

Ciclo di Seminari di Orientamento consapevole
Dieci parole per capire la Psicologia
I incontro 12 Febbraio 2018



Comportamento interpersonale: Percezione di sé e degli altri

Amelia Manuti
Dipartimento di Scienze della
Formazione, Psicologia,
Comunicazione

Università degli Studi di Bari
amelia.manuti@uniba.it

Prima di tutto avete deciso cosa volete fare da grandi???



Diventare Psicologo? Ma siete suonati!



Ma la Psicologia è molto di più

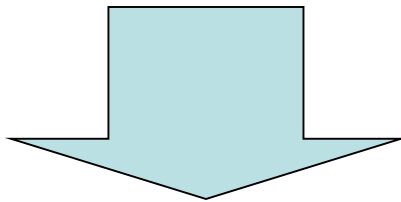


Una, tante Psicologie



Psicologia e senso comune

- Dal momento che la maggior parte di noi è capace di interagire con altre persone, quali informazioni può darci la psicologia che già non conosciamo?



- La psicologia ci aiuta a rendere “esplicita” la nostra conoscenza “implicita”.

Quali dinamiche spiegano le relazioni interpersonali?

- **Edonismo**: la tendenza degli esseri umani a cercare il piacere ed a evitare il dolore;
- **Potere**: la ricerca di questa risorsa implica la possibilità di controllare gli altri ed il contesto esercitando dominanza;
- **Altruismo**: la tendenza ad aiutare gli altri e fare bene;
- **Razionalismo**: la tendenza a prendere decisioni intelligenti valutando le alternative a disposizione;



