualcosa obbediamo. L'**obbedienza** è la tendenza a far ciò che le autorità ci dicono di fare semplicemente perché ci dicono di farlo. L'**esperimento di Milgran** del 1963 ci dice che l'80% dei partecipanti continuò a somministrare scosse elettriche all'allievo che sbagliava anche dopo che questi ebbe gridato, supplicato, implorato e dopo che infine cadde il silenzio (il 62% arrivando alla scossa col massimo voltaggio, 450 Volts), solo perché uno in camice bianco gli diceva con calma “lei deve continuare”

Motivazione all'accuratezza: il desiderio di credere a ciò che è vero (confermato dai fatti) e di evitare di credere a ciò che è falso. **Influenza informativa** è essere influenzati dal comportamento di un'altra persona perché è fonte di informazioni su ciò che è bene o vero. **Persuasione** è quando le convinzioni altrui modificano le nostre con messaggi indirizzati alla nostra ragione e ancora più spesso indirizzati alle nostre emozioni. Consideriamo la **coerenza del nuovo rispetto al vecchio** una misura dell'accuratezza delle nostre convinzioni e la desideriamo. La **coerenza tra ciò che facciamo e ciò a cui crediamo** è una **definizione di accuratezza** e se non c'è (**dissonanza cognitiva**) adeguiamo le credenze a ciò che facciamo



8 Influenza sociale: 3 motivazioni fondamentali

Solo nelle relazioni negative

Se dovete scegliere un super-potere, "la capacità di controllare le altre persone è quella che probabilmente si rivelerebbe la più utile".

Perché fare una cosa "se può indurre qualcun altro a farla per lui?"

- 1) perché per creare il risultato A deve produrre emozioni per scelta piacevoli;
- 2) perché il piacere di aver ottenuto un risultato duraturo A dura quanto A

"Le cose che più desideriamo - famiglie amorevoli, amici fedeli, figli che ci ammirino, datori di lavoro che ci apprezzino - non possono che darcele gli altri.

Desideriamo relazioni piacevoli, ma sono quelle in cui si crea qualcosa insieme

L'influenza sociale è il controllo del comportamento di una persona da parte di un'altra persona

Essa è fondamentale in tutti gli animali sociali e nel più sociale di tutti, la specie umana. Gli umani l'hanno elevata ad arte (ma nelle relazioni - sono un'inesauribile fonte di sofferenza e solo nelle rel + un'ines. fonte di piacere)

"Come funziona l'influenza sociale? Se volete che qualcuno metta a vostra disposizione il suo tempo, il suo denaro, la sua devozione o il suo affetto, fareste bene a considerare innanzitutto che cos'è che quel qualcuno vuole.

Le persone hanno tre desideri fondamentali che le rendono suscettibili all'influenza sociale:

Motivazione edonica: il desiderio di provare piacere e di evitare il dolore

"La ricerca del piacere è probabilmente la più fondamentale di tutte le motivazioni." Il modo base di influire sugli altri è allora quello di premiarli, aumentando il loro piacere, quando fanno ciò che noi vogliamo che facciano (anche di punirli, diminuendo il loro piacere, quando non fanno quello che vogliamo, ma la sofferenza riduce la capacità di fare e non indica cosa fare per cui è meglio premiare, se c'è collaborazione ovvero se l'altro comincia a fare quello che gli chiediamo). "I genitori, gli insegnanti, i governi, e le imprese cercano costantemente di influenzare il nostro comportamento offrendo ricompense e minacciando punizioni". Questo funziona, per noi come per gli altri animali (persino una lumaca marina ripete i comport. seguiti da ricomp.)

Ma per gli umani, rispetto agli altri animali:

+ : a volte ricompense e punizioni sono molto più efficaci

* - osservare come vengono ricompensati-puniti gli altri (apprendimento per osservazione) è un moltiplicatore di efficacia (addirittura bambini di 1 anno eviteranno un giocattolo se una donna sconosciuta in televisione appare triste quando lo guarda)

* - molto efficaci nelle relazioni positive, perché il soggetto è orientato al piacere e gli altri pure, per cui sono fonti attendibili di apprendimento per osservazione.

- : e a volte sono molto meno efficaci

* - ricompensare un'attività la indica implicitamente come fonte di sofferenza e quindi da non fare senza ricompensa e nemmeno con essa perché è solo una riduzione della dannosità

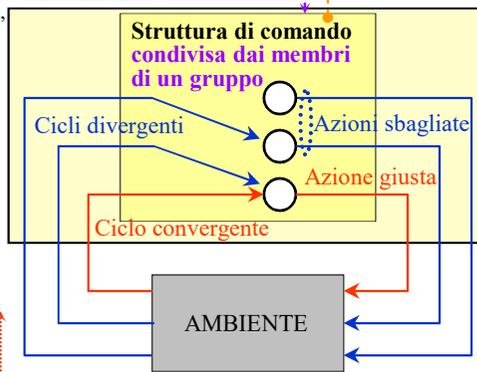
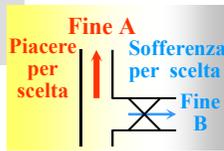
* - la ricompensa diventa contro-produttore se la persona non vuole essere influenzata percependo la cosa come una imposizione (es. una minaccia aumenta le scritte nei bagni)

* - contro-produttori nelle relazioni negative perché il soggetto è orientato alla sofferenza e gli altri pure, per cui scattano i due meccanismi suddetti: classificare sgradevole la cosa richiesta e resistere alla richiesta vissuta come imposizione da persone inattendibili/nemiche

Motivazione all'approvazione: il desiderio di essere accettati e di evitare di essere respinti



1) Ho bisogno di un altro per decidere se una nuova idea è valida [tale approvazione mi permette di costruire ciò che sarà reale per me e anche per l'altro] 2) Gli altri (compresi i morti!) sono i portatori del già scoperto e in un'intera vita non arriveremo a scoprire quello che ci dice in T minuto chi la soluzione la conosce già (momento di piacere intenso). Ma non posso capirli senza essere uguale a loro intorno alla novità. 3) Per avere una relazione stabile bisogna condividere una struttura di connessione



Il cervello come sistema di previsione ha lo scopo di far previsioni, confermate dai sensi (convergenti) nel minor tempo possibile, ed è ragionevole ipotizzare che un'alta velocità di convergenza (il trovare velocemente risposte soddisfacenti alle situazioni) produca un elevato piacere.

Gli altri mi forniscono risposte soddisfacenti o approvano quelle create da me, per cui l'approvazione altrui mi procura piacere promettendomi piacere futuro

Alla fine una struttura contiene le mie risposte e cercare accuratezza è cercare di avere le risposte più giuste, ovvero quelle più confermate dai fatti quando le userò

L'influenza normativa

"Le norme sono canoni consuetudinari che governano il comportamento e che sono ampiamente condivise dai membri di una cultura (Miller e Perentice, 1996)."

Benché non siano scritte da nessuna parte, "apprendiamo le norme con straordinaria facilità e obbediamo loro con straordinaria precisione perché sappiamo che se non lo facciamo gli altri ci disapproveranno

"L'influenza normativa si ha quando il comportamento di una persona è influenzato dal comportamento di un'altra persona perché quest'ultima fornisce informazioni su ciò che è appropriato" [Se io agisco in presenza di altri che agiscono o me ne vado o resto, nel qual caso ci si influenza fino a trovare un comportamento condiviso da tutti, che crea una norma valida per "noi"]

"Per esempio ogni cultura umana ha una norma della reciprocità, che è la regola non scritta secondo cui le persone devono beneficiare quelle che le hanno beneficate"

"Se uno sconosciuto vi aiuta a spingere la vostra auto per farla partire, trovereste difficile opporre un rifiuto alla sua richiesta di usare il vostro cellulare, perché sapete che coloro che accettano la gentilezza altrui senza ricambiarla non ricevono approvazione sociale"

[Conseguenza fisica automatica della contagiosità delle emozioni: se l'altro crea un clima emozionale piacevole trattandomi bene, sarà questo clima a indirizzarmi verso il trattarlo bene a mia volta (a meno che non mi sia proposto di non farlo succedere pensando male delle sue intenzioni future, che è precisamente quanto si fa nelle relazioni negative)]

Se un amico vi offre il pranzo, sentite il bisogno di dirgli che la prossima volta pagate voi [ma se starate il vostro sistema emozionale classificandolo come nemico, l'altro resta in debito]

In un contesto positivo se il cameriere porta delle caramelle insieme al conto, il cliente si sente obbligato a fare "un po' di più" lasciando una mancia a chi ha fatto "un po' di più".

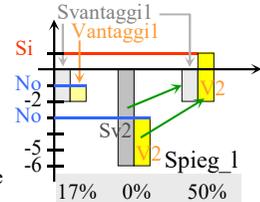
"La tecnica della porta in faccia è una strategia che utilizza lo scambio reciproco di concessioni per influenzare il comportamento. Chiedete a qualcuno qualcosa di maggior valore rispetto a quello che realmente volete, aspettate che quella persona rifiuti (che "vi sbatta la porta in faccia"), e poi chiedetele quello che realmente volete. Questa tecnica funziona come un incantesimo".



Il conformismo

Si parla di conformismo quando ci si adegua all'atteggiamento o al comportamento altrui senza essere convinti che loro siano più vicini alla norma di noi, per cui è un cambiamento limitato al pubblico e temporaneo.

Esperimento di Asch sul conformismo: quale delle linee B è alta quanto la linea A?



Possiamo riconoscere e adeguarci alle norme da soli, ma spesso affidiamo a qualcuno un'autorità nel definirle e farle rispettare.

L'obbedienza (alle autorità)

La maschera in un cinema può essere un minorenne sottopagato, ma al cinema rappresenta l'autorità e se ci chiede di fare qualcosa obbediamo. L'obbedienza è la tendenza a far ciò che le autorità ci dicono di fare semplicemente perché ci dicono di farlo. L'esperimento di Milgram del 1963 ci dice che l'80% dei partecipanti continuò a somministrare scosse elettriche all'allievo che sbagliava anche dopo che questi ebbe gridato, supplicato, implorato e dopo che infine cadde il silenzio (il 62% arrivando alla scossa col massimo voltaggio, 450 Volts), solo perché uno in camice bianco gli diceva con calma "lei deve continuare"

Motivazione all'accuratezza: il desiderio di credere a ciò che è vero (confermato dai fatti) e di evitare di credere a ciò che è falso. Influenza informativa è essere influenzati dal comportamento di un'altra persona perché è fonte di informazioni su ciò che è bene o vero. Persuasione è quando le convinzioni altrui modificano le nostre con messaggi indirizzati alla nostra ragione e ancora più spesso indirizzati alle nostre emozioni. Consideriamo la coerenza del nuovo rispetto al vecchio una misura dell'accuratezza delle nostre convinzioni e la desideriamo. La coerenza tra ciò che facciamo e ciò a cui crediamo è una definizione di accuratezza e se non c'è (dissonanza cognitiva) adeguiamo le credenze a ciò che facciamo



16 Influenza sociale: 3 motivazioni fondamentali

Se dovete scegliere un super-potere, "la **capacità di controllare le altre persone** è quella che probabilmente si rivelerebbe la più utile".

Perché fare una cosa "se può indurre qualcun altro a farla per lui?"

- 1) perché per creare il risultato A deve produrre emozioni per scelta piacevoli;
- 2) perché il piacere di aver ottenuto un risultato duraturo A dura quanto A

"Le cose che più desideriamo - famiglie amorevoli, amici fedeli, figli che ci ammirino, datori di lavoro che ci apprezzino - non possono che darcele gli altri.

Desideriamo relazioni piacevoli, ma sono quelle in cui si crea qualcosa insieme

L'**influenza sociale** è il controllo del comportamento di una persona da parte di un'altra persona!

Essa è fondamentale in tutti gli animali sociali e nel più sociale di tutti, la specie umana. Gli umani l'hanno elevata ad arte (ma nelle **relazioni** - sono un'inesauribile fonte di sofferenza e solo nelle **rel + un'ines.** fonte di piacere)

"Come funziona l'influenza sociale? Se volete che qualcuno metta a vostra disposizione il suo tempo, il suo denaro, la sua devozione o il suo affetto, fareste bene a considerare innanzitutto che cos'è che quel qualcuno vuole.

Le persone hanno tre desideri fondamentali che le rendono suscettibili all'influenza sociale:

Motivazione edonica: il desiderio di provare piacere e di evitare il dolore

"La ricerca del piacere è probabilmente la più fondamentale di tutte le motivazioni." Il modo base di influire sugli altri è allora quello di **premiarli**, aumentando il loro piacere, quando fanno ciò che noi vogliamo che facciano (anche di **punirli**, diminuendo il loro piacere, quando non fanno quello che vogliamo, ma la sofferenza riduce la capacità di fare e non indica cosa fare per cui è meglio premiare, se c'è collaborazione ovvero se l'altro comincia a fare quello che gli chiediamo). "I genitori, gli insegnanti, i governi, e le imprese cercano costantemente di influenzare il nostro comportamento offrendo ricompense e minacciando punizioni". Questo funziona, per noi come per gli altri animali (persino una lumaca marina ripete i comport. seguiti da ricomp.)

Ma per gli umani, rispetto agli altri animali:

+ : a volte ricompense e punizioni sono **molto più efficaci**

* - osservare come vengono ricompensati-puniti gli altri (**apprendimento per osservazione**) è un **moltiplicatore** di efficacia (addirittura bambini di 1 anno eviteranno un giocattolo se una donna sconosciuta in televisione appare triste quando lo guarda)

* - molto efficaci **nelle relazioni positive**, perché il soggetto è **orientato al piacere** e gli altri pure, per cui sono fonti attendibili di apprendimento per osservazione.

- : e a volte sono **molto meno efficaci**

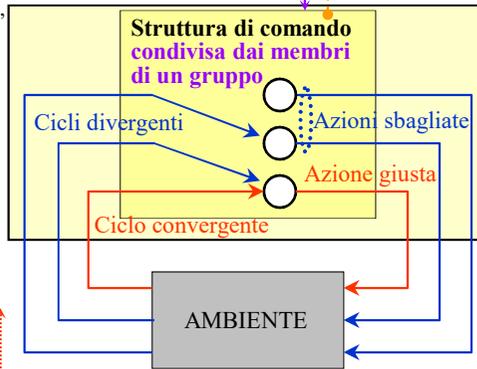
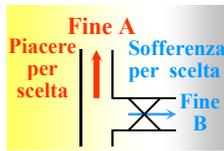
* - ricompensare un'attività **la indica implicitamente come fonte di sofferenza** e quindi da non fare senza ricompensa e nemmeno con essa perché è solo una riduzione della dannosità

* - la ricompensa diventa contro-produttore se la persona non vuole essere influenzata percependo la cosa come una **imposizione** (es. una minaccia aumenta le scritte nei bagni)

* - contro-produttori nelle **relazioni negative** perché il soggetto è **orientato alla sofferenza** e gli altri pure, per cui scattano i due meccanismi suddetti: classificare sgradevole la cosa richiesta e resistere alla richiesta vissuta come imposizione da persone inattendibili/nemiche

Motivazione all'approvazione: il desiderio di essere accettati e di evitare di essere respinti

Il libro dice che gli altri sono straordinariamente importanti ma non chiarisce perché. Perché gli altri sono i portatori del già scoperto e in un'intera vita non arriveremmo a scoprire quello che ci dice in 1 minuto chi la soluzione la conosce già (scoprire di colpo una verità prima nascosta produce un attimo di intenso piacere). Ma per importare una novità dal cervello di un altro dobbiamo **essere identici a lui per tutto il resto**. Poiché siamo accettati nella misura in cui siamo **uguali**, desideriamo fortemente di essere accettati da quante più persone possibili adeguandoci a loro se non sono loro ad adeguarsi a noi.



Il cervello come **sistema di previsione** ha lo scopo di far previsioni, confermate dai sensi (**convergenti**) nel **minor tempo possibile**, ed è ragionevole ipotizzare che un'**alta velocità di convergenza** (il trovare velocemente risposte soddisfacenti alle situazioni) produca un elevato **piacere**.

Gli altri mi forniscono risposte soddisfacenti o approvano quelle create da me, per cui l'**approvazione** altrui mi procura piacere promettendomi piacere futuro

Alla fine una struttura contiene le mie risposte e cercare **accuratezza** è cercare di avere le risposte più giuste, ovvero quelle più confermate dai fatti quando le userò

L'influenza normativa

"Le **norme** sono **canoni consuetudinari** che governano il comportamento e che sono ampiamente condivise dai membri di una cultura (Miller e Perentice, 1996)."

Benché non siano scritte da nessuna parte, "apprendiamo le norme con straordinaria facilità e obbediamo loro con straordinaria precisione perché sappiamo che se non lo facciamo gli altri ci disapproveranno [!]"

"L'**influenza normativa** si ha quando il comportamento di una persona è influenzato dal comportamento di un'altra persona perché quest'ultima fornisce informazioni su ciò che è appropriato" [Se io agisco in presenza di altri che agiscono o me ne vado o resto, nel qual caso ci si influenza fino a trovare un **comportamento condiviso da tutti**, che crea una norma valida per "noi"]

"Per esempio ogni cultura umana ha una **norma della reciprocità**, che è la regola non scritta secondo cui le persone devono beneficiare quelle che le hanno beneficate"

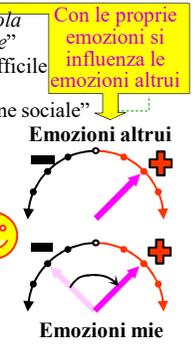
"Se uno sconosciuto vi aiuta a spingere la vostra auto per farla partire, trovereste difficile opporre un rifiuto alla sua richiesta di usare il vostro cellulare, perché sapete che coloro che accettano la gentilezza altrui senza ricambiarla non ricevono approvazione sociale"

[Conseguenza fisica automatica della contagiosità delle emozioni: se l'altro crea un clima emozionale piacevole trattandomi bene, sarà questo clima a indirizzarmi verso il trattarlo bene a mia volta (a meno che non mi sia proposto di non farlo succedere pensando male delle sue intenzioni future, che è precisamente quanto si fa nelle relazioni negative)]

Se un amico vi offre il pranzo, sentite il bisogno di dirgli che la prossima volta pagate voi [ma se starate il vostro sistema emozionale classificandolo come nemico, l'altro resta in debito]

In un contesto positivo se il cameriere porta delle caramelle insieme al conto, il cliente si sente obbligato a fare "un po' di più" lasciando una mancia a chi ha fatto "un po' di più".

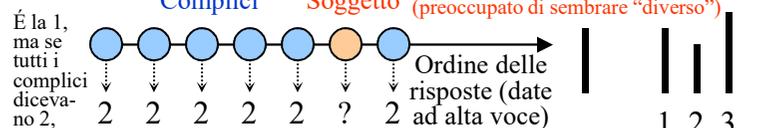
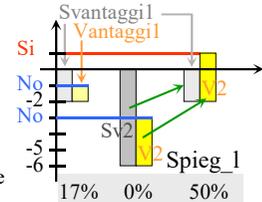
"La **tecnica della porta in faccia** è una strategia che utilizza lo scambio reciproco di concessioni per influenzare il comportamento. Chiedete a qualcuno qualcosa di maggior valore rispetto a quello che realmente volete, aspettate che quella persona rifiuti (che "vi sbatta la porta in faccia"), e poi chiedetele quello che realmente volete. Questa tecnica funziona come un incantesimo".



Il conformismo

Si parla di **conformismo** quando ci si adegua all'atteggiamento o al comportamento altrui senza essere convinti che loro siano più vicini alla norma di noi, per cui è un cambiamento **limitato al pubblico e temporaneo**.

Esperimento di Asch sul conformismo: quale delle linee B è alta quanto la linea A?



nel 37% dei casi il soggetto si adeguava alla maggioranza e un 75% di soggetti si adeguava almeno una volta!

L'obbedienza (alle autorità)

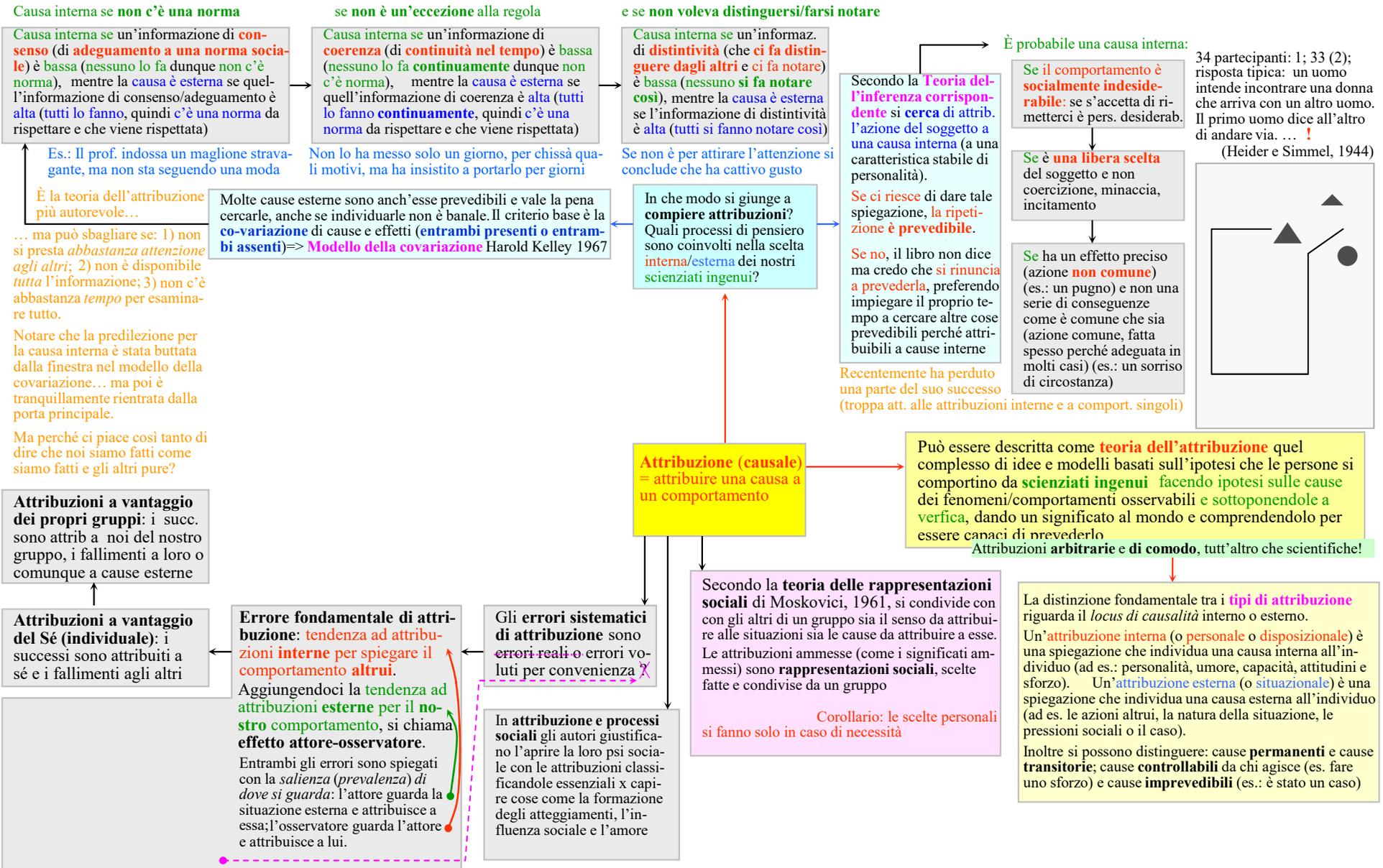
Possiamo riconoscere e adeguarci alle norme da soli, ma spesso affidiamo a qualcuno un'autorità nel definirle e farle rispettare.

La maschera in un cinema può essere un minorenne sottopagato, ma al cinema rappresenta l'autorità e se ci chiede di fare qualcosa obbediamo. L'**obbedienza** è la tendenza a far ciò che le autorità ci dicono di fare semplicemente perché ci dicono di farlo. L'**esperimento di Milgran** del 1963 ci dice che l'80% dei partecipanti continuò a somministrare scosse elettriche all'allievo che sbagliava anche dopo che questi ebbe gridato, supplicato, implorato e dopo che infine cadde il silenzio (il 62% arrivando alla scossa col massimo voltaggio, 450 Volts), solo perché uno in camice bianco gli diceva con calma "lei deve continuare" [!]

Motivazione all'accuratezza: il desiderio di credere a ciò che è vero (confermato dai fatti) e di evitare di credere a ciò che è falso. **Influenza informativa** è essere influenzati dal comportamento di un'altra persona perché è fonte di informazioni su ciò che è bene o vero. **Persuasione** è quando le convinzioni altrui modificano le nostre con messaggi indirizzati alla nostra ragione e ancora più spesso indirizzati alle nostre emozioni. Consideriamo la **coerenza del nuovo rispetto al vecchio** una misura dell'accuratezza delle nostre convinzioni e la desideriamo. La **coerenza tra ciò che facciamo e ciò a cui crediamo** è una **definizione di accuratezza** e se non c'è (**dissonanza cognitiva**) adeguiamo le credenze a ciò che facciamo

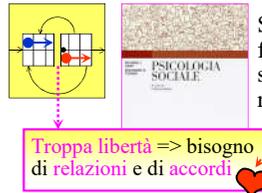


Secondo Heider (1958) l'attribuzione casuale è un bisogno fondamentale dell'individuo perché conferisce significato al suo mondo, lo rende comprensibile, definibile e prevedibile, riducendone quindi l'incertezza

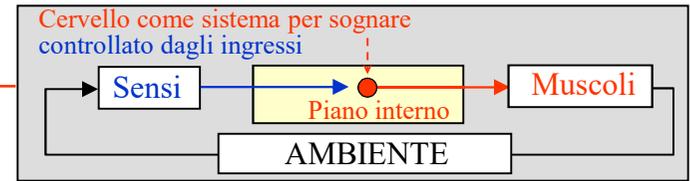


6 L'attribuzione

Il cervello umano **non** è un sistema deterministico dove lo Stato1 (causa) => necessariamente il Comportamento1 (effetto)



Secondo Heider (1958) l'attribuzione casuale è un bisogno fondamentale dell'individuo perché conferisce significato al suo mondo, lo rende comprensibile, definibile e prevedibile, riducendone quindi l'incertezza



Causa interna se **non c'è una norma**

Causa interna se un'informazione di **consenso** (di adeguamento a una norma sociale) è bassa (nessuno lo fa dunque non c'è norma), mentre la **causa è esterna** se quell'informazione di consenso/adeguamento è alta (tutti lo fanno, quindi c'è una norma da rispettare e che viene rispettata)

se **non è un'eccezione alla regola**

Causa interna se un'informazione di **coerenza** (di **continuità nel tempo**) è bassa (nessuno lo fa **continuamente** dunque non c'è norma), mentre la **causa è esterna** se quell'informazione di coerenza è alta (tutti lo fanno **continuamente**, quindi c'è una norma da rispettare e che viene rispettata)

e se **non voleva distinguersi/farsi notare**

Causa interna se un'informaz. di **distintività** (che **ci fa distinguere dagli altri** e **ci fa notare**) è bassa (nessuno **si fa notare così**), mentre la **causa è esterna** se l'informazione di distintività è alta (tutti **si fanno notare così**)

Per giustificare la causa interna si consiglia di pensare che quel comportamento fosse biasimevole, libero e finalizzato

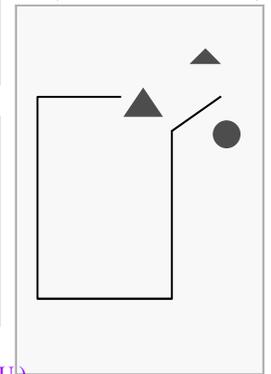
È probabile una causa interna:

Se il comportamento è **socialmente indesiderabile**: se s'accetta di rimmetterci è pers. desiderab.

Se è **una libera scelta** del soggetto e non coercizione, minaccia, incitamento

Se ha un effetto preciso (azione **non comune**) (es.: un pugno) e non una serie di conseguenze come è comune che sia (azione comune, fatta spesso perché adeguata in molti casi) (es.: un sorriso di circostanza)

34 partecipanti: 1; 33 (2); risposta tipica: un uomo intende incontrare una donna che arriva con un altro uomo. Il primo uomo dice all'altro di andare via. ... ! (Heider e Simmel, 1944)



Es.: Il prof. indossa una maglione stravagante, ma non sta seguendo una moda
Per giustificare meglio la causa interna bisogna escludere la norma, l'occasionalità e l'intenzione di farsi notare

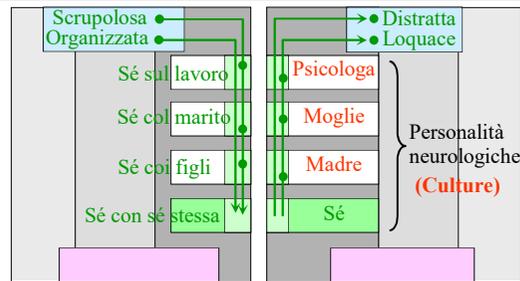
È la teoria dell'attribuzione più autorevole...

... ma può sbagliare se: 1) non si presta **abbastanza attenzione agli altri**; 2) non è disponibile **tutta l'informazione**; 3) non c'è abbastanza **tempo** per esaminare tutto.

Notare che la predilezione per la causa interna è stata buttata dalla finestra nel modello della covariazione... ma poi è tranquillamente rientrata dalla porta principale.

Ma perché ci piace così tanto di dire che noi siamo fatti come siamo fatti e gli altri pure?

Molte cause esterne sono anch'esse prevedibili e vale la pena cercarle, anche se individuarle non è banale. Il criterio base è la **co-variazione** di cause e effetti (**entrambi presenti o entrambi assenti**) => **Modello della covariazione** Harold Kelley 1967



In che modo si giunge a **compiere attribuzioni**? Quali processi di pensiero sono coinvolti nella scelta **interna/esterna** dei nostri scienziati ingenui?

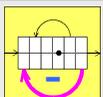
Fisicamente la causa interna non esiste secondo il mod. P, che descrive così l'interno di Rhiannon (=>Il Sé)

Le PN sono accordi fatti con altri e il Sé è un accordo fatto con gli accordi fatti con altri. **Di innato non c'è nulla a questo livello della corteccia (c. associative di I. e di U.)**

Ai più fa comodo pensare che sia una causa interna (loro sono fatti così)
Recentemente ha perduto una parte del suo successo (troppo att. alle attribuzioni interne e a comport. singoli)

Attribuzioni a vantaggio dei propri gruppi: i successi sono attribuiti a noi del nostro gruppo, i fallimenti a loro o comunque a cause esterne

Attribuzioni a vantaggio del Sé (individuale): i successi sono attribuiti a sé e i fallimenti agli altri



La persona negativa vuole **attribuire agli altri le sue sofferenze** (attribuzione esterne per sé stessa) e li vuole considerare responsabili (**attribuzione interna per loro**).

Attribuire una causa a un comportamento è esattamente quel che dice di essere: **dare una causa a un comportamento che non ce l'aveva né ce la poteva avere** (essendo quella persona libera di fare quel che ha fatto o tutt'altro) ma che **adesso ce l'ha per chi crede a quell'attribuzione**

La ricerca della causa di cui parla tutto il capitolo non è la ricerca della vera causa ma della **causa arbitraria che più fa comodo a me di attribuire a loro** (e loro di attr. a me) + la ricerca di come **giustificarla** a se stessi tacendo i veri motivi delle scelte

Errore fondamentale di attribuzione: tendenza ad attribuzioni interne per spiegare il comportamento altrui.

Aggiungendoci la **tendenza ad attribuzioni esterne per il nostro comportamento**, si chiama **effetto attore-osservatore**.

Entrambi gli errori sono spiegati con la **saltienza (prevalenza) di dove si guarda**: l'attore guarda la situazione esterna e attribuisce a essa; l'osservatore guarda l'attore e attribuisce a lui.

Gli errori sistematici di attribuzione sono errori reali o errori voluti per convenienza

In **attribuzione e processi sociali** gli autori giustificano l'aprire la loro psi sociale con le attribuzioni classiche e le attribuzioni classiche x capire cose come la formazione degli atteggiamenti, l'influenza sociale e l'amore

Attribuzione (causale) = attribuire una causa a un comportamento di comodo

La causa interna non esisteva ma viene fatta esistere da queste attribuzioni di comodo

Può essere descritta come **teoria dell'attribuzione** quel complesso di idee e modelli basati sull'ipotesi che le persone si comportino da **scienziati ingenui** facendo ipotesi sulle cause dei fenomeni/comportamenti osservabili e sottoponendole a **verifica**, dando un significato al mondo e comprendendolo per essere capaci di prevederlo. **Attribuzioni arbitrarie e di comodo, tutt'altro che scientifiche!**

Secondo la **teoria delle rappresentazioni sociali** di Moscovici, 1961, si condivide con gli altri di un gruppo sia il senso da attribuire alle situazioni sia le cause da attribuire a esse. Le attribuzioni ammesse (come i significati ammessi) sono **rappresentazioni sociali**, scelte fatte e condivise da un gruppo

Corollario: le scelte personali si fanno solo in caso di necessità

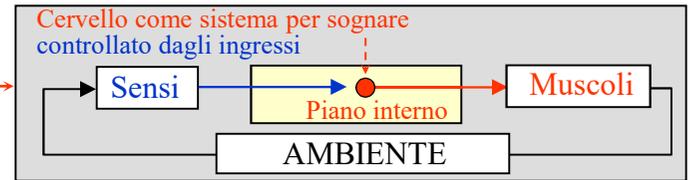
L'attribuzione di cause non dice nulla sulle persone delle quali si sta osservando il comportamento, ma dice molto sugli osservatori

La distinzione fondamentale tra i **tipi di attribuzione** riguarda il **locus di causalità** interno o esterno. Un'attribuzione **interna** (o **personale** o **disposizionale**) è una spiegazione che individua una causa interna all'individuo (ad es.: personalità, umore, capacità, attitudini e sforzo). Un'attribuzione **esterna** (o **situazionale**) è una spiegazione che individua una causa esterna all'individuo (ad es. le azioni altrui, la natura della situazione, le pressioni sociali o il caso).

Inoltre si possono distinguere: cause **permanenti** e cause **transitorie**; cause **controllabili** da chi agisce (es. fare uno sforzo) e cause **imprevedibili** (es.: è stato un caso)

Dall'**attribuire cause** all'**attribuire significati** alle situazioni il passo è breve. Se ci aggiungiamo che il cervello, con le emozioni per scelta, **attribuisce il valore** alle situazioni, si comincia a capire che **il cervello non legge il mondo ma lo crea**

Secondo Heider (1958) l'attribuzione casuale è un bisogno fondamentale dell'individuo perché conferisce significato al suo mondo, lo rende comprensibile, definibile e prevedibile, riducendone quindi l'incertezza



Causa interna se non c'è una norma

Causa interna se un'informazione di **consenso** (di adeguamento a una norma sociale) è bassa (nessuno lo fa dunque non c'è norma), mentre la **causa è esterna** se quell'informazione di consenso/adeguamento è alta (tutti lo fanno, quindi c'è una norma da rispettare e che viene rispettata)

se non è un'eccezione alla regola

Causa interna se un'informazione di **coerenza** (di **continuità nel tempo**) è bassa (nessuno lo fa **continuamente** dunque non c'è norma), mentre la **causa è esterna** se quell'informazione di coerenza è alta (tutti lo fanno **continuamente**, quindi c'è una norma da rispettare e che viene rispettata)

e se non voleva distinguersi/farsi notare

Causa interna se un'informaz. di **distintività** (che **ci fa distinguere dagli altri** e **ci fa notare**) è bassa (nessuno **si fa notare così**), mentre la **causa è esterna** se l'informazione di distintività è alta (tutti **si fanno notare così**)

Es.: Il prof. indossa una maglione stravagante, ma non sta seguendo una moda

Non lo ha messo solo un giorno, per chissà quali motivi, ma ha insistito a portarlo per giorni

Se non è per attirare l'attenzione si conclude che ha cattivo gusto

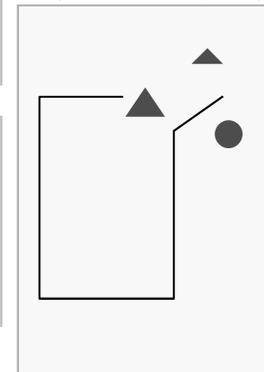
È probabile una causa interna:

Se il comportamento è **socialmente indesiderabile**: se s'accetta di rimetterci è pers. desiderab.

Se è **una libera scelta** del soggetto e non coercizione, minaccia, incitamento

Se ha un effetto preciso (azione **non comune**) (es.: un pugno) e non una serie di conseguenze come è comune che sia (azione comune, fatta spesso perché adeguata in molti casi) (es.: un sorriso di circostanza)

34 partecipanti: 1; 33 (2); risposta tipica: un uomo intende incontrare una donna che arriva con un altro uomo. Il primo uomo dice all'altro di andare via. ... ! (Heider e Simmel, 1944)



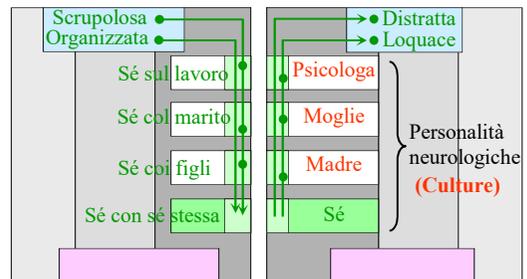
È la teoria dell'attribuzione più autorevole...

... ma può sbagliare se: 1) non si presta **abbastanza attenzione agli altri**; 2) non è disponibile **tutta l'informazione**; 3) non c'è abbastanza **tempo** per esaminare tutto.

Notare che la predilezione per la causa interna è stata buttata dalla finestra nel modello della covariazione... ma poi è tranquillamente rientrata dalla porta principale.

Ma perché ci piace così tanto di dire che noi siamo fatti come siamo fatti e gli altri pure?

Molte cause esterne sono anch'esse prevedibili e vale la pena cercarle, anche se individuarle non è banale. Il criterio base è la **co-variazione** di cause e effetti (**entrambi presenti o entrambi assenti**) => **Modello della covariazione** Harold Kelley 1967



In che modo si giunge a **compiere attribuzioni**? Quali processi di pensiero sono coinvolti nella scelta **interna/esterna** dei nostri scienziati ingenui?

