

Corso di Laurea in Scienze del Servizio Sociale
a.a. 2014/2015

Psicologia Sociale e di Comunità

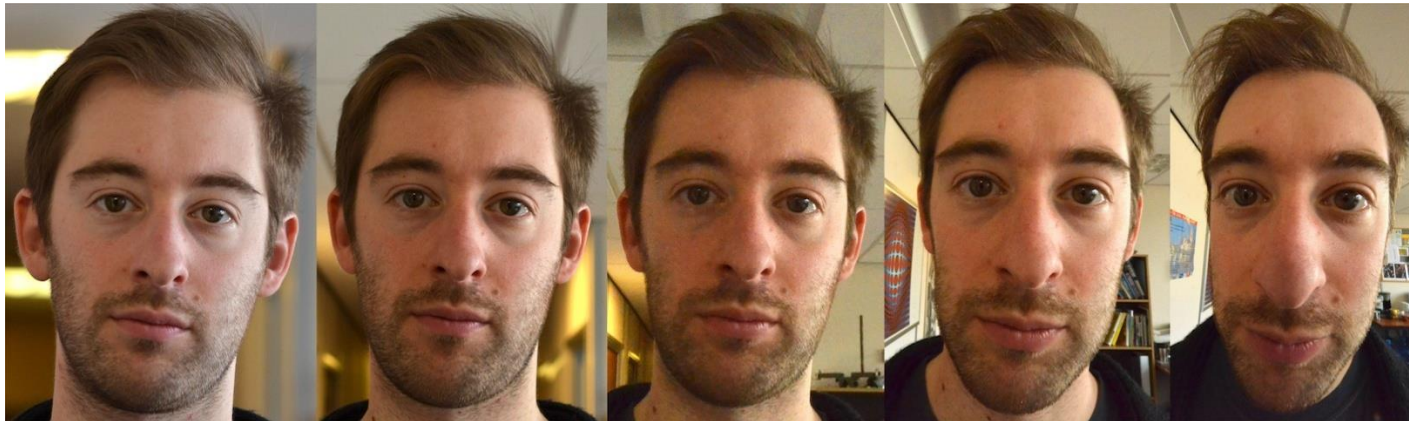
Modulo di **PSICOLOGIA SOCIALE E DEI GRUPPI**

Alessio Nencini
alessio.nencini@univr.it

Percezione sociale

Realtà ontologica e realtà psicologiche

- Il mondo è come lo percepiamo
- Il particolare sistema di credenze e significati che costituisce la «lente» specifica attraverso cui osserviamo il mondo costruisce la nostra realtà, che non è universalmente «vera».