Teorie semplici e sovrane

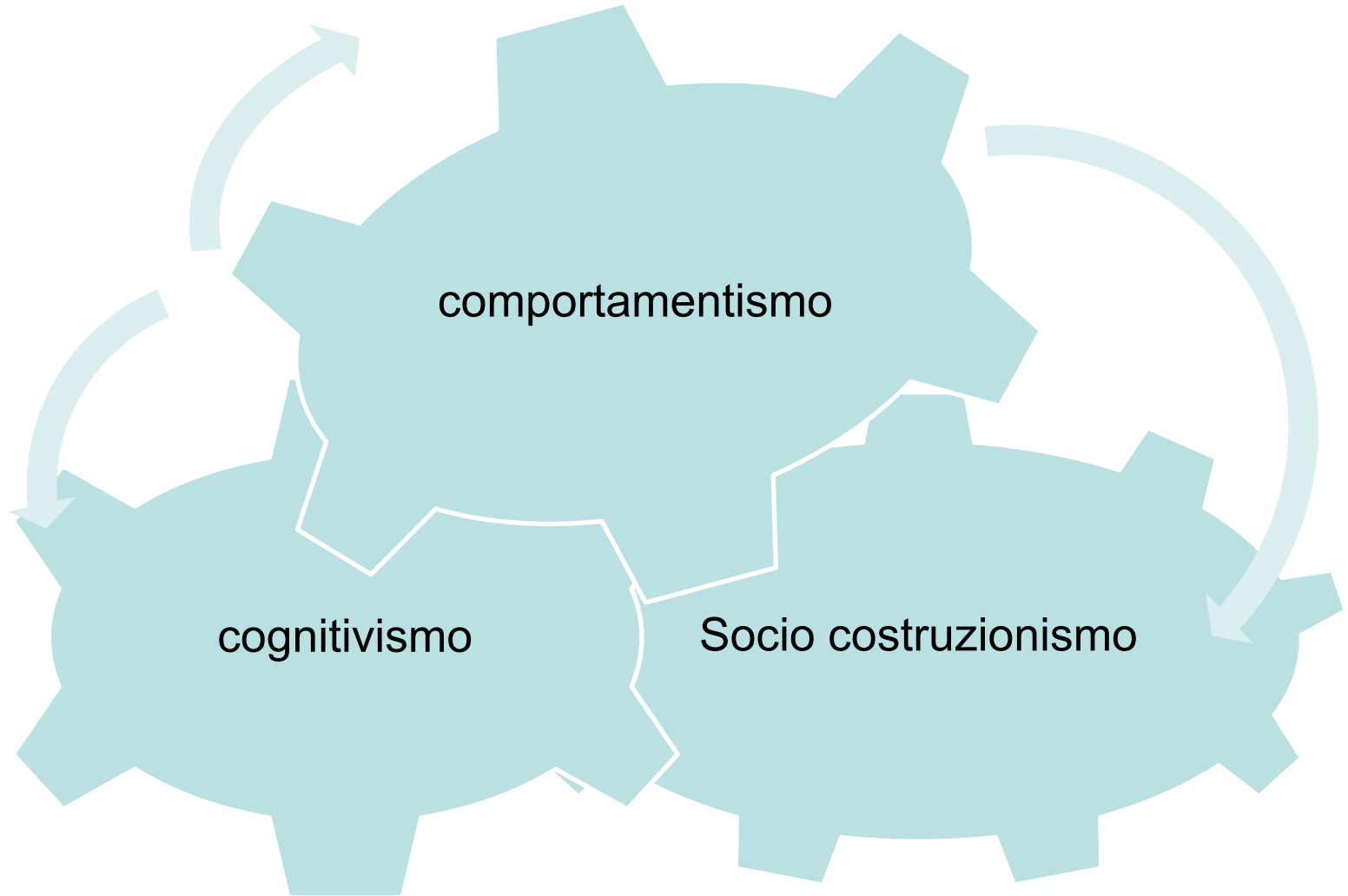
Teorie semplici e sovrane: due esempi

- Durante la pausa pranzo Luca si sforza di sedersi accanto ai colleghi che non conosce bene.
- Mentre faceva la spesa l'altro giorno Anna ha iniziato a chiacchierare con una signora in fila con lei alla cassa.

Perché secondo voi?

| | Luca | Anna |
|---------------------------------------|-------|-------|
| Per divertirsi | _____ | _____ |
| Per sentirsi più indipendente e forte | _____ | _____ |
| Per essere gentile | _____ | _____ |
| Perché sembrava ragionevole farlo | _____ | _____ |

Teorie scientifiche dell'interazione umana



Il tema di oggi

Percezione e vita sociale

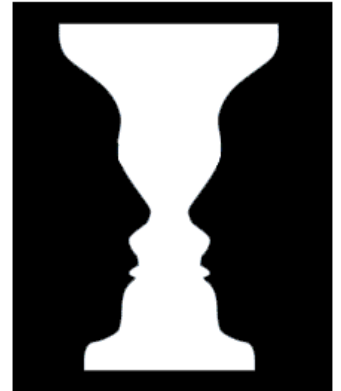


- Per realizzare un'interazione sociale è necessario essere in grado di percepire correttamente le persone con le quali si entra in contatto.
- Tutto ciò che le persone dicono o fanno può essere interpretato in modi diversi.
- Il successo nelle nostre interazioni sociali dipende dalla nostra capacità di interpretare, capire e prevedere con maggiore accuratezza possibile il comportamento degli altri.

La percezione: una definizione

E' un complesso meccanismo preposto alla raccolta ed elaborazione, in tempi molto brevi, di una grande quantità di informazioni *utili e/o necessarie* al sistema cognitivo ed a quello motorio per raggiungere i loro obiettivi, primo fra tutti quello della sopravvivenza.