È ora di dire che la **causa interna** non esiste secondo il modello P, che descrive con questa figura l'interno di Rhiannon (=>Il Sé) Le PN sono accordi fatti con altri e il Sé è un accordo fatto con gli accordi fatti con altri **Di innato non c'è nulla a questo livello della corteccia (c. associative di I. e di U.)**

Attribuzione (causale) = attribuire una causa a un comportamento di comodo



Può essere descritta come **teoria dell'attribuzione** quel complesso di idee e modelli basati sull'ipotesi che le persone si comportino da **scienziati ingenui** facendo ipotesi sulle cause dei fenomeni/comportamenti osservabili e sottoponendole a **verifica**, dando un significato al mondo e comprendendolo per essere **canaci di prevederlo** **Attribuzioni arbitrarie e di comodo, tutt'altro che scientifiche!**

Attribuzioni a vantaggio dei propri gruppi: i successi sono attribuiti a sé e i fallimenti a loro o comunque a cause esterne

Attribuzioni a vantaggio del Sé (individuale): i successi sono attribuiti a sé e i fallimenti agli altri

Per il modello P è il contrario (si guarda dove si vuole attribuire): **la persona em. negativa** vuole attribuire agli altri le sue **sofferenze** (attrib. est per sé) e li vuole considerare responsabili (attrib. interna per loro). Ma non per errore, bensì per **prevedere** **risarcimenti e sottomissione**

Errore fondamentale di attribuzione: tendenza ad attribuzioni interne per spiegare il comportamento altrui. Aggiungendoci la **tendenza ad attribuzioni esterne per il nostro comportamento**, si chiama **effetto attore-osservatore**. Entrambi gli errori sono spiegati con la **saliienza** (prevalenza) di **dove si guarda**: l'attore guarda la situazione esterna e attribuisce a essa; l'osservatore guarda l'attore e attribuisce a lui.

Gli errori sistematici di attribuzione sono errori reali o errori voluti per convenienza

In **attribuzione e processi sociali** gli autori giustificano l'aprire la loro psi sociale con le attribuzioni classiche: essenziali x capire cose come la formazione degli atteggiamenti, l'influenza sociale e l'amore

Secondo la **teoria delle rappresentazioni sociali** di Moscovici, 1961, si condivide con gli altri di un gruppo sia il senso da attribuire alle situazioni sia le cause da attribuire a esse. Le attribuzioni ammesse (come i significati ammessi) sono **rappresentazioni sociali**, scelte fatte e condivise da un gruppo (in fase di St. N. della struttura/cultura del gruppo x il mod. P e poi solo applicate. **Corollario: le scelte personali si fanno solo in caso di necessità e se sono nuove prefigurano una nuova struttura condivisa fut.**)

Un ottimo motivo per cominciare con le attribuzioni secondo il modello P è che l'attribuire **cause continua naturalmente con l'attribuire significati** e, visto che con le emozioni per scelta **si attribuisce in larga misura anche il valore, il cervello è tutto un attribuire qualcosa**. Un cervello che può **attribuire** senso e valore è libero di fare tutto ma non ha riferimenti per capire se il cambiamento pensato è **migliorativo o no, per cui ha bisogno degli altri, una cosa da dire subito e non dimenticare mai**

Cognizione sociale

Disponibilità tendenza a giudicare la frequenza o probabilità di un evento in base a quanto facilmente vengono in mente esempi consapevoli di tale evento (la velocità di reperimento senza necessariamente consapevolezza si chiama *accessibilità*)

Effetto del falso consenso tendenza a pensare che la maggioranza degli altri la pensa come me dopo aver espresso la mia opinione (ad es. sulla disponibilità a indossare per 30' un cartellone pubblicitario di 1 bar). Non possono essere maggioranza sia i disponibili sia gli indisponibili, quindi c'è una sovrastima, attribuibile all'euristica della disponibilità xché sono rapidamente disponibili in me i motivi a favore della mia scelta

EURISTICHE scorciatoie, strategie di pensiero che riducono giudizi complessi a semplici regole empiriche permettendo di risparmiare tempo e fatica

Quelli invitati a trovare 12 casi di assertività si consideravano molto meno assertivi di quelli invitati a trovarne 6

Ancoraggio tendenza a farsi condizionare dal valore di partenza (o ancora) in una stima. Es. Prob una guerra nucleare a breve > 1%? produceva poi una stima del 10%, mentre chiedendo Prob < 90% produceva una stima del 25%. Diversa era la partenza: difficoltà a trovare i motivi per scoppiare => stima bassa, mentre difficoltà a trovare i motivi per non scoppiare => stima alta.

Rappresentatività tendenza ad assegnare una serie di attributi a qualcuno se risponde al prototipo di una certa categoria. All'ospedale uno con camicia e stetoscopio è preso per medico, magari ignorando informazioni statistiche contrarie (*fallacia della probabilità di base*). Uno stereotipo di genere crea discriminazione (una donna ha più difficoltà a fare carriera in un'occupazione con uno stereotipo "maschile", un uomo in una "femminile")

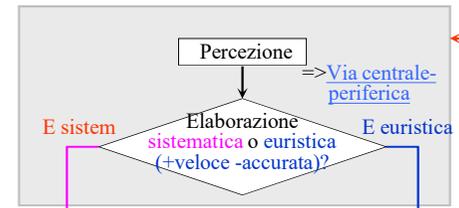
Categorizzazione SOCIALE è organizzare le persone in categorie per semplificare il mondo sociale. È una euristica. Usata spesso per associare stereotipi specifici negativi ai gruppi di minoranza in quella che è definita **correlazione illusoria**: Spiegazione di Hamilton e Gifford: i 3C- risaltavano perché pochi e associati a B creav uno stereotipo - gr B (minor): 6C+ e 3C- Più C- gr A (magg): 12C+ e 6C- Più C+

Teoria del processo duale Brewer 1988 e **modello del continuum** Fiske e Neuberg 1990 dicono che si valuta prima usando le categorie (elab. Euristica) e poi, se non si è soddisfatti, ci si sposta sempre di più verso una valutazione individualizzata (elab. Sistemática).

Tale **decategorizzazione** scatta considerando l'altro un individuo con caratteristiche sue (non 1 membro di 1 gruppo) => meno stereotipazione => meno attrib scorretta di caratter. negat. => perc. + personalizzata e - omogenea degli "altri" => Elim il pregiudizio soc

La COGNIZIONE SOCIALE (oggi il parad + accr. in psi sociale) studia in che modo una persona elabora le informazioni sulle altre persone per arrivare a comprendere (prevedere) il loro comportamento

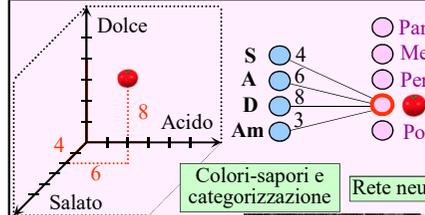
TATTICI MOTIVATI Kruglanski 1996: tutti pens soc flessibili che scelg tra molte strategie (anche tra scienziato ing e economizzat cognit ma non solo) in base a obiettivi, motivazioni e bisogni correnti
Poco tempo? => **Euristica** (C'è carico cognitivo (tanti pen in testa)?
Decisione importante (es, lavoro)? => **Sistemática** (ma solo se abbiamo tutte le informazioni, perché altrimenti un'elaboraz sist è impossibile)



Scienziato ingenuo (analisi razionale delle info disponibili)
Economizzatore cognitivo (analisi semplice e rapida)

Le conseguenze della categorizzazione. Influenza quel che si vede/ricorda (dopo il video di compleanno di 1 donna, quelli a cui risultava una cameriera ricordavano che aveva bevuto birra, quelli a cui risultava una bibliotecaria che portava gli occhiali => ognuno vede il suo video dentro all'unico video oggettivo)

- La più importante conseguenza della categorizzazione è la creazione di **pregiudizi** socialmente importanti (come quelli razziali). [P: I pregiudizi non son la conseguenza ma la causa della categorizzazione non necessaria] In presenza di informazioni incoerenti con lo stereotipo negativo, si crea un **sottotipo** posit che permette di continuare a usare lo stereot. neg. (giustif col bisogno di ridurre lo *sforzo cognitivo* necessario x ricordare info incoer.)
- Pensando ad una categoria si può **cominciare ad agire in base allo stereotipo** associato ad essa in modo automatico e inconsapevole, fenomeno detto **assimilazione comportamentale**. Dopo aver riordinato frasi contenenti molte parole associate allo stereotipo dell'anziano, il tempo medio per andare all'ascensore era di 8,3 sec (contro i 7,4 sec del gruppo di controllo): camminavano più piano perché "si mettevano nei panni di un anziano" attivando nella loro corteccia quel che attivano interagendo con anziani, tra cui il camminare più lentamente.
- Le persone consapevoli di uno stereotipo che le vuole con basse prestazioni in un compito, hanno **prestazioni peggiori su quel compito** rispetto a quando non sono consapevoli che ci si aspetta da loro una prestazione bassa. Così in un test di **matematica** se veniva detto che i risultati erano usati per stabilire se i maschi avevano prestazioni superiori alle femmine, allora emergeva la superiorità dei maschi; mentre se non veniva nominato il genere le prestazioni maschili e femminili erano uguali. Ipotizzando che ciò avvenga perché le vittime si sentono minacciate dalla stereotipo, questa riduzione della loro effettiva capacità è stata chiamata "**minaccia dello stereotipo**". Il sospetto è però che vogliono rafforzare lo stereotipo adeguandosi ad esso (cosa nota come **auto-stereotipizzazione**) (perché la cattiva opinione altrui consente loro di non fare bene senza assumersene la responsabilità, ma dando la colpa a chi ha accettato di pensar male di loro).



"La **CATEGORIZZAZIONE** è «il processo di comprensione di qualcosa sapendo a quali altre cose è **equivalente** e rispetto a quali altre cose è **divergente**» (McGarty, 1999, p. 1)"

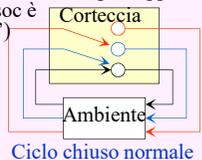
"In passato si mirava a una precisa definizione dei limiti di categoria"



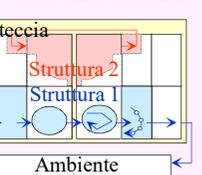
"Ben presto ci si rese conto che un sistema di categorizzazione rigido, del tipo tutto o niente, non riusciva a cogliere la **flessibilità** e la **fluidità** della perc umana. La soluzione è stata quella di non cercare gli attributi per appartenere a una categoria, ma di valutare se gli appartenenti sono più o meno **tipici** di quella categoria. La tipicità è definita da un prototipo della categoria dove i **prototipi** sono i membri più rappresentativi di una categoria. Il prototipo di 1 categ soc è detto **stereotipo** (stereos 'duro', typos 'impronta')



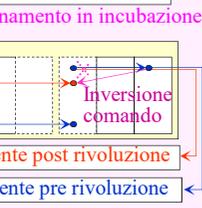
1) **Non cambiare** (funzionamento normale) o 2) **cambiare** (funzionamento in incubazione e poi funz. in stato nascente di una nuova struttura)?



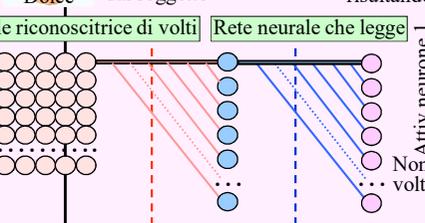
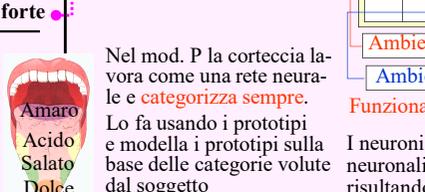
Quando categorizziamo? Quando abbiamo poco tempo per decidere, non abbiamo informazioni su di lui e non è importante per noi. Spinti da **priorità temporale** o da **saliencia percettiva** o da **accessibilità cronica** (abitudine) Se ci si sforza di non usarne uno... dopo **ritorna + forte**



Nel mod. P la corteccia lavora come una rete neurale e **categorizza sempre**. Lo fa usando i prototipi e modella i prototipi sulla base delle categorie volute dal soggetto



Tutte le persone di un **gruppo** sono uguali perché condividono una stessa **personalità neur**, che è un **prototipo** e uno **stereotipo**. Una **categoria sociale** è un gruppo di comodo con un **prototipo di comodo** deciso dall'osservatore per trasferire **arbitrariamente** caratteristiche **neg** da 1 persona che le ha a altre che non le hanno



Archivio di memoria (unità d'ingresso)

13 **Cognizione sociale**

Disponibilità tendenza a giudicare la frequenza o probabilità di un evento in base a quanto facilmente vengono in mente esempi consapevoli di tale evento (la velocità di reperimento senza necessariamente consapevolezza si chiama *accessibilità*)

Effetto del falso consenso tendenza a pensare che la maggioranza degli altri la pensa come me dopo aver espresso la mia opinione (ad es. sulla disponibilità a indossare per 30' un cartellone pubblicitario di 1 bar). Non possono essere maggioranza sia i disponibili sia gli indisponibili, quindi c'è una sovrastima, attribuibile all'euristica della disponibilità che sono rapidamente disponibili in me i motivi a favore della mia scelta

EURISTICHE scorciatoie, strategie di pensiero che riducono giudizi complessi a semplici regole empiriche permettendo di risparmiare tempo e fatica

Quelli invitati a trovare 12 casi di assertività si consideravano molto meno assertivi di quelli invitati a trovarne 6

Ancoraggio tendenza a farsi condizionare dal valore di partenza (o ancora) in una stima. Es. Prob una guerra nucleare a breve > 1%? produceva poi una stima del 10%, mentre chiedendo Prob < 90% produceva una stima del 25%. Diversa era la partenza: difficoltà a trovare i motivi per scoppiare => stima bassa, mentre difficoltà a trovare i motivi per non scoppiare => stima alta.

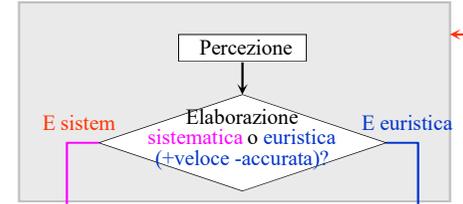
Rappresentatività tendenza ad assegnare una serie di attributi a qualcuno se risponde al prototipo di una certa categoria. All'ospedale uno con camice e stetoscopio è preso per medico, magari ignorando informazioni statistiche contrarie (*fallacia della probabilità di base*). Uno stereotipo di genere crea discriminazione (una donna ha più difficoltà a fare carriera in un'occupazione con uno stereotipo "maschile", un uomo in una "femminile")

Teoria del processo duale Brewer 1988 e modello del continuum Fiske e Neuberg 1990 dicono che si valuta prima usando le categorie (elab. Euristica) e poi, se non si è soddisfatti, ci si sposta sempre di più verso una valutazione individualizzata (elab. Sistemática).

Tale decategorizzazione scatta considerando l'altro un individuo con caratteristiche sue (non 1 membro di 1 gruppo) => meno stereotipazione => meno attribuzione scorretta di caratter. negat. => perc. + personalizzata e - omogenea degli "altri" => Elim il pregiudizio soc

Categorizzazione SOCIALE è organizzare le persone in categorie per semplificare il mondo sociale. È una euristica. Usata spesso per associare stereotipi specifici negativi ai gruppi di minoranza in quella che è definita **correlazione illusoria**:
 Spiegazione di Hamilton e Gifford:
 i 3C- risaltavano perché pochi e associati a B creav uno stereotipo -
 gr B (minor): 6C+ e 3C- Più C-
 gr A (magg): 12C+ e 6C- Più C+

La COGNIZIONE SOCIALE (oggi il parad + accr. in psi sociale) studia in che modo una persona elabora le informazioni sulle altre persone per arrivare a comprendere (prevedere) il loro comportamento



Scienziato ingenuo (analisi razionale delle info disponibili)

Economizzatore (avaro) cognitivo (analisi semplice e rapida)

TATTICI MOTIVATI Kruglanski 1996: tutti pens soc flessibili che scelg tra molte strategie (anche tra scienziato ing e economizzat cognit ma non solo) in base a obiettivi, motivazioni e bisogni correnti
 Poco tempo? => Euristica <= C'è carico cognitivo (tanti pen in testa)?
 Decisione importante (es, lavoro)? => Sistemática (ma solo se abbiamo tutte le informazioni, perché altrimenti un'elaboraz sist è impossibile)

Perché categorizziamo? Quando? Con quali conseguenze? (=>pregiudizio, comportamento automatico, autoefficacia)

Perché ci piace dividere le persone in categorie?
 1) È veloce e fornisce numerose informazioni su persone che non conosciamo; 2) chiarisce e affina la nostra percezione del mondo; 3) Pensare che i loro membri abbiano tutte le caratteristiche dello stereotipo genera significato e riduce l'incertezza consentendo di prevedere il c. sociale

Quando categorizziamo? Quando abbiamo poco tempo per decidere, non abbiamo informazioni su di lui e non è importante per noi. Spinti da *priorità temporale* o da *sallenza percettiva* o da *accessibilità cronica* (abitudine)
 Se ci si sforza di non usarne uno...dopo **ritorna + forte**

Le conseguenze della categorizzazione. Influenza quel che si vede/ricorda (dopo il video di compleanno di 1 donna, quelli a cui risultava una cameriera ricordavano che aveva bevuto birra, quelli a cui risultava una bibliotecaria che portava gli occhiali => ognuno vede il suo video dentro all'unico video oggettivo)

1) La più importante conseguenza della categorizzazione è la creazione di **pregiudizi** socialmente importanti (come quelli razziali).
 In presenza di informazioni incoerenti con lo stereotipo negativo, si crea un **sottotipo** posit che permette di continuare a usare lo stereot. neg. (giustific col bisogno di ridurre lo *sforzo cognitivo* necessario x ricordare info incoer.)

2) Pensando ad una categoria si può **cominciare ad agire in base allo stereotipo** associato ad essa in modo automatico e inconsapevole, fenomeno detto **assimilazione comportamentale**. Dopo aver riordinato frasi contenenti molte parole associate allo stereotipo dell'anziano, il tempo medio per andare all'ascensore era di 8,3 sec (contro i 7,4 sec del gruppo di controllo): camminavano più piano perché "si mettevano nei panni di un anziano" attivando nella loro corteccia quel che attivano interagendo con anziani, tra cui il camminare più lentamente.

3) Le persone consapevoli di uno stereotipo che le vuole con basse prestazioni in un compito, hanno **prestazioni peggiori su quel compito** rispetto a quando non sono consapevoli che ci si aspetta da loro una prestazione bassa. Così in un test di **matematica** se veniva detto che i risultati erano usati per stabilire se i maschi avevano prestazioni superiori alle femmine, allora emergeva la superiorità dei maschi; mentre se non veniva nominato il genere le prestazioni maschili e femminili erano uguali. Ipotizzando che ciò avvenga perché le vittime si sentono minacciate dalla stereotipo, questa riduzione della loro effettiva capacità è stata chiamata "**minaccia dello stereotipo**". Il sospetto è però che vogliono rafforzare lo stereotipo adeguandosi ad esso (cosa nota come **auto-stereotipizzazione**) (perché la cattiva opinione altrui consente loro di non fare bene senza assumersene la responsabilità, ma dando la colpa a chi ha accettato di pensar male di loro).

"La **CATEGORIZZAZIONE** è «il processo di comprensione di qualcosa sapendo a quali altre cose è **equivalente** e rispetto a quali altre cose è **differente**» (McGarty, 1999, p. 1)"

"In passato si mirava a una precisa definizione dei limiti di categoria"



"Ben presto ci si rese conto che un sistema di categorizzazione rigido, del tipo tutto o niente, non riusciva a cogliere la **flessibilità** e la **fluidità** della perc umana. La soluzione è stata quella di non cercare gli attributi per appartenere a una categoria, ma di valutare se gli appartenenti sono più o meno **tipici** di quella categoria. La tipicità è definita da un prototipo della categoria dove i **prototipi** sono i membri più rappresentativi di una categoria. Il prototipo di una categoria sociale è detto **stereotipo**"

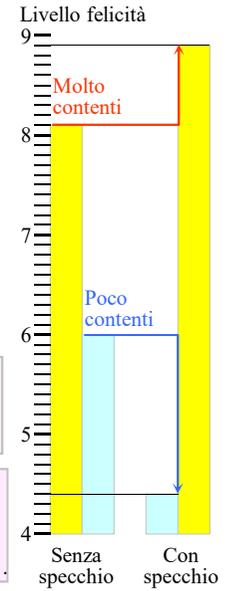
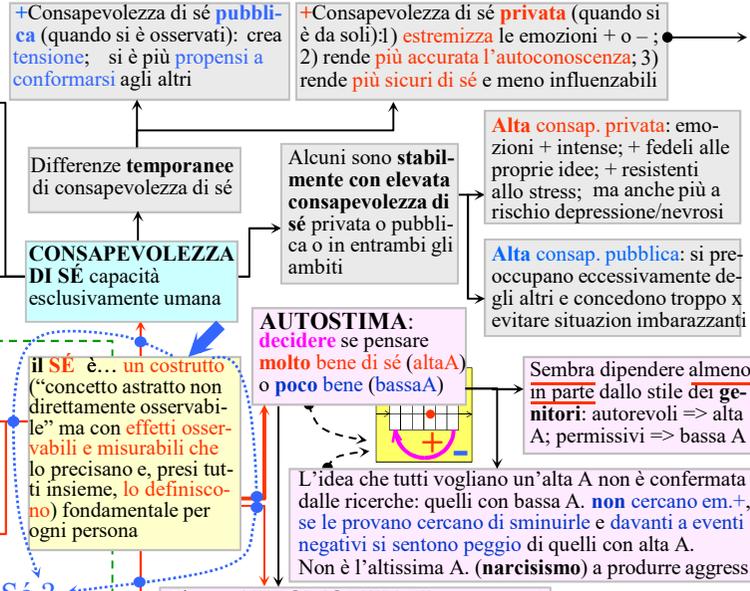
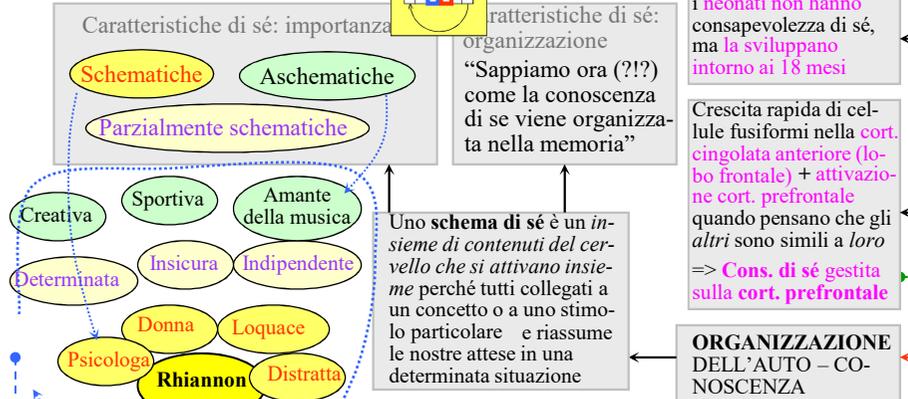


Stereotipo è un termine che deriva dal greco *stereos* 'duro', e *typos* 'impronta' e questa impronta dura, usata in tipografia per riprodurre molte volte immutato il contenuto di una pagina, in psicologia trasferisce molte volte immutato un aspetto negativo di una persona, ad esempio che è un ladro, a tutte le altre persone della stessa categoria



Il sé

Cap. 4 di Psicologia sociale di Crisp Richard J e Turner Rhiannon N

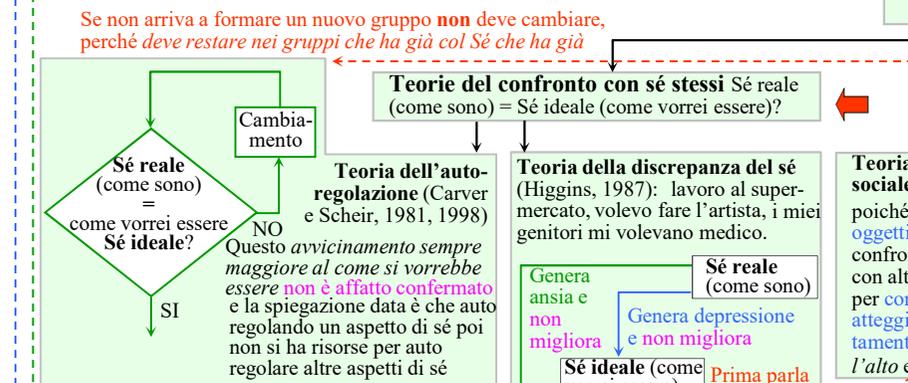


“Markus e Sentis (1982), hanno avanzato l'ipotesi che oltre agli schemi di sé presenti l'individuo possieda anche possibili schemi di sé futuri”

Il SÉ è... un costrutto (“concetto astratto non direttamente osservabile” ma con **effetti osservabili e misurabili** che lo precisano e, presi tutti insieme, lo **definiscono**) fondamentale per ogni persona

Cosa è il Sé?

TEORIE DEL MANTENIMENTO DEL CONCETTO DI SÉ



Teorie del confronto con gli altri



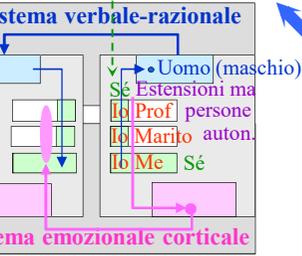
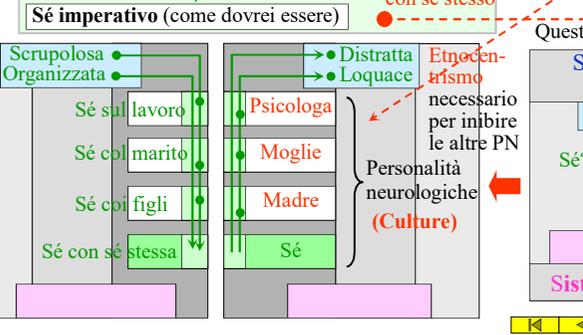
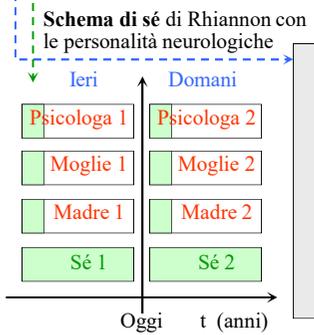
Teorie del confronto con i gruppi

Ci sono molti (schemi di) Sé: alcuni Sé riflettono la nostra personalità (Sé individuali) (?); **altri Sé riflettono le nostre relazioni (Sé relazionali)**

Approccio dell'identità sociale Abbiamo una **identità personale** connessa ai nostri tratti di personalità e **molte identità sociali connessa ai gruppi ai quali apparteniamo**. Il nostro Sé in un **determinato momento** dipende da quale di queste è saliente (che sale ovvero che **prevale sulle altre**).

La teoria della categorizzazione del Sé aggiunge che quando diventa saliente un'identità sociale il soggetto si specializza per pensare e comportarsi come il gruppo. Inoltre accentua le somiglianze tra loro dei membri del gruppo e le loro differenze rispetto ai membri di altri gruppi (**principio del metacontrasto**).

Es.: Chiamati a distribuire denaro al proprio gruppo e a un altro, lo distribuivano equamente quando veniva detto che 10 su 15 del loro gruppo lo aveva distribuito equamente e in modo discriminatorio quando gli altri del proprio gruppo erano stati discriminatori. Non prestavano invece attenzione a quello che avevano fatto nell'altro gruppo



27 Gli atteggiamenti

Credo questo => faccio questo è mistificazione
 Antropologia culturale: l'uomo è l'unico animale (1) che usa un linguaggio "aperto" (2) capace di costruire nuove culture.

Chiamata "struttura di connessione", le 2 ipotesi delle "personalità neurologiche" (perché...) sono:

Nuova struttura => nuova cultura

1) solo l'uomo è in grado di costruire una nuova "struttura di connessione" alternativa ad una già esistente (usando la quale le parole acquistano nuovi significati) **condividendola con almeno un'altra persona**, perché solo l'uomo ha imparato a "sognare da sveglia"; 2) nella veglia una sola delle strutture di connessioni disponibili è usabile, essendo tutte le altre inibite dall'unità funzionale di attivazione (se sono ≥ 2 il sogg si addormenta).

Il soggetto fa **incubazione di una nuova struttura cerebrale** basata su nuovi valori (funz. 4) per essere domani (funz. 2) + felice di oggi (o - infelice di oggi, funz. 3) **sulla quale chiedere il consenso altrui**, reale o, temporaneamente, utilitaristico (funz. 1)

Secondo l'approccio funzionale il soggetto si chiede cosa deve disporsi a fare e con chi per soddisfare al meglio 4 bisogni psicologici di base: 1) ottenere il consenso altrui, adeguandosi agli altri perché ci è utile (funz. utilitaristica); 2) prevedere e organizzare il proprio futuro (funzione conoscitiva); 3) proteggere la propria autostima da verità sgradevoli (funzione ego-difensiva); 4) esprimere i valori che consideriamo importanti (funz. di espressione dei valori)

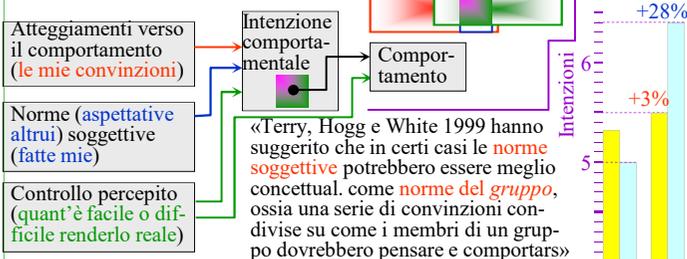
Specificità «Gli atteggiamenti consentono di prevedere il comportamento, se hanno il medesimo livello di specificità (Fishbein, Ajzen, 1975)

Tempo Più t passa tra misura di un A e misura di un C più è probabile che l'A cambi creando una non corrispondenza (Es. la correlazione tra A e C al voto è > 1 sett prima rispetto a 4 mese)

Autoconsapevolezza In privato (dove si è più autoconsapevoli) i C sono più allineati con gli A, perché in presenza di altri ci sono altre norme e ci possono indurre a violare le nostre convinzioni

Una spiegazione data ai comportamenti diversi in contesti umani diversi è che **gli altri ci rendono più accessibili alcuni atteggiamenti** altrimenti deboli, rendendoli atteggiamenti forti. Qui si ipotizza che la forza di un atteggiamento aumenti con la sua accessibilità, ma poi si precisa che altri fattori lo rendono forte: avere + informazioni su quella persona, avere con lei un coinvolgimento più personale e più diretto.

Teoria del comportamento pianificato



Gli atteggiamenti consentono di prevedere il comportamento? L'A negativo verso gli stranieri consente di prevedere che mostrerà disprezzo. L'A + di un albergatore verso i clienti e - vs gli stranieri consente di prevedere come tratterà un cliente straniero? Sì, lo tratterà bene perché sul lavoro è più un cliente che uno straniero. Ed è quello che verificò LaPiere nel 1934: 1 solo albergatore su 250 rifiutò la stanza alla coppia cinese, mentre il 90% delle 128 risposte alle mail disse che avrebbe rifiutato di accogliere in albergo la coppia cinese.

Un atto è una cosa fatta. Un **ATTEGGIAMENTO verso A** è come ci si atteggia davanti ad A, cosa ci si dispone a fare con A. «Un atteggiamento può essere positivo o negativo» (per cui è innanzitutto un'emozione e quindi un valore attribuito ad A)

Cambiamento degli atteggiamenti Esterna <= Spinta => Interna

La persuasione di un messaggio esterno

Quando è che un messaggio esterno risulta persuasivo? Sec il modello della probabilità di elaborazione (Petty e Cacioppo 1986) vi sono 2 modi di ascoltarlo

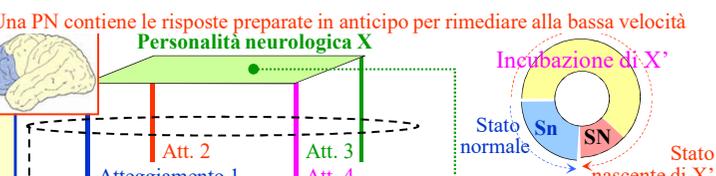
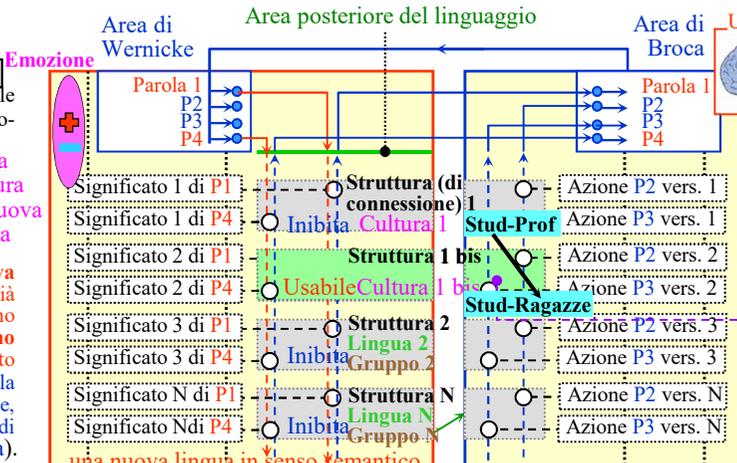
La via centrale è usata se si è 1) motivati a capire il messaggio e 2) capaci di capirlo.

Si è sensibili a forza-qualità degli argomenti e i cambiamenti sono duraturi nel tempo

La via periferica è usata se 1) non si desidera o 2) non si è capaci di analizzare il msg

Si guarda a indizi irrilevanti per il contenuto e porta a cambiamenti modesti e temporanei

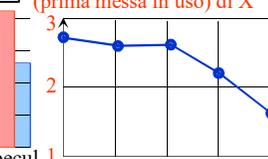
Sono m. persuasivi i msg 1) di maggioranza contrari ai propri interessi 2) di minoranza (conversione, Moscovici 1980), che influisce sull'attegg. privato con effetti duraturi



Gli atteggiamenti importanti nella relazione X sono i valori su cui è fondata quella relazione e sono la "struttura portante" della Personalità neurologica condivisa nella relazione X



per questo non devono essere cambiati fino a che l'incubazione di una X' alternativa ad X (costruita ma non usata) non rende possibile lo Stato nascente (prima messa in uso) di X'



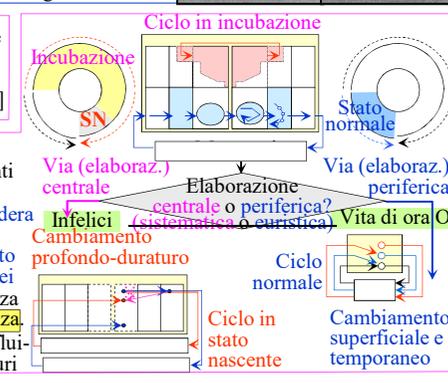
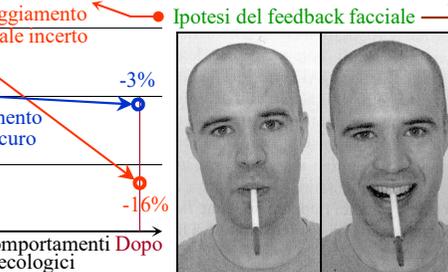
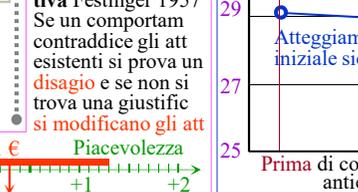
L'effetto della mera esposizione: l'esposizione ripetuta a persone-cose aumenta i sentimenti + verso di loro senza bisogno di azioni o interazioni e anche senza avere o sviluppare una convinzione esplicita

L'apprendimento associativo: Condizionamento classico: oggetto neutro (meglio se poco noto) associato a parole - diventa -. Effetto modesto. Cond. operante: azione seg. da premio diventa + e seg da punizione div - Causa=>Effetto. ATT: x gli umani a volte ricompense e punizioni son molto più efficaci, a volte molto meno efficaci => Si cerca...

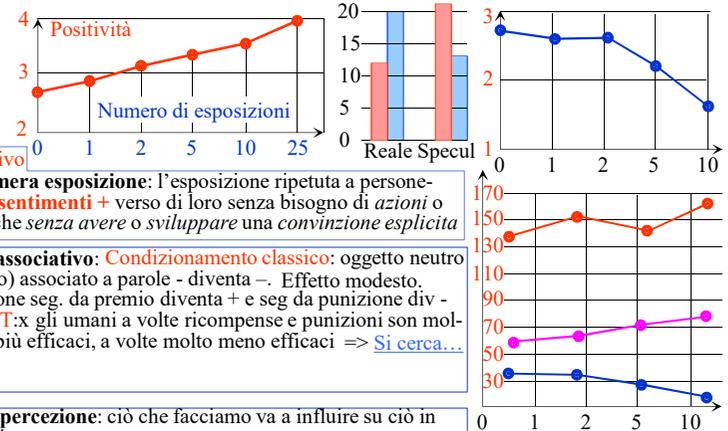
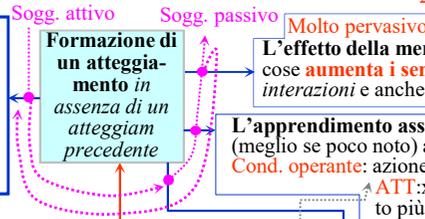
Regola di Hebb: i neuroni corticali rafforzano le loro connessioni quando risultano con frequenza attivi contemp.

L'auto-percezione: ciò che facciamo va a influire su ciò in cui crediamo. I collegamenti tra neuroni contengono comportamenti!!! e non credenze???

