
L'errore fondamentale di attribuzione

Alessandra Martelli

luglio 2020



Corrispondenza

amartelli@unite.it / reallynewminds@gmail.com

Che cos'è?

L'errore fondamentale di attribuzione o FAE (*Fundamental Attribution Error*) è stato descritto in psicologia sociale già intorno alla metà del Novecento, originariamente da Fritz Heider (1958) nel quadro delle relazioni interpersonali e ripreso poi da Lee Ross (1977) a proposito degli errori della psicologia intuitiva di senso comune. Consiste nello spiegare i comportamenti attribuendoli alla persona più che a fattori esterni. Quando ci chiediamo perché qualcuno ha agito in un dato modo tendiamo a sopravvalutare il peso della persona e a sottovalutare i condizionamenti della situazione in cui quella persona si trova.

Un classico esperimento di Edward Jones e Victor Harris (1967) può aiutarci a comprendere l'errore fondamentale di attribuzione. A studenti universitari statunitensi facevano leggere temi scritti da loro colleghi a favore di Castro o contro. Ad alcuni dicevano che erano stati scritti liberamente, ad altri su precisa richiesta dello sperimentatore. Stranamente gli studenti tendevano a giudicare gli autori dei temi filocastristi o anticastristi a seconda di quello che leggevano, anche quando sapevano che la scelta era stata imposta. Sottovalutavano i condizionamenti esterni persino di fronte all'evidenza e si concentravano su fattori personali: se uno scriveva pro o contro Castro dipendeva dal fatto che era filocastrista o anticastrista.

Un bias

L'errore fondamentale di attribuzione è un bias, una delle tendenze della nostra mente a pensare in modo distorto e a commettere errori di ragionamento. I biases sono numerosi, riguardano tutti e sono sistematici, si ripetono regolarmente ogni volta che siamo alle prese con ragionamenti di un certo tipo. Sono espressione del fatto che abitualmente non siamo razionali.

I filosofi hanno concordemente sostenuto che i ragionamenti umani sono difettosi, come testimoniano quelle che nella tradizione logico-filosofica si chiamano fallacie. La psicologia lo ha ampiamente dimostrato, esaminando nel dettaglio i molti biases cui siamo soggetti (Di Giovanni 2007).

C'è qualcos'altro che la psicologia ha dimostrato e che va a inserirsi in un dibattito che attraversa tutta la tradizione filosofica (tra logicismo e psicologismo). Anche se abitualmente siamo soggetti a biases, siamo capaci di ragionare correttamente. Inoltre all'occorrenza possiamo sforzarci di essere obiettivi, se conosciamo i nostri comuni errori di ragionamento, riflettiamo su come stiamo procedendo e correggiamo errori che stiamo commettendo. È un lavoro che va sotto il nome di metacognizione, cognizione sulla cognizione. Proprio il fatto che i biases siano sistematici ci avvantaggia consentendoci di gestirli. Grazie alla metacognizione riusciamo a fare ragionamenti corretti quando conviene essere obiettivi. Per riuscirci però dobbiamo essere consapevoli dei limiti della nostra mente, conoscere i biases e essere addestrati nell'arte della metacognizione.

Il FAE rientra tra i biases attribuzionali. Si parla di attribuzioni per intendere le spiegazioni di eventi fatte semplicemente attribuendo una data proprietà a un dato bersaglio. Ad esempio, “è molto bravo” o “c’era poco tempo”. Nel primo caso il bersaglio è la persona, nel secondo la situazione. Si parla di attribuzioni interne o esterne a seconda che ci si concentri sulla persona o sulla situazione. Nel FAE tendiamo a preferire le attribuzioni interne (Di Giovanni 2007).

Quando l’errore non c’è

Occorre precisare che l’errore fondamentale di attribuzione non si manifesta sempre. Quando i comportamenti contrastano fortemente con l’aspettativa, nel tentativo di minimizzare il rischio percepito, le cause dell’evento vengono spiegate più facilmente con attribuzioni esterne (Kulik 1983).

Allo stesso modo, quando le persone coinvolte nella situazione hanno per il soggetto una certa stabilità e il comportamento è inaspettato, le spiegazioni si cercano più nel contesto che non nella persona. Ad esempio, se improvvisamente un collega che è sempre stato cooperativo e gentile ci sembra sfuggente, ci chiediamo se gli è capitato qualcosa che lo porta ad agire così.

Anche altri biases di attribuzione possono cancellare l’errore fondamentale. Un esempio ci viene dalle interviste alle persone in difficoltà che tendono a rispondere rintracciando le cause della loro difficoltà in fattori esterni: sull’errore fondamentale prevale il bias al proprio servizio, che poi è la tendenza a distorcere i ragionamenti in modo da giustificare se stessi.

Differenze culturali

L’errore fondamentale di attribuzione è legato ad una sopravvalutazione sulla persona ed ad una sottovalutazione del condizionamento esterno. Il risultato di questo errore è, come definito sopra, la tendenza a spiegare i comportamenti delle persone con attribuzioni interne (peso della persona) anziché esterne (circostanze).

Questo modo di processare l’informazione è in parte mosso dal presupposto che la responsabilità di un’azione sia esclusivamente di chi la compie. Tale modalità di approccio è tipica della nostra cultura che è di carattere individualista. Per tale motivo troviamo naturale davanti ad un’azione concentrarci sulla persona che la compie e a trascurare il resto: per un occidentale la procedura standard di interpretazione di una situazione è l’attribuzione interna (Jellison e Green, 1981). Diversamente, nelle culture collettiviste o olistiche, come le orientali, l’errore fondamentale di attribuzione non c’è o è sostituito da un errore contrario che tende a sottostimare il peso della persona per sopravvalutare quello della situazione. Queste culture, infatti, tendono a concepire come agenti autonomi i gruppi e non gli individui (Bianchi, Di Giovanni e Di Giovanni, 2016). In uno studio di Chiu et al. (2000) i nordamericani spiegavano l’atteggiamento di chiusura nei confronti del prossimo soprattutto legato ad attribuzioni personali, mentre i cinesi alle attribuzioni di gruppo. Menon et al (1999) evidenziano come negli articoli sulle frodi commerciali i giornali statunitensi menzionano maggiormente il singolo commerciante coinvolto, mentre i giornali giapponesi si riferiscono di più all’organizzazione.

Sappiamo anche che il FAE è legato a fattori evolutivi e si acquisisce con lo sviluppo: Follett e Hess (2002) evidenziano come gli adulti di mezza età siano meno inclini all’errore fondamentale di attribuzione rispetto ai giovani e agli anziani, mentre nei bambini è assente (Hooper et al, 2015).

Davvero le situazioni contano tanto?

Nella costruzione sociale del significato