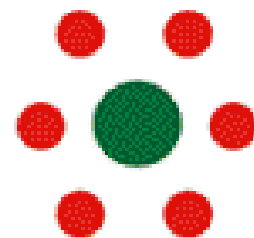
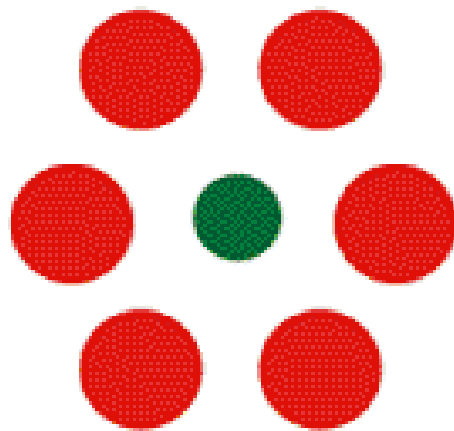
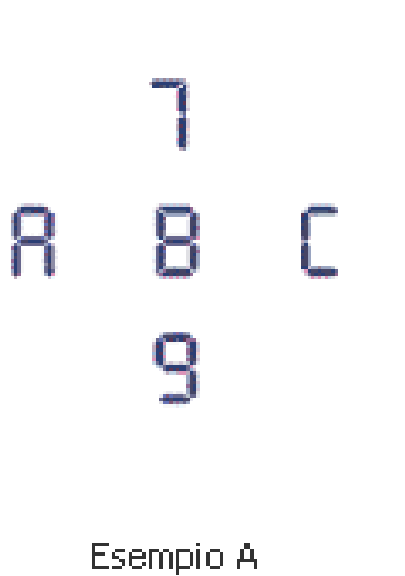
Prove tecniche di percezione



La percezione al lavoro: Secondo voi cosa rappresenta questa immagine?



La rilevanza del contesto



La differenza tra percezione fisica e percezione sociale

- La percezione sociale si differenzia dalla percezione degli oggetti fisici per alcuni aspetti specifici.
- La percezione degli oggetti nel mondo fisico è diretta alle caratteristiche “superficiali” immediatamente osservabili (misura, gusto, colore, ecc.).
- La percezione degli oggetti del mondo sociale (le persone) ha invece per oggetto qualità e caratteristiche che devono essere dedotte (intelligenza, simpatia, atteggiamenti, ecc.)
- Ciò significa che i giudizi sociali sono molto più complessi e difficili e comportano una più alta probabilità di errore.

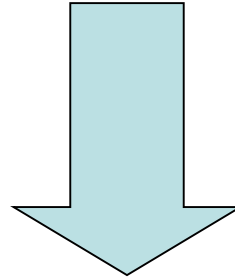
La percezione interpersonale

- Riguarda il modo in cui le persone arrivano a **formulare idee circa le altre persone**, i loro sentimenti, le loro intenzioni e le loro disposizioni stabili.
- Essa coinvolge due dimensioni di analisi:
 - A) riconoscimento o identificazione delle emozioni negli altri → comunicazione non verbale
 - B) giudizio o percezione di personalità

La percezione come processo cognitivo e sociale

- L'attività percettiva viene analizzato come l'insieme concatenato di processi di
 - raccolta,
 - elaborazione
 - trasformazione
 - organizzazione delle informazioni disponibili nell'ambiente in cui viviamo

Percezione → schemi cognitivi



ECONOMIA COGNITIVA

- Non tutto l'ambiente è percepito ed elaborato
- Non tutte le informazioni elaborate entrano a far parte delle rappresentazioni mentali

... quando non tutte le informazioni sono disponibili le rappresentazioni possono essere molto utili ... a volte!

La percezione come ricostruzione

- La percezione non si riduce ad un momento passivo e automatico di ricezione delle informazioni, ma piuttosto rappresenta un **processo di selezione e costruzione attiva dell'esperienza a partire dagli stimoli potenziali presenti nell'ambiente ed in stretta sinergia con gli schemi, le aspettative, le motivazioni preesistenti nel soggetto che percepisce;**
- La percezione non è esclusivamente influenzata dalla dimensione biologica e fisica ma è strettamente condizionata dalle attese e dai valori individuali e sociali;

Il contributo della psicologia

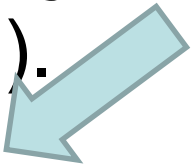
- Ciò che esiste come realtà per una persona è determinato in buona misura da ciò che viene socialmente accettato come tale;
- La realtà sociale non è data ma varia a seconda del gruppo al quale un individuo appartiene;

Variabili del processo di percezione

- Il processo percettivo viene influenzato in maniera determinante da fattori interni all'individuo.
- In particolare, sono:
 - Motivazioni personali
 - Esperienza passata
 - Fattori culturali