Dissonanza cognitiva Festinger 1957 Se un comportam contraddice gli att esistenti si prova un disagio e se non si trova una giustific si modificano gli att



Secondo l'**approccio funzionale** il soggetto si chiede cosa deve disporsi a fare e con chi **per soddisfare al meglio 4 bisogni psicologici di base**: 1) **ottenere il consenso altrui**, adeguandoci agli altri perché ci è utile (**funz. utilitaristica**); 2) **prevedere e organizzare il proprio futuro** (**funzione conoscitiva**); 3) **proteggere la propria autostima** da verità sgradevoli (**funzione ego-difensiva**); 4) **esprimere i valori che consideriamo importanti** (**funz. di espressione dei valori**)

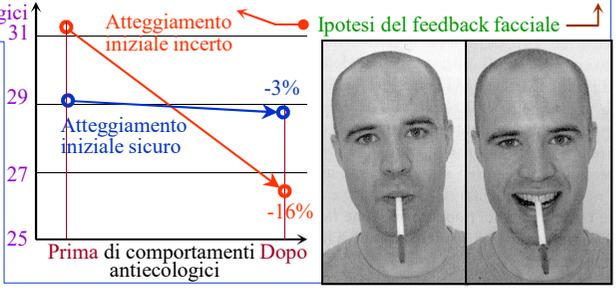


L'effetto della mera esposizione: l'esposizione ripetuta a persone-cose **augmenta i sentimenti +** verso di loro senza bisogno di azioni o interazioni e anche **senza avere o sviluppare una convinzione esplicita**

L'apprendimento associativo: **Condizionamento classico**: oggetto neutro (meglio se poco noto) associato a parole - diventa -. Effetto modesto.
Cond. operante: azione seg. da premio diventa + e seg da punizione div -
ATT: x gli umani a volte ricompense e punizioni son molto più efficaci, a volte molto meno efficaci => **Si cerca...**

L'auto-percezione: ciò che facciamo va a influire su ciò in cui crediamo

Teoria vascolare dell'emozione



Dissonanza cognitiva Festinger 1957
Se un comportam. contraddice gli att esistenti si prova un disagio e se non si trova una giustificazione si modificano gli att

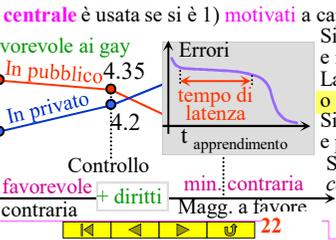
Senza una sufficiente giustificazione, con **libertà di scelta**, la violazione di un principio a forte investimento come la sincerità, crea una forte dissonanza che veniva eliminata modificando l'atteggiamento verso il compito, che diventava piacevole

Un atto è una cosa fatta. Un **ATTEGGIAMENTO verso A** è come ci si atteggia davanti ad A, **cosa ci si dispone a fare con A**
«Un atteggiamento può essere positivo o negativo» (per cui è innanzitutto un'emozione e quindi un valore attribuito ad A)

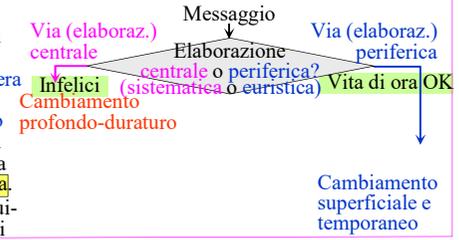
Cambiamento degli atteggiamenti
Esterna <= Spinta => Interna

La persuasione di un messaggio esterno

Quando è che un messaggio esterno risulta persuasivo?
Sec il **modello della probabilità di elaborazione** (Petty e Cacioppo 1986) vi sono 2 modi di ascoltarlo
La **via centrale** è usata se si è 1) **motivati** a capire il messaggio e 2) **capaci** di capirlo.

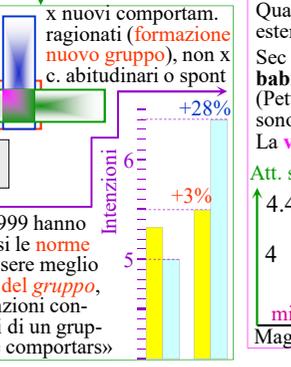


Si è sensibili a **forza-qualità** degli argomenti e i cambiamenti sono **duraturi** nel tempo
La **via periferica** è usata se 1) **non si desidera** o 2) **non si è capaci** di analizzare il msg
Si guarda a **indizi irrilevanti per il contenuto** e porta a cambiamenti modesti e **temporanei**
Sono m. persuasivi i msg 1) di maggioranza **contrari ai propri interessi** 2) **di minoranza** (**conversione**, Moscovici 1980), che influisce sull'**attegg. privato** con effetti duraturi



Specificità «Gli atteggiamenti consentono di prevedere il comportamento, **se hanno il medesimo livello di specificità** (Fishbein, Ajzen, 1975)
Tempo Più t passa tra misura di un A e misura di un C più è probabile che l'A cambi creando una non corrispondenza (Es. la correlazione tra A e C al voto è > 1 sett prima rispetto a 4 mese)
Autoconsapevolezza In privato (dove si è più autoconsapevoli) i C sono più allineati con gli A, perché in presenza di altri ci sono altre norme e ci possono indurre a violare le nostre convinzioni
Una spiegazione data ai comportamenti diversi in contesti umani diversi è che **gli altri ci rendono più accessibili alcuni atteggiamenti** altrimenti deboli, rendendoli atteggiamenti forti. Qui si ipotizza che **la forza di un atteggiamento** aumenti con la sua accessibilità, ma poi si precisa che altri fattori lo rendono forte: avere + informazioni su quella persona, avere con lei un coinvolgimento più personale e più diretto.

Gli atteggiamenti consentono di prevedere il comportamento? L'A negativo verso gli stranieri consente di prevedere che mostrerà disprezzo. L'A + di un albergatore verso i clienti e - vs gli stranieri consente di prevedere come tratterà un cliente straniero? Sì, lo tratterà bene perché sul lavoro è più un cliente che uno straniero. **Ed è quello che verificò LaPiere nel 1934: 1 solo albergatore su 250 rifiutò la stanza alla coppia cinese, mentre il 90% delle 128 risposte alle mail disse che avrebbe rifiutato di accogliere in albergo la coppia cinese.**



Teoria del comportamento pianificato
Atteggiamenti verso il comportamento (le mie convinzioni) -> Intenzione comportamentale -> Comportamento
Norme (aspettative altrui) soggettive (fatte mie)
Controllo percepito (quant'è facile o difficile renderlo reale)

«Terry, Hogg e White 1999 hanno suggerito che in certi casi le **norme soggettive** potrebbero essere meglio concettual. come **norme del gruppo**, ossia una serie di convinzioni condivise su come i membri di un gruppo dovrebbero pensare e comportarsi»

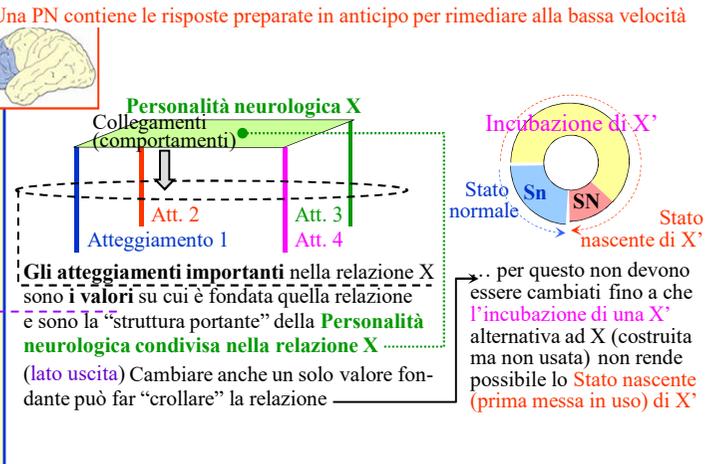
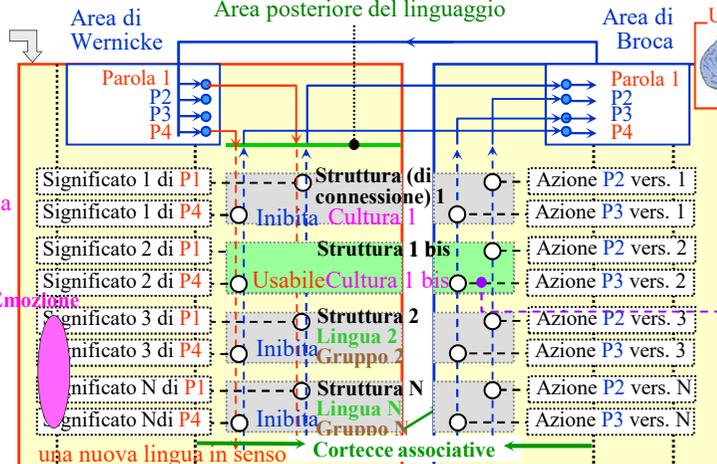
12 Gli atteggiamenti

Atteggiamenti \leftrightarrow Comportamenti

Antropologia culturale: l'uomo è l'unico animale (1) che usa un linguaggio "aperto" (2) capace di costruire nuove culture.

Chiamata "struttura di connessione", le 2 ipotesi delle "personalità neurologiche" (perché...) sono:

1) solo l'uomo è in grado di costruire una nuova "struttura di connessione" alternativa ad una già esistente (usando la quale le parole acquistano nuovi significati) **condividendola con almeno un'altra persona**, perché solo l'uomo ha imparato a "sognare da sveglia"; 2) nella veglia una sola delle strutture di connessioni disponibili è usabile, essendo tutte le altre inibite dall'unità funzionale di attivazione (se sono ≥ 2 il sogg si addormenta).



Il soggetto fa **incubazione di una nuova struttura cerebrale** basata su nuovi valori (funz. 4) per essere domani (funz. 2) + felice di oggi (o - infelice di oggi, funz. 3) **sulla quale chiedere il consenso altrui**, reale o, temporaneamente, utilitaristico (funz. 1).

Secondo l'**approccio funzionale** il soggetto si chiede cosa deve disporsi a fare e con chi **per soddisfare al meglio 4 bisogni psicologici di base**: 1) ottenere il consenso altrui, adeguandoci agli altri perché ci è utile (funz. utilitaristica); 2) prevedere e organizzare il proprio futuro (funzione conoscitiva); 3) proteggere la propria autostima da verità sgradevoli (funzione ego-difensiva); 4) esprimere i valori che consideriamo importanti (funz. di espressione dei valori).

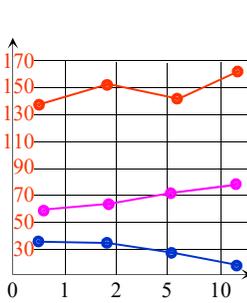
Formazione di un atteggiamento in assenza di un atteggiamento precedente

Sogg. attivo Sogg. passivo Molto pervasivo

L'effetto della mera esposizione: l'esposizione ripetuta a persone-cose **aumenta i sentimenti** + verso di loro senza bisogno di azioni o interazioni e anche senza avere o sviluppare una convinzione esplicita

L'apprendimento associativo: **Condizionamento classico**: oggetto neutro (meglio se poco noto) associato a parole - diventa -. Effetto modesto. **Cond. operante**: azione seg. da premio diventa + e seg da punizione div - Causa=>Effetto. **ATT**: x gli umani a volte ricompense e punizioni son molto più efficaci, a volte molto meno efficaci => **Si cerca...**

Regola di Hebb: i neuroni corticali rafforzano le loro connessioni quando risultano con frequenza attivi contemp.



Specificità «Gli atteggiamenti consentono di prevedere il comportamento, se hanno il medesimo livello di specificità» (Fishbein, Ajzen, 1975)

Tempo Più t passa tra misura di un A e misura di un C più è probabile che l'A cambi creando una non corrispondenza (Es. la correlazione tra A e C al voto è > 1 sett prima rispetto a 1 mese)

Autoconsapevolezza In privato (dove si è più autoconsapevoli) i C sono più allineati con gli A, perché in presenza di altri ci sono altre norme e ci possono indurre a violare le nostre convinzioni

Una spiegazione data ai comportamenti diversi in contesti umani diversi è che **gli altri ci rendono più accessibili alcuni atteggiamenti** altrimenti deboli, rendendoli atteggiamenti forti. Qui si ipotizza che **la forza di un atteggiamento** aumenti con la sua accessibilità, ma poi si precisa che altri fattori lo rendono forte: avere + informazioni su quella persona, avere con lei un coinvolgimento più personale e più diretto.

Gli atteggiamenti consentono di prevedere il comportamento? L'A negativo verso gli stranieri consente di prevedere che mostrerà disprezzo. L'A + di un albergatore verso i clienti e - vs gli stranieri consente di prevedere come tratterà un cliente straniero? Sì, lo tratterà bene perché sul lavoro è più un cliente che uno straniero. **Ed è quello che verificò LaPiere nel 1934: 1 solo albergatore su 250 rifiutò la stanza alla coppia cinese, mentre il 90% delle 128 risposte alle mail disse che avrebbe rifiutato di accogliere in albergo la coppia cinese.**

Un atto è una cosa fatta. Un **ATEGGIAMENTO verso A** è come ci si atteggia davanti ad A, **cosa ci si dispone a fare con A**

«Un atteggiamento può essere **positivo o negativo**» (per cui è innanzitutto un'emozione e quindi un **valore attribuito** ad A)

L'auto-percezione: ciò che facciamo va a influire su ciò in cui crediamo

Atteggiamenti ecologici

Dissonanza cognitiva Festinger 1957 Se un comportam. contraddice gli atteggiamenti esistenti si prova un disagio e se non si trova una giustificazione si modificano gli atti

La persuasione di un messaggio esterno

Quando è che un messaggio esterno risulta persuasivo? Sec il **modello della probabilità di elaborazione** (Petty e Cacioppo 1986) vi sono 2 modi di ascoltarlo

La **via centrale** è usata se si è 1) **motivati** a capire il messaggio e 2) **capaci** di capirlo. Si è sensibili a **forza-qualità** degli argomenti e i cambiamenti sono **duraturi** nel tempo

La **via periferica** è usata se 1) non si desidera o 2) non si è capaci di analizzare il msg. Si guarda a **indizi irrilevanti per il contenuto** e porta a cambiamenti modesti e temporanei

Sono m. persuasivi i msg 1) di maggioranza **contrari ai propri interessi** 2) di minoranza (**conversione**, Moscovici 1980), che influisce sull'attegg. privato con effetti duraturi



Teoria del comportamento pianificato

Atteggiamenti verso il comportamento (le mie convinzioni) -> Intenzione comportamentale -> Comportamento

Norme (aspettative altrui) soggettive (fatte mie)

Controllo percepito (quant'è facile o difficile renderlo reale)

«Terry, Hogg e White 1999 hanno suggerito che in certi casi le **norme soggettive** potrebbero essere meglio concettual. come **norme del gruppo**, ossia una serie di convinzioni condivise su come i membri di un gruppo dovrebbero pensare e comportarsi»

Cambiamento degli atteggiamenti Esterna <= Spinta => Interna

La persuasione di un messaggio esterno

Quando è che un messaggio esterno risulta persuasivo? Sec il **modello della probabilità di elaborazione** (Petty e Cacioppo 1986) vi sono 2 modi di ascoltarlo

La **via centrale** è usata se si è 1) **motivati** a capire il messaggio e 2) **capaci** di capirlo. Si è sensibili a **forza-qualità** degli argomenti e i cambiamenti sono **duraturi** nel tempo

La **via periferica** è usata se 1) non si desidera o 2) non si è capaci di analizzare il msg. Si guarda a **indizi irrilevanti per il contenuto** e porta a cambiamenti modesti e temporanei

Sono m. persuasivi i msg 1) di maggioranza **contrari ai propri interessi** 2) di minoranza (**conversione**, Moscovici 1980), che influisce sull'attegg. privato con effetti duraturi

Ciclo in incubazione

Incubazione -> Stato normale

La persuasione di un messaggio esterno

Quando è che un messaggio esterno risulta persuasivo? Sec il **modello della probabilità di elaborazione** (Petty e Cacioppo 1986) vi sono 2 modi di ascoltarlo

La **via centrale** è usata se si è 1) **motivati** a capire il messaggio e 2) **capaci** di capirlo. Si è sensibili a **forza-qualità** degli argomenti e i cambiamenti sono **duraturi** nel tempo

La **via periferica** è usata se 1) non si desidera o 2) non si è capaci di analizzare il msg. Si guarda a **indizi irrilevanti per il contenuto** e porta a cambiamenti modesti e temporanei

Sono m. persuasivi i msg 1) di maggioranza **contrari ai propri interessi** 2) di minoranza (**conversione**, Moscovici 1980), che influisce sull'attegg. privato con effetti duraturi

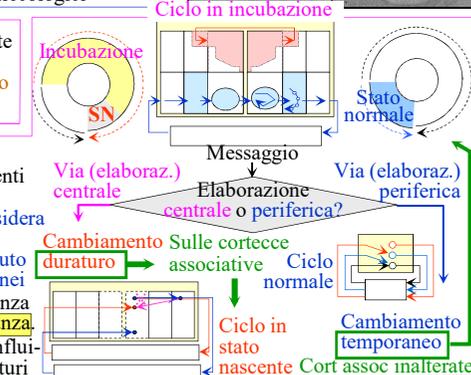
La persuasione di un messaggio esterno

Quando è che un messaggio esterno risulta persuasivo? Sec il **modello della probabilità di elaborazione** (Petty e Cacioppo 1986) vi sono 2 modi di ascoltarlo

La **via centrale** è usata se si è 1) **motivati** a capire il messaggio e 2) **capaci** di capirlo. Si è sensibili a **forza-qualità** degli argomenti e i cambiamenti sono **duraturi** nel tempo

La **via periferica** è usata se 1) non si desidera o 2) non si è capaci di analizzare il msg. Si guarda a **indizi irrilevanti per il contenuto** e porta a cambiamenti modesti e temporanei

Sono m. persuasivi i msg 1) di maggioranza **contrari ai propri interessi** 2) di minoranza (**conversione**, Moscovici 1980), che influisce sull'attegg. privato con effetti duraturi





C'è chi desidera la vicinanza altrui di + (estroverso) o di - (introverso)?
Si, secondo Johnson 1999, che ha trovato negli introversi (?) un'attivazione maggiore del SNC (?) rispetto agli estroversi, ipotizzando che gli introversi evitino l'interazione sociale per evitare un'attivazione eccessiva e gli estroversi la cerchino per arrivare al livello di attivazione desiderato
No, non è differenza di quantità ma di distribuzione il fatto che (Hofstede 1980) + una cultura è individualista + le relaz sono numerose/variare. In culture collettiviste ci sono - relazioni ma sono + approfondite/durature

Determinanti psicologiche: **si desidera SEMPRE la vicinanza altrui?**
Teoria di regolazione della privacy (Altman, 1975): 1) **in certi momenti si desidera molto contatto** e in altri molta privacy (principio dialettico); 2) **adeguiamo prontamente il livello di contatto reale al livello di contatto desiderato in quel momento** (principio di ottimizzazione)
Modello sociale di affiliazione (O'Connor 1996): il bisogno di affiliazione non cambia in modo rilevante perché vale anche per il contatto con gli altri quel che vale per il corpo, cioè esistenza di un livello ottimale al quale si cerca di stare più vicino possibile e più stabilmente possibile (**principio di omeostasi**, comp dal gr *homoios* 'simile' e *stasis* 'stabilità', tend. alla stab)

PROBLEMI NELL'AFFILIAZIONE
 Far parte di un gruppo ci fa sentire approvati dagli altri e ci fa funzionare al meglio, ma chiedere di far parte di un gruppo **espone al rifiuto e l'incertezza dell'esito crea ansia**. Se non è passeggera ma diventa cronica, facendoci comportare male perché ansiosi e ansiosi perché comportandoci male veniamo rifiutati, diventa un'**ansia sociale fobica**: vediamo cattivi giudizi altrui ovunque e li otteniamo perché li sollecitiamo ipotizzandoli.
 Sulla **solitudine** va detto che in alcuni studi i soggetti **si sentivano soli pur avendo un buon numero di amici intimi** quando anche col più intimo non arrivavano a toccare i punti importanti per loro

Larson et al. 1982: gli adolescenti passano circa il 75% del tempo con altri e tale socievolezza appare proficua.
 Gunnar 2000: la crescita in orfanotrofio senza contatti sociali e fisici condizionava negativamente la capacità del cervello e del sistema ormonale di affrontare lo stress.
 Le ricerche mostrano che l'affiliazione ha effetti positivi, ma non dicono perché

Il desiderio di AFFILIAZIONE (di diventare come un figlio per altre persone) esprime il **desiderio di avere vicini altri umani** con regolarità.

Perché desideriamo questa vicinanza, a volte fino al contatto?
 Quale è la **funzione essenziale** dell'altro?

Secondo gli psicologi dell'evoluzione «è una caratteristica ereditaria, essenziale per la sopravvivenza e la riproduzione poiché assicura una rete di aiuti indispensabili nei momenti di bisogno»

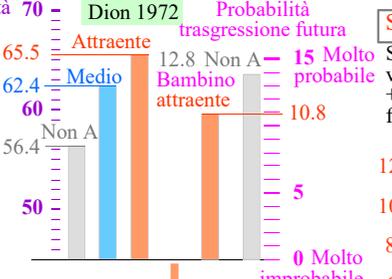
L'ostracismo (esclusione, messa al bando, da un gruppo) «ha un effetto incredibilmente potente sulle persone, indipendentemente dalla persona che lo pratica (e indipendentemente dal fatto che desideriamo oppure no far parte di quel gruppo)». Se gli altri 2 non gli passavano la palla al computer erano «**incredibilmente preoccupati**» anche se non sapevano chi erano gli altri giocatori e anche sapendo non erano giocatori ma era lo stesso computer a decidere

L'ATTRAZIONE è la forza che ci spinge ad **avvicinarci di più**, aumentando la prossimità fisica fino al valore che ci soddisfa.

Attrazione sessuale - Schacter

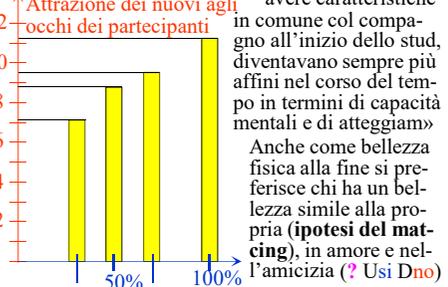
Bellezza fisica
 «La convinzione che gli individui considerati **fisicamente più attraenti** abbiano delle **personalità migliori** e vivano **una vita + felice** s'è trasmessa nel corso del tempo e sembra essere radicata sia nelle culture individualiste (ad es. USA e Inghilterra) sia in quelle collettiviste (Corea)»

Caratteristiche dell'altra persona



Siamo in genere attratti da chi è simile a noi

Se all'inizio contano le similitudini esteriori (abitare vicini, età...) «col passare del tempo l'attrazione era + correlata alla somiglianza negli atteggiamenti di fondo»



Perché simili?
 ↑ **Attrazione dei nuovi occhi dei partecipanti**
 % di atteggiamenti simili che i nuovi pensavano di condividere coi partecipanti

Caratteristiche complementari

Ci piacciono le persone che hanno (è A chi ci trova A)
 «Le mogli, oltre a avere caratteristiche in comune col compagno all'inizio dello stud, diventavano sempre più affini nel corso del tempo in termini di capacità mentali e di atteggiamenti»

Reciprocità
 Ci piacciono le persone che hanno (è A chi ci trova A) abbiamo ma vorremmo.
 Uomini + adulti e donne + giov (o viceversa) possono piacersi xché si completano a vicenda!
 Uomini attratti da donne belle con uno status sociale + basso del loro è completarsi? Si x il Crisp (**scambio aspetto-status**) ma l'ipo che le donne debbano ricorrere a un uomo x affermarsi oggi è sconsigliata

Caratteristiche proprie

1) **FAMILIARITÀ**: Secondo l'**ipotesi di mera esposizione** di Zajonc 1968 l'attrazione aumenta se siamo esposti ripetutamente a qualcuno anche se non abbiamo alcuna info su lui
 2) **ANSIA (non fobica) in corso**: Ragazze rese ansiose dall'attesa di scosse dolorose trovavano attraenti altre partecipanti all'esperimento cercando la loro vicinanza

Attrazione ai tempi di Internet? È più facile sia mentire sia essere sinceri



15 Affiliazione e attrazione

No, se il mod P, perché si può essere diversi in relazioni diverse. Ci sono gli **autistici di Khanner**, ma sono diversi sul socializzare e non sul socializzare di + o di -.

Gli autistici hanno percezioni sensoriali amplificate, ma è il loro non socializzare che amplifica i sensi e non viceversa come ipotizzato da Johnson.

C'è chi desidera la vicinanza altrui di + (estroverso) o di - (introverso)?

Si, secondo Johnson 1999, che ha trovato negli introversi (?) un'attivazione maggiore del SNC (?) rispetto agli estroversi, ipotizzando che gli introversi evitino l'interazione sociale per evitare un'attivazione eccessiva e gli estroversi la cercano per arrivare al livello di attivazione desiderato.

No, non è differenza di quantità ma di distribuzione il fatto che (Hofstede 1980) + una cultura è individualista + le relazioni sono numerose/variate. In culture collettiviste ci sono - relazioni ma sono + approfondite/durature.

Determinanti psicologiche: **si desidera SEMPRE la vicinanza altrui?**

Teoria di regolazione della privacy (Altman, 1975): 1) in certi momenti si desidera molto contatto e in altri molta privacy (principio dialettico); 2) adeguiamo prontamente il livello di contatto reale al livello di contatto desiderato in quel momento (principio di ottimizzazione).

Modello sociale di affiliazione (O'Connor 1996): il bisogno di affiliazione non cambia in modo rilevante perché vale anche per il contatto con gli altri quel che vale per il corpo, cioè esistenza di un livello ottimale al quale si cerca di stare più vicino possibile e più stabilmente possibile (**principio di omeostasi**, comp dal gr *homoios* 'simile' e *stasis* 'stabilità', tend. alla stab).

Le reazioni chimiche hanno condizioni fisiche che le favoriscono o sfavoriscono, ma il collegare un neurone in un modo o nell'altro si equivalgono chimicamente.

PROBLEMI NELL'AFFILIAZIONE

Far parte di un gruppo ci fa sentire approvati dagli altri e ci fa funzionare al meglio, ma chiedere di far parte di un gruppo espone al rifiuto e l'incertezza dell'esito crea **ansia**. Se non è passeggera ma diventa cronica, facendoci comportare male perché ansiosi e ansiosi perché comportandoci male veniamo rifiutati, diventa un'ansia **sociale fobica**: vediamo cattivi giudizi altrui ovunque e li otteniamo perché li sollecitiamo ipotizzandoli.

Sulla **solitudine** va detto che in alcuni studi i soggetti si sentivano soli pur avendo un buon numero di amici intimi quando anche col più intimo non arrivavano a toccare i punti importanti per loro [quelli sui quali chiedevano approvazione].

Larson et al. 1982: gli adolescenti passano circa il 75% del tempo con altri e tale socievolezza appare proficua.

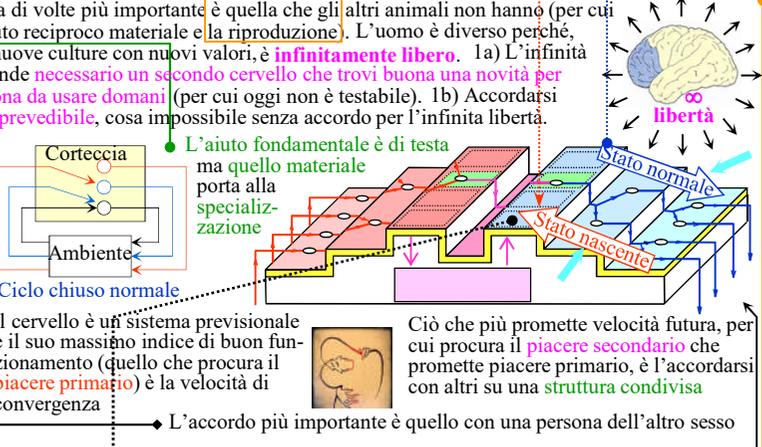
Gunnar 2000: la crescita in orfanotrofio senza contatti sociali e fisici condizionava negativamente la capacità del cervello e del sistema ormonale di affrontare lo stress.

Le ricerche mostrano che l'affiliazione ha effetti positivi, ma non dicono perché.

Il desiderio di AFFILIAZIONE (di diventare come un figlio per altre persone) esprime il **desiderio di avere vicini altri umani** con regolarità.

Perché desideriamo questa vicinanza, a volte fino al contatto? Quale è la **funzione essenziale** dell'altro?

Se in 100 anni il patrimonio culturale cambia quanto quello genetico in 100 milioni di anni, è ragionevole ipotizzare che l'importanza del trasmettere i propri geni sia 1 milionesimo dell'importanza di trasmettere le proprie scoperte.



Secondo gli psicologi dell'evoluzione «è una caratteristica ereditaria, essenziale per la sopravvivenza e la riproduzione poiché assicura una rete di aiuti indispensabili nei momenti di bisogno».

L'ostracismo (esclusione, messa al bando, da un gruppo) «ha un effetto incredibilmente potente sulle persone, indipendentemente dalla persona che lo pratica (e indipendentemente dal fatto che desideriamo oppure no far parte di quel gruppo)». Se gli altri 2 non gli passavano la palla al computer erano «incredibilmente preoccupati» anche se non sapevano chi erano gli altri giocatori e anche sapendo non erano giocatori ma era lo stesso computer a decidere.

L'ATTRAZIONE è la forza che ci spinge ad avvicinarci di più, aumentando la prossimità fisica fino al valore che ci soddisfa.

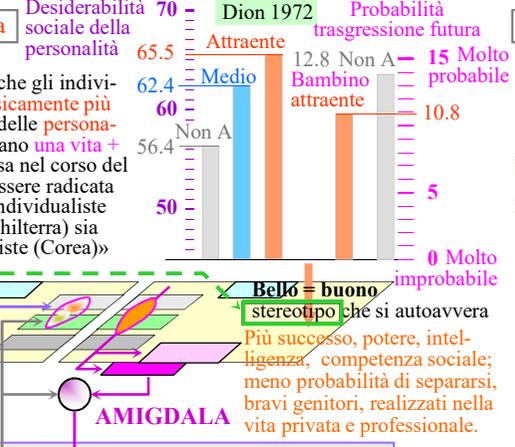
Se il valore desiderato è **distanza zero** (contatto fisico), allora quella è **attrazione sessuale** (attraz. giustificata con l'istinto sessuale).

Attrazione sessuale - Schacter

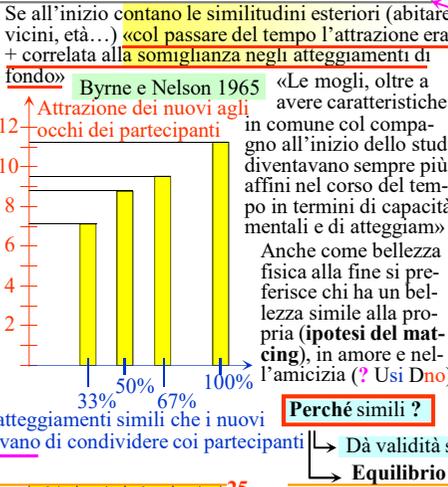
Sec. la prospettiva evolutiva è oggettiva, genetica e finalizzata alla massima riproduzione del patrimonio genetico.

Si candida a spiegare 1 parte su 1 milione della motivazione umana.

Caratteristiche dell'altra persona



Siamo in genere attratti da chi è simile a noi



Caratteristiche complementari

Ci piacciono le persone che hanno (è A chi ci trova A) caratteristiche che noi non abbiamo ma vorremmo.

Uomini + adulti e donne + giov (o viceversa) possono piacersi xché si completano a vicenda.

Uomini attratti da donne belle con uno status sociale + basso del loro è completarsi? Si x il Crisp (**scambio aspetto-status**) ma l'ipo che le donne debbano ricorrere a un uomo x affermarsi oggi è sconfermata.

Caratteristiche proprie

1) **FAMILIARITÀ**: Secondo l'ipotesi di mera esposizione di Zajonc 1968 l'attrazione aumenta se siamo esposti ripetutamente a qualcuno anche se non abbiamo alcuna info su lui.

2) **ANSIA (non fobica) in corso**: Ragazze rese ansiose dall'attesa di scosse dolorose trovavano attraenti altre partecipanti all'esperimento cercando la loro vicinanza.

Attrazione ai tempi di Internet? E più facile sia mentire sia essere sinceri e anche perder tempo :-(((



No, se il mod P, perché si può essere diversi in relazioni diverse. Ci sono gli **autistici di Khanner**, ma sono diversi sul socializzare e non sul socializzare di + o di -
 Gli autistici hanno percezioni sensoriali amplificate, ma è il loro non socializzare che amplifica i sensi e non viceversa come ipotizzato da Johnson

C'è chi desidera la vicinanza altrui di + (estroverso) o di - (introverso)?
Si, secondo Johnson 1999, che ha trovato negli introversi (?) un'attivazione maggiore del SNC (?) rispetto agli estroversi, ipotizzando che gli introversi evitino l'interazione sociale per evitare un'attivazione eccessiva e gli estroversi la cerchino per arrivare al livello di attivazione desiderato
No, non è differenza di quantità ma di distribuzione il fatto che (Hofstede 1980) + una cultura è individualista + le relaz sono numerose/variare. In culture collettiviste ci sono - relazioni ma sono + approfondite/durature

Determinanti psicologiche: **si desidera SEMPRE la vicinanza altrui?**
Teoria di regolazione della privacy (Altman, 1975): 1) in certi momenti si desidera molto contatto e in altri molta privacy (principio dialettico); 2) adeguiamo prontamente il livello di contatto reale al livello di contatto desiderato in quel momento (principio di ottimizzazione)
Modello sociale di affiliazione (O'Connor 1996): il bisogno di affiliazione non cambia in modo rilevante perché vale anche per il contatto con gli altri quel che vale per il corpo, cioè esistenza di un livello ottimale al quale si cerca di stare più vicino possibile e più stabilmente possibile (**principio di omeostasi**, comp dal gr *homoiois* "simile" e *stasis* "stabilità", **tend. alla stab**)

PROBLEMI NELL'AFFILIAZIONE
 Far parte di un gruppo ci fa sentire approvati dagli altri e ci fa funzionare al meglio, ma chiedere di far parte di un gruppo **espone al rifiuto e l'incertezza dell'esito crea ansia**. Se non è passeggera ma diventa cronica, facendoci comportare male perché ansiosi e ansiosi perché comportandoci male veniamo rifiutati, diventa un **ansia sociale fobica**: vediamo cattivi giudizi altrui ovunque e li otteniamo perché li sollecitiamo ipotizzandoli.
 Sulla **solitudine** va detto che in alcuni studi i soggetti **si sentivano soli pur avendo un buon numero di amici intimi** quando anche col più intimo non arrivavano a toccare i punti importanti per loro [quelli sui quali chiedevano approvazione]

Larson et al. 1982: gli adolescenti passano circa il 75% del tempo con altri e tale socievolezza appare proficua.
 Gunnar 2000: la crescita in orfanotrofio senza contatti sociali e fisici condizionava negativamente la capacità del cervello e del sistema ormonale di affrontare lo stress.
 Le ricerche mostrano che l'affiliazione ha effetti positivi, ma non dicono perché

Il desiderio di AFFILIAZIONE (di diventare come un figlio per altre persone) esprime il **desiderio di avere vicini altri umani** con regolarità.

Perché desideriamo questa vicinanza, a volte fino al contatto? Quale è la **funzione essenziale** dell'altro?

L'utilità migliaia di volte più importante è quella che gli altri animali non hanno (per cui escludiamo l'aiuto reciproco materiale e la riproduzione). L'uomo è diverso perché, potendo creare nuove culture con nuovi valori, è **infinitamente libero**. 1a) L'infinita libertà umana rende **necessario un secondo cervello che trovi buona una novità per considerarla buona da usare domani** (per cui oggi non è testabile). 1b) Accordarsi con lui lo rende **prevedibile**, cosa impossibile senza accordo per l'infinita libertà.

Se in 100 anni il patrimonio culturale cambia quanto quello genetico in 100 milioni di anni, è ragionevole ipotizzare che l'importanza del **trasmettere i propri geni** sia 1 milionesimo dell'importanza di **trasmettere le proprie scoperte**



Secondo gli psicologi dell'evoluzione «è una caratteristica ereditaria, essenziale per la sopravvivenza e la riproduzione poiché assicura una rete di aiuti indispensabili nei momenti di bisogno»

L'**ostracismo** (esclusione, messa al bando, da un gruppo) «ha un effetto incredibilmente potente sulle persone, indipendentemente dalla persona che lo pratica (e indipendentemente dal fatto che desideriamo oppure no far parte di quel gruppo)». Se gli altri 2 non gli passavano la palla al computer erano «**incredibilmente preoccupati**» anche se non sapevano chi erano gli altri giocatori e anche sapendo non erano giocatori ma era lo stesso computer a decidere

L'**ATTRAZIONE** è la forza che ci spinge ad **avvicinarci di più**, aumentando la prossimità fisica fino al valore che ci soddisfa.
 Se il valore desiderato è **distanza zero (contatto fisico)**, allora quella è **attrazione sessuale**

Attrazione sessuale - Schacter

Caratteristiche dell'altra persona vs **Caratteristiche proprie**

Bellezza fisica (Desiderabilità sociale della personalità): «La convinzione che gli individui considerati fisicamente più attraenti abbiano delle personalità migliori e vivano una vita + felice s'è trasmessa nel corso del tempo e sembra essere radicata sia nelle culture individualiste (ad es. USA e Inghilterra) sia in quelle collettiviste (Corea)»

Probabilità trasgressione futura (Dion 1972):
 - Attrante: 70
 - Medio: 65.5
 - Non A: 62.4
 - Bambino attraente: 56.4
 - Non A: 50
 - Probabilità: 12.8
 - Non A: 15
 - Molto probabile: 10.8
 - 5
 - 0 Molto improbabile

Attrazione dei nuovi agli occhi dei partecipanti (Byrne e Nelson 1965):
 - 33%
 - 50%
 - 67%
 - 100%

Caratteristiche complementari: Ci piacciono le persone che hanno **Reciprocità** (è A chi ci trova A) ma non abbiamo ma vorremmo.
 Uomini + adulti e donne + giov (o viceversa) possono piacersi xché si completano a vicenda !!!
 Uomini attratti da donne belle con uno status sociale + basso del loro è completarsi? Si x il Crisp (**scambio aspetto-status**) ma l'ipo che le donne debbano ricorrere a un uomo x affermarsi oggi è sconsigliata !!!

1) FAMILIARITÀ: Secondo l'ipotesi di mera esposizione di Zajonc 1968 l'attrazione aumenta se siamo esposti ripetutamente a qualcuno anche se non abbiamo alcuna info su lui
2) ANSIA (non fobica) in corso: Ragazze rese ansiose dall'attesa di scosse dolorose trovavano attraenti altre partecipanti all'esperimento cercando la loro vicinanza

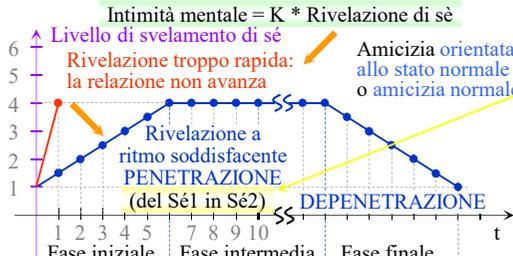
Attrazione ai tempi di Internet? E più facile sia mentire sia essere sinceri e anche perder tempo :-(((

AMIGDALA: Bello = buono stereotipo che si autoavvera. Più successo, potere, intelligenza, competenza sociale; meno probabilità di separarsi, bravi genitori, realizzati nella vita privata e professionale.