85mm @ 200cm

35mm @ 85cm

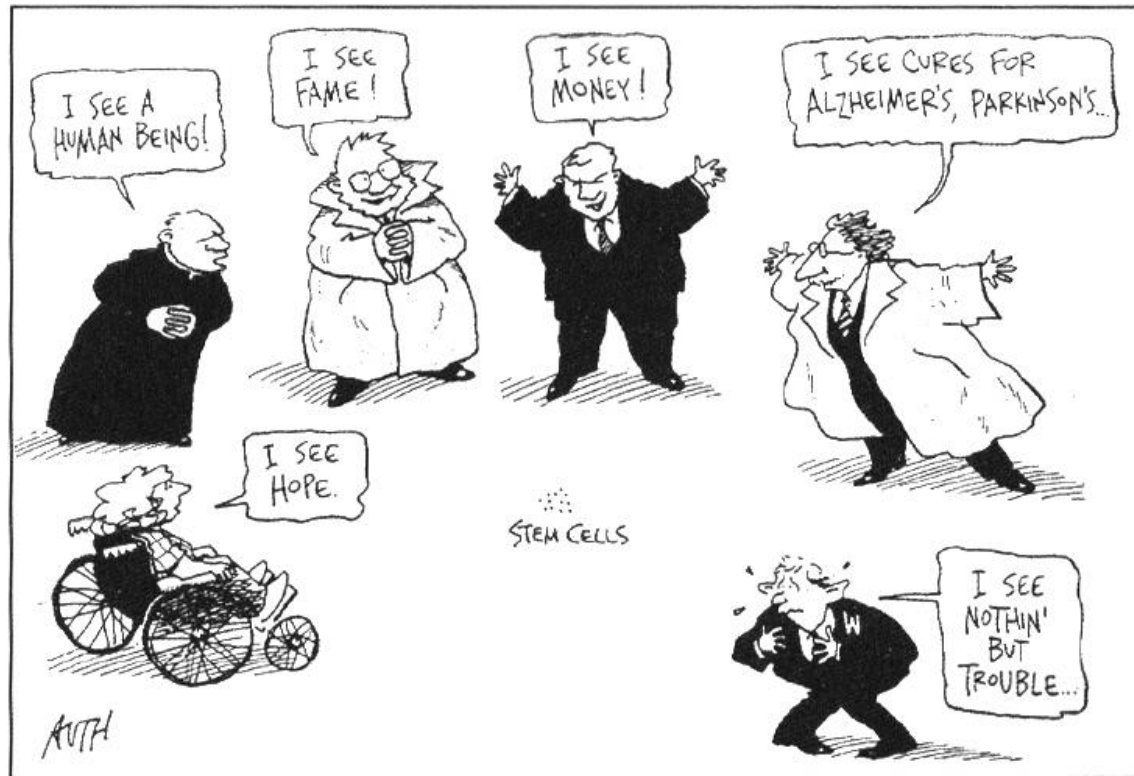
16mm @ 40cm

12mm @ 30cm

8mm @ 20cm

Realtà ontologica e realtà psicologiche

- Esperimento di Bruner e Goodman (1947): *New look on Perception*



Il priming

- Memoria come rete di associazioni semantiche
- *Priming*: innesco, attivazione, di una serie di associazioni semantiche
- Esempi:
 - IAT
 - Pubblicità

- Priming subliminale

HANDBAG € 32.-
Food for a week € 4.-

Text 'aid' to 2255 and donate € 1.50  People in Need
Cardaid

This advertisement features a man in a blue wrap and patterned shorts lying on the ground in a dry, open landscape. He is holding a white quilted handbag. The text on the left compares the price of the handbag (€ 32.-) to the cost of food for a week (€ 4.-). At the bottom, there is a call to action to text 'aid' to 2255 and donate € 1.50, along with the People in Need Cardaid logo.



IT JUST TASTES BETTER 

IT'LL BLOW YOUR MIND AWAY

This advertisement features a woman's face in profile, looking at a Burger King burger. The text at the top says "IT JUST TASTES BETTER" with the Burger King logo. The text at the bottom says "IT'LL BLOW YOUR MIND AWAY".

La formazione di impressioni

- **Il modello configurazionale di Asch**
 - Persone percepite come unità psicologiche
 - Informazioni organizzate attorno ad un nucleo unificante, costituito da tratti centrali (es., caldo/freddo)
 - Il tutto è più della somma delle parti
 - Effetto primacy ed effetto recency
- **Il modello algebrico di Anderson**
 - Tratti positivi e negativi si sommano per ricavarne un'impressione negativa o positiva
 - Il «valore» algebrico del tratto è valutato soggettivamente

La persistenza della credenza

- Le persone tendono a mantenere credenze per cui ricordano un fondamento a loro sostegno (Ross e Anderson, 1982).
- Una volta che troviamo supporto ad una nostra teoria, tendiamo a mantenerla opponendoci o tralasciando prove che la confuterebbero

Le euristiche

- Kahneman e Tversky (1972)
- Processi di ragionamento semplificato, quando:
 - Scarsità di informazioni
 - Difficoltà di disporre rapidamente di più informazioni
- Mirano alla gestione efficace e rapida delle situazioni, piuttosto che alla correttezza dell'elaborazione

Tipi di euristiche

- Euristica della rappresentatività
- Euristica della disponibilità
- Euristica della simulazione o *pensiero controfattuale*
- Euristica dell'ancoraggio