La difficoltà di osservare

- Quando elaboriamo giudizi sulle persone raramente siamo imparziali osservatori.
- In genere abbiamo sentimenti, atteggiamenti, motivazioni che confluiscono nel giudizio e lo influenzano (ad es. il bisogno di affiliazione).
- Questo genera la produzione di **“errori di giudizio motivazionali”**, ossia distorsioni e pregiudizi che costituiscono assieme alla difficoltà di rivedere tali valutazioni un ostacolo molto rilevante all'accuratezza. (ad es. profezia che si auto-avvera)



I vincoli dell'accuratezza

- L'accuratezza dei giudizi è un traguardo arduo da raggiungere in virtù del fatto che il nostro sistema cognitivo è dinamico e funzionale:
 - Gli effetti dell'umore sulla formulazione dei giudizi
 - Dinamiche di appartenenza ingroup/outgroup
 - Stereotipi ed euristiche (rappresentatività e disponibilità)
 - Teorie implicite di personalità
 - Ancoraggio/effetto alone
 - Esposizione/memorizzazione selettiva

Teorie implicite di personalità

- La teoria implicita della personalità è un tipo di schema che le persone utilizzano per raggruppare differenti tipi di personalità.
- Associazioni di tratti (es. timido - insicuro)
Tratti positivi e tratti negativi tendono ad essere associati (buono – onesto; avaro – egoista)
- Queste associazioni ci permettono di estrapolare informazioni da quelle che abbiamo e di fare inferenze (se Luca è timido sarà anche insicuro)

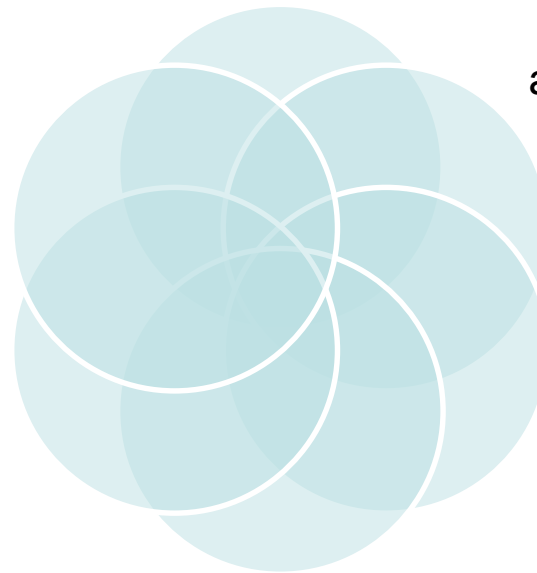
Teorie implicite di personalità

Sono teorie ingenuie
(non sono teorie
scientifiche)

Si basano
sull'esperienza
personale e su
credenze
culturalmente
determinate

Sono delle credenze circa
quali tratti di personalità si
accordano tra di loro e quali
invece si combinano male

Spesso includono
rapporti di causalità
tra tratti o vere e
proprie spiegazioni
della coesistenza di
elementi



Ci permettono di
arricchire le nostre
impressioni con un
minimo sforzo

Ci permettono di
andare al di là delle
informazioni ricevute
inferendo l'esistenza
di altre caratteristiche

Ma esiste un giudizio accurato ed imparziale?!

- La percezione sociale è **selettiva ed inferenziale**: possiamo concentrarci solo su una piccola parte dell'informazione complessiva e ciò che vediamo dipende da concetti, categorie, **idee che abbiamo a disposizione nella nostra mente in quel momento**.

Che tipo di persona è Marco?

- Marco aprì la porta del ristorante ed aspettò che la coppia passasse prima di entrare. All'interno chiese educatamente un tavolo al cameriere. Non appena si sedette arrivò la sua compagna. Si alzò immediatamente e l'aiutò a togliersi il cappotto e lo appese all'attaccapanni. Tenne la sedia alla compagna fino a che non si sedette.

Che tipo di persona è Marco?

Intelligente
Estroverso
Gentile
Competente
Caloroso
Educato
Dominante
Affascinante
Arrogante
impulsivo

Dunque....