CORPO: Risposta periferica. Relazioni positive vs Relazioni negative.

Perché simili? Da validità sociale vs Equilibrio cognitivo di Fritz Heider (1946): equilibrato se prodotto+ / squilibrato se pr-

Amicizia e amore



Svelamento di sé (Laurenceau 1998): comincia se l'interazione precedente è stata abbastanza soddisfa. da portare **entrambe** le persone a rivelarsi una quantità di informazioni **sempre crescente** e sempre più riservate a un ritmo **ne troppo lento** (relazione troppo poco gradita) **ne troppo veloce** (relaz. invadente)

«La **teoria della penetrazione sociale** (Altman, Taylor, 1973) spiega come e perché si sviluppa una amicizia, concentrandosi sul ruolo cruciale della **apertura di sé**, ossia il confidare i propri sentimenti intimi a un'altra persona»

RELAZIONI fondate sull'AMICIZIA

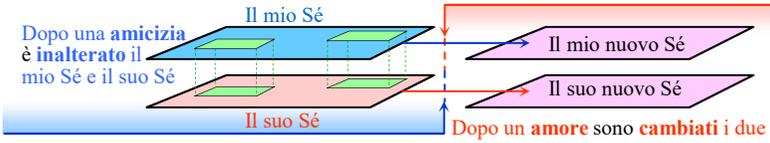
AMICIZIA
«Ci occuperemo di ciò che accade dopo l'attrazione iniziale, quando si passa da interazioni superficiali a un'amicizia più intima»



Differenze di genere: l'amicizia **tra due donne** è molto diversa dall'amicizia **tra due uomini** su due aspetti importanti

Intimità fisica: gli uomini hanno **molto** meno contatti fisici con amici uomini che le donne con amiche donne, nel mondo anglosassone e in Italia ma «questa norma culturale è assente in molte culture europee, latine, africane e mediorientali» **Si, ma...**

Spiegazione libro: «Il comportamento maschile obbedisce alle norme sulla **mascolinità eterosessuale** (il potere e il controllo sono maschili, l'**affettuosità** e la vulnerabilità sono femminili) e col proprio sesso è saliente il proprio ruolo. **Mod. P:** nel sesso approvato ruolo femminile è **indicare problemi** e ruolo maschile è **indicare soluzioni**



«Sebbene... Berg (1984) scopri che tra alcuni amici o partner che si frequentano può "scattare una scintilla" immediatamente, in questo caso si **salta il processo di apertura progressiva di sé** e si passa subito alla rivelazione reciproca di informazioni molto intime.»

Amicizia orientata allo stato nascente o am. con stato nascente transitorio o amic. con incubazione

Identità di vedute => Sono giuste (qualunque nefandezza contengano!!) => Soddisfazione

Sulla SODDISFAZIONE

L'**equità** - uguaglianza dei contributi alla relazione - (che presuppone un valore attribuit anche ai sentimenti e una **contabilità dare/avere**) è consider importante **Non eq => insoddisfazione**. Buunk e VanYperen, 1992, hanno mostrato che le **donne in una relaz non equa** avevano maggior desiderio di relazioni extraconiugali e avevano avuto più relaz extrac risp alle donne che avevano una relaz equa, mentre negli uomini non emerge un rapporto simile. Sec. Reis e Patrick, 1996 **le relaz. intime sono quelle caratterizzate** da 1) **interessamento** (ciò che è successo a lei m'interessa); 2) **comprensione** (capisco quel che prova/pensa lei di sé o di altri) e 3) **conferme** (apprezzo/sostengo il punto di vista di lei facendolo mio)

Finkenauer, Kerkof, Righetti e Braje, 2009, sostengono che la tendenza dei partner + o - accentuata ad **avere segreti** consenta di prevedere l'appagamento e il benessere in 1 rapp

Interpretazione Se la relaz. è felice, problemi attribuiti a se stessi e il partner è un aiuto. Se la relazione è problematica sono attribuiti al partner, considerati globali e persistenti

Confronto sociale Una coppia felice **aumenta il suo ottimismo** quando si confronta con altre coppie; una inf **aumenta il pessimismo** sia dav a coppie + felici che - felici

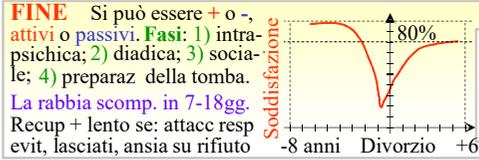
Reti sociali La connessione tra la propria rete sociale e quella della compagna aumenta la soddisfazione e di molto se le due reti risultano molto integrate

Attaccamento Bowlby 3 tipi di attacc. bimbo-caregiver (sicuro, evitante, ansioso/ambival.) Bartholomew 2 att di coppia: 1) **evitante** gli altri; 2) **ansioso** con richieste di aiuto e paura

Sulla DURATA Cosa determina l'**impegno** (il desiderio - impegno emozionale - o l'intenzione - impegno razionale - di far continuare una relazione fondata sull'amore)? Non la soddisfazione, come ci si aspetterebbe, perché ci sono relazioni felici che non durano e relazioni infelici che durano. **Addirittura...**

Secondo il **modello dell'investimento** dipende da 3 fattori: 1) **soddisfazione**; 2) **quantità d'investimento** (di interdipendenza, tempo dedicato all'altro, sacrifici, amicizie comuni, ricordi condivisi, attività di coppia e beni comuni); 3) **qualità percepita delle alternative** (partner immaginato, reale, interesse a viver da solo, lavoro gradevole, buoni amici). **Chi è impegnato pr tende a sminuire le pers attraenti del sesso opposto**

Adam e Jones 1997 hanno proposto 3 fattori: 1) La dedizione personale (disp + verso la R); 2) l'impegno morale (senso di obbligo verso la società e/o la religione); 3) l'impegno obbligato (dall'investimento fatto)



FINE Si può essere + o -, attivi o passivi. **Fasi:** 1) intrapsichica; 2) diadica; 3) sociale; 4) preparaz della tomba. **La rabbia scomp.** in 7-18gg. Recup + lento se: attacc resp evit, lasciati, ansia su rifiuto

L'amore che porta ad una laurea e l'amore temporaneo
=> Comun. non verbale
=> Un amore crea una nuova struttura di c...

AMICIZIA e AMORE

«L'amore non guarda con gli occhi, ma con la mente» (da "Sogno di una notte di mezza estate" di Shakespeare)

«Gli psicologi sociali hanno scoperto che ciò che amiamo non è solo ciò che ci colpisce [ciò che vediamo/tocchiamo, ovv. il corpo], e ciò che ci colpisce [il corpo] è solo una **piccola parte di ciò che determina l'innamoramento**»



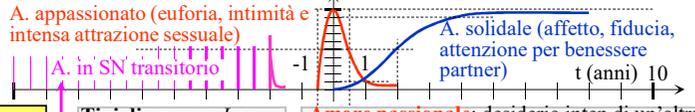
Il modello P del cervello:
(1) chiama amore stato nascente il processo cerebrale che prima crea e poi mette in uso per la prima volta una **nuova struttura di connessione condivisa da due o più persone**.
(2) chiama amore in senso stretto l'amore con **intimità fisica** e amore in senso lato quello senza intimità (ad es. l'amore necess. x laurearsi)

Ci si innamora di una **nuova struttura cerebrale** di un modo nuovo di vivere

RELAZIONE fondata sull'AMORE

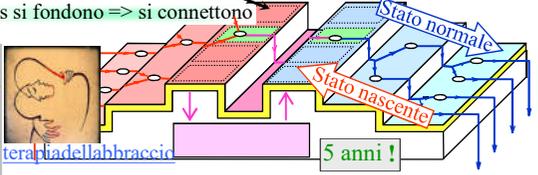
RELAZIONE SENTIMENTALE? La forma di relazione interpersonale più sviluppata e intensa è l'**amore romantico**?

Tale sentimento oggi è molto trattato, ma «si è solo all'inizio della sua comprensione da un punto di vista scientifico» perché per lungo tempo è stato considerato qualcosa di misterioso e insondabile.



Tipi di amore: Lee (1977): a. appassionato, giocoso, bas. amicizia. **Sternberg (1986):** molti am. a secondo dell'int. di passione, intimità e impegno. È provata l'esistenza di **amore passionale** e **amore affettuoso**.

Amore passionale: desiderio inten di un'altra persona, emoz molto forti, pensiero cost rivolt all'altro, desid di stare con lui **da soli!!!!**
Chimica alterata con aum dopa (pot stimol), attiv + intensa del nucl caudato s foto partner. Gli **innamorati** rif molte sens +, magg. auto-efficacia e autostima. **Hatfield e Walster 1981** t. trifattoriale: serve 1) partner adatto 2) attrib. l'ecceit a lui 3) compr accetti il concetto di amore. Ma senza un'intesa x vivere non se

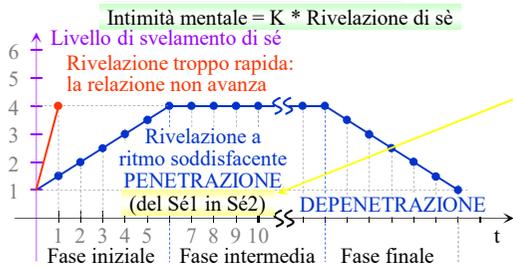


Amore affettuoso: (Hatfield 1988): affetto x qlc a cui siamo profondamente legati e che può esistere tra amici come tra partner. Spiegaz pass a appassionato => a affettuoso: prima prevale il sist dell'accoppiamento sess e poi il sist di attaccamento per crescere la prole (mod P: lo SN cessa a struttura costruita perché non serve più e se continuasse ci sarebbe una gran confusione, ma lascia una connessione e una nuova personalità)

Priorità al dovere (piacere) e alla **comunicazione verbale** (non verbale), emozioni **modeste (intense)**, cambiamenti **no (si)**, desideri **multi-non importanti (pochi-fondamentali)**, sensi **appannati (amplificati)**, dettagli **ignorati (notati)**, passato **mantenuto (rifiuto)**, tempo **normale (alterato)**, distanza **sogno-realtà inevitabile (azzerabile)**, la verità **non esiste (esiste)**, prima i **mezzi** dei desideri (prima i desideri), si dà **per ricevere (per il piacere di dare)**, contabilità **dato-ricevuto si (no)**, le differenze e il poter sono **importanti (non contano)**

R di coppia non possessiva: 1+) A. al 10^p 2+) Desidera tutti 3+) 1 Sesso a volta 4+) SN perm con a. temporan successivi

16 Amicizia e amore



Svelamento di sé (Laurenceau 1998): comincia se l'interazione precedente è stata abbastanza soddisfacente da portare **entrambe** le persone a rivelarsi una quantità di informazioni **sempre crescente** e sempre più riservate a un ritmo **ne troppo lento** (relazione troppo poco gradita) **ne troppo veloce** (relaz. invadente)

«La **teoria della penetrazione sociale** (Altman, Taylor, 1973) spiega come e perché si sviluppa una amicizia, concentrandosi sul ruolo cruciale della **apertura di sé**, ossia il confidare i propri sentimenti intimi a un'altra persona»

AMICIZIA
«Ci occuperemo di ciò che accade dopo l'attrazione iniziale, quando si passa da interazioni superficiali a un'amicizia più intima»

Differenze di genere:
l'amicizia **tra due donne** è molto diversa dall'amicizia **tra due uomini** su due aspetti importanti

Intimità fisica: gli uomini hanno **molto** meno contatti fisici con amici uomini che le donne con amiche donne, nel mondo anglosassone e in Italia ma «questa norma culturale è assente in molte culture europee, latine, africane e mediorientali»

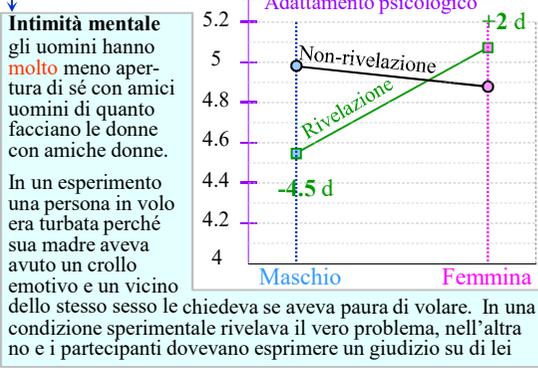
Spiegazione libro: «il comportamento maschile obbedisce alle norme sulla **mascolinità eterosessuale** (il **potere** e il **controllo** sono maschili, l'**affettuosità** e la **vulnerabilità** sono femminili) e col proprio sesso è saliente il proprio ruolo.»

«Sebbene... Berg (1984) scopri che tra alcuni amici o partner che si frequentano può "scattare una scintilla" **immediatamente**, in questo caso **si salta il processo di apertura progressiva di sé** e si passa subito alla rivelazione reciproca di informazioni molto intime.»

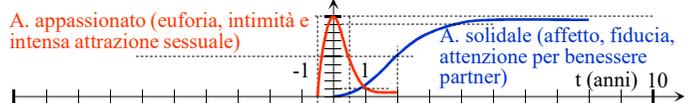
Sulla SODDISFAZIONE => Am. Pass. e solidale

L'**equità** - uguaglianza dei contributi alla relazione - (che presuppone un valore attribuito anche ai sentimenti e una contabilità dare/avere) è consider importante
Prins, Buunk e VanYperen, 1992, hanno mostrato che **le donne in una relaz non equa** avevano maggior desiderio di relazioni extraconiugali e avevano avuto più relaz extrac risp alle donne che avevano una relaz equa, mentre negli uomini non emerge un rapporto simile
Sec. Reis e Patrick, 1996 **le relaz. intime sono quelle caratterizzate** da 1) **interessamento** (ciò che è successo a lei m'interessa); 2) **comprensione** (capisco quel che prova/pensa lei di sé o di altri) e 3) **conferme** (apprezzo/sostengo il punto di vista di lei facendolo mio)
Finkenauer, Kerkof, Righetti e Braje, 2009, sostengono che la tendenza dei partner + o - accentuata ad **avere segreti** consenta di prevedere l'appagamento e il benessere in 1 rapp
Interpretazione Se la relaz. è felice, problemi *attribuiti a se stessi e il partner è un aiuto*. Se la relazione è problematica *sono attribuiti al partner, considerati globali e persistenti*
Confronto sociale Una coppia felice *aumenta il suo ottimismo* quando si confronta con altre coppie; una *inf aumenta il pessimismo* sia dav a coppie + felici che - felici
Reti sociali La connessione tra la propria rete sociale e quella della compagna aumenta la soddisfazione e di molto se le due reti risultano molto integrate
Attaccamento Bowlby 3 tipi di attacc. bimbo-caregiver (sicuro, evitante, ansioso/ambival.) Bartholomew 2 att di coppia: 1) **evitante** gli altri; 2) **ansioso** con richieste di aiuto e paura

AMICIZIA e AMORE
«L'amore non guarda con gli occhi, ma con la mente» (da "Sogno di una notte di mezza estate" di Shakespeare)
«Gli psicologi sociali hanno scoperto che ciò che amiamo non è solo ciò che ci colpisce [ciò che vediamo/tocchiamo, ovv. il corpo], e ciò che ci colpisce [il corpo] è solo una **piccola parte di ciò che determina l'innamoramento**»



RELAZIONE SENTIMENTALE
La forma di relazione interpersonale più sviluppata e intensa è **l'amore romantico**.
Tale sentimento oggi è molto trattato, ma «si è solo all'inizio della sua comprensione da un punto di vista scientifico» perché per lungo tempo è stato considerato qualcosa di misterioso e insondabile.

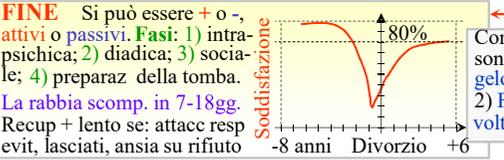


Tipi di amore: Lee (1977): a. appassionato, giocoso, bas. amicizia. Sternberg (1986): molti am. a secondo dell'int. di passione, intimità e impegno. È provata l'esistenza di amore passionale e amore affettuoso.

Amore passionale: desiderio inten di un'altra persona, emoz molto forti, pensiero cost rivolt all'altro, desid di stare con lui **da soli**
Chimica alterata con aum dopa (pot stimol), attiv + intensa del nucl caudato s foto partner. Gli **innamorati** rif molte sens +, magg. auto-efficacia e autostima. *Hatfield e Walster 1981 t. trifattoriale: serve 1) partner adatto 2) attrib. l'ecceit a lui 3) compr accetti il concetto di amore. Ma senza un'intesa x vivere non se*

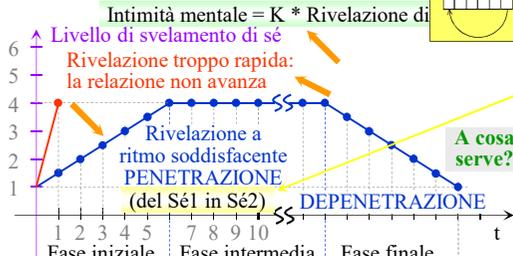
Sulla DURATA Cosa determina l'**impegno** (il desiderio - impegno emozionale - o l'intenzione - impegno razionale - di far continuare una relazione fondata sull'amore)? Non la soddisfazione, come ci si aspetterebbe, perché ci sono relazioni felici che non durano e relazioni infelici che durano.
Secondo il **modello dell'investimento** dipende da 3 fattori: 1) **soddisfazione**; 2) **quantità d'investimento** (di interdipendenza, tempo dedicato all'altro, sacrifici, amicizie comuni, ricordi condivisi, attività di coppia e beni comuni); 3) **qualità percepita delle alternative** (partner immaginato, reale, interesse a viver da solo, lavoro gradevole, buoni amici). **Chi è impegnato pr tende a sminuire le pers attraenti del sesso opposto** (!)
Adam e Jones 1997 hanno proposto 3 fattori: 1) La dedizione personale (disp + verso la R); 2) l'impegno morale (senso di obbligo verso la società e/o la religione); 3) l'impegno obbligato (dall'investimento fatto)

Amore affettuoso: (Hatfield 1988): affetto x qlc a cui siamo profondamente legati e che può esistere tra amici come tra partner.
Spiegaz pass a **appassionato => a affettuoso:** prima prevale il sist dell'accoppiamento sess e poi il sist di attaccamento per crescere la prole



Come vivere da coppia (interc) dipende dalla cultura (di coppia) ma le scelte emozio sono x tutti solo 2: **rel di coppia possessiva**: Per 120 italiani con età media 23 anni la gelosia è sinonimo di amore. 11-14enni USA nel '92: 1) Amore ma non solo amore; 2) Farsi da parte (non desiderare) ragazzi impegnati; 3) Monogamia (1 amore alla volta); 4) rendere permanente lo SN con amori successivi (monogamia seriale :)

16 Amicizia e amore



Svelamento di sé (Laurenceau 1998): comincia se l'interazione precedente è stata abbastanza soddisfa. da portare **entrambe** le persone a rivelarsi una quantità di informazioni **sempre crescente** e sempre più riservate a un ritmo **ne troppo lento** (relazione troppo poco gradita) **ne troppo veloce** (relaz. invadente)

«La **teoria della penetrazione sociale** (Altman, Taylor, 1973) spiega come e perché si sviluppa una amicizia, concentrandosi sul ruolo cruciale della **apertura di sé**, ossia il confidare i propri sentimenti intimi a un'altra persona»

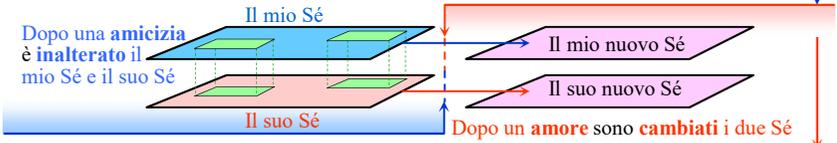
RELAZIONI fondate sull'AMICIZIA

AMICIZIA
«Ci occuperemo di ciò che accade dopo l'attrazione iniziale, quando si passa da interazioni superficiali a un'amicizia più intima»

Differenze di genere: l'amicizia **tra due donne** è molto diversa dall'amicizia **tra due uomini** su due aspetti importanti

Intimità fisica: gli uomini hanno **molto** meno contatti fisici con amici uomini che le donne con amiche donne, nel mondo anglosassone e in Italia ma «questa norma culturale è assente in molte culture europee, latine, africane e mediorientali»

Spiegazione libro: «Il comportamento maschile obbedisce alle norme sulla **mascolinità eterosessuale** (il potere e il controllo sono maschili, l'affettuosità e la vulnerabilità sono femminili) e col proprio sesso è saliente il proprio ruolo. Mod. P: nel sesso approvato ruolo femminile è **indicare problemi** e ruolo maschile è **indicare soluzioni**»



«Sebbene... Berg (1984) scopri che tra alcuni amici o partner che si frequentano può "scattare una scintilla" immediatamente, in questo caso si **salta il processo di apertura progressiva di sé** e si passa subito alla rivelazione reciproca di informazioni molto intime.»

L'intimità massima raggiunta immediatamente a partire da un livello zero o da un livello già esistente non è amicizia ma **un tipo di amore**, che il mod. P chiama **amore (stato nascente) transitorio**

Sulla SODDISFAZIONE

L'**equità** - uguaglianza dei contributi alla relazione - (che presuppone un valore attribuit anche ai sentimenti e una contabilità dare/avere) è consider importante

Prins, Buunk e VanYperen, 1992, hanno mostrato che **le donne in una relaz non equa** avevano maggior desiderio di relazioni extraconiugali e avevano avuto più relaz extrac risp alle donne che avevano una relaz equa, mentre negli uomini non emerge un rapporto simile

Sec. Reis e Patrick, 1996 **le relaz. intime sono quelle caratterizzate da 1) interessamento** (ciò che è successo a lei m'interessa); 2) **comprensione** (capisco quel che prova/pensa lei di sé o di altri) e 3) **conferme** (apprezzo/sostengo il punto di vista di lei facendolo mio)

Finkenauer, Kerkof, Righetti e Braje, 2009, sostengono che la tendenza dei partner + o - accentuata ad **avere segreti** consenta di prevedere l'appagamento e il benessere in 1 rapporto

Interpretazione Se la relaz. è felice, problemi attribuiti a se stessi e il partner è un aiuto. Se la relazione è problematica sono attribuiti al partner, considerati globali e persistenti

Confronto sociale Una coppia felice **aumenta il suo ottimismo** quando si confronta con altre coppie; una inf **aumenta il pessimismo** sia dav a coppie + felici che - felici

Reti sociali La connessione tra la propria rete sociale e quella della compagna aumenta la soddisfazione e di molto se le due reti risultano molto integrate

Attaccamento Bowlby 3 tipi di attacc. bimbo-caregiver (sicuro, evitante, ansioso/ambival.) Bartholomew 2 att di coppia: 1) **evitante** gli altri; 2) **ansioso** con richieste di aiuto e paura

Sulla DURATA Cosa determina l'impegno (il desiderio - impegno emozionale - o l'intenzione - impegno razionale - di far continuare una relazione fondata sull'amore)? Non la soddisfazione, come ci si aspetterebbe, perché ci sono relazioni felici che non durano e relazioni infelici che durano.

Secondo il **modello dell'investimento** dipende da 3 fattori: 1) **soddisfazione**; 2) **quantità d'investimento** (di interdipendenza, tempo dedicato all'altro, sacrifici, amicizie comuni, ricordi condivisi, attività di coppia e beni comuni); 3) **qualità percepita delle alternative** (partner immaginato, reale, interesse a viver da solo, lavoro gradevole, buoni amici). **Chi è impegnato pr tende a sminuire le pers attraenti del sesso opposto**

Adam e Jones 1997 hanno proposto 3 fattori: 1) La dedizione personale (disp + verso la R); 2) l'impegno morale (senso di obbligo verso la società e/o la religione); 3) l'impegno obbligato (dall'investimento fatto)



Come vivere da coppia (interc) dipende dalla cultura (di coppia) ma le scelte emozio sono x tutti solo 2: **rel di coppia possessiva**: Per 120 italiani con età media 23 anni la gelosia è sinonimo di amore. TI-14enni USA nel '92: 1) Amore ma non solo amore; 2) Farsi da parte (non desiderare) ragazzi impegnati; 3) Monogamia (1 amore alla volta); 4) rendere permanente lo SN con amori successivi (monogamia seriale :)

L'amore che porta ad una laurea e l'amore temporaneo
=> Comun. non verbale
=> Un amore crea una nuova struttura di c...

AMICIZIA e AMORE

«L'amore non guarda con gli occhi, ma con la mente» (da "Sogno di una notte di mezza estate" di Shakespeare)

«Gli psicologi sociali hanno scoperto che ciò che amiamo non è solo ciò che ci colpisce [ciò che vediamo/tocchiamo, ovv. il corpo], e ciò che ci colpisce [il corpo] è solo una **piccola parte di ciò che determina l'innamoramento**»

RELAZIONE nata da uno Stato Nascente di coppia (nata da un Amore)

La forma di relazione interpersonale più sviluppata e intensa è l'**amore romantico**.
Tale sentimento oggi è molto trattato, ma «si è solo all'inizio della sua comprensione da un punto di vista scientifico» perché per lungo tempo è stato considerato qualcosa di misterioso e insondabile.



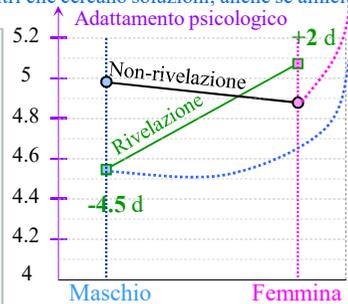
Il modello P del cervello:
(1) chiama amore **stato nascente** il processo cerebrale che prima crea e poi mette in uso per la prima volta una **nuova struttura di connessione condivisa da due o più persone**.
(2) chiama amore **in senso stretto** l'amore con **intimità fisica** e amore **in senso lato** quello senza intimità (ad es. l'amore nesciss, x laurearsi)

Lei autorizza le amiche a leggere nel suo cervello perché chiede la loro legittimazione; lui non ama far conoscere le sue soluzioni ad altri che cercano soluzioni, anche se amici

Intimità mentale

gli uomini hanno **molto** meno apertura di sé con amici uomini di quanto facciano le donne con amiche donne.

In un esperimento una persona in volo era turbata perché sua madre aveva avuto un crollo emotivo e un vicino dello stesso sesso le chiedeva se aveva paura di volare. In una condizione sperimentale rivelava il vero problema, nell'altra no e i partecipanti dovevano esprimere un giudizio su di lei

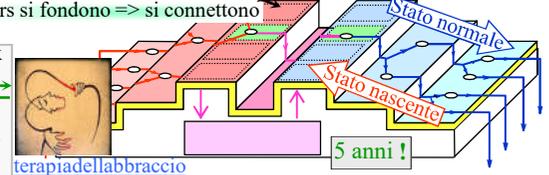


A. appassionato (euforia, intimità e intensa attrazione sessuale)
A. (SN) transitorio

A. solido (affetto, fiducia, attenzione per benessere partner)
t (anni) 10

Tipi di amore: Lee (1977): a. appassionato, giocoso, bas. amicizia. Siernberg (1986): molti am. a secondo dell'int. di passione, intimità e impegno. È provata l'esistenza di **amore passionale** e **amore affettuoso**.

Amore passionale: desiderio inten di un'altra persona, emoz molto forti, pensiero cost rivolt all'altro, desid di stare con lui **da soli**
Chimica alterata con aum dopa (pot stimol), attiv + intensa del nucl caudato s foto partner. Gli **innamorati** rif molte sens +, magg. auto-efficacia e autostima. Hatfield e Walster 1981 t. trifattoriale: serve 1) partner adatto 2) attrib. l'ecceit a lui 3) compr accett il concetto di amore. Ma senza un'intesa x vivere non se



Priorità al dovere (piacere) e alla **comunicazione verbale (non verbale)**, emozioni **modeste (intense)**, cambiamenti **no (si)**, desideri **multi-non importanti (pochi-fondamentali)**, sensi **appannati (amplificati)**, dettagli **ignorati (notati)**, passato **mantenuto (rifiuto)**, tempo **normale (alterato)**, distanza **sogno-realtà inevitabile (azzerabile)**, la verità **non esiste (esiste)**, prima **i mezzi dei desideri (prima i desideri)**, si dà **per ricevere (per il piacere di dare)**, contabilità **dato-ricevuto si (no)**, le differenze e il poter sono **importanti (non contano)**

R di coppia non possessiva: 1+) A. al 10° p 2+) Desidera tutti 3+) 1 Sesso a volta 4+) SN perm con a. temporan successivi



Cos'è la psicologia sociale?

Una partita di football tra la squadra della Princeton University e quella del Dartmund College fu molto agguerrita e fallosa. Chiamati a commentare un video della partita, sembrava che gli studenti di Princeton e quelli Dartmund avessero visto due partite diverse, tanto erano diverse le spiegazioni della durezza dell'incontro. Questo non ci sorprende, perché sappiamo che i tifosi non concordano quasi mai, come non concordano gli osservatori di parte in politica. (p. 1) «Se il mondo è obiettivamente 'là fuori' perché tutti possano vederlo, com'è possibile che chi lo osserva giunga a conclusioni tanto diverse riguardo allo stesso evento?»

Perché finiamo così spesso per vedere esattamente quel che ci aspettiamo di vedere? E in che modo decidiamo che cosa sia 'realmente' avvenuto? È possibile che gli stessi innocenti sentimenti di appartenenza che ci fanno vedere la nostra squadra, il nostro candidato o nostro figlio in termini tanto positivi producano anche giudizi distorti, decisioni ingiuste e comportamenti faziosi nei confronti degli altri?»

A due gruppi di studenti si chiedeva se erano favorevoli a una libertà vigilata di rei confessi, in un caso dicendo che coinvolgeva la loro comunità e in un altro che non erano coinvolti direttamente. C'erano 4 argomentazioni, 2 a favore con argomenti forti accompagnati o da applausi o da fischi e 2 con argomenti deboli o con applausi o fischi. Risultato: quelli non coinvolti direttamente badavano solo a applausi e fischi; quelli coinvolti solo agli argomenti forti o deboli. Perché questi comportamenti opposti?

UNA DEFINIZIONE: (p. 5) «La psicologia sociale è lo studio scientifico...

«Ognuno di noi [...] vuole vivere in pace e sicurezza anziché nel conflitto e nella paura» ma solo gli psicologi usano metodi scientifici per arrivare agli obiettivi voluti e sono in grado di chiarire contraddizioni tipo "gli opposti si attraggono" e "ogni simile ama il suo simile" Cr ?

... degli effetti dei processi sociali e cognitivi...

(p. 4) «I processi sociali sono i modi in cui i nostri pensieri, i nostri sentimenti e le nostre azioni sono influenzate dalle persone che ci circondano, dai gruppi a cui apparteniamo, dai rapporti personali, dagli insegnamenti trasmessoci dai genitori e dalla cultura, e dalle pressioni che subiamo da parte degli altri»

Ma non bisogna tradurre "processi sociali" con "processi in presenza di altri", perché «i processi sociali ci influenzano anche quando gli altri non sono fisicamente presenti: siamo creature sociali anche quando siamo soli» «Poiché le appartenenze di gruppo diventano parte di chi siamo, esse c'influenzano anche quando gli altri componenti del gruppo sono assenti»

«I processi cognitivi sono i modi in cui i ricordi, le percezioni, i pensieri, le emozioni e le motivazioni guidano la nostra comprensione del mondo e le nostre azioni. Si noti che emozione e motivazione sono parti intrinseche di ogni processo cognitivo, esattamente come memoria e pensiero.»

«I processi cognitivi influenzano ogni aspetto della nostra vita perché il contenuto dei nostri pensieri, gli obiettivi verso cui tendiamo e i sentimenti che nutriamo riguardo a persone e attività [...] si basano su ciò che crediamo il mondo sia.»

Capacità di creare nuove culture con nuovi valori => Siamo liberi di dare molto valore a una cosa o di non dargliene alcuno, di dare un valore positivo o un valore negativo a un'altra persona (specie se è un estraneo di cui non sappiamo nulla di certo)



Ridurre alla religione che è vero ciò che crediamo vero, nasconde una verità fondamentale per capire il bisogno del consenso altrui per decidere a cosa credere: che questo rendere vero qualcosa credendoci è decisivo in ogni minuto di ogni nostro giorno

«I processi sociali dipendono da come interpretiamo gli altri...» [con gli estranei]

... sul modo in cui gli individui si percepiscono, si influenzano e si pongono in reciproca relazione»

Di cosa si occupa la psicologia sociale? (p. 5) «La psicologia sociale cerca di comprendere il comportamento sociale dei singoli individui; un obiettivo che la distingue dalla sociologia, dalle scienze politiche e dalle altre scienze sociali»

«... e alcuni degli interrogativi che gli psicologi sociali si pongono al riguardo.

- Perché molti matrimoni si concludono con un divorzio?
- In che modo i venditori porta a porta riescono a piazzare i loro prodotti?
- Da cosa è scatenata la violenza etnica?



Cos'è la psicologia sociale?



Questa domanda **esclude il cervello**, perché c'è un solo cervello per tutto

Questa psicologia sociale è il contributo di chi studia le relazioni alla **NON comprensione di come il cervello umano comanda il comportamento**

Una partita di football tra la squadra della Princeton University e quella del Dartmund College fu molto agguerrita e fallosa. Chiamati a commentare un video della partita, sembrava che gli studenti di Princeton e quelli Dartmund **avessero visto due partite diverse, tanto erano diverse** le spiegazioni della durezza dell'incontro. Questo non ci sorprende, perché sappiamo che i tifosi non concordano quasi mai, come non concordano gli osservatori di parte in politica. (p. 1) «Se il mondo è obiettivamente "là fuori" perché tutti possano vederlo, com'è possibile che chi lo osserva giunga a conclusioni tanto diverse riguardo allo stesso evento? Perché finiamo così spesso per vedere esattamente quel che ci aspettiamo di vedere? E in che modo decidiamo che cosa sia "realmente" avvenuto? È possibile che gli stessi innocenti sentimenti di appartenenza che ci fanno vedere la nostra squadra, il nostro candidato o nostro figlio in termini tanto positivi producano anche giudizi distorti, decisioni ingiuste e comportamenti faziosi nei confronti degli altri?»

A due gruppi di studenti si chiedeva se erano favorevoli a una libertà vigilata di rei confessi, in un caso dicendo che coinvolgeva la loro comunità e in un altro che non erano coinvolti direttamente. C'erano 4 argomentazioni, 2 a favore con argomenti forti accompagnati o da applausi o da fischi e 2 con argomenti deboli o con applausi o fischi. Risultato: quelli **non coinvolti direttamente** badavano solo a applausi e fischi; quelli **coinvolti solo agli argomenti forti o deboli**. Perché questi comportamenti opposti?

UNA DEFINIZIONE: (p. 5) «La psicologia sociale è lo studio scientifico...

«Ognuno di noi [...] vuole vivere in pace e sicurezza anziché nel conflitto e nella paura» ma solo gli psicologi usano metodi scientifici per arrivare agli obiettivi voluti e **sono in grado di chiarire contraddizioni** tipo "gli opposti si attraggono" e "ogni simile ama il suo simile"

... degli effetti dei processi sociali e cognitivi...

(p. 4) «I **processi sociali** sono i modi in cui i nostri pensieri, i nostri sentimenti e le nostre azioni sono influenzate dalle persone che ci circondano, dai gruppi a cui apparteniamo, dai rapporti personali, dagli insegnamenti trasmessoci dai genitori e dalla cultura, e dalle pressioni che subiamo da parte degli altri»

Ma non bisogna tradurre "processi sociali" con "processi in presenza di altri", perché «i processi sociali ci influenzano anche quando gli altri non sono fisicamente presenti: **siamo creature sociali anche quando siamo soli**» «Poiché **le appartenenze di gruppo diventano parte di chi siamo**, esse c'influenzano anche quando gli altri componenti del gruppo sono assenti»

«I **processi cognitivi** sono i modi in cui i ricordi, le percezioni, i pensieri, le emozioni e le motivazioni guidano la nostra comprensione del mondo e le nostre azioni. Si noti che emozione e motivazione sono parti intrinseche di ogni processo cognitivo, esattamente come memoria e pensiero.»

«I processi cognitivi influenzano ogni aspetto della nostra vita perché il contenuto dei nostri pensieri, gli obiettivi verso cui tendiamo e i sentimenti che nutriamo riguardo a persone e attività [...] si basano su **ciò che crediamo il mondo sia.**»

Capacità di creare nuove culture con nuovi valori => Siamo **liberi di dare molto valore a una cosa** o di **non dargliene alcuno**, di **dare un valore positivo** o un **valore negativo** a un'altra persona (specie se è un estraneo di cui non sappiamo nulla di certo)



«I processi sociali dipendono da **come interpretiamo gli altri...**» [con gli estranei]

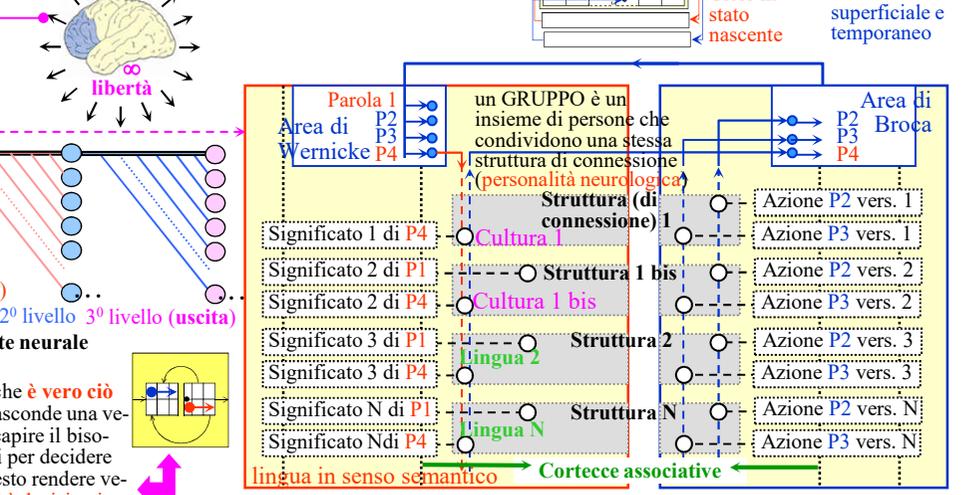
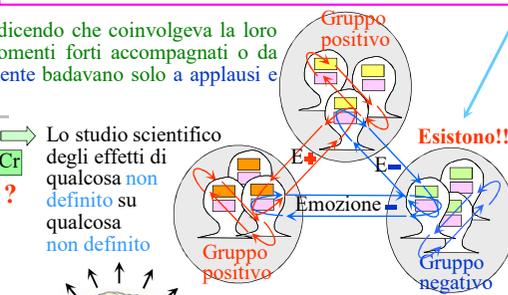
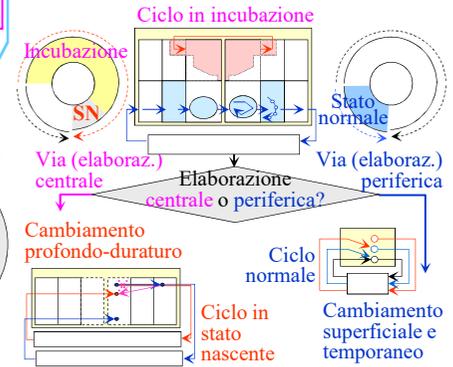
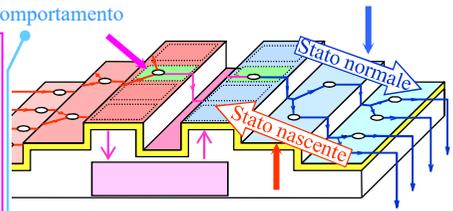
... sul modo in cui gli individui si percepiscono, si influenzano e si pongono in reciproca relazione»

Di cosa si occupa la psicologia sociale? (p. 5) «La psicologia sociale cerca di comprendere il comportamento sociale dei singoli *individui*; un obiettivo che la distingue dalla sociologia, dalle scienze politiche e dalle altre scienze sociali»

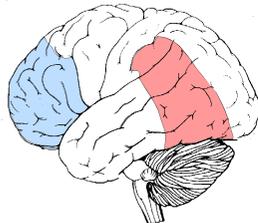
«... e alcuni degli interrogativi che gli psicologi sociali si pongono al riguardo.

- Perché molti matrimoni si concludono con un divorzio?
- In che modo i venditori porta a porta riescono a piazzare i loro prodotti?
- Da cosa è scatenata la violenza etnica?

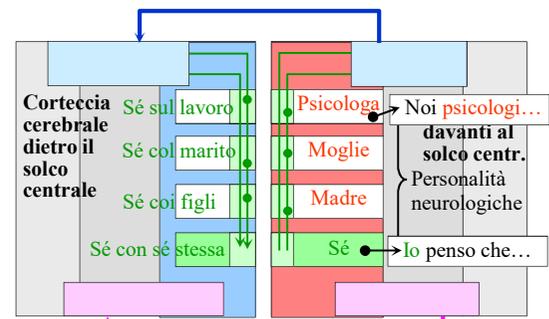
Priorità al dovere (piacere) e alla comunicazione verbale (**non verbale**), emozioni **modeste (intense)**, cambiamenti **no (si)**, desideri **molti-non importanti (pochi-fondamentali)**, sensi **appannati (amplificati)**, dettagli **ignorati (notati)**, passato **mantenuto (rifatto)**, tempo **normale (alterato)**, distanza **sogno-realtà inevitabile (azzerabile)**, la verità **non esiste (esiste)**, prima i mezzi dei desideri (**prima i desideri**), si dà per ricevere (**per il piacere di dare**), contabilità dato-ricevuto **si (no)**, le differenze e il poter sono **importanti (non contano)**



Ridurre alla religione che è **vero ciò che crediamo vero**, nasconde una verità fondamentale per capire il bisogno del consenso altrui per decidere a cosa credere: che questo rendere vero qualcosa credendoci è **decisivo in ogni minuto di ogni nostro giorno**



Le **corteccia associative (di ingresso e di uscita)** contengono gli **atteggiamenti**



Cos'è la psicologia sociale?



Questa domanda **esclude il cervello**, perché c'è un solo cervello per tutto

La psicologia sociale è il contributo di chi studia le relazioni alla **NON** comprensione di come il cervello umano comanda il comp

“Che contributo dà alla comprensione del cervello lo studio delle relazioni umane?”

Una partita di football tra la squadra della Princeton University e quella del Dartmund College fu molto agguerrita e fallosa. Chiamati a commentare un video della partita, sembrava che gli studenti di Princeton e quelli di Dartmund avessero visto due partite diverse, tanto erano diverse le spiegazioni della durezza dell'incontro. Questo non ci sorprende, perché sappiamo che i tifosi non concordano quasi mai, come non concordano gli osservatori di parte in politica. (p. 1) «Se il mondo è obiettivamente 'là fuori' perché tutti possano vederlo, com'è possibile che chi lo osserva giunga a conclusioni tanto diverse riguardo allo stesso evento? Perché finiamo così spesso per vedere esattamente quel che ci aspettiamo di vedere? E in che modo decidiamo che cosa sia 'realmente' avvenuto? È possibile che gli stessi innocenti sentimenti di appartenenza che ci fanno vedere la nostra squadra, il nostro candidato o nostro figlio in termini tanto positivi producano anche giudizi distorti, decisioni ingiuste e comportamenti faziosi nei confronti degli altri?»

A due gruppi di studenti si chiedeva se erano favorevoli a una libertà vigilata di rei confessi, in un caso dicendo che coinvolgeva la loro comunità e in un altro che non erano coinvolti direttamente. C'erano 4 argomentazioni, 2 a favore con argomenti forti accompagnati o da applausi o da fischi e 2 con argomenti deboli o con applausi o fischi. Risultato: quelli non coinvolti direttamente badavano solo a applausi e fischi; quelli coinvolti solo agli argomenti forti o deboli. Perché questi comportamenti opposti?

UNA DEFINIZIONE: (p. 5) «La psicologia sociale è lo studio scientifico...

«Ognuno di noi [...] vuole vivere in pace e sicurezza anziché nel conflitto e nella paura» ma solo gli psicologi usano metodi scientifici per arrivare agli obiettivi voluti e sono in grado di chiarire contraddizioni tipo “gli opposti si attraggono” e “ogni simile ama il suo simile”

... degli effetti dei processi sociali e cognitivi...

(p. 4) «I processi sociali sono i modi in cui i nostri pensieri, i nostri sentimenti e le nostre azioni sono influenzate dalle persone che ci circondano, dai gruppi a cui apparteniamo, dai rapporti personali, dagli insegnamenti trasmessoci dai genitori e dalla cultura, e dalle pressioni che subiamo da parte degli altri»

Ma non bisogna tradurre “processi sociali” con “processi in presenza di altri”, perché «i processi sociali ci influenzano anche quando gli altri non sono fisicamente presenti: siamo creature sociali anche quando siamo soli» «Poiché le appartenenze di gruppo diventano parte di chi siamo, esse c'influenzano anche quando gli altri componenti del gruppo sono assenti»

«I processi cognitivi sono i modi in cui i ricordi, le percezioni, i pensieri, le emozioni e le motivazioni guidano la nostra comprensione del mondo e le nostre azioni. Si noti che emozione e motivazione sono parti intrinseche di ogni processo cognitivo, esattamente come memoria e pensiero.»

«I processi cognitivi influenzano ogni aspetto della nostra vita perché il contenuto dei nostri pensieri, gli obiettivi verso cui tendiamo e i sentimenti che nutriamo riguardo a persone e attività [...] si basano su ciò che crediamo il mondo sia.»

Capacità di creare nuove culture con nuovi valori => Siamo liberi di dare molto valore a una cosa o di non dargliene alcuno, di dare un valore positivo o un valore negativo a un'altra persona (specie se è un estraneo di cui non sappiamo nulla di certo)



«I processi sociali dipendono da come interpretiamo gli altri...» [con gli estranei]

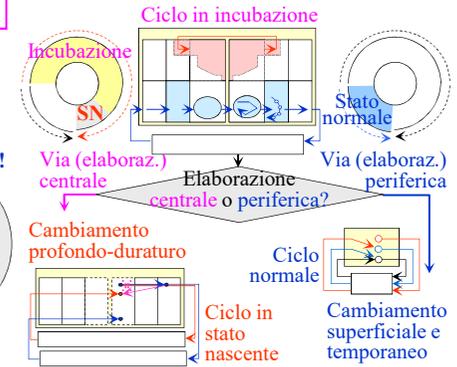
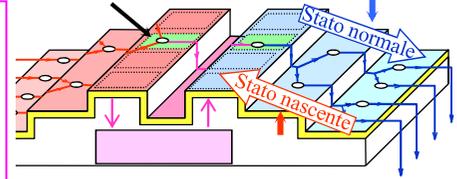
... sul modo in cui gli individui si percepiscono, si influenzano e si pongono in reciproca relazione»

Di cosa si occupa la psicologia sociale? (p. 5) «La psicologia sociale cerca di comprendere il comportamento sociale dei singoli individui; un obiettivo che la distingue dalla sociologia, dalle scienze politiche e dalle altre scienze sociali»

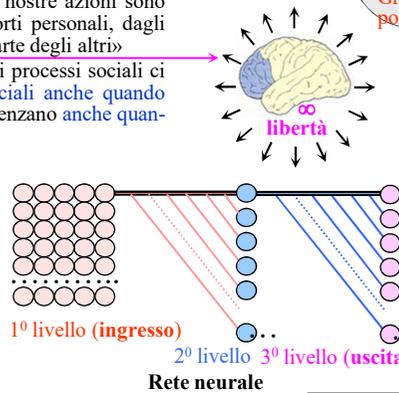
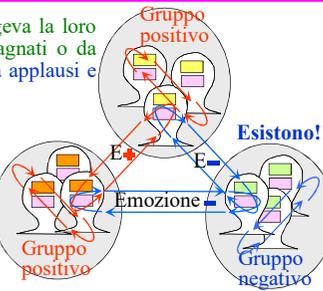
«... e alcuni degli interrogativi che gli psicologi sociali si pongono al riguardo.

- Perché molti matrimoni si concludono con un divorzio?
- In che modo i venditori porta a porta riescono a piazzare i loro prodotti?
- Da cosa è scatenata la violenza etnica?

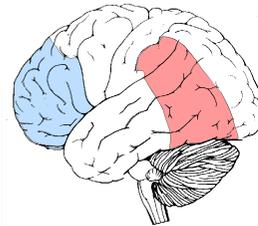
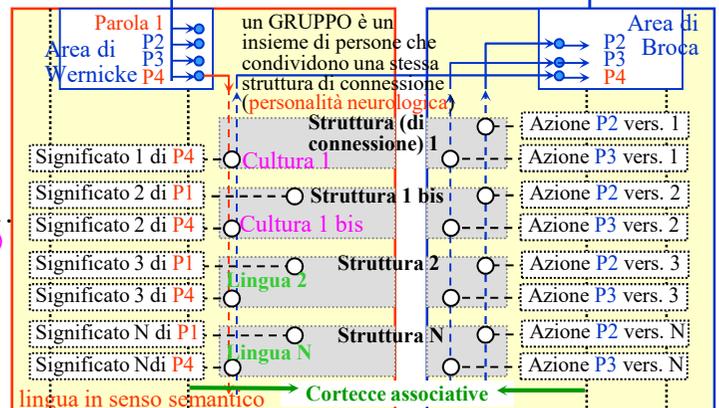
Priorità al dovere (piacere) e alla comunicazione verbale (non verbale), emozioni modeste (intense), cambiamenti no (si), desideri molti-non importanti (pochi-fondamentali), sensi appannati (amplificati), dettagli ignorati (notati), passato mantenuto (rifatto), tempo normale (alterato), distanza sogno-realtà inevitabile (azzerabile), la verità non esiste (esiste), prima i mezzi dei desideri (prima i desideri), si dà per ricevere (per il piacere di dare), contabilità dato-ricevuto si (no), le differenze e il poter sono importanti (non contano)



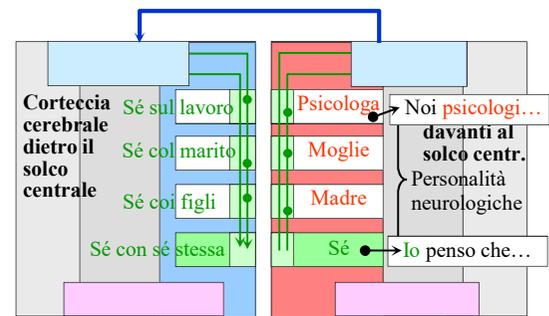
UNA? Lo studio scientifico degli effetti di qualcosa non definito su qualcosa non definito



Ridurre alla religione che è vero ciò che crediamo vero, nasconde una verità fondamentale per capire il bisogno del consenso altrui per decidere a cosa credere: che questo rendere vero qualcosa credendoci è decisivo in ogni minuto di ogni nostro giorno



Le corteccie associative (di ingresso e di uscita) contengono gli atteggiamenti



2 assiomi fondamentali: (principi di estrema importanza)

Le persone si costruiscono una loro realtà
Le influenze sociali sono pervasive (penetrano/diffondono ovunque)
 Siamo convinti di «percepire il mondo così com'è; siamo certi che una realtà obiettiva esista 'là fuori' e che tutti la possano vedere» (p. 13) «Di solito siamo **inconsapevoli** di quanto la realtà sia una nostra personale costruzione, e questa inconsapevolezza viene profondamente turbata quando scopriamo fino a che punto possono essere diverse le reazioni degli altri allo 'stesso' evento sociale» «Ciò che ognuno di noi considera **reale** non è altro che **la sua personale costruzione della realtà**, plasmata in parte dai processi cognitivi (le modalità con cui lavora la mente) e in parte dai processi sociali (gli input provenienti dagli altri individui, la cui presenza può essere effettiva o immaginata).» «All'interno dei gruppi che sono importanti per noi, la **concordanza** di vedute è la nostra pietra di paragone per interpretare gli eventi e reagire ad essi». Agli occidentali piace baciare, ma i Tonga furono disgustati.

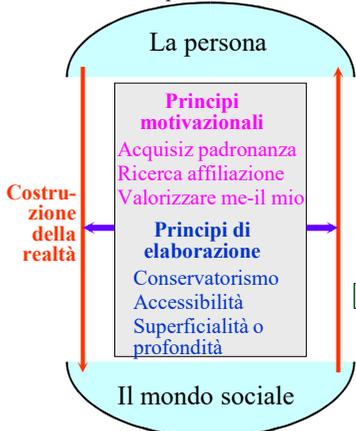
L'influenza sociale è pervasiva perché «gli altri influenza praticamente tutti i nostri pensieri, sentimenti e comportamenti, indipendentemente dal fatto che siano presenti o meno» Questo dipende dalle «**appartenenze**» ai gruppi, tanto mie [da essere almeno il 90% delle mie **corteccie associative**] quanto di altri, perché ognuna di esse è condivisa con qualcuno. Che l'appartenenza sia piccola (famiglie, squadre, comitati) o grande (genere, religione, società) «da nostra appartenenza a un gruppo costituisce la cornice e il filtro attraverso cui osserviamo gli eventi sociali». A volte sentiamo una pressione sociale «ma l'influenza sociale è tanto più profonda quanto meno è palese» perché è diventata parte di noi.

Mentre costruiscono la **M. ad acquisire padronanza (sugli altri e sull'amb.)** realtà, influenzano e sono influenzati, gli individui sono mossi da **3 motivi fondamentali:**
M. a far parte di gruppi (affiliazione)
M. a valorizzare me e quanti sono connessi a me

«**Acquisire padronanza** vuol dire comprendere noi stessi e il mondo attorno a noi, per [...] controllare gli sviluppi della nostra esistenza.» «Cerchiamo di comprendere e prevedere gli eventi del mondo sociale al fine di ottenere svariati tipi di ricompense» Desideriamo avere **opinioni accurate** perché esse possono guidarci verso azioni efficaci e soddisfacenti.

«Nella **ricerca dell'affiliazione**, ogni individuo s'impegna a creare e mantenere sentimenti di reciproco sostegno, simpatia e accettazione con coloro che ama e stima.»
Purtroppo secondo lo Smith questo giustifica odiare altre persone, in situazioni di conflitto come tra israeliani e palestinesi: «Evidentemente, conformarsi agli standard del gruppo, anche a quelli che hanno conseguenze distruttive per le persone esterne al gruppo, soddisfa un bisogno di appartenenza e affiliazione.» Ma «questa stessa motivazione fondamentale cementa i rapporti che danno gioia e significato alla nostra vita, e ci unisce ai nostri compagni di squadra, alla famiglia, agli amici o agli amanti».

Valorizzare «me e il mio» ci spinge a vedere in una luce positiva noi stessi e qualsiasi cosa o persona a noi connessa, come la nostra famiglia, la nostra squadra, la nostra nazione e persino le cose che ci appartengono. Anche gli individui affetti da malattie che ne minacciano la sopravvivenza possono conservare una visione positiva di se stessi confrontandosi con altri in condizioni ancora peggiori.»? **Etnocentrismo**



- 3 principi di elaborazione:** una necessità fisica perché per attivare ad es. la PN2...
- Le idee consolidate sono lente a cambiare**
 - Tendiamo a usare le informazioni + accessibili**
 - L'elaborazione può essere superficiale o approfondita**

(p.16) «Il **conservatorismo** è il principio in base al quale la visione del mondo degli individui e dei gruppi è lenta a cambiare e incline a perpetuare se stessa.» Sull'entità del fenomeno cito «gli esempi di conservatorismo sono quasi infiniti...» e «avrete anche modo di rendervi conto dell'enorme quantità di energia necessaria per modificarle [convinzioni e aspettative] anche di poco»

In «Cosa è la psi sociale» si era visto che gli studenti non coinvolti elaboravano **superficialmente** rimanendo della loro idea e i coinvolti elaboravano **approfonditamente**, cambiando idea se c'era motivo per cambiarla.

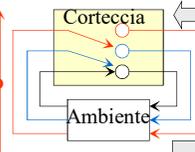
L'informazione più **accessibile** è quella che più prontamente è disponibile e il soggetto **principio di elaborazione** afferma che è anche quella che influenza di più il pensiero e l'emozione provata. «In molte situazioni, quello che viene in mente con più facilità è ciò che stavamo già pensando»

Ciao, io sono la PN2 del **Cervello dietro (C_di)** e come puoi vedere sono io che ricevo i segnali dai sensi che mi informano sul mondo esterno, oltre a quelli che provengono da altre parti del cervello. Il **C_di** memorizza tutto, xché per il **C_da** il mondo esterno è quello memorizzato qui proveniente dall'esterno

Ciao, io sono la PN2 del **Cervello davanti (C_da)** e come puoi vedere sono io che comando il comportamento, in **stato normale** (in **stato nascente** mi faccio comandare per adeguarmi ai comportamenti che poi devo comandare io)

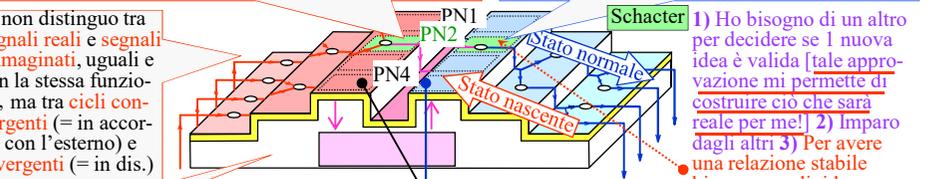
Io non distinguo tra **segnali reali e segnali immaginati**, uguali e con la stessa funzione, ma tra **cicli convergenti** (= in accordo con l'esterno) e **divergenti** (= in dis.)

Per me e per il mio corrispondente nel **C_da**, **reale è quando dai sensi torna quello che avevamo previsto tornasse**



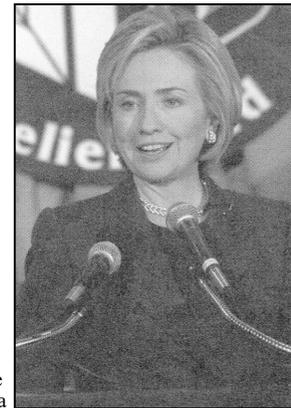
Ciclo chiuso normale
 Il cervello è un sistema previsionale e il suo massimo indice di buon funzionamento (quello che procura il **piacere primario**) è la velocità di convergenza.

- Schacter**
- M. all'accuratezza**
 - M. all'approvazione**
 - M. edonica (al piacere): Schacter: Probabilmente: la più fondamentale**



Lo Schacter cominciava **negativo** (il massimo desiderio è controllare gli altri) e finiva **positivo** (motivazione all'accuratezza orientata a rendere massimo il piacere); lo Smith comincia **positivo** (insieme e alla pari costruiamo la nostra realtà) e finisce molto **negativo** (motivati a comandare sugli altri, a essere distruttivi in quanto affiliati e tutto queste per valorizzare me)

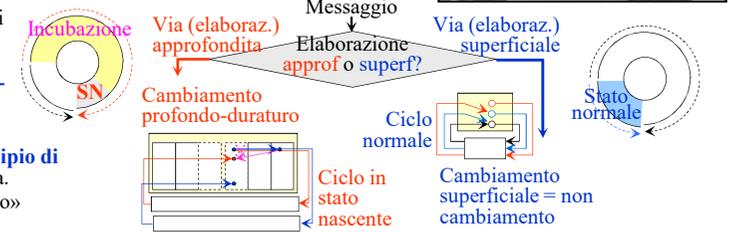
Una positività dall'inizio alla fine è ancora da inventare



Chi è questa donna?
 Hillary Rodham Clinton è...

«ciò che ci sembra reale è costruito a livello sociale e, come la bellezza, dipende da chi guarda»

Conservatorismo: i modi di pensare cambiano lentamente. Nel 1999 Nancy Ruth Mace fu la prima ragazza laureata in The Citadel, da 153 anni esclusivamente maschile



2 assiomi e 3 motivazioni

2 assiomi fondamentali: (principi di estrema importanza)

Le persone si costruiscono una loro realtà

Le influenze sociali sono pervasive (penetrano/diffondono ovunque)

Siamo convinti di «percepire il mondo così com'è; siamo certi che una realtà obiettiva esista 'là fuori' e che tutti la possano vedere» (p. 13) «Di solito siamo **inconsapevoli** di quanto la realtà sia una nostra personale costruzione, e questa inconsapevolezza viene profondamente turbata quando scopriamo fino a che punto possono essere diverse le reazioni degli altri allo 'stesso' evento sociale» «Ciò che ognuno di noi considera **reale** non è altro che **la sua personale costruzione della realtà**, plasmata in parte dai processi cognitivi (le modalità con cui lavora la mente) e in parte dai processi sociali (gli input provenienti dagli altri individui, la cui presenza può essere effettiva o immaginata).» «All'interno dei gruppi che sono importanti per noi, la **concordanza** di vedute è la nostra pietra di paragone per interpretare gli eventi e reagire ad essi». Agli occidentali piace baciare, ma i Tonga furono disgustati.

L'influenza sociale è pervasiva perché «gli altri influenza praticamente tutti i nostri pensieri, sentimenti e comportamenti, indipendentemente dal fatto che siano presenti o meno» Questo dipende dalle «**appartenenze**» ai gruppi, tanto mie quanto di altri, perché ognuna di esse è condivisa con qualcuno. Che l'appartenenza sia piccola (famiglie, squadre, comitati) o grande (genere, religione, società) «la nostra appartenenza a un gruppo costituisce la cornice e il filtro attraverso cui osserviamo gli eventi sociali». A volte sentiamo una pressione sociale «ma l'influenza sociale è tanto più profonda quanto meno è palese» perché è diventata parte di noi.

Schacter

Schacter

Mentre costruiscono la **M. ad acquisire padronanza (sugli altri e sull'amb.)** realtà, influenzano e sono influenzati, gli individui sono mossi da **3 motivi fondamentali:**

M. a far parte di gruppi (affiliazione)

M. a valorizzare me e quanti sono connessi a me

M. all'accuratezza

M. all'approvazione

M. edonica (al piacere)

Schacter: Probabilmente la più fondamentale

«**Acquisire padronanza** vuol dire comprendere noi stessi e il mondo attorno a noi, per [...] controllare gli sviluppi della nostra esistenza.» «Cerchiamo di comprendere e prevedere gli eventi del mondo sociale al fine di ottenere svariati tipi di ricompense» Desideriamo avere **opinioni accurate** perché esse possono guidarci verso azioni efficaci e soddisfacenti.

«Nella **ricerca dell'affiliazione**, ogni individuo s'impegna a creare e mantenere sentimenti di reciproco sostegno, simpatia e accettazione con coloro che ama e stima.» *Purtroppo secondo lo Smith questo giustifica odiare altre persone, in situazioni di conflitto come tra israeliani e palestinesi:* «Evidentemente, conformarsi agli standard del gruppo, anche a quelli che hanno conseguenze distruttive per le persone esterne al gruppo, soddisfa un bisogno di appartenenza e affiliazione.» Ma «questa stessa motivazione fondamentale cementa i rapporti che danno gioia e significato alla nostra vita, e ci unisce ai nostri compagni di squadra, alla famiglia, agli amici o agli amanti».

Valorizzare «me e il mio» ci spinge a vedere in una luce positiva noi stessi e qualsiasi cosa o persona a noi connessa, come la nostra famiglia, la nostra squadra, la nostra nazione e persino le cose che ci appartengono. Anche gli individui affetti da malattie che ne minacciano la sopravvivenza possono conservare una visione positiva di se stessi confrontandosi con altri in condizioni ancora peggiori.»? **Etnocentrismo**

3 principi di elaborazione:

Le idee consolidate sono lente a cambiare

Tendiamo a usare le informazioni + accessibili

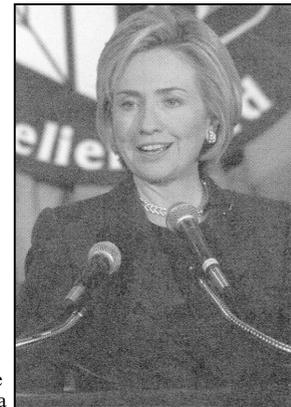
L'elaborazione può essere superficiale o approfondita

(p.16) «Il **conservatorismo** è il principio in base al quale la visione del mondo degli individui e dei gruppi è lenta a cambiare e incline a

**Pervasi-
vità della
unfluenza
sociale** perpetuare se stessa.» Sull'entità del fenomeno cito «gli esempi di conservatorismo sono quasi infiniti...» e «avrete anche modo di rendervi conto dell'enorme quantità di energia necessaria per modificarle [convinzioni e aspettative] anche di poco»

In "Cosa è la psi sociale" si era visto che gli studenti non coinvolti **elaboravano superficialmente** rimanendo della loro idea e i coinvolti **elaboravano approfonditamente**, cambiando idea se c'era motivo per cambiarla.

L'informazione più **accessibile** è quella che più prontamente è disponibile e il suddetto **principio di elaborazione** afferma che è anche quella che influenza di più il pensiero e l'emozione provata. «In molte situazioni, quello che viene in mente con più facilità è ciò che stavamo già pensando»

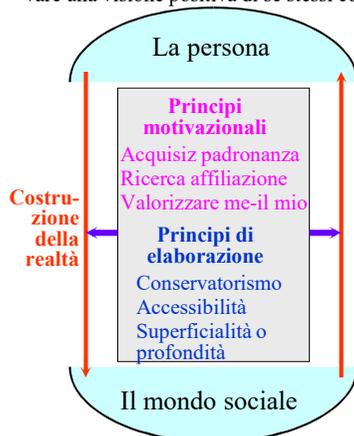


Chi è questa donna?
Hillary Rodham Clinton è...

«ciò che ci sembra reale è costruito a livello sociale e, come la bellezza, dipende da chi guarda»



Conservatorismo: i modi di pensare cambiano lentamente. Nel 1999 Nancy Ruth Mace fu la prima ragazza laureata nell'accademia militare The Citadel, da 153 anni esclusivamente maschile



8 **2 assiomi e 3 motivazioni**

2 assiomi fondamentali: (principi di estrema importanza)

Le persone si costruiscono una loro realtà
Le influenze sociali sono pervasive (penetrano/diffondono ovunque)
 Siamo convinti di «percepire il mondo così com'è; siamo certi che una realtà obiettiva esista 'là fuori' e che tutti la possano vedere» (p. 13) «Di solito siamo **inconsapevoli** di quanto la realtà sia una nostra personale costruzione, e questa inconsapevolezza viene profondamente turbata quando scopriamo fino a che punto possono essere diverse le reazioni degli altri allo 'stesso' evento sociale» «Ciò che ognuno di noi considera **reale** non è altro che **la sua personale costruzione della realtà**, plasmata in parte dai processi cognitivi (le modalità con cui lavora la mente) e in parte dai processi sociali (gli input provenienti dagli altri individui, la cui presenza può essere effettiva o immaginata).» «All'interno dei gruppi che sono importanti per noi, la **concordanza** di vedute è la nostra pietra di paragone per interpretare gli eventi e reagire ad essi». Agli occidentali piace baciare, ma i Tonga furono disgustati.

L'influenza sociale è pervasiva perché «gli altri influenza praticamente tutti i nostri pensieri, sentimenti e comportamenti, indipendentemente dal fatto che siano presenti o meno» Questo dipende dalle **"appartenenze"** ai gruppi, tanto mie [da essere almeno il 90% delle mie **corteccie associative**] quanto di altri, perché ognuna di esse è condivisa con qualcuno. Che l'appartenenza sia piccola (famiglie, squadre, comitati) o grande (genere, religione, società) «da nostra appartenenza a un gruppo costituisce la cornice e il filtro attraverso cui osserviamo gli eventi sociali». A volte sentiamo una pressione sociale «ma l'influenza sociale è tanto più profonda quanto meno è palese» perché è diventata parte di noi.

Mentre costruiscono la **M. ad acquisire padronanza (sugli altri e sull'amb.)**, gli individui sono mossi da **3 motivi fondamentali:**
M. a far parte di gruppi (affiliazione)
M. a valorizzare me e quanti sono connessi a me

«**Acquisire padronanza** vuol dire comprendere noi stessi e il mondo attorno a noi, per [...] controllare gli sviluppi della nostra esistenza.» «Cerchiamo di comprendere e prevedere gli eventi del mondo sociale al fine di ottenere svariati tipi di ricompense» Desideriamo avere **opinioni accurate** perché esse possono guidarci verso azioni efficaci e soddisfacenti.

«Nella **ricerca dell'affiliazione**, ogni individuo s'impegna a creare e mantenere sentimenti di reciproco sostegno, simpatia e accettazione con coloro che ama e stima.» *Purtroppo secondo lo Smith questo giustifica odiare altre persone, in situazioni di conflitto come tra israeliani e palestinesi:* «Evidentemente, conformarsi agli standard del gruppo, anche a quelli che hanno conseguenze distruttive per le persone esterne al gruppo, soddisfa un bisogno di appartenenza e affiliazione.» Ma «questa stessa motivazione fondamentale cementa i rapporti che danno gioia e significato alla nostra vita, e ci unisce ai nostri compagni di squadra, alla famiglia, agli amici o agli amanti».

Valorizzare «me e il mio» ci spinge a vedere in una luce positiva noi stessi e qualsiasi cosa o persona a noi connessa, come la nostra famiglia, la nostra squadra, la nostra nazione e persino le cose che ci appartengono. Anche gli individui affetti da malattie che ne minacciano la sopravvivenza possono conservare una visione positiva di se stessi confrontandosi con altri in condizioni ancora peggiori.»? **Etnocentrismo**



3 principi di elaborazione:

- Le idee consolidate sono lente a cambiare
- Tendiamo a usare le informazioni + accessibili
- L'elaborazione può essere **superficiale o approfondita**

(p.16) «Il **conservatorismo** è il principio in base al quale la visione del mondo degli individui e dei gruppi è lenta a cambiare e incline a perpetuare se stessa.» Sull'entità del fenomeno cito «gli esempi di conservatorismo sono quasi infiniti...» e «avrete anche modo di rendervi conto dell'enorme quantità di energia necessaria per modificarle [convinzioni e aspettative] anche di poco»

In "Cosa è la psi sociale" si era visto che gli studenti non coinvolti elaboravano **superficialmente** rimanendo della loro idea e i coinvolti elaboravano **approfonditamente**, cambiando idea se c'era motivo per cambiarla.

L'informazione più **accessibile** è quella che più prontamente è disponibile e il soggetto **principio di elaborazione** afferma che è anche quella che influenza di più il pensiero e l'emozione provata. «In molte situazioni, quello che viene in mente con più facilità è ciò che stavamo già pensando»

Ciao, io sono la PN2 del **Cervello dietro (C_di)** e come puoi vedere sono io che ricevo i segnali dai sensi che mi informano sul mondo esterno, oltre a quelli che provengono da altre parti del cervello. Il **C_di** memorizza tutto, xché per il **C_da** il mondo esterno è quello memorizzato qui proveniente dall'esterno

Ciao, io sono la PN2 del **Cervello davanti (C_da)** e come puoi vedere sono io che comando il comportamento, in **stato normale** (in **stato nascente** mi faccio comandare per adeguarmi ai comportamenti che poi devo comandare io)

Io non distinguo tra **segnali reali e segnali immaginati**, uguali e con la stessa funzione, ma tra **cicli convergenti** (= in accordo con l'esterno) e **divergenti** (= in dis.)

Per me e per il mio corrispondente nel **C_da**, **reale è quando dai sensi torna quello che avevamo previsto tornasse**

Il cervello è un sistema previsionale e il suo massimo indice di buon funzionamento (quello che procura il **piacere primario**) è la velocità di convergenza.
Schacter
M. all'accuratezza
M. all'approvazione
M. edonica (al piacere)
Schacter: Probabilmente la più fondamentale

Lo Schacter cominciava **negativo** (il massimo desiderio è controllare gli altri) e finiva **positivo** (motivazione all'accuratezza orientata a rendere massimo il piacere); lo Smith comincia **positivo** (insieme e alla pari costruiamo la nostra realtà) e finisce molto **negativo** (motivati a comandare sugli altri, a essere distruttivi in quanto affiliati e tutto queste per valorizzare me)

Una positività dall'inizio alla fine è ancora da inventare

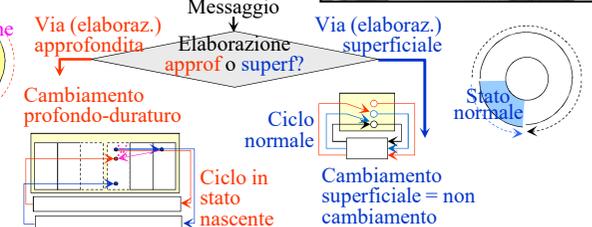
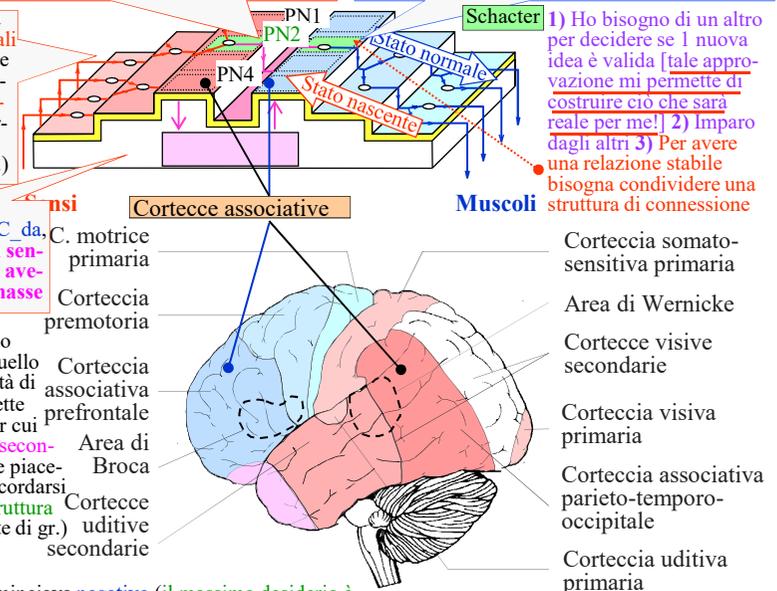


Chi è questa donna?
 Hillary Rodham Clinton è...

«ciò che ci sembra reale è costruito a livello sociale e, come la bellezza, dipende da chi guarda»



Conservatorismo: i modi di pensare cambiano lentamente. Nel 1999 Nancy Ruth Mace fu la prima ragazza laureatasi nell'accademia militare The Citadel, da 153 anni esclusivamente maschile





1) Uno Studente valutava se stesso dopo aver visto una video-intervista a un altro studente. R1: Il confronto con quello bravissimo peggiorava l'immagine di sé; quello con lo studente pessimo la migliorava
 2) Come sopra, ma prima faceva un test che lo classificava in 2 inesistenti tipologie di personalità, una che comprendeva l'80% e l'altra il 20% Se lo studente apparteneva alla maggioranza e l'intervistato alla minoranza, l'intervista non modificava il concetto di sé (uno della maggioranza non si confronta con chi appartiene alla minoranza!). Se entrambi appartenevano alla minoranza, l'effetto era il contrario di R1

L'appartenenza a un gruppo

(Citazioni da pag. 171) «Come dimostrano questi risultati, l'appartenenza a un gruppo influenza molti dei nostri pensieri, sentimenti, azioni. Ci sentiamo più o meno soddisfatti di noi stessi a seconda dei gruppi che ci vengono in mente. Se ci identifichiamo con il gruppo, fare parte della comunità filippina o della squadra di nuoto, essere una donna o un componente di qualsiasi altro gruppo può accrescere o diminuire la nostra autostima, perché le appartenenze di gruppo sono una componente essenziale di sé»

«Essere membro di un gruppo può assicurare enormi benefici. I gruppi ci danno un senso di affiliazione e di valore, ci fanno sentire stimati per quello che siamo. In quanto componenti di un gruppo, possiamo risplendere di luce riflessa di imprese compiute da altri [...]»

«Tuttavia, i tanti benefici dell'appartenenza di gruppo hanno un costo. Poiché i gruppi di cui facciamo parte sono così importanti per la definizione del sé, abbiamo bisogno di considerarli amabili, stimabili e di successo. Purtroppo, valorizzare i propri gruppi spesso comporta preferirli ad altri. Considerazione, stima e simpatia per i gruppi interni – quelli a cui si appartiene – spesso si associano a indifferenza, discredito e antipatia per i gruppi esterni. Come disse molto tempo fa il sociologo William Graham Sumner (1906) “la lealtà verso il gruppo interno, [...] [e] l'odio e il disprezzo per gli estranei [...] crescono assieme”»

«Questi aspetti positivi e negativi dell'identità sociale, praticamente inseparabili tra loro [per il libro ma non per il modello P], verranno esplorati nel corso del presente capitolo»

Come si diventa membri di un gruppo? (pag. 172) «Attraverso l'osservazione diretta degli altri componenti dei gruppi o attraverso le conoscenze trasmesse dalla nostra cultura».