La qualità dei giudizi sulle persone dipende
dall'**individuo che percepisce** tanto
quanto **dall'individuo percepito** poiché
ciascuno di noi porta con se nei propri
giudizi un insieme di aspettative ed ipotesi
notevolmente diverso.

Su cosa basiamo le nostre impressioni sugli altri?

- Aspetto fisico
- Comunicazione non verbale
- Familiarità
- Comportamento manifesto

I principi di elaborazione delle informazioni nella costruzione delle impressioni

- **Conservatorismo** Le opinioni degli individui, la loro visione del mondo, è lenta a cambiare e tende a perpetuare se stessa. Gli atteggiamenti, le prime impressioni, gli stereotipi vengono conservati e protetti.
- **Accessibilità** Più le informazioni sono accessibili più sono influenti. L'informazione più disponibile esercita un'influenza maggiore nella nostra vita mentale.
- **Profondità di elaborazione** Gli individui tendono a 'risparmiare' energie cognitive. Si affidano, generalmente, a un'elaborazione superficiale delle informazioni. Quando le aspettative vengono contraddette o quando sussistono particolari stati motivazionali, le persone possono intraprendere processi di elaborazione più profondi.

Impressioni basate sull'aspetto fisico

- Aspetto fisico come indicatore delle caratteristiche di personalità.

“ciò che è bello è anche buono”

Attrattiva fisica = cordialità, estroversione, calore, interesse

Come giudichiamo una persona come Homer??



Il ruolo della comunicazione non verbale



- Linguaggio del corpo
- Chi comunica attraverso il corpo (espressività) riscuote più successo sociale di chi è meno espressivo.
- Attraverso il CNV possiamo inferire gli atteggiamenti altrui Es. - inclinazione del corpo durante una comunicazione - contatti oculari - contatto corporeo



La familiarità

- Le persone tendono a sviluppare una risposta positiva verso altri che risultano ‘familiari’
- La familiarità genera un’impressione positiva ed una sensazione di simpatia istintiva
- La mera esposizione porta alla formazione di un’impressione positiva sull’altro

E cosa accade quando dobbiamo giudicare noi stessi?

- Effetto falso consenso
- Ipotesi del mondo giusto
- Strategie auto-ostacolanti



Le attribuzioni a proprio favore (self-serving bias)

- Esistono dei casi in cui non si osserva la tipica divergenza tra attore e osservatore.
- Le persone tendono a fare attribuzioni a proprio favore quando intervengono variabili motivazionali
- Le persone tendono a difendere la propria autostima: tendono a fare attribuzione interne in caso di successo e di esiti positivi del comportamento e attribuzione situazionali in caso di insuccesso e di esiti;

Fonti di conoscenza del sè

comportamento

Pensieri e sentimenti

Reazioni degli altri

Confronto sociale



Studio molte ore
tutti i giorni

molte volte
non ho proprio
voglia di studiare

Tutti mi dicono
che sono
bravo negli studi

Nella mia nuova
scuola tutti studiano molte
ore tutti i pomeriggi

Sono uno studente
modello

Non
sono uno studente
modello

Sono uno studente
modello

Non
sono uno studente
modello

Errore di attribuzione causale

| Evento | Locus of control interno | Locus of control esterno |
|--|---|---|
| <i>Positivo</i> <i>Ho preso un bel voto a scuola</i> | <i>È merito mio, mi sono preparato bene</i> | <i>Sono stato fortunato, mi ha chiesto proprio quello che sapevo meglio</i> |
| <i>Negativo</i> <i>Ho preso un brutto voto</i> | <i>Mi sarei dovuto preparare meglio</i> | <i>Sono stato sfortunato mi ha chiesto proprio quello che non avevo letto</i> |

Alcune considerazioni conclusive

- L'accuratezza non è una competenza universale e singola, né una caratteristica personale stabile.
- L'accuratezza dipende dalle caratteristiche del giudice, dal suo stato d'animo presente, dall'oggetto e dalla situazione .
- L'attenzione dovrebbe focalizzarsi sui processi attraverso i quali percepiamo ed elaboriamo le informazioni generando le nostre valutazioni.

Grazie e arrivederci!