«Apprendere osservando gli altri è particolarmente importante quando l'appartenenza a un gruppo è transitoria e legata a una determinata situazione»

La cultura influenza l'identità personale, così negli USA le donne sono solo l'1% dei meccanici e dei falegnami, l'8% degli ingegneri, mentre sono il 79% dei cassieri, l'84% degli insegnanti all'elementari e il 93% delle infermiere

«Le persone considerano uniformi e omogenei i gruppi esterni. Provano inoltre avversione e disistima per gli individui che ne fanno parte e mettono in atto discriminazioni nei loro confronti, a seconda della misura in cui li considerano minacciosi per il gruppo interno. Quando è semplicemente **diverso** il gruppo esterno sollecita una leggera antipatia; quando invece **minaccia** di superare il gruppo di appartenenza, questa minaccia più seria dà luogo a risentimento, avversione e manifesta discriminazione. Se considerati **gravemente minacciosi** sollecitano odio omicida, discriminazione, aggressività o esclusione morale

Identità sociale

«Quegli aspetti del concetto di sé derivanti dalla conoscenza che un individuo ha delle proprie appartenenze di gruppo e dei sentimenti che suscitano in lui.» (pag. 172)

«L'identità sociale **trasforma l'io in noi**; estende il sé oltre l'individuo fino a includervi gli altri componenti dei gruppi a cui appartiene»

L'identità sociale è **l'io sociale**, la **parte di me che dipende dalle mie relazioni stabili**

In una relazione **Io diventa Noi** membri di quel **gruppo stabile**

Il libro mette sullo stesso piano “una donna canadese conservatrice”, “miopi” e “secchioni”

Autocategorizzazione «Il processo attraverso cui si giunge a considerare se stessi come componenti di un gruppo sociale» Se un gruppo esiste nel mio cervello posso mettermi da solo nell'idea di essere uno di quel gruppo in quel momento, ma un attimo dopo nell'idea di essere uno di un altro gruppo («L'autocategorizzazione è flessibile e può mutare rapidamente»)

Ciò che riguarda un gruppo diventa importante per me quando diventa **accessibile** = quando **mi viene in mente quello prima che altro**

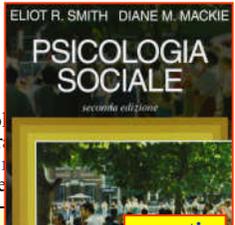
Stimoli esterni che rendono accessibile 1 gruppo:

- uso di etichette di gruppo (es. reverendo);
- presenza di persone di quel gruppo;
- presenza di persone esterne al gruppo per contrasto (e a maggior ragione se mi sento una minoranza rispetto a loro);
- un conflitto o una rivalità è prob. il + efficace;

Alcune culture promuovono il sentirsi in un gr



12 L'identità (l'io) sociale



1) Uno Studente valutava se stesso dopo aver visto una video-intervista a un altro fronte con quello bravissimo peggiorava l'immagine di sé; quello con lo studente 2) Come sopra, ma prima faceva un test che lo classificava in 2 inesistenti tipi che comprendeva l'80% e l'altra il 20% Se lo studente apparteneva alla maggior minoranza, l'intervista non modificava il concetto di sé (uno della maggioranza appartiene alla minoranza!). Se entrambi appartenevano alla minoranza, l'effetto è

L'appartenenza a un gruppo
(Citazioni da pag. 171) «Come dimostrano questi risultati, l'appartenenza a un gruppo influenza molti dei nostri pensieri, sentimenti, azioni. Ci sentiamo più o meno soddisfatti di noi stessi a seconda dei gruppi che ci vengono in mente. Se ci identifichiamo con il gruppo, fare parte della comunità filippina o della squadra di nuoto, essere una donna o un componente di qualsiasi altro gruppo può accrescere o diminuire la nostra autostima, perché le appartenenze di gruppo sono una componente essenziale di sé»

«Essere membro di un gruppo può assicurare enormi benefici. I gruppi ci danno un senso di affiliazione e di valore, ci fanno sentire stimati per quello che siamo. In quanto componenti di un gruppo, possiamo risplendere di luce riflessa di imprese compiute da altri [...] P- in quella R P+ in quella R»

«Tuttavia, i tanti benefici dell'appartenenza di gruppo hanno un costo. Poiché i gruppi di cui facciamo parte sono così importanti per la definizione del sé, abbiamo bisogno di considerarli amabili, stimabili e di successo. Purtroppo, valorizzare i propri gruppi spesso comporta preferirli ad altri. Considerazione, stima e simpatia per i gruppi interni - quelli a cui si appartiene - spesso si associano a indifferenza, discredito e antipatia per i gruppi esterni. Come disse molto tempo fa il sociologo William Graham Sumner (1906) "la lealtà verso il gruppo interno, [...] [e] l'odio e il disprezzo per gli estranei [...] crescono assieme"»

«Questi aspetti positivi e negativi dell'identità sociale, praticamente inseparabili tra loro [per il libro ma non per il modello P], verranno esplorati nel corso del presente capitolo»

Come si diventa membri di un gruppo? (pag. 172) «Attraverso l'osservazione diretta degli altri componenti dei gruppi o attraverso le conoscenze trasmesse dalla nostra cultura».

«Apprendere osservando gli altri è particolarmente importante quando l'appartenenza a un gruppo è transitoria e legata a una determinata situazione»

La cultura influenza l'identità personale, così negli USA le donne sono solo l'1% dei meccanici e dei falegnami, l'8% degli ingegneri, mentre sono il 79% dei cassieri, l'84% degli insegnanti all'elementari e il 93% delle infermiere (non ci si improvvisa ma lo si diventa facendo studi teorici o esperienze guidate)

«Le persone considerano uniformi e omogenei i gruppi esterni. Provano inoltre avversione e disistima per gli individui che ne fanno parte e mettono in atto discriminazioni nei loro confronti, a seconda della misura in cui li considerano minacciosi per il gruppo interno. Quando è semplicemente diverso il gruppo esterno sollecita una leggera antipatia; quando invece minaccia di superare il gruppo di appartenenza, questa minaccia più seria dà luogo a risentimento, avversione e manifesta discriminazione. Se considerati gravemente minacciosi sollecitano odio omicida, discriminazione, aggressività o esclusione morale»

(pag. 133) «Un gruppo sociale è formato da due o più persone che condividono una qualche caratteristica socialmente significativa». Un attributo come "i pedoni che attraversano sulle strisce pedonali" non è socialmente rilevante, essere "studenti universitari" si.

Per condividere qualcosa (mensa/profess) diventando un aggregato gli universitari devono frequentare la stessa università. Per condividere una cultura diventando un gruppo che si comporta sistematicamente allo stesso modo, devono ritrovarsi regolarmente per perseguire insieme scopi comuni.

Le categorie sociali sono utili in statistica e in politica, ma la loro funzione in psicologia è solo quella di poter attribuire a qualcuno colpe che non ha col meccanismo degli stereotipi di comodo (il quale sfrutta il fatto che in un vero gruppo esiste uno stereotipo vero che trasferisce da uno all'altro carattere vere in quanto condivise in quel gruppo, per trasferire su qualcuno caratteristiche che non ha). Per questo la pag 133 è nel paragrafo "le radici sociali e cognitive del pregiudizio".

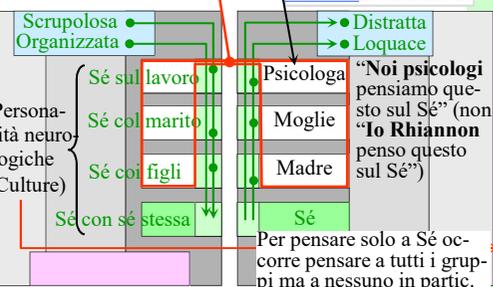
Un GRUPPO è caratterizzato: A) da un'altissima solidarietà (si tiene al destino altrui come al proprio) forse perché i cervelli possono comunicare senza errori (nessun'altra comunicazione è altrettanto priva di errori) ad alta velocità o, in presenza di intimità fisica, ad altissima velocità; B) dalla possibilità di vivere insieme dandosi e realizzando obiettivi comuni; C) dal fatto che i membri sentono di avere un destino comune.

Un AGGREGATO è invece un insieme di persone che per qualche motivo hanno per un certo tempo una o più qualità di un gruppo senza avere una struttura neurologica comune. Per es. possono occasionalmente trovarsi nello stesso luogo e nello stesso momento; aiutarsi; comunicare correttamente; cambiare insieme (ma succedeva anche se non c'era l'altro); fare le stesse cose condividendo una moda o un panico (ma nel gruppo lo si fa a causa del gruppo e si smette di farlo se il gruppo cessa di es.).

Una CATEGORIA SOCIALE (o GRUPPO SOCIALE) non è né un gruppo né un aggregato ma un raggruppamento statistico che fa comodo all'osservatore e non significa nulla per l'interessato. Es. quelli che guadagnano 2000 € al mese sono una categoria sociale, ma due di essi potrebbero essere diversi tra loro in tutto e non fare mai la stessa cosa.

Identità sociale
«Quegli aspetti del concetto di sé derivanti dalla conoscenza che un individuo ha delle proprie appartenenze di gruppo e dei sentimenti che suscitano in lui.» (pag. 172)

L'identità sociale è l'io sociale, la parte di me che dipende dalle mie relazioni stabili
«L'identità sociale trasforma l'io in noi; estende il sé oltre l'individuo fino a includervi gli altri componenti dei gruppi a cui appartiene»
In una relazione lo diventa Noi membri di quel gruppo stabile (noi che condividiamo quella struttura) => Il Sé di Rhiannon



Rhiannon è diventata psicologa studiando e laureandosi perché la psicologia è una cultura esistente e esplicitata. È diventata una moglie costruendo un accordo col marito con poco di esistente (ricavato osservando le altre coppie) e molto di nuovo (perché sono loro due a decidere che vita vogliono fare insieme).
È diventata una madre anche leggendo qualche libro o osservando le altre madri, ma come essere madre oggi è cosa più da inventare che da copiare
Su un luogo di lavoro si trova un gruppo già esistente e si importa la sua cultura facendo come gli altri.
Anche le culture già esistenti, però, diventano nuove culture nella nuova versione dei suoi nuovi membri

Vecchio
N

Una donna canadese conservatrice sono 3 gruppi; i miopi o i secchioni non sono gruppi

Autocategorizzazione «Il processo attraverso cui si giunge a considerare se stessi come componenti di un gruppo sociale». Se un gruppo esiste nel mio cervello posso mettermi da solo nell'idea di essere uno di quel gruppo in quel momento, ma un attimo dopo nell'idea di esser uno di un altro gruppo («L'autocategorizzazione è flessibile e può mutare rapidamente»)

Ciò che riguarda un gruppo diventa importante per me quando diventa accessibile = quando mi viene in mente quello prima che altro

Stimoli esterni che rendono accessibile 1 gruppo:
- uso di etichette di gruppo (es. reverendo);
- presenza di persone di quel gruppo;
- presenza di persone esterne al gruppo per contrasto (e a maggior ragione se mi sento una minoranza rispetto a loro);
- un conflitto o una rivalità è prob. il + efficace;
Alcune culture promuovono il sentirsi in un gr

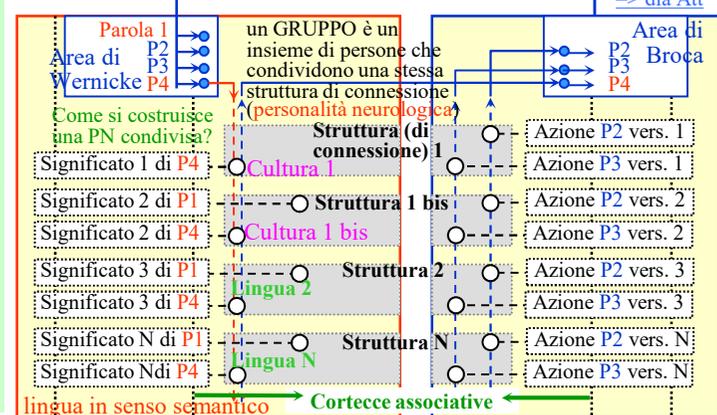
Nel mod. P una struttura si dice attiva se qualche parte di lei è attiva e le altre parti risultano attivabili non essendo tenute inibite.

2° ipot delle PN: da svegli se una struttura è attiva, tutte le altre strutt. devono essere inibite.

Se un ritorno va a coinvolgere un'altra struttura, essa si attiva e inibisce quella attiva prima, ma più spesso il cambio è preceduto da una attivazione su più strutture (situazione emozionante).

Posso influenzare quale struttura prende il comando con emozioni positive (apprezzamento) verso quel gruppo e con emozioni negative (disprezzo) verso gli altri gruppi. Questo fenomeno, chiamato ETNOCENTRISMO in antropologia, non va confuso col disprezzo verso i gruppi esterni dei gruppi negativi

Sec. il modello P non è vero che l'apprezzamento interno è causa del disprezzo esterno. Ipotesi fondamentale dell'AD: ci sono gruppi positivi orientati all'apprezzamento interno e ove possibile anche esterno e gruppi negativi orientati al disprezzo interno che diventa disprezzo esterno per dare ad altri la colpa di una sofferenza che è voluta e cronicamente presente



1) Uno Studente valutava se stesso dopo aver visto una video-intervista a un altro studente. R1: Il confronto con quello bravissimo peggiorava l'immagine di sé; quello con lo studente pessimo la migliorava
 2) Come sopra, ma prima faceva un test che lo classificava in 2 inesistenti tipologie di personalità, una che comprendeva l'80% e l'altra il 20%. Se lo studente apparteneva alla maggioranza e l'intervistato alla minoranza, l'intervista non modificava il concetto di sé (uno della maggioranza non si confronta con chi appartiene alla minoranza!). Se entrambi appartenevano alla minoranza, l'effetto era il contrario di R1

L'appartenenza a un gruppo

(Citazioni da pag. 171) «Come dimostrano questi risultati, l'appartenenza a un gruppo influenza molti dei nostri pensieri, sentimenti, azioni. Ci sentiamo più o meno soddisfatti di noi stessi a seconda dei gruppi che ci vengono in mente. Se ci identifichiamo con il gruppo, fare parte della comunità filippina o della squadra di nuoto, essere una donna o un componente di qualsiasi altro gruppo può accrescere o diminuire la nostra autostima, perché le appartenenze di gruppo sono una componente essenziale di sé»

«Essere membro di un gruppo può assicurare enormi benefici. I gruppi ci danno un senso di affiliazione e di valore, ci fanno sentire stimati per quello che siamo. In quanto componenti di un gruppo, possiamo risplendere di luce riflessa di imprese compiute da altri [...]»

«Tuttavia, i tanti benefici dell'appartenenza di gruppo hanno un costo. Poiché i gruppi di cui facciamo parte sono così importanti per la definizione del sé, abbiamo bisogno di considerarli amabili, stimabili e di successo. Purtroppo, valorizzare i propri gruppi spesso comporta preferirli ad altri. Considerazione, stima e simpatia per i gruppi interni – quelli a cui si appartiene – spesso si associano a indifferenza, discredito e antipatia per i gruppi esterni. Come disse molto tempo fa il sociologo William Graham Sumner (1906) "la lealtà verso il gruppo interno, [...] [e] l'odio e il disprezzo per gli estranei [...] crescono assieme"»

«Questi aspetti positivi e negativi dell'identità sociale, praticamente inseparabili tra loro [per il libro ma non per il modello P], verranno esplorati nel corso del presente capitolo»

Come si diventa membri di un gruppo? (pag. 172) «Attraverso l'osservazione diretta degli altri componenti dei gruppi o attraverso le conoscenze trasmesse dalla nostra cultura».

«Apprendere osservando gli altri è particolarmente importante quando l'appartenenza a un gruppo è transitoria e legata a una determinata situazione»

La cultura influenza l'identità personale, così negli USA le donne sono solo l'1% dei meccanici e dei falegnami, l'8% degli ingegneri, mentre sono il 79% dei cassieri, l'84% degli insegnanti all'elementari e il 93% delle infermiere (non ci si improvvisa ma lo si diventa facendo studi teorici o esperienze guidate)

«Le persone considerano uniformi e omogenei i gruppi esterni. Provano inoltre avversione e disistima per gli individui che ne fanno parte e mettono in atto discriminazioni nei loro confronti, a seconda della misura in cui li considerano minacciosi per il gruppo interno. Quando è semplicemente diverso il gruppo esterno sollecita una leggera antipatia; quando invece minaccia di superare il gruppo di appartenenza, questa minaccia più seria dà luogo a risentimento, avversione e manifesta discriminazione. Se considerati gravemente minacciosi sollecitano odio omicida, discriminazione, aggressività o esclusione morale !

(pag. 133) «Un gruppo sociale è formato da due o più persone che condividono una qualche caratteristica socialmente significativa». Un attributo come "i pedoni che attraversano sulle strisce pedonali" non è socialmente rilevante, essere "studenti universitari" si.

Per condividere qualcosa (mensa/profess) diventando un aggregato gli universitari devono frequentare la stessa università. Per condividere una cultura diventando un gruppo che si comporta sistematicamente allo stesso modo, devono ritrovarsi regolarmente per perseguire insieme scopi comuni.

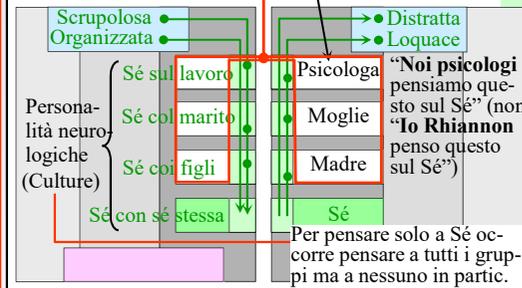
Le categorie sociali sono utili in statistica e in politica, ma la loro funzione in psicologia è solo quella di poter attribuire a qualcuno colpe che non ha col meccanismo degli stereotipi di comodo (il quale sfrutta il fatto che in un vero gruppo esiste uno stereotipo vero che trasferisce da uno all'altro caratteristiche vere in quanto condivise in quel gruppo, per trasferire su qualcuno caratteristiche che non ha). Per questo la pag 133 è nel paragrafo "le radici sociali e cognitive del pregiudizio".

Un GRUPPO è caratterizzato: A) da un'altissima solidarietà (si tiene al destino altrui come al proprio) forse perché i cervelli possono comunicare senza errori (nessun'altra comunicazione è altrettanto priva di errori) ad alta velocità o, in presenza di intimità fisica, ad altissima velocità; B) dalla possibilità di vivere insieme dandosi e realizzando obiettivi comuni; C) dal fatto che i membri sentono di avere un destino comune.

Un AGGREGATO è invece un insieme di persone che per qualche motivo hanno per un certo tempo una o più qualità di un gruppo senza avere una struttura neurologica comune. Per es. possono occasionalmente trovarsi nello stesso luogo e nello stesso momento; aiutarsi; comunicare correttamente; cambiare insieme (ma succedeva anche se non c'era l'altro); fare le stesse cose condividendo una moda o un panico (ma nel gruppo lo si fa a causa del gruppo e si smette di farlo se il gruppo cessa di es.).

Una CATEGORIA SOCIALE (o GRUPPO SOCIALE) non è né un gruppo né un aggregato ma un raggruppamento statistico che fa comodo all'osservatore e non significa nulla per l'interessato. Es. quelli che guadagnano 2000 € al mese sono una categoria sociale, ma due di essi potrebbero essere diversi tra loro in tutto e non fare mai la stessa cosa.

Identità sociale
 «Quegli aspetti del concetto di sé derivanti dalla conoscenza che un individuo ha delle proprie appartenenze di gruppo e dei sentimenti che suscitano in lui.» (pag. 172)
 L'identità sociale è l'io sociale, la parte di me che dipende dalle mie relazioni stabili
 «L'identità sociale trasforma l'io in noi; estende il sé oltre l'individuo fino a includervi gli altri componenti dei gruppi a cui appartiene»
 In una relazione lo diventa Noi membri di quel gruppo stabile (noi che condividiamo quella struttura)



Rhiannon è diventata psicologa studiando e laureandosi perché la psicologia è una cultura esistente e esplicitata. È diventata una moglie costruendo un accordo col marito con poco di esistente (ricavato osservando le altre coppie) e molto di nuovo (perché sono loro due a decidere che vita vogliono fare insieme). È diventata una madre anche leggendo qualche libro o osservando le altre madri, ma come essere madre oggi è cosa più da inventare che da copiare. Su un luogo di lavoro si trova un gruppo già esistente e si importa la sua cultura facendo come gli altri. Anche le culture già esistenti, però, diventano nuove culture nella nuova versione dei suoi nuovi membri.

Una donna canadese conservatrice sono 3 gruppi; i miopi o i secchioni non sono gruppi

Autocategorizzazione «Il processo attraverso cui si giunge a considerare se stessi come componenti di un gruppo sociale». Se un gruppo esiste nel mio cervello posso mettermi da solo nell'idea di essere uno di quel gruppo in quel momento, ma un attimo dopo nell'idea di essere uno di un altro gruppo («L'autocategorizzazione è flessibile e può mutare rapidamente»)

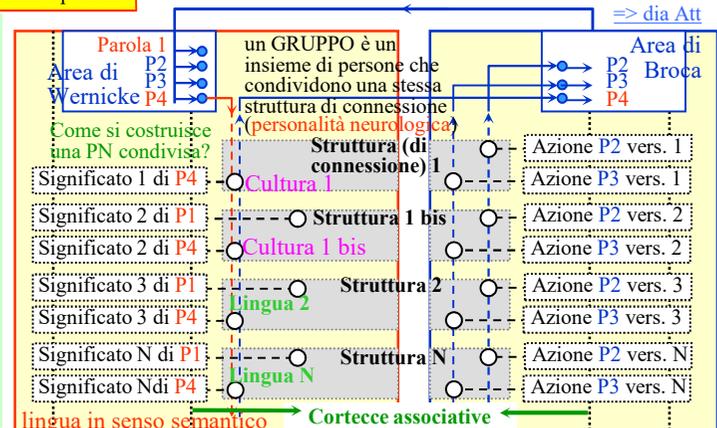
Ciò che riguarda un gruppo diventa importante per me quando diventa accessibile = quando mi viene in mente quello prima che altro
 Stimoli esterni che rendono accessibile 1 gruppo:
 - uso di etichette di gruppo (es. reverendo);
 - presenza di persone di quel gruppo;
 - presenza di persone esterne al gruppo per contrasto (e a maggior ragione se mi sento una minoranza rispetto a loro);
 - un conflitto o una rivalità è prob. il + efficace;
 Alcune culture promuovono il sentirsi in un gr

Nel mod. P una struttura si dice attiva se qualche parte di lei è attiva e le altre parti risultano attivabili non essendo tenute inibite.
 2° ipot delle PN: da svegli se una struttura è attiva, tutte le altre strutt. devono essere inibite.

Se un ritorno va a coinvolgere un'altra struttura, essa si attiva e inibisce quella attiva prima, ma più spesso il cambio è preceduto da una attivazione su più strutture (situazione emozionante).

Posso influenzare quale struttura prende il comando con emozioni positive (apprezzamento) verso quel gruppo e con emozioni negative (disprezzo) verso gli altri gruppi. Questo fenomeno, chiamato ETNOCENTRISMO in antropologia, non va confuso col disprezzo verso i gruppi esterni dei gruppi negativi

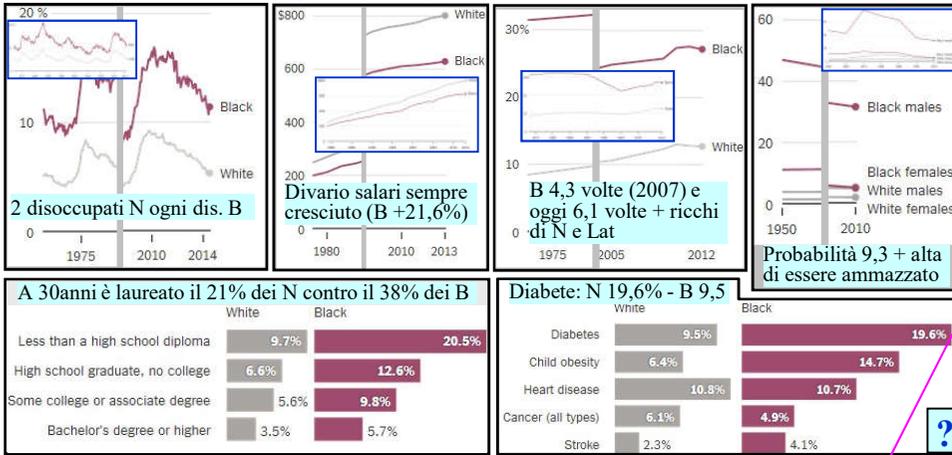
Sec. il modello P non è vero che l'apprezzamento interno è causa del disprezzo esterno. **Ipotesi fondamentale dell'AD:** ci sono gruppi positivi orientati all'apprezzamento interno e ove possibile anche esterno e gruppi negativi orientati al disprezzo interno che diventa disprezzo esterno per dare ad altri la colpa di una sofferenza che è voluta e cronicamente presente



21 Appartenere a gruppi negativi*

Un gruppo **negativo*** è un gruppo «avversato, discriminato o escluso dalla sfera dei principi morali»

Vediamo i numeri dello svantaggio nel caso degli afroamericani



«La stigmatizzazione non è un problema che riguarda soltanto i membri di piccoli gruppi minoritari come gli omosessuali o i neri. La maggior parte di noi fa parte di uno o più gruppi che, per lo meno in certi contesti, la società svaluta e stigmatizza: **le donne, le persone di colore, gli anziani, gli immigrati di fresca data, le persone affette da AIDS, gli obesi, i disabili, i disoccupati, i drogati** - l'elenco sembra senza fine.»

«**Gli effetti sulle prestazioni.** Rendersi conto che gli altri pensano che al gruppo a cui si appartiene mancano i requisiti necessari per dare prestazioni di buon livello in qualche area è una zavorra psicologica. Ma ricerche recenti dimostrano che questo tipo di minaccia da stereotipo può agire addirittura come una **profezia che si autoavvera**, facendo sì che lo stereotipo venga confermato.»

Esp.1 - Bianchi e neri ottenevano lo stesso punteggio in un test, ma se si diceva che il test avrebbe sondato le capacità intellettive ed era esplicitamente identificata la razza, allora i neri ottenevano un punteggio peggiore dei bianchi.

Esp.2 - In un test di matematica le donne davano prestazioni peggiori degli uomini, ma se si diceva che in questo test non si sono mai riscontrate differenze di genere la differenza dei risultati scompariva.

E3 - In un test con donne asiatiche compariva differenza se in modo sottile si richiama o l'essere donne o l'essere asiatiche.

«Come si spiegano questi effetti sconcertanti [dove lo sconcerto deriva dal vedere le [presunte] vittime del pregiudizio lavorare per confermare il pregiudizio]?»

«Steele e i suoi collaboratori ritengono che il fatto

stesso di sapere che altre persone hanno uno stereotipo negativo riguardo alle prestazioni del proprio gruppo può portare alla mente lo stereotipo, creando uno stato d'ansia che nuoce alla prestazione.»

«Fornire alle persone una scusa esterna per una prestazione potenzialmente mediocre può ridurre la minaccia da stereotipo e i suoi effetti sulle prestazioni.»

Esp. 4 - Su un difficile test di matematica emersero le canoniche differenze di genere. Tuttavia, se un finto guasto al computer impediva agli studenti di esercitarsi con i problemi prima di sottoporsi al test, la prestazione delle donne migliorava

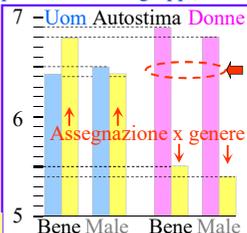
«Con una scusa esterna disponibile per una eventuale prestazione mediocre, le donne non avevano più ragione di temere che il fallimento avrebbe confermato lo stereotipo di genere. Poiché la minaccia da stereotipo nell'area d. prest. mat. non riguarda gli uomini, la scusa non ebbe alcun effetto sui loro punteggi»

Gli effetti sull'autostima anche + gravi di quelli sulle prestazioni.

Come posso stimare me stesso quando gli altri disprezzano il mio gruppo?

«Cosa c'è di tanto speciale nel genere?» Perché nonostante tutte queste possibili strategie «le donne sembrano avere un'autostima inferiore a quella degli uomini»? Perché «le ragazze hanno molta + probabilità dei maschi di ridurre il livello delle loro aspirazioni professionali?»

Perché viene loro insegnato questo fin da piccole. Perché gli insegnanti le trattano diversamente. E i coetanei pure, **x colpe altrui**



Es. di un lavoratore turco
1) Difendendo la mia autostima individuale:

- Attribuendo i miei insuccessi al pregiudizio altrui (se non ho ottenuto quel lavoro è x la discriminazione del datore di l.)
- Effettuando confronti sociali con altri del mio gruppo, considerando solo loro attendibili x decidere il mio livello di autos

⇒ Terra2

L'asterisco è necessario perché "gruppo negativo" significa una cosa molto diversa nel modello P, che definisce **negativa** una relazione e il gruppo relativo ad essa se il sistema emozionale produce emozioni per scelta negative, ovvero spiacevoli, risultando orientato alla sofferenza, al disprezzo e al fallimento (invece che al piacere, all'apprezzamento e al successo).

I gruppi **negativi*** sono i gruppi **disprezzati** (non qualche volta e da qualcuno ma il più delle volte e dalla maggioranza), con gli svantaggi citati dal libro che sono solo alcuni degli infiniti modi in cui si può manifestare il disprezzo.

Al disprezzo si risponde col disprezzo, per cui i disprezzati disprezzano, ma **chi ha cominciato? Chi ha disprezzato per primo?**

Sec questo libro **certo non hanno cominciato** quelli che ci rimettono (**negatività subita o negatività***).

Sec il mod. P han cominciato **proprio quelli che apparentemente ci rimettono** (n. proposta o negatività)

ATTENZIONE perché 1) sbagliare diagnosi significa rendere il problema irrisolvibile; 2) il fatto che tutti concordino col libro da sempre (non essendoci mai stata parità di genere nella storia) è la massima prova **contro** la sua diagnosi, perché non solo non abbiamo risolto ma va sempre peggio, con l'ultimo secolo che è sempre il peggiore: **il XX sec** coi suoi 3 razzismi obbligatori per legge in USA, Germ. nazista e Sud Africa dell'apartheid, con le sue due guerre mondiali e coi suoi molti genocidi è stato di gran lunga peggiore come disprezzo di tutti i secoli precedenti

Genocidi del XX sec: Armeni (1915-23) 1 mil e mezzo; in Cina (1949-75) 48 milioni; Russia di Stalin (1924-53) 20 mil; nazismo (1933-45) 6 milioni; Indonesia (1965-67) 1 milione; Cambogia (1975-79) 1 milione; Sudan (blocco agli aiuti) 1,9 milioni; Ruanda + Burundi (dopo il 1994) 1,6 milioni; regimi sud-America (XX sec) 1 milione; Iraq (dal 1998) 1 milione. Siamo in attesa di stime numeriche per ex-Yugoslavia, Liberia, Sierra Leone, Angola, Congo, Libano, Corea del Nord, Sri Lanka, Haiti, Tibet. Ora... **scegliete liberamente a chi credere!**

Fonte: **Centro missionario di Novara** (ma da che parte stanno i cristiani nella scelta tra negatività* e negatività?)

Scegliete a chi credere, ma ricordando i **genocidi del XX sec e 5000 anni di storia delle donne poco esaltanti**

Sec. il mod. P **nelle relazioni negative le persone lavorano per accreditarsi come incapaci per poi pretendere di avere tutto senza fare nulla perché loro non sono capaci di fare.**

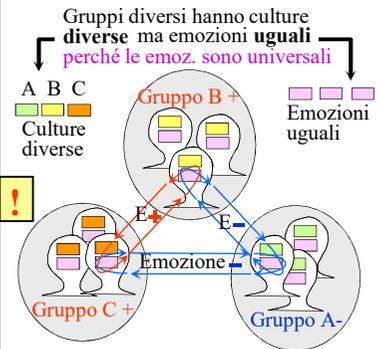
Anche se non coscientemente, queste donne **vogliono** essere considerate incapaci a matematica (1) x poi fare le vittime **pretendendo un risarcimento** e (2) x pretendere che altri facciano per loro in una lunga lista di problemi tecnici (motivo per cui tanti studenti non studiano matematica). Fare l'incapace è spiacevole e se lo sforzo per questa patente da incapace rischia di essere vanificato da un fattore che scusa la mediocre prestazione, **smettono di spacciarsi da incapaci** e si vede che sono capaci

in Germania (gr. avversato)
2a) Se mi identifico **poco** col mio gruppo cerco la **mobilità sociale**:

- Dissociandomi dal mio gruppo (nascondendo la mia appartenenza ad esso o svalutandola)...
... Associandomi alla cultura dominante (adotto costumi e valori dei tedeschi e penso a me stesso come a un tedesco)

2b) Se mi identifico **molto** col mio gruppo cerco il **cambiamento sociale**:

- Uso la mia creatività e metto in risalto il valore della cultura turca
- Accetto la competizione sociale e mi batto per i diritti dei turchi come ogni altro gruppo si batte per i suoi
- Ricategorizzazione: penso a turchi e a tedeschi come europei, l categoria entro la quale mi sento uguale



(1) A è **negativo*** perché è **disprezzato da tutti** ma ipotizziamo che sia anche **negativo** perché **disprezza tutti**.

(2) Un disprezzo chiama un disprezzo da reazione e la domanda è "chi comincia il gioco al disprezzo tra A e C?". **Comincia A perché B ha anche relazioni di apprezzamento** mentre A no.

(3) Poiché a disprezzare è il sistema emozionale che è uguale per tutti, il disprezzare **stabilmente** le persone B di un soggetto A ha in sé una **contraddizione** perché emozionalmente le B sono identiche a lui.

(4) Per disprezzare non occasionalmente ma stabilmente chi è uguale a lui, A deve disprezzare anche se stesso, nel qual caso l'ipotesi di negatività fatta al punto 1 diventa una certezza perché **chi disprezza tutti compreso se stesso è sicuramente negativo**.

(5) Es. di disprezzo voluto dal disprezzato (qui dalle donne ma anche da ogni studente -), che poi lo addebita al disprezzante chiedendo un risarcimento dovuto secondo gli psicologi (che non finisce mai di essere pagato se non si smette di fare la vittima e non si smette di essere)

Se il disprezzo è voluto dal disprezzato, averlo non diminuirebbe ma aumenterebbe la sua autostima, se non fosse che **deve stare male per accreditarsi come vittima** e che ottiene tale star male **infliggendosi disistima**.

Con la patente di vittima del psicologo si risparmia la disistima

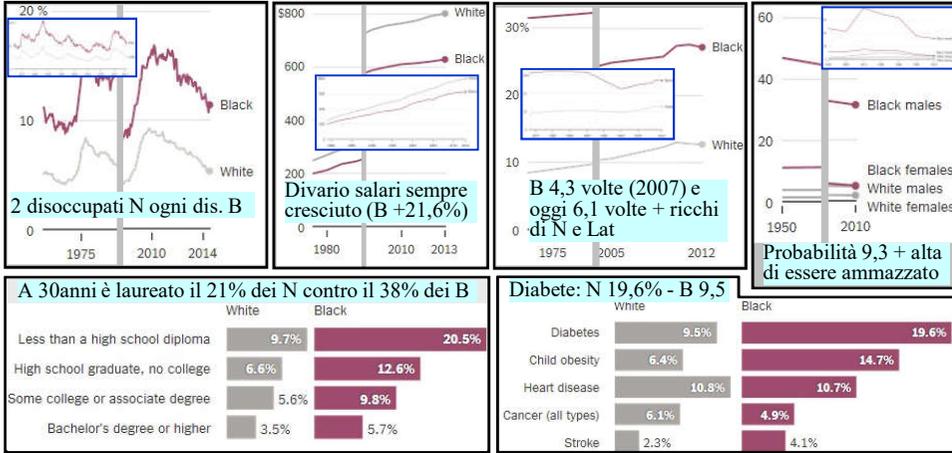


9

Appartenere a gruppi negativi*

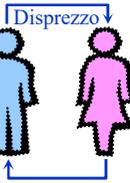
Un gruppo **negativo*** è un gruppo «avversato, discriminato o escluso dalla sfera dei principi morali»

Vediamo i numeri dello svantaggio nel caso degli afroamericani



«La stigmatizzazione non è un problema che riguarda soltanto i membri di piccoli gruppi minoritari come gli omosessuali o i neri. La maggior parte di noi fa parte di uno o più gruppi che, per lo meno in certi contesti, la società svaluta e stigmatizza: **le donne, le persone di colore, gli anziani, gli immigrati di fresca data, le persone affette da AIDS, gli obesi, i disabili, i disoccupati, i drogati** - l'elenco sembra senza fine.»

«**Gli effetti sulle prestazioni.** Rendersi conto che gli altri pensano che al gruppo a cui si appartiene mancano i requisiti necessari per dare prestazioni di buon livello in qualche area è una zavorra psicologica. Ma ricerche recenti dimostrano che questo tipo di **minaccia da stereotipo** può agire addirittura come una profezia che si autoavvera, facendo sì che lo stereotipo venga confermato».



Esp.1 - Bianchi e neri ottenevano lo stesso punteggio in un test, ma se si diceva che il test avrebbe sondato le capacità intellettive ed era esplicitamente identificata la razza, allora i neri ottenevano un punteggio peggiore dei bianchi.

Esp.2 - In un test di matematica le donne davano prestazioni peggiori degli uomini, ma se si diceva che in questo test non si sono mai riscontrate differenze di genere la differenza dei risultati scompariva.

E3 - In un test con donne asiatiche compariva differenza se in modo sottile si richiama o l'essere donne o l'essere asiatiche.

«Come si spiegano questi effetti sconcertanti [dove lo sconcerto deriva dal vedere le [presunte] vittime del pregiudizio lavorare per confermare il pregiudizio]?»

«Steele e i suoi collaboratori ritengono che il fatto

stesso di sapere che altre persone hanno uno stereotipo negativo riguardo alle prestazioni del proprio gruppo può portare alla mente lo stereotipo, creando uno stato d'ansia che nuoce alla prestazione.»

«Fornire alle persone una scusa esterna per una prestazione potenzialmente mediocre può ridurre la minaccia da stereotipo e i suoi effetti sulle prestazioni.

Esp. 4 - Su un difficile test di matematica emersero le canoniche differenze di genere. Tuttavia, se un finto guasto al computer impediva agli studenti di esercitarsi con i problemi prima di sottoporsi al test, la prestazione delle donne migliorava

«Con una scusa esterna disponibile per una eventuale prestazione mediocre, le donne non avevano più ragione di temere che il fallimento avrebbe confermato lo stereotipo di genere. Poiché la minaccia da stereotipo nell'area d. prest. mat. non riguarda gli uomini, la scusa non ebbe alcun effetto sui loro punteggi»

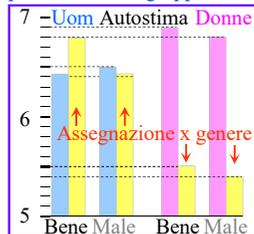
Gli effetti sull'autostima anche + gravi di quelli sulle prestazioni.

Come posso stimare me stesso quando gli altri disprezzano il mio gruppo?

Es. di un lavoratore turco

in Germania (gr. avversato)

«**Cosa c'è di tanto speciale nel genere?** Perché nonostante tutte queste possibili strategie «le donne sembrano avere un'autostima inferiore a quella degli uomini»? Perché «le ragazze hanno molta + probabilità dei maschi di ridurre il livello delle loro aspirazioni professionali»? Perché viene loro insegnato questo fin da piccole. Perché gli insegnanti le trattano diversamente. E i coetanei pure.



1) Difendendo la mia autostima individuale:

- Attribuendo i miei insuccessi al pregiudizio altrui (se non ho ottenuto quel lavoro è x la discriminazione del datore di l.)
- Effettuo confronti sociali con altri del mio gruppo, considerando solo loro attendibili x decidere il mio livello di autos

2a) Se mi identifico poco col mio gruppo cerco la mobilità sociale:

- Dissociandomi dal mio gruppo (nascondendo la mia appartenenza ad esso o svalutandola)...
- ... Associandomi alla cultura dominante (adotto costumi e valori dei tedeschi e penso a me stesso come a un tedesco)

2b) Se mi identifico molto col mio gruppo cerco il cambiamento sociale:

- Uso la mia creatività e metto in risalto il valore della cultura turca
- Accetto la competizione sociale e mi batto per i diritti dei turchi come ogni altro gruppo si batte per i suoi
- Ricategorizzazione: penso a turchi e a tedeschi come europei, l'categoria entro la quale mi sento uguale

14 **Appartenere a gruppi negativi***

Un gruppo **negativo*** è un gruppo «avversato, discriminato o escluso dalla sfera dei principi morali»



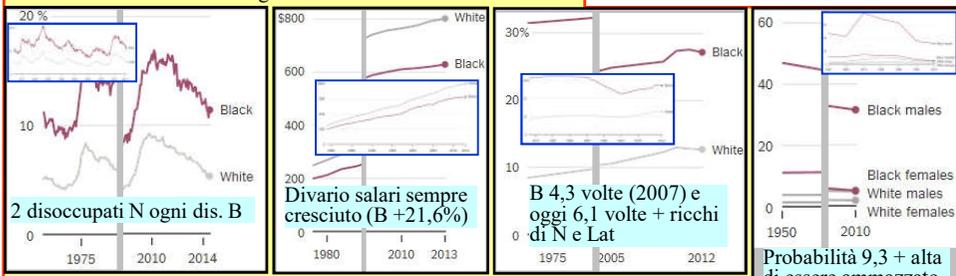
Definito gruppo **negativo*** un gruppo che è **disprezzato** da tutti gli altri gruppi e gruppo **negativo** un gruppo che **disprezza** tutti gli altri gruppi

Preso atto che è normale rispondere al disprezzo col disprezzo per cui il disprezzare e l'essere disprezzati si presentano insieme, diventa fondamentale come si risponde alla domanda **chi ha cominciato? Chi ha disprezzato per primo?**

Premesso

Per apprezzare X (alzare il suo prezzo-valore) bisogna creare emozioni + per scelta e attribuirle a X. **S. razion.**
Per disprezzarlo (abbassare il suo prezzo-valore) bisogna attribuirgli emozioni - autoprodotte **S. emoz.**

Il divario non si è ridotto negli ultimi 40 anni ma è **aumentato!**



	White	Black
Less than a high school diploma	9.7%	20.5%
High school graduate, no college	6.6%	12.6%
Some college or associate degree	5.6%	9.8%
Bachelor's degree or higher	3.5%	5.7%

	White	Black
Diabetes	9.5%	19.6%
Child obesity	6.4%	14.7%
Heart disease	10.8%	10.7%
Cancer (all types)	6.1%	4.9%
Stroke	2.3%	4.1%

«La stigmatizzazione non è un problema che riguarda soltanto i membri di piccoli gruppi minoritari come gli omosessuali o i neri. La maggior parte di noi fa parte di uno o più gruppi che, per lo meno in certi contesti, la società svaluta e stigmatizza: **le donne, le persone di colore, gli anziani, gli immigrati di fresca data, le persone affette da AIDS, gli obesi, i disabili, i disoccupati, i drogati** - l'elenco sembra senza fine.»

«**Gli effetti sulle prestazioni.** Rendersi conto che gli altri pensano che al gruppo a cui si appartiene mancano i requisiti necessari per dare prestazioni di buon livello in qualche area è una zavorra psicologica. Ma ricerche recenti dimostrano che questo tipo di minaccia da stereotipo può agire addirittura come una profezia che si autoavvera, facendo sì che lo stereotipo venga confermato.»

Esp.1 - Bianchi e neri ottenevano lo stesso punteggio in un test, ma se si diceva che il test avrebbe sondato la capacità intellettuale ed era esplicitamente identificata la razza, allora i neri ottenevano un punteggio peggiore dei bianchi.
Esp.2 - In un test di matematica le donne davano prestazioni peggiori degli uomini, ma se si diceva che in questo test non si sono mai riscontrate differenze di genere la differenza dei risultati scompariva.

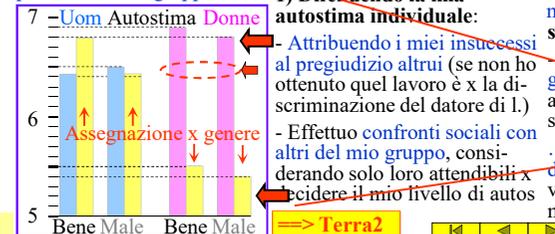
«Come si spiegano questi effetti sconcertanti [dove lo sconcerto deriva dal vedere le [presunte] vittime del pregiudizio lavorare per confermare il pregiudizio]?
«Steele e i suoi collaboratori ritengono che il fatto stesso di sapere che altre persone hanno uno stereotipo negativo riguardo alle prestazioni del proprio gruppo può portare alla mente lo stereotipo, creando uno stato d'ansia che nuoce alla prestazione.»

«Fornire alle persone una scusa esterna per una prestazione potenzialmente mediocre può ridurre la minaccia da stereotipo e i suoi effetti sulle prestazioni.
Esp. 4 - Su un difficile test di matematica emersero le canoniche differenze di genere. Tuttavia, se un finto guasto al computer impediva agli studenti di esercitarsi con i problemi prima di sottoporsi al test, la prestazione delle donne migliorava»

«Con una scusa esterna disponibile per una eventuale prestazione mediocre, le donne non avevano più ragione di temere che il fallimento avrebbe confermato lo stereotipo di genere. Poiché la minaccia da stereotipo nell'area di prest. mat. non riguarda gli uomini, la scusa non ebbe alcun effetto sui loro punteggi»

Gli effetti sull'autostima anche + gravi di quelli sulle prestazioni. Come posso stimare me stesso quando gli altri disprezzano il mio gruppo?

«Cosa c'è di tanto speciale nel genere?» Perché nonostante tutte queste possibili strategie «le donne sembrano avere un'autostima inferiore a quella degli uomini»? Perché «le ragazze hanno molta probabilità dei maschi di ridurre il livello delle loro aspirazioni professionali»? Perché viene loro insegnato questo fin da piccole. Perché gli insegnanti le trattano diversamente. E i coetanei pure x colpe altrui



L' * è necessario perché...

Sec questo libro certo non hanno cominciato quelli che ci rimettono (negatività subita o negatività*).

Sec il mod. P han cominciato proprio quelli che apparentemente ci rimettono (n. proposta o negatività)

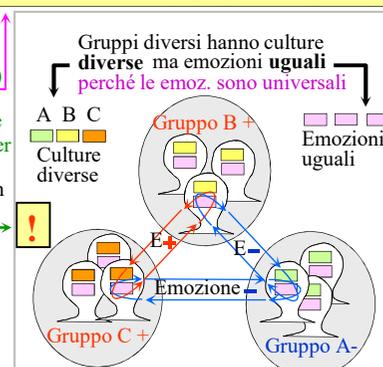
ATTENZIONE perché 1) sbagliare diagnosi significa rendere il problema irrisolvibile; 2) il fatto che tutti concordino col libro da sempre (non essendoci mai stata parità di genere nella storia) è la massima prova contro la sua diagnosi, perché non solo non abbiamo risolto ma va sempre peggio, con l'ultimo secolo che è sempre il peggiore: il XX sec coi suoi 3 razzismi obbligatori per legge in USA, Germ. nazista e Sud Africa dell'apartheid, con le sue due guerre mondiali e coi suoi molti genocidi è stato di gran lunga peggiore come disprezzo di tutti i secoli precedenti

Genocidi del XX sec: Armeni (1915-23) 1 mil e mezzo; in Cina (1949-75) 48 milioni; Russia di Stalin (1924-53) 20 mil; nazismo (1933-45) 6 milioni; Indonesia (1965-67) 1 milione; Cambogia (1975-79) 1 milione; Sudan (blocco agli aiuti) 1,9 milioni; Ruanda + Burundi (dopo il 1994) 1,6 milioni; regimi sud-America (XX sec) 1 milione; Iraq (dal 1998) 1 milione. Siamo in attesa di stime numeriche per ex-Yugoslavia, Liberia, Sierra Leone, Angola, Congo, Libano, Corea del Nord, Sri Lanka, Haiti, Tibet. Ora... scegliete liberamente a chi credere!

Fonte: Centro missionario di Novara (ma da che parte stanno i cristiani nella scelta tra negatività* e negatività?)

Scegliete a chi credere, ma ricordando i genocidi del XX sec e 5000 anni di storia delle donne poco esaltanti
Sec. il mod. P nelle relazioni negative le persone lavorano per accreditarsi come incapaci per poi pretendere di avere tutto senza fare nulla perché loro non sono capaci di fare.

Anche se non coscientemente, queste donne vogliono essere considerate incapaci a matematica (1) x poi fare le vittime pretendendo un risarcimento e (2) x pretendere che altri facciano per loro in una lunga lista di problemi tecnici (motivo per cui tanti studenti non studiano matematica). Fare l'incapace è spiacevole e se lo sforzo per questa patente da incapace rischia di essere vanificato da un fattore che scusa la mediocre prestazione, smettono di spacciarsi da incapaci e si vede che sono capaci



(1) A è negativo* perché è disprezzato da tutti ma ipotizziamo che sia anche negativo perché disprezza tutti.

(2) Un disprezzo chiama un disprezzo da reazione e la domanda è "chi comincia il gioco al disprezzo tra A e C?". Comincia A perché B ha anche relazioni di apprezzamento mentre A no.

(3) Poiché a disprezzare è il sistema emozionale che è uguale per tutti, il disprezzare stabilmente le persone B di un soggetto A ha in sé una contraddizione perché emozionalmente le B sono identiche a lui.

(4) Per disprezzare non occasionalmente ma stabilmente chi è uguale a lui, A deve disprezzare anche se stesso, nel qual caso l'ipotesi di negatività fatta al punto 1 diventa una certezza perché chi disprezza tutti compreso se stesso è sicuramente negativo.

(5) Es. di disprezzo voluto dal disprezzato (qui dalle donne ma anche da ogni studente -), che poi lo addebita al disprezzante chiedendo un risarcimento dovuto secondo gli psicologi (che non finisce mai di essere pagato se non si smette di fare la vittima e non si smette se ren)

Se il disprezzo è voluto dal disprezzato, averlo non diminuirebbe ma aumenterebbe la sua autostima, se non fosse che deve stare male per accreditarsi come vittima e che ottiene tale star male infliggendosi disistima. Con la patente di vittima dello psicologo si risparmia la disistima



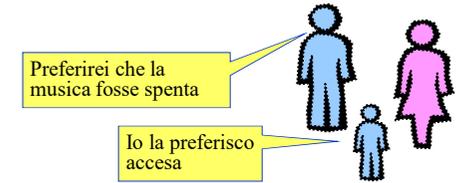
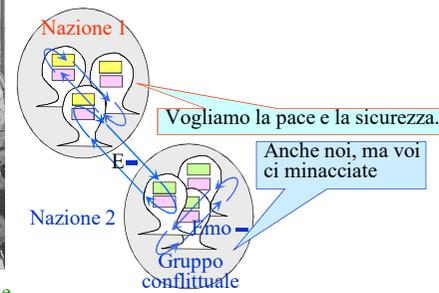
Il conflitto sociale

Quello delle nazioni è il primo es. citato dal Myers: «*Quasi ogni nazione si dice preoccupata per la pace [ovvero che desidera la pace] ma, non fidandosi delle altre nazioni, si arma per difendersi. Il risultato è un mondo nel quale si spendono 5 bilioni di dollari al giorno [milioni di milioni ma negli USA sono miliardi e qui non so quale dei due sia] per gli armamenti, mentre centinaia di persone muoiono di malnutrizione e malattie non curate*» (Sipri 2011)

(p. 483) *Glasl 1997* «Il **conflitto sociale** è un'interazione tra attori (individui, gruppi, organizzazioni ecc.) in cui almeno un attore percepisce un'incompatibilità [di obiettivi e/o interessi e/o azioni] con uno o più attori nella dimensione emozionale e/o nella dimensione della volontà in modo da avvertire che la realizzazione [dei propri pensieri, emozioni, volontà] venga ostacolata da un altro attore.»

(p. 482) «Che il conflitto sia tra le nazioni oppure tra datore di lavoro e lavoratori o tra insegnanti e allievi o tra genitori e figli, le persone coinvolte hanno l'impressione che se uno guadagna qualcosa l'altro ci perde.»

Gruppo "famiglia" «A volte il risultato della contesa è che, per non far guadagnare l'altro tutti perdono, come è infatti accaduto nel 2005 quando una rivendicazioni sugli ingaggi tra i proprietari della Lega Nazionale di Hockey e i giocatori ha determinato la cancellazione della stagione sport.»



«Una relazione o una organizzazione senza conflitto sarebbe probabilmente priva di emozioni e poco propensa al cambiamento. Il conflitto significa anche coinvolgimento, impegno, riconoscimento delle richieste dell'altro, gestione delle differenze, tensione al cambiamento.»

«Se il conflitto è compreso e riconosciuto, può stimolare relazioni umane rinnovate e migliorate. La risoluzione del conflitto si verifica quando prevalgono mutuo rispetto e giustizia ma anche quando 'ciascuno riconosce la propria posizione' in un mondo ingiusto» (Dixon 2010).

«Senza il conflitto, le persone raramente arrivano ad affermare il proprio punto di vista e ad affrontare e risolvere i loro problemi.»

«La riconciliazione (nel senso pieno del termine) è la risultante di un conflitto gestito con creatività e con l'intenzione di trovare una soluzione. La riconciliazione è il riconoscere le differenze per il raggiungimento di un vero accordo. 'Noi abbiamo ottenuto un aumento dello stipendio, voi un aumento nei profitti. Ora ci aiutiamo vicendevolmente a raggiungere gli obiettivi dell'organizzazione.»

«La 'pace' sostiene Royce Anderson, 'è una condizione in cui le famiglie, i gruppi, le comunità e/o le nazioni fanno esperienza di bassi livelli di violenza e s'impegnano in relazioni mutualmente armoniose'»

- Quali sono le situazioni sociali che alimentano il conflitto?
- In che modo le percezioni di ingiustizia e gli errori percettivi aumentano il conflitto?
- Il contatto con la parte considerata avversaria riduce il conflitto?
- Quando la cooperazione, la comunicazione e la mediazione rendono possibile la riconciliazione?



Il conflitto sociale



Problema irrisolvibile

Quello delle nazioni è il primo es. citato dal Myers: «Quasi ogni nazione si dice preoccupata per la pace [ovvero che desidera la pace] ma, non fidandosi delle altre nazioni, si arma per difendersi. Il risultato è un mondo nel quale si spendono 5 bilioni di dollari al giorno [milioni di milioni ma negli USA sono miliardi e qui non so quale dei due sia] per gli armamenti, mentre centinaia di persone muoiono di malnutrizione e malattie non curate» (Sipri 2011)

(p. 483) Glasl 1997 «Il **conflitto sociale** è un'interazione tra attori (individui, gruppi, organizzazioni ecc.) in cui almeno un attore percepisce un'incompatibilità [di obiettivi e/o interessi e/o azioni] con uno o più attori nella dimensione emozionale e/o nella dimensione della volontà in modo da avvertire che la realizzazione [dei propri pensieri, emozioni, volontà] venga ostacolata da un altro attore.»

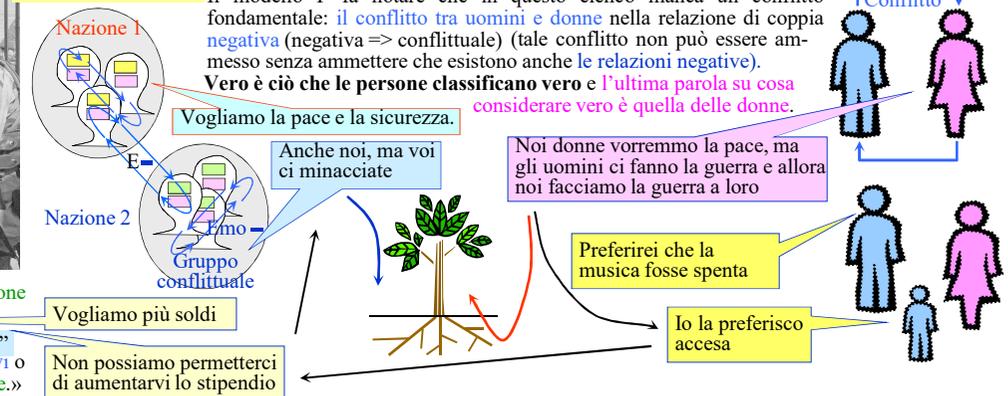
(p. 482) «Che il conflitto sia tra le nazioni oppure tra datore di lavoro e lavoratori o tra insegnanti e allievi o tra genitori e figli, le persone coinvolte hanno l'impressione che se uno guadagna qualcosa l'altro ci perde.»

Gruppo "famiglia" «A volte il risultato della contesa è che, per non far guadagnare l'altro tutti perdono, come è infatti accaduto nel 2005 quando una rivendicazioni sugli ingaggi tra i proprietari della Lega Nazionale di Hockey e i giocatori ha determinato la cancellazione della stagione sport.»



Problema risolvibile

Il modello P fa notare che in questo elenco manca un conflitto fondamentale: **il conflitto tra uomini e donne** nella relazione di coppia **negativa** (negativa => conflittuale) (tale conflitto non può essere ammesso senza ammettere che esistono anche le relazioni negative). **Vero è ciò che le persone classificano vero e l'ultima parola su cosa considerare vero è quella delle donne.**



«Una relazione o una organizzazione senza conflitto sarebbe probabilmente priva di emozioni e poco propensa al cambiamento. Il conflitto significa anche coinvolgimento, impegno, riconoscimento delle richieste dell'altro, gestione delle differenze, tensione al cambiamento.»

Il seguito comunica l'idea che **tutti abbiano intenzioni positive e cercano il modo migliore di risolvere i problemi all'origine del conflitto. Se invece siamo dentro a una relazione negativa, riconoscere agli attori l'intenzione di risolvere il conflitto fa durare il conflitto, perché fa ottenere concessioni a chi ha creato il conflitto per ottenere concessioni**

«Se il conflitto è compreso e riconosciuto, può stimolare relazioni umane rinnovate e migliorate. La risoluzione del conflitto si verifica quando prevalgono mutuo rispetto e giustizia ma anche quando 'ciascuno riconosce la propria posizione' in un mondo ingiusto» (Dixon 2010).

«Senza il conflitto, le persone raramente arrivano ad affermare il proprio punto di vista e ad affrontare e risolvere i loro problemi.»

«La riconciliazione (nel senso pieno del termine) è la risultante di un conflitto gestito con creatività e con l'intenzione di trovare una soluzione. La riconciliazione è il riconoscere le differenze per il raggiungimento di un vero accordo. 'Noi abbiamo ottenuto un aumento dello stipendio, voi un aumento nei profitti. Ora ci aiutiamo vicendevolmente a raggiungere gli obiettivi dell'organizzazione.»

«La 'pace' sostiene Royce Anderson, 'è una condizione in cui le famiglie, i gruppi, le comunità e/o le nazioni fanno esperienza di bassi livelli di violenza e s'impegnano in relazioni mutualmente armoniose'»

Relaz. + (orientata all'apprezzamento)



Una fase di scambio inizia con un atto d'apprezzamento arbitrario



Si dà valore al prodotto e si punta ad ottenerlo, riuscendoci immancabilmente (orientamento al successo proprio e altrui) (persona **motivata al successo**)

Relaz. - (orientata al disprezzo)



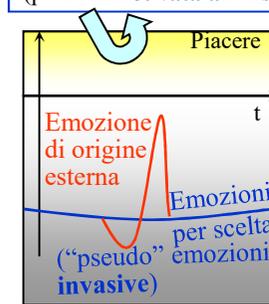
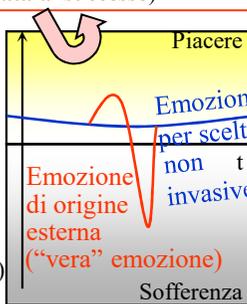
Una fase possessiva inizia con un atto di disprezzo arbitrario



Lavora attivamente per impedire di arrivare al prodotto all'altro e anche a se stesso, riuscend. (orientamento al fallimento altrui e proprio) (persona **motivata all'insuccesso**)

- Quali sono le situazioni sociali che alimentano il conflitto? Sono le relazioni negative perché in esse il conflitto è cronico (in quelle posit. è transitorio)
- In che modo le percezioni di ingiustizia e gli errori percettivi aumentano il conflitto? 'Vedere ingiustizie dove non ci sono' è un errore voluto nelle relaz. negative e se gli altri si prendono colpe che non hanno cessa il conflitto attuale ma si va a preparare il prossimo
- Il contatto con la parte considerata avversaria riduce il conflitto? Nelle relazioni + si, mentre nelle relaz - se riduce quel conflitto ne aumenta un altro
- Quando la cooperazione, la comunicazione e la mediazione rendono possibile la riconciliazione? Mai nelle relazioni negative e sempre in quelle positive

IMPORTANTE: il segno lo determinano le emozioni di origine esterna (soggetto sensibile alla situazione esterna che prova "vere" emozioni, più forti delle em. autoprod)



Le emozioni per scelta invasive (= che determinano il segno rendendo ininfluente l'esterno) sono dette **neoeemozioni** e caratterizzano la relazione possessiva



Il conflitto sociale

Problema irrisolvibile

Quello delle nazioni è il primo es. citato dal Myers: «Quasi ogni nazione si dice preoccupata per la pace [ovvero che desidera la pace] ma, non fidandosi delle altre nazioni, si arma per difendersi. Il risultato è un mondo nel quale si spendono 5 bilioni di dollari al giorno [milioni di milioni ma negli USA sono miliardi e qui non so quale dei due sia] per gli armamenti, mentre centinaia di persone muoiono di malnutrizione e malattie non curate» (Sipri 2011)

(p. 483) Glasl 1997 «Il **conflitto sociale** è un'interazione tra attori (individui, gruppi, organizzazioni ecc.) in cui almeno un attore percepisce un'incompatibilità [di obiettivi e/o interessi e/o azioni] con uno o più attori nella dimensione emozionale e/o nella dimensione della volontà in modo da avvertire che la realizzazione [dei propri pensieri, emozioni, volontà] venga ostacolata da un altro attore.»

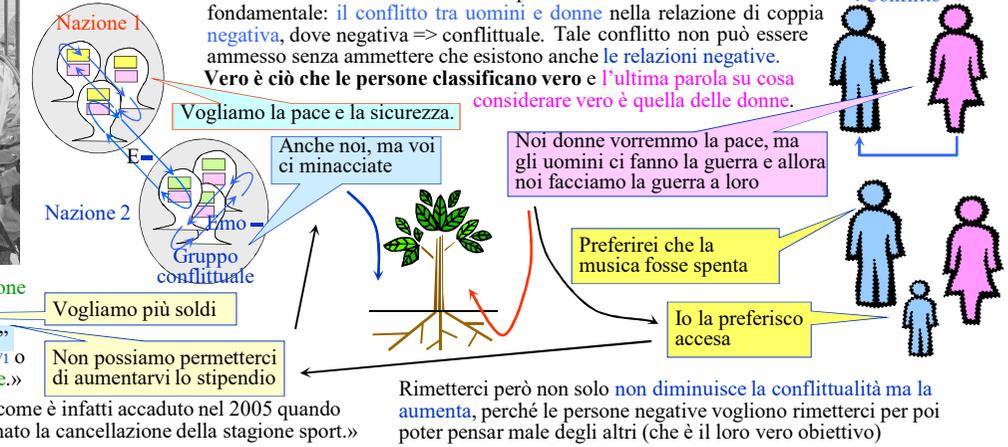
(p. 482) «Che il conflitto sia tra le nazioni oppure tra datore di lavoro e lavoratori o tra insegnanti e allievi o tra genitori e figli, le persone coinvolte hanno l'impressione che se uno guadagna qualcosa l'altro ci perde.»

Gruppo "famiglia" «A volte il risultato della contesa è che, per non far guadagnare l'altro tutti perdono, come è infatti accaduto nel 2005 quando una rivendicazioni sugli ingaggi tra i proprietari della Lega Nazionale di Hockey e i giocatori ha determinato la cancellazione della stagione sport.»



Problema risolvibile

Il modello P fa notare che in questo elenco manca un conflitto fondamentale: il conflitto tra uomini e donne nella relazione di coppia negativa, dove negativa => conflittuale. Tale conflitto non può essere ammesso senza ammettere che esistono anche le relazioni negative. **Vero è ciò che le persone classificano vero e l'ultima parola su cosa considerare vero è quella delle donne.**



«Una relazione o una organizzazione senza conflitto sarebbe probabilmente priva di emozioni e poco propensa al cambiamento. Il conflitto significa anche coinvolgimento, impegno, riconoscimento delle richieste dell'altro, gestione delle differenze, tensione al cambiamento.»

Il seguito comunica l'idea che **tutti abbiano intenzioni positive e cercano il modo migliore di risolvere i problemi all'origine del conflitto. Se invece siamo dentro a una relazione negativa, riconoscere agli attori l'intenzione di risolvere il conflitto fa durare il conflitto, perché fa ottenere concessioni a chi ha creato il conflitto per ottenere concessioni**

«Se il conflitto è compreso e riconosciuto, può stimolare relazioni umane rinnovate e migliorate. La risoluzione del conflitto si verifica quando prevalgono mutuo rispetto e giustizia ma anche quando 'ciascuno riconosce la propria posizione' in un mondo ingiusto» (Dixon 2010).

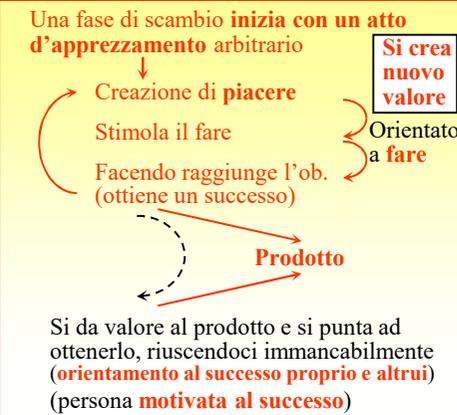
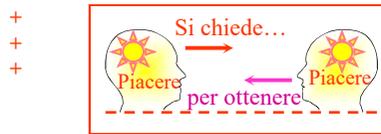
«Senza il conflitto, le persone raramente arrivano ad affermare il proprio punto di vista e ad affrontare e risolvere i loro problemi.»

«La riconciliazione (nel senso pieno del termine) è la risultante di un conflitto gestito con creatività e con l'intenzione di trovare una soluzione. La riconciliazione è il riconoscere le differenze per il raggiungimento di un vero accordo. 'Noi abbiamo ottenuto un aumento dello stipendio, voi un aumento nei profitti. Ora ci aiutiamo vicendevolmente a raggiungere gli obiettivi dell'organizzazione.»

«La 'pace' sostiene Royce Anderson, 'è una condizione in cui le famiglie, i gruppi, le comunità e/o le nazioni fanno esperienza di bassi livelli di violenza e s'impegnano in relazioni mutualmente armoniose'»

- Quali sono le situazioni sociali che alimentano il conflitto?
Sono le relazioni negative perché in esse il conflitto è cronico (in quelle posit. è transitorio)
- In che modo le percezioni di ingiustizia e gli errori percettivi aumentano il conflitto?
'Vedere ingiustizie dove non ci sono' è un errore voluto nelle relaz. negative e se gli altri si prendono colpe che non hanno cessa il conflitto attuale ma si va a preparare il prossimo
- Il contatto con la parte considerata avversaria riduce il conflitto?
Nelle relazioni + si, mentre nelle relaz - se riduce quel conflitto ne aumenta un altro
- Quando la cooperazione, la comunicazione e la mediazione rendono possibile la riconciliazione?
Mai nelle relazioni negative e sempre in quelle positive

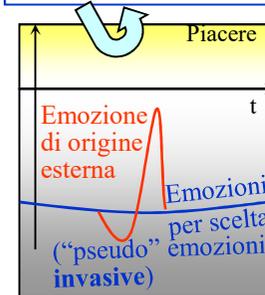
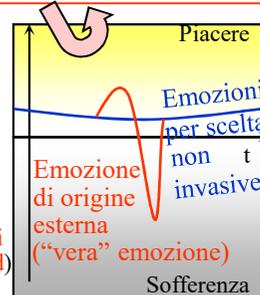
Relaz. + (orientata all'apprezzamento)



Relaz. - (orientata al disprezzo)



IMPORTANTE: il segno lo determinano le emozioni di origine esterna (soggetto sensibile alla situazione esterna che prova "vere" emozioni, più forti delle em. autoprod)



Le emozioni per scelta invasive (= che determinano il segno rendendo ininfluente l'esterno) sono dette **neoeemozioni** e caratterizzano la relazione possessiva



Che cosa genera il conflitto?

(p. 484) «Gli studi psicosociali hanno identificato vari elementi del conflitto. Ciò che è sorprendente, e semplifica il nostro compito, è che questi elementi sono comuni a tutti i livelli di conflitto sociale. Stano essi interpersonali, intergruppi o internazionali»

I dilemmi sociali sono situazioni in cui l'interesse del singolo è in conflitto con l'interesse del gruppo. Es. 1: risparmio non dotandoci di un dispositivo anti-inquinamento, ma se tutti fanno come me l'aria o l'acqua diventano inquinate; es. 2: in alcune società è un vantaggio per i genitori avere molti figli, ma crea «devastazione collettiva per sovrappopolamento») e **le trappole sociali** («situazione in cui le parti di un conflitto, in cui ciascuno persegue razionalmente il proprio interesse, vengono intrappolate in un comportamento reciprocamente distruttivo». Es. 1: **il dilemma del prigioniero**

Notare che **Acme** non ha alcuna scelta collaborativa con tutti, perché se confessa **collabora con la società** ma **non con Bolt** e se non confessa continua a collaborare con **Bolt** ma non con la **società**

		Confessa	Non conf.
Acme	Bolt		
Confessa	→ ←	-5 -5	0 -10
Non conf.	→ ←	-10 0	-1 -1

Confessare è detta "strategia dominante" perché è la strategia ottimale indipendentemente da ciò che fa l'altro.

Confessa-Confessa è la **posizione di equilibrio del gioco**, ovvero la **soluzione razionalmente migliore**, perché suppone a ragione che anche l'altro scelga la strategia ottimale confessando

Non confessare è irrazionale in quanto **troppo rischioso**.

Può sembrare che la soluzione migliore per gli imputati sia **Non confesso-Non confesso** e lo sarebbe in 2 ipotesi: 1) i due possono accordarsi; 2) i due sono interessati non alla minima pena dei singoli ma alla minima pena del gruppo costituito da entrambi (somma delle due pene)

(p. 488) «La maggior parte dei conflitti nella vita reale, così come il dilemma del prigioniero e la tragedia delle risorse comuni, sono **giochi a somma non zero**. I benefici e le perdite di entrambe le parti non danno necessariamente un totale di zero: **entrambi possono vincere, entrambi possono perdere**.» !?!

«Come si possono indurre le persone a cooperare [...]?» 1) Stabilire **regole** per salvaguardare i beni comuni, ma questo costa e non è detto che i benefici superino i costi. 2) Formare **gruppi piccoli**, dentro ai quali ci si sente più responsabili ed efficaci (i clan avevano in media 150 membri e il numero medio di amici su Facebook ci va vicino, essendo di 125). 3) **Comunicare** aiuta; come ritrovarsi faccia a faccia. **Esperimento di Dawes**: regalati 6€ a tutti, che donati diventavano 12. Se tutti danno, ognuno avrà 12€. Se non do ma tutti gli altri danno, avrò 18€. Se io do e gli altri no, io resto a 0€. Danno consente di raddoppiare i 6€ iniziali, ma rischio anche di restare a 0€. Se prima gli estranei non avevano parlato tra loro, solo il 30% dava. Avendo prima parlato si arrivava all'80% che dava. 4) **Incentivare la cooperazione** (ad es. l'uso di auto comunitarie) 5) **Invitare all'altruismo** può ridurre l'altruismo o aumentarlo, in funzione di come viene presentato.

La competizione: l'ostilità tra gruppi può essere originata dalla competizione per risorse materiali ambite ma scarse. Es.: la competizione per il lavoro tra immigrati e stanziali può creare un conflitto sociale

Esperimento di Sherif: 22 ragazzi di Oklahoma City che non si conoscevano furono mandati in campeggio in 2 gruppi separati in 2 case di campagna distanti 1 Km e i primi giorni non sapevano dell'esistenza dell'altro gruppo. Cooperando si compattono, auto battezzandosi "Serpenti a sonagli" e "Aquile".

Quando s'incontrarono, il responsabile del campo (Sherif) propose e loro accettarono con entusiasmo un **torneo di attività competitive (con "vincitori" e "vinti"** e col bottino fatto di medaglie e coltellini che andava tutto al gruppo che vinceva il torneo): baseball, tiro alla fune, ispezione dei capanni, caccia al tesoro.

Il risultato fu che il **campo estivo degenerò gradualmente in un campo di battaglia**. Il conflitto iniziò con **sopranomi** affibbiati agli altri durante le competizioni, poi **spargimento di rifiuti** nella sala mensa altrui, **incendio delle bandiere**, **saccheggio** dei capanni e anche **pestaggi**. Quelli dell'altro gruppo erano "meschini", "falsi", "schifosi" e quelli del proprio "coraggiosi", "forti", "cordiali". La competizione aveva prodotto **un intenso conflitto, immagini negative dell'altro gruppo e una forte coesione e orgoglio per il proprio gruppo**. «La polarizzazione di gruppo senza dubbio esacerbava il conflitto». In situazioni che incoraggiano la competizione, si è visto che i gruppi sono + competitivi delle singole persone che li compongono. Anche invitati alla tolleranza, esacerbano il disprezzo verso i gruppi che stanno sconfiggendo. Non contavano differenze culturali, fisiche o economiche e ragazzi che nelle proprie comunità erano considerati bravi ragazzi, alla fine del campo sarebbero stati classificati come brutali, disturbati e depravati.

Le ricerche dimostrano che la competizione alimenta il conflitto soprattutto quando:

- 1) l'altro gruppo è visto come potenziale competitore;
- 2) quanto desiderato (denaro, lavoro, potere) è scarso e guadagno altrui = alle proprie perdite

Dilemma del giocatore: guadagnare io o farci rimettere lui? (Versione orientata al piacere invece che all'evitamento della sofferenza come nell'originale "dilemma del prigioniero") descritta in "Culture giovanili" (Renzo Carli, 2001)

8 giocate, poi un rappresentante dei BLU e uno dei ROSSI **parleranno per qualche minuto** e dopo **altre 3 giocate con le cifre raddoppiate**. Scopo: andare via col massimo guadagno o almeno con la minima perdita, indipendentemente da quel che succede all'altra squadra

	X →	Y
A	+30€ +30€	-60€ +60€
B	+60€ -60€	-30€ -30€
R+	+30€ +30€	-60€ +60€
R-	+60€ -60€	-30€ -30€

È evidente che il dilemma **non** è tra il **fare il mio interesse** o l'**interesse altrui** (come sostiene il libro!), perché nelle configurazioni stabili nel tempo o guadagniamo entrambi o rimettiamo entrambi 30€ a giocata.

Il dilemma è: **cercare il piacere di fare il mio interesse** (e per farlo devo fare anche quello altrui) (**relazione positiva**) o **cercare il piacere di fare danno all'altra persona** (e per farglielo devo far danno anche a me stesso) (**relazione negativa**)? Il 90% delle volte che ho fatto questo gioco a scuola, i ragazzi insistevano fino alla fine sulla giocata BY, ma era una scelta fatta coi genitori che arrivava a scuola fino al gioco, e non c'era alcuna trappola sociale ma il piacere di infliggere dispiacere

Percezione di ingiustizia: molti conflitti sono alimentati da una percezione di ingiustizia, nella quale una parte ritiene di aver contribuito di più e ottenuto di meno rispetto all'altra parte come ricompense o benefici. Non c'è bisogno che ci siano benefici da distribuire a me o all'altro, perché anche se io non c'entro nulla coi benefici altrui secondo la **teoria della deprivazione relativa** la convinzione che altri (singoli o gruppi) abbiano ottenuto + di me origina in me scontentezza/ostilità (**invidia**, dal lat. *in* 'sopra' *vidia* da *videre* 'vedere')

Senza reale desiderio d'intesa le recriminazioni possono durare all'infinito, perché ognuno misura a modo suo il valore del suo contributo o di quanto hanno ottenuto quelli che invidia. Secondo "**la regola dell'oro**", chi ha l'oro [ha avuto +] fa la regola ed essa classifica giusto ciò che ha avuto.

Errori di percezione: molti conflitti sorgono sulla base di un piccolo nucleo di obiettivi realmente incompatibili attorno ai quali si sviluppa un'ampia gamma di errori di percezione

(p. 495) «Il problema maggiore è rappresentato dagli errori di percezione in merito alle ragioni e agli obiettivi degli altri.»

«Gli **errori al servizio del Sé** portano le persone e i gruppi ad accettare meriti per le loro buone azioni e a ridurre la responsabilità per quelle cattive, senza accordare agli altri lo stesso beneficio.

Una tendenza all'**autogiustificazione** porta le persone a negare il male delle proprie azioni di prepotenza ("Chiamami questo colpire? Ma se l'ho appena sfiorato!")

Grazie all'**errore fondamentale di attribuzione**, ogni persona o gruppo vede l'ostilità dell'altro come il riflesso di una disposizione [lui è per sua natura una persona...] negativa o addirittura malvagia.»

Questo lo fanno già i singoli, ma i **gruppi di più** e questo è stato chiamato **pensiero di gruppo**.

Un gruppo impegnato in un difficile conflitto: 1) vede i propri obiettivi come estremamente importanti; 2) è orgoglioso del "noi" e svaluta il "loro"; 3) si ritiene vittima; 4) esalta il patriottismo, la solidarietà e la fedeltà ai bisogni del gruppo; 5) celebra il proprio sacrificio e sopprime la ragione critica.

Se tutti i gruppi in conflitto fanno questo, non meraviglia ad es. che i russi del 1960 dicevano degli americani esattamente quello che gli americani dicevano dei russi. Questa uguaglianza delle percezioni delle due parti in conflitto è detta "**percezione dell'immagine allo specchio**"

«Quando la tensione aumenta – come accade durante una crisi internazionale – il pensiero razionale diventa più difficile (Janis, 1989). La visione del nemico diventa più semplicistica e stereotipata, e i giudizi istintivi diventano più frequenti.» Il libro definisce questo modo di pensare semplificato tipico delle situazioni conflittuali "**il pensiero semplicistico**".

(p. 500) «Se i malintesi accompagnano i conflitti, allora dovrebbero apparire e scomparire quando i conflitti aumentano e diminuiscono. Ed è così con sorprendente regolarità.» (Ovvero non sono i malintesi che creano i conflitti, ma i **conflitti che creano i malintesi**: una persona in una relazione negativa **decide prima che vuole il conflitto** e dopo si va a procurare i malintesi che gli permettono di litigare senza apparire come quello che voleva litigare, ma dando la colpa del litigio all'altro.)



Quali sono i fattori che consentono di gestire il conflitto e favorire la pace e l'armonia?



Che cosa genera il conflitto?

(p. 484) «Gli studi psicosociali hanno identificato vari elementi del conflitto. Ciò che è sorprendente, e semplifica il nostro compito, è che questi elementi sono comuni a tutti i livelli di conflitto sociale. Siano essi interpersonali, intergruppi o internazionali»

I dilemmi sociali sono situazioni in cui l'interesse del singolo è in conflitto con l'interesse del gruppo. Es. 1: risparmio non dotandoci di un dispositivo anti-inquinamento, ma se tutti fanno come me l'aria o l'acqua diventano inquinate; es. 2: in alcune società è un vantaggio per i genitori avere molti figli, ma crea «devastazione collettiva per sovrappopolamento») e **le trappole sociali** («situazione in cui le parti di un conflitto, in cui ciascuno persegue razionalmente il proprio interesse, vengono intrappolate in un comportamento reciprocamente distruttivo»). Es. 1: **il dilemma del prigioniero**

Notare che **Acme** non ha alcuna scelta collaborativa con tutti, perché se confessa **collabora con la società** ma **non con Bolt** e se non confessa continua a collaborare con **Bolt** ma non con la **società**

	Confessa Bolt	Non conf. Bolt
Confessa Acme	-5 -5	0 -10
Non conf. Acme	-10 0	-1 -1

Confessare è detta "strategia dominante" perché è la strategia ottimale indipendentemente da ciò che fa l'altro.

Confessa-Confessa è la **posizione di equilibrio del gioco**, ovvero la **soluzione razionalmente migliore**, perché suppone a ragione che anche l'altro scelga la strategia ottimale confessando

Non confessare è irrazionale in quanto **troppo rischioso**.

Può sembrare che la soluzione migliore per gli imputati sia **Non confesso-Non confesso** e lo sarebbe in 2 ipotesi: 1) i due possono accordarsi; 2) i due sono interessati non alla minima pena dei singoli ma alla minima pena del gruppo costituito da entrambi (somma delle due pene)

(p. 488) «La maggior parte dei conflitti nella vita reale, così come il dilemma del prigioniero e la tragedia delle risorse comuni, sono **giochi a somma non zero**. I benefici e le perdite di entrambe le parti non danno necessariamente un totale di zero: **entrambi possono vincere, entrambi possono perdere.**» !?!

«Come si possono indurre le persone a cooperare [...]?» 1) Stabilire **regole** per salvaguardare i beni comuni, ma questo costa e non è detto che i benefici superino i costi. 2) Formare **gruppi piccoli**, dentro ai quali ci si sente più responsabili ed efficaci (i clan avevano in media 150 membri e il numero medio di amici su Facebook ci va vicino, essendo di 125). 3) **Comunicare** aiuta; come ritrovarsi faccia a faccia. **Esperimento di Dawes**: regalati 6€ a tutti, che donati diventavano 12. Se tutti danno, ognuno avrà 12€. Se non do ma tutti gli altri danno, avrò 18€. Se io do e gli altri no, io resto a 0€. Dare consente di raddoppiare i 6€ iniziali, ma rischio anche di restare a 0€. Se prima gli estranei non avevano parlato tra loro, solo il 30% dava. Avendo prima parlato si arrivava all'80% che dava. 4) **Incentivare la cooperazione** (ad es. l'uso di auto comunitarie) 5) **Invitare all'altruismo** può ridurre l'altruismo o aumentarlo, in funzione di come viene presentato.

La competizione: l'ostilità tra gruppi può essere originata dalla competizione per risorse materiali ambite ma scarse. Es.: la competizione per il lavoro tra immigrati e stanziali può creare un conflitto sociale

Esperimento di Sherif: 22 ragazzi di Oklahoma City che non si conoscevano furono mandati in campeggio in 2 gruppi separati in 2 case di campagna distanti 1 Km e i primi giorni non sapevano dell'esistenza dell'altro gruppo. Cooperando si compattono, auto battezzandosi "Serpenti a sonagli" e "Aquile".

Quando s'incontrarono, il responsabile del campo (Sherif) propose e loro accettarono con entusiasmo un **torneo di attività competitive (con "vincitori" e "vinti"** e col bottino fatto di medaglie e coltellini che andava tutto al gruppo che vinceva il torneo): baseball, tiro alla fune, ispezione dei capanni, caccia al tesoro.

Il risultato fu che il **campo estivo degenerò gradualmente in un campo di battaglia**. Il conflitto iniziò con **sopranomi** affibbiati agli altri durante le competizioni, poi **spargimento di rifiuti** nella sala mensa altrui, **incendio delle bandiere**, **saccheggio** dei capanni e anche **pestaggi**. Quelli dell'altro gruppo erano "meschini", "falsi", "schifosi" e quelli del proprio "coraggiosi", "forti", "cordiali". La competizione aveva prodotto «un intenso conflitto, immagini negative dell'altro gruppo e una forte coesione e orgoglio per il proprio gruppo». «La polarizzazione di gruppo senza dubbio esacerbava il conflitto». In situazioni che incoraggiano la competizione, si è visto che i **gruppi sono + competitivi delle singole persone che li compongono**. Anche invitati alla tolleranza, esacerbano il disprezzo verso i gruppi che stanno sconfiggendo. Non contavano differenze culturali, fisiche o economiche e ragazzi che nelle proprie comunità erano considerati bravi ragazzi, alla fine del campo sarebbero stati classificati come brutali, disturbati e depravati.

Le ricerche dimostrano che la competizione alimenta il conflitto soprattutto quando:

- 1) l'altro gruppo è visto come potenziale competitore;
- 2) quanto desiderato (denaro, lavoro, potere) è scarso e guadagno altrui = alle proprie perdite

Dilemma del giocatore: guadagnare io o farci rimettere lui? (Versione orientata al piacere invece che all'evitamento della sofferenza come nell'originale "dilemma del prigioniero") descritta in "Culture giovanili" (Renzo Carli, 2001)

8 giocate, poi un rappresentante dei BLU e uno dei ROSSI **parleranno per qualche minuto** e dopo **altre 3 giocate con le cifre raddoppiate**. Scopo: andare via col massimo guadagno o almeno con la minima perdita, indipendentemente da quel che succede all'altra squadra

	X →	Y
A	+30€ +30€	-60€ +60€
B	+60€ -60€	-30€ -30€

+30€ +30€	-60€ +60€
+60€ -60€	-30€ -30€

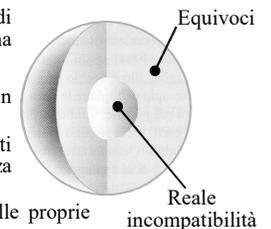
È evidente che il dilemma **non** è tra il **fare il mio interesse** o l'**interesse altrui** (come sostiene il libro!), perché nelle configurazioni stabili nel tempo o guadagniamo entrambi o rimettiamo entrambi 30€ a giocata.

Il dilemma è: **cercare il piacere di fare il mio interesse** (e per farlo devo fare anche quello altrui) o **cercare il piacere di fare danno all'altra persona** (e per farglielo devo far danno anche a me stesso)?

Percezione di ingiustizia: molti conflitti sono alimentati da una percezione di ingiustizia, nella quale una parte ritiene di aver contribuito di più e ottenuto di meno rispetto all'altra parte come ricompense o benefici. Non c'è bisogno che ci siano benefici da distribuire a me o all'altro, perché anche se io non c'entro nulla coi benefici altrui secondo la **teoria della deprivazione relativa** la convinzione che altri (singoli o gruppi) abbiano ottenuto + di me origina in me scontentezza/ostilità (**invidia**, dal lat. in 'sopra' *vidia* da *videre* 'vedere')

Senza reale desiderio d'intesa le recriminazioni possono durare all'infinito, perché ognuno misura a modo suo il valore del suo contributo o di quanto hanno ottenuto quelli che invidia. Secondo "**la regola dell'oro**", chi ha l'oro [ha avuto di +] fa la regola ed essa classifica giusto ciò che ha avuto.

Errori di percezione: molti conflitti sorgono sulla base di un piccolo nucleo di obiettivi realmente incompatibili attorno ai quali si sviluppa un'ampia gamma di errori di percezione



(p. 495) «Il problema maggiore è rappresentato dagli errori di percezione in merito alle ragioni e agli obiettivi degli altri.»

«Gli **errori al servizio del Sé** portano le persone e i gruppi ad accettare meriti per le loro buone azioni e a ridurre la responsabilità per quelle cattive, senza accordare agli altri lo stesso beneficio.

Una tendenza all'**autogiustificazione** porta le persone a negare il male delle proprie azioni di prepotenza ("Chiami questo colpire? Ma se l'ho appena sfiorato!").

Grazie all'**errore fondamentale di attribuzione**, ogni persona o gruppo vede l'ostilità dell'altro come il riflesso di una disposizione [lui è per sua natura una persona...] negativa o addirittura malvagia.»

Questo lo fanno già i singoli, ma i **gruppi di più** e questo è stato chiamato **pensiero di gruppo**.

Un gruppo impegnato in un difficile conflitto: 1) vede i propri obiettivi come estremamente importanti; 2) è orgoglioso del "noi" e svaluta il "loro"; 3) si ritiene vittima; 4) esalta il patriottismo, la solidarietà e la fedeltà ai bisogni del gruppo; 5) celebra il proprio sacrificio e sopprime la ragione critica.

Se tutti i gruppi in conflitto fanno questo, non meraviglia ad es. che i russi del 1960 dicevano degli americani esattamente quello che gli americani dicevano dei russi. Questa uguaglianza delle percezioni delle due parti in conflitto è detta "**percezione dell'immagine allo specchio**".

«Quando la tensione aumenta – come accade durante una crisi internazionale – il pensiero razionale diventa più difficile (Janis, 1989). La visione del nemico diventa più semplicistica e stereotipata, e i giudizi istintivi diventano più frequenti.» Il libro definisce questo modo di pensare semplificato tipico delle situazioni conflittuali "**il pensiero semplicistico**".

(p. 500) «Se i malintesi accompagnano i conflitti, allora dovrebbero apparire e scomparire quando i conflitti aumentano e diminuiscono. Ed è così con sorprendente regolarità.» (Ovvero **non sono i malintesi che creano i conflitti, ma i conflitti che creano i malintesi**.)





Che cosa genera il conflitto?



(p. 484) «Gli studi psicosociali hanno identificato vari elementi del conflitto. Ciò che è sorprendente, e semplifica il nostro compito, è che questi elementi sono comuni a tutti i livelli di conflitto sociale. Siano essi interpersonali, intergruppi o internazionali»

I dilemmi sociali sono situazioni in cui l'interesse del singolo è in conflitto con l'interesse del gruppo. Es. 1: risparmio non dotandomi di un dispositivo anti-inquinamento, ma se tutti fanno come me l'aria o l'acqua diventano inquinate; es. 2: in alcune società è un vantaggio per i genitori avere molti figli, ma crea «devastazione collettiva per sovrappopolamento») e **le trappole sociali** («situazione in cui le parti di un conflitto, in cui ciascuno persegue razionalmente il proprio interesse, vengono intrappolate in un comportamento reciprocamente distruttivo». Es. 1: **il dilemma del prigioniero**

Notare che **Acme** non ha alcuna scelta collaborativa con tutti, perché se confessa **collabora con la società** ma **non con Bolt** e se non confessa continua a collaborare con **Bolt** ma non con la **società**

		Confessa Bolt		Non conf.	
Acme	Confessa	-5	-5	0	-10
	Non conf.	-10	0	-1	-1

Confessare è detta "strategia dominante" perché è la strategia ottimale indipendentemente da ciò che fa l'altro.

Confessa-Confessa è la **posizione di equilibrio del gioco**, ovvero la **soluzione razionalmente migliore**, perché suppone a ragione che anche l'altro scelga la strategia ottimale confessando

Non confessare è irrazionale in quanto **troppo rischioso**.

Può sembrare che la soluzione migliore per gli imputati sia **Non confesso-Non confesso** e lo sarebbe in 2 ipotesi: 1) i due possono accordarsi; 2) i due sono interessati non alla minima pena dei singoli ma alla minima pena del gruppo costituito da entrambi (somma delle due pene)

Es. 2: **la tragedia delle risorse comuni** (se le persone consumano + della porzione che spetta loro di una risorsa comune - aria, acqua, fonti alimentari o energetiche, causano un **collasso finale** - la tragedia - della risorsa comune)



(p. 488) «La maggior parte dei conflitti nella vita reale, così come il dilemma del prigioniero e la tragedia delle risorse comuni, sono **giochi a somma non zero**. I benefici e le perdite di entrambe le parti non danno necessariamente un totale di zero: **entrambi possono vincere, entrambi possono perdere.**» !?!

«Come si possono indurre le persone a cooperare [...]?» 1) Stabilire **regole** per salvaguardare i beni comuni, ma questo costa e non è detto che i benefici superino i costi. 2) Formare **gruppi piccoli**, dentro ai quali ci si sente più responsabili ed efficaci (i clan avevano in media 150 membri e il numero medio di amici su Facebook ci va vicino, essendo di 125). 3) **Comunicare** aiuta; come ritrovarsi faccia a faccia. **Esperimento di Dawes**: regalati 6€ a tutti, che donati diventavano 12. Se tutti danno, ognuno avrà 12€. Se non do ma tutti gli altri danno, avrò 18€. Se io do e gli altri no, io resto a 0€. Danno consente di raddoppiare i 6€ iniziali, ma rischio anche di restare a 0€. Se prima gli estranei non avevano parlato tra loro, solo il 30% dava. Avendo prima parlato si arrivava all'80% che dava. 4) **Incentivare la cooperazione** (ad es. l'uso di auto comunitarie) 5) **Invitare all'altruismo** può ridurre l'altruismo o aumentarlo, in funzione di come viene presentato.

La competizione: l'ostilità tra gruppi può essere originata dalla competizione per risorse materiali ambite ma scarse. Es.: la competizione per il lavoro tra immigrati e stanziali può creare un conflitto sociale

Esperimento di Sherif: 22 ragazzi di Oklahoma City che non si conoscevano furono mandati in campeggio in 2 gruppi separati in 2 case di campagna distanti 1 Km e i primi giorni non sapevano dell'esistenza dell'altro gruppo. Cooperando si compattono, auto battezzandosi "Serpenti a sonagli" e "Aquile".

Quando s'incontrarono, il responsabile del campo (Sherif) propose e loro accettarono con entusiasmo un **torneo di attività competitive (con "vincitori" e "vinti"** e col bottino fatto di medaglie e coltellini che andava tutto al gruppo che vinceva il torneo): baseball, tiro alla fune, ispezione dei capanni, caccia al tesoro.

Il risultato fu che il **campo estivo degenerò gradualmente in un campo di battaglia**. Il conflitto iniziò con **sopranomi** affibbiati agli altri durante le competizioni, poi **spargimento di rifiuti** nella sala mensa altrui, **incendio delle bandiere**, **saccheggio** dei capanni e anche **pestaggi**. Quelli dell'altro gruppo erano "meschini", "falsi", "schifosi" e quelli del proprio "coraggiosi", "forti", "cordiali". La competizione aveva prodotto «un intenso conflitto, immagini negative dell'altro gruppo e una forte coesione e orgoglio per il proprio gruppo». «La polarizzazione di gruppo senza dubbio esacerbava il conflitto». In situazioni che incoraggiano la competizione, si è visto che i **gruppi sono + competitivi delle singole persone che li compongono**. Anche invitati alla tolleranza, esacerbano il disprezzo verso i gruppi che stanno sconfiggendo. Non contavano differenze culturali, fisiche o economiche e ragazzi che nelle proprie comunità erano considerati bravi ragazzi, alla fine del campo sarebbero stati classificati come brutali, disturbati e depravati.

Le ricerche dimostrano che la competizione alimenta il conflitto soprattutto quando:

- 1) l'altro gruppo è visto come potenziale competitore;
- 2) quanto desiderato (denaro, lavoro, potere) è scarso e guadagno altrui = alle proprie perdite

Dilemma del giocatore: guadagnare io o farci rimettere lui? (Versione orientata al piacere invece che all'evitamento della sofferenza come nell'originale "dilemma del prigioniero") descritta in "Culture giovanili" (Renzo Carli, 2001)

8 giocate, poi un rappresentante dei BLU e uno dei ROSSI **parleranno per qualche minuto** e dopo **altre 3 giocate con le cifre raddoppiate**. Scopo: andare via col massimo guadagno o almeno con la minima perdita, indipendentemente da quel che succede all'altra squadra

	X →	Y
A	+30€ +30€	-60€ +60€
B	+60€ -60€	-30€ -30€

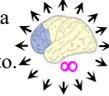
	R+	R-
R+	+30€ +30€	-60€ +60€
R-	+60€ -60€	-30€ -30€

È evidente che il dilemma **non** è tra il **fare il mio interesse** o l'**interesse altrui** (come sostiene il libro!), perché nelle configurazioni stabili nel tempo o guadagniamo entrambi o rimettiamo entrambi 30€ a giocata.

Il dilemma è: **cercare il piacere di fare il mio interesse** (e per farlo devo fare anche quello altrui) (**relazione positiva**) o **cercare il piacere di fare danno all'altra persona** (e per farglielo devo far danno anche a me stesso) (**relazione negativa**)? Il 90% delle volte che ho fatto questo gioco a scuola, i ragazzi insistevano fino alla fine sulla giocata BY, ma era una scelta fatta coi genitori che arrivava a scuola fino al gioco, e non c'era alcuna trappola sociale ma il piacere di infliggere dispiacere

Percezione di ingiustizia: molti conflitti sono alimentati da una percezione di ingiustizia, nella quale una parte ritiene di aver contribuito di più e ottenuto di meno rispetto all'altra parte come ricompense o benefici. Non c'è bisogno che ci siano benefici da distribuire a me o all'altro, perché anche se io non c'entro nulla coi benefici altrui secondo la **teoria della deprivazione relativa** la convinzione che altri (singoli o gruppi) abbiano ottenuto + di me origina in me scontentezza/ostilità (**invidia**, dal lat. *in* 'sopra' *vidia* da *videre* 'vedere')

Senza reale desiderio d'intesa le recriminazioni possono durare all'infinito, perché ognuno misura a modo suo il valore del suo contributo o di quanto hanno ottenuto quelli che invidia. Secondo "**la regola dell'oro**", chi ha l'oro [ha avuto +] fa la regola ed essa classifica giusto ciò che ha avuto.



Errori di percezione: molti conflitti sorgono sulla base di un piccolo nucleo di obiettivi realmente incompatibili attorno ai quali si sviluppa un'ampia gamma di errori di percezione

(p. 495) «Il problema maggiore è rappresentato dagli errori di percezione in merito alle ragioni e agli obiettivi degli altri.»

«Gli **errori al servizio del Sé** portano le persone e i gruppi ad accettare meriti per le loro buone azioni e a ridurre la responsabilità per quelle cattive, senza accordare agli altri lo stesso beneficio.

Una tendenza all'**autogiustificazione** porta le persone a negare il male delle proprie azioni di prepotenza ("Chiamami questo colpire? Ma se l'ho appena sfiorato!").

Grazie all'**errore fondamentale di attribuzione**, ogni persona o gruppo vede l'ostilità dell'altro come il riflesso di una disposizione [lui è per sua natura una persona...] negativa o addirittura malvagia.»

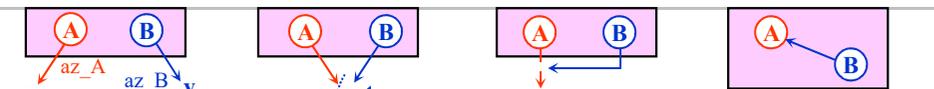
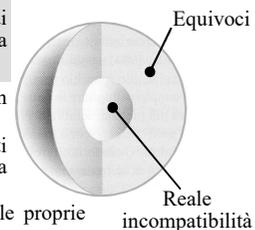
Questo lo fanno già i singoli, ma i **gruppi di più** e questo è stato chiamato **pensiero di gruppo**.

Un gruppo impegnato in un difficile conflitto: 1) vede i propri obiettivi come estremamente importanti; 2) è orgoglioso del "noi" e svaluta il "loro"; 3) si ritiene vittima; 4) esalta il patriottismo, la solidarietà e la fedeltà ai bisogni del gruppo; 5) celebra il proprio sacrificio e sopprime la ragione critica.

Se tutti i gruppi in conflitto fanno questo, non meraviglia ad es. che i russi del 1960 dicevano degli americani esattamente quello che gli americani dicevano dei russi. Questa uguaglianza delle percezioni delle due parti in conflitto è detta "**percezione dell'immagine allo specchio**".

«Quando la tensione aumenta - come accade durante una crisi internazionale - il pensiero razionale diventa più difficile (Janis, 1989). La visione del nemico diventa più semplicistica e stereotipata, e i giudizi istintivi diventano più frequenti.» Il libro definisce questo modo di pensare semplificato tipico delle situazioni conflittuali "**il pensiero semplicistico**".

(p. 500) «Se i malintesi accompagnano i conflitti, allora dovrebbero apparire e scomparire quando i conflitti aumentano e diminuiscono. Ed è così con sorprendente regolarità.» (Ovvero non sono i malintesi che creano i conflitti, ma i conflitti che creano i malintesi.)



Quali sono i fattori che consentono di gestire il conflitto e favorire la pace e l'armonia?

13' Attribuire colpe, il Sé, i gruppi, amicizia e amore

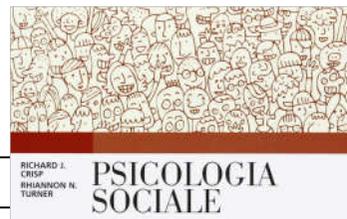


www.piangatello.it
=> Pagina "Psicologia sociale"

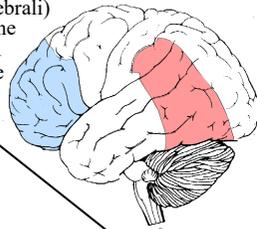
252 minuti di audio (almeno 504 ore di lavoro)

Psicologia sociale Crisp Turner (il 42% in 73 minuti)

1. (Una breve introduzione) presente solo nell'edizione italiana
2. L'attribuzione (11' + 6')
3. La cognizione sociale (13' + 6')
 - Da Paul M. Churchland 1995: Reti neurali (19')
4. Il sé (14' + 8')
5. Gli atteggiamenti (19' + 12')
6. L'aggressività
7. Comportamento prosociale
8. Affiliazione e attrazione
 - Da psi gen Schacter: L'attrazione sessuale (12' + 12')
9. Amicizia e amore (18' + 16')
 - Da psi gen Schacter: Amore appassionato e amore solidale (7' + 13')
 - Secondo il mod. P: Un amore crea una nuova struttura di connessione (8')
 - Sec. il mod. P: L'amore che porta a una laurea e l'amore temporaneo (7')
 - Sec. il mod. P: Comunicazione non verbale ad alta velocità e intimità (10')
10. Influenza sociale
11. Processi di gruppo
12. Il pregiudizio
13. Le relazioni intergruppi



La corteccia cerebrale (lo strato più esterno dei due emisferi cerebrali) cambia ogni volta che impariamo qualcosa in modo permanente



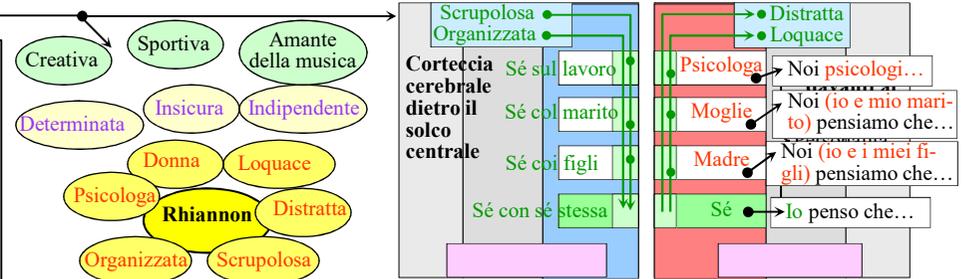
Attribuzione (causale)
= attribuire una causa a un comportamento

di comodo

Cercare la causa di un comportamento (perché lo studente X invece di ascoltare le mie spiegazioni parla sempre col vicino di banco?), o **attribuire a questo comportamento una causa che fa comodo a me** (perché è un 'chiacchierone' per carattere) non è per nulla la stessa cosa. Visto che il libro fa attribuzione di una causa di comodo, come onestamente dice il titolo, spacciandola per ricerca della causa... è meglio passare subito al prossimo capitolo!

Si scrive **COGNIZIONE SOCIALE** ma si legge **ATTRIBUZIONE di qualità agli altri GRATUITA presentata come risultato di un'attività COGNITIVA** (di un'attività del cervello), così se qualcuno protesta per le qualità *negative* che io gli attribuisco *arbitrariamente*, posso dirgli che questo ha concluso il mio cervello e se ha sbagliato non deve prendersela con me, ma col modo in cui funziona il cervello

Stereotipo è un termine che deriva dal greco *stereos* 'duro', e *typos* 'impronta', e quest'impronta dura, usata in tipografia per riprodurre molte volte immutato il contenuto di 1 pagina, in psicologia trasferisce molte volte immutato un aspetto negativo di una persona, ad es. che è un ladro, a tutte le altre persone che *hanno una caratteristica in comune con lui*.

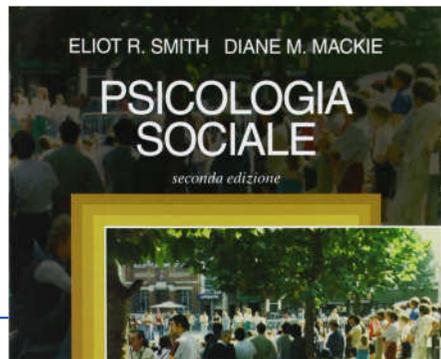


Il Sé di Rhiannon?!

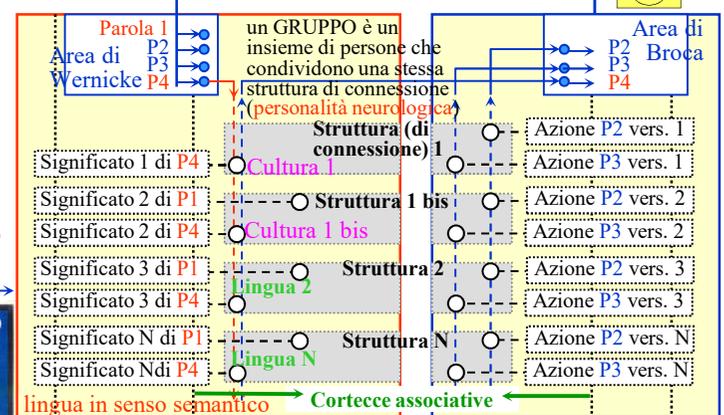
Il Sé di Rhiannon secondo il modello P

Psicologia sociale Smith Mackie => (il 7% in 17 minuti)

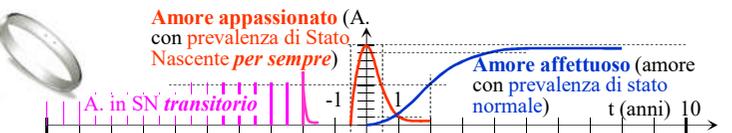
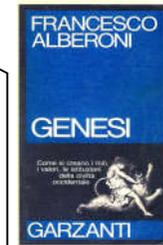
1. Che cos'è la psicologia sociale
2. La metodologia della ricerca in psicologia sociale
3. La percezione degli altri
4. Il sé
5. La percezione dei gruppi
6. L'identità sociale
 - L'identità ('Io) sociale (8' + 12')
 - Appartenerne a gruppi negativi* (9' + 14')
7. Atteggiamenti e modificazione degli atteggiamenti
8. Atteggiamento e comportamento
9. Gruppi, norme e conformismo
10. Norme e comportamento
11. Amore e simpatia
12. L'interazione all'interno dei gruppi
13. Aggressività e conflitto
14. Altruismo e cooperazione



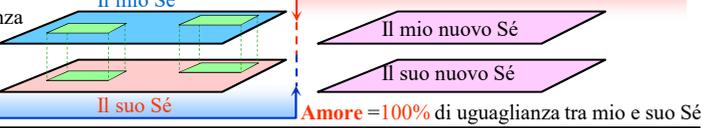
Gli atteggiamenti importanti nella relazione X sono i valori su cui è fondata quella relazione



Priorità al dovere (piacere) e alla comunicazione verbale (non verbale), emozioni modeste (intense), cambiamenti *no* (si), desideri multi-non importanti (pochi-fondamentali), sensi appannati (amplificati), dettagli ignorati (notati), passato mantenuto (rifatto), tempo normale (alterato), distanza sogno-realtà inevitabile (azzerabile), la verità non esiste (esiste), prima i mezzi dei desideri (prima i desideri), si dà per ricevere (per il piacere di dare), contabilità dato-ricevuto *si* (no), le differenze e il poter sono importanti (non contano)



Amicizia = uguaglianza di parti del mio Sé con parti del suo Sé (supponiamo al 20%)



Il Crisp spiega l'amore appassionato con una **chimica del cervello alterata con aumento della dopamina** (che è un potente stimolante), ma **non si capisce perché i comportamenti siano opposti**

Quando un gruppo viene disprezzato e disprezza, chi ha disprezzato per primo?

Abbracci da evitare perché danno accesso al cervello

Non disponibili a cambiare o sarebbe amore

Più strumenti a aggressori che fanno le vittime = Più morti

Psicologia sociale Crisp Turner

- L'attribuzione (11' + 6')
- La cognizione sociale (13' + 6')

Psicologia sociale Smith Mackie :

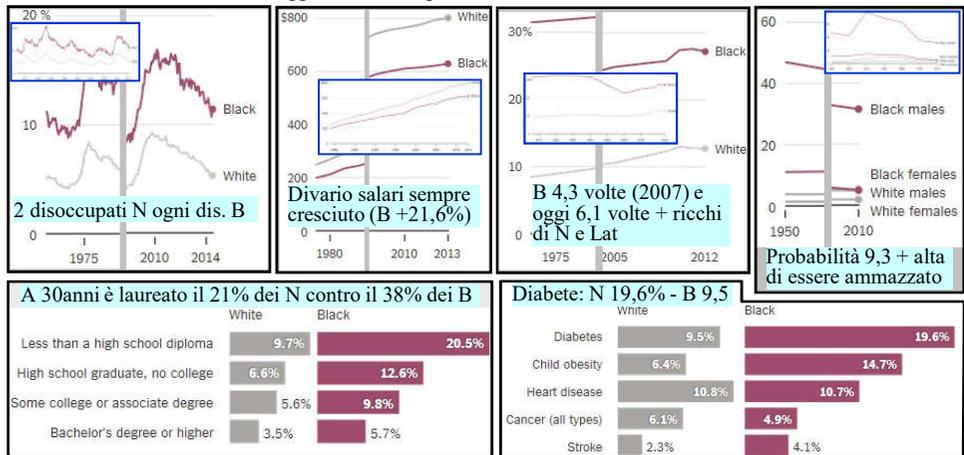
- L'identità sociale
 - L'identità (l'Io) sociale (8' + 12')
 - Appartenere a gruppi negativi* (9' + 14')

Perché avere sempre più 'strumenti per rendere la vita migliore' non aumenta il benessere ma il numero dei morti?

Perché 'attribuire agli altri colpe che non hanno' viene coperto/autorizzato dalla psicologia e fatto sempre di più in un mondo sempre più ricco

Ma gli psicologi coprono questo gioco perché non hanno dalla società il mandato di scoprirlo. Dare loro questo mandato sta a voi. Io vi posso indicare dove comincia la strada alternativa a quella attuale, ma poi percorrerla sta a voi

Vediamo i numeri dello svantaggio nel caso degli afroamericani



Ascoltate la diapositiva dove si parla dello svantaggio degli afroamericani (o leggete su lettera43.it "le differenze razziali in cifre"), facendo caso non al fatto che oggi si sta tutti meglio ma al fatto che il divario negli ultimi 40 anni è aumentato.

Dove pensate che porti un divario in aumento? Prima o poi porta alla guerra aperta, naturalmente, che non risolverà niente perché il problema è di vivere in un mondo basato sul farsi la guerra invece che sull'amarsi.



- Cosa fare allora?**
- Spostate l'attenzione dal razzismo verso i neri che dura da 500 anni al rapporto tra donne e uomini basato sul disprezzo reciproco che dura da 5000 anni.
 - Poi scegliete per domani un mondo dove donne e uomini si amano in modo positivo.

Psicologia sociale Smith Mackie :

- Che cos'è la psicologia sociale
- La metodologia della ricerca in psicologia sociale
- La percezione degli altri
- Il sé
- La percezione dei gruppi
- L'identità sociale
 - L'identità (l'Io) sociale (8' + 12')
 - Appartenere a gruppi negativi* (9' + 14')

Cominciando con l'ascoltare con molta attenzione queste due diapositive

Oppure potete aspettare la prossima meraviglia tecnologica che vi permetterà di non pensare per un po' alla sofferenza nella vita privata che c'era ieri e ci sarà anche oggi, perché non è la tecnologia che può far passare donne e uomini dal conflitto alla collaborazione (dall'orientamento alla sofferenza del sistema emozionale all'orientamento al piacere)

Un gruppo **negativo*** è un gruppo «avversato, discriminato o escluso dalla sfera dei principi morali»

I gruppi **negativi*** sono i gruppi **disprezzati** (non qualche volta e da qualcuno ma il più delle volte e dalla maggioranza), con gli svantaggi citati dal libro che sono solo alcuni degli infiniti modi in cui si può manifestare il disprezzo.

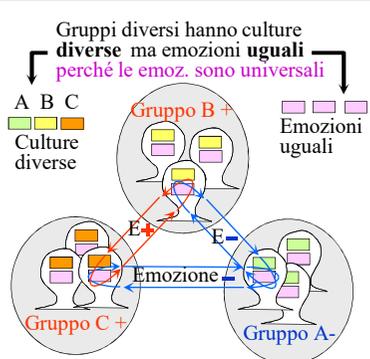
Al disprezzo si risponde col disprezzo, per cui i disprezzati disprezzano, ma **chi ha cominciato? Chi ha disprezzato per primo?**

Sec questo libro certo non hanno cominciato quelli che ci rimettono (negatività subita o negatività*). Sec il mod. P han cominciato proprio quelli che apparentemente ci rimettono (n. proposta o negatività)

ATTENZIONE perché 1) sbagliare diagnosi significa rendere il problema irrisolvibile; 2) il fatto che tutti concordino col libro da sempre (non essendoci mai stata parità di genere nella storia) è la massima prova contro la sua diagnosi, perché non solo non abbiamo risolto ma va sempre peggio, con l'ultimo secolo che è sempre il peggiore: il XX sec coi suoi 3 razzismi obbligatori per legge in USA, Germ. nazista e Sud Africa dell'apartheid, con le sue due guerre mondiali e coi suoi molti genocidi è stato di gran lunga peggiore come disprezzo di tutti i secoli precedenti

Genocidi del XX sec: Armeni (1915-23) 1 mil e mezzo; in Cina (1949-75) 48 milioni; Russia di Stalin (1924-53) 20 mil; nazismo (1933-45) 6 milioni; Indonesia (1965-67) 1 milione; Cambogia (1975-79) 1 milione; Sudan (blocco agli aiuti) 1,9 milioni; Ruanda + Burundi (dopo il 1994) 1,6 milioni; regimi sud-America (XX sec) 1 milione; Iraq (dal 1998) 1 milione. Siamo in attesa di stime numeriche per ex-Yugoslavia, Liberia, Sierra Leone, Angola, Congo, Libano, Corea del Nord, Sri Lanka, Haiti, Tibet. Ora... scegliete liberamente a chi credere!

Fonte: Centro missionario di Novara (ma da che parte stanno i cristiani nella scelta tra negatività* e negatività?)



- A è **negativo*** perché è disprezzato da tutti ma ipotizziamo che sia anche **negativo** perché disprezza tutti.
- Un disprezzo chiama un disprezzo da reazione e la domanda è "chi comincia il gioco al disprezzo tra A e C?". **Comincia A** perché B ha anche relazioni di apprezzamento mentre A no.
- Poiché a disprezzare è il sistema emozionale che è uguale per tutti, il disprezzare **stabilmente** le persone B di un soggetto A ha in sé una **contraddizione** perché emozionalmente le B sono identiche a lui.
- Per disprezzare non occasionalmente ma stabilmente chi è uguale a lui, A deve disprezzare anche se stesso, nel qual caso l'ipotesi di negatività fatta al punto 1 diventa una certezza perché **chi disprezza tutti compreso se stesso è sicuramente negativo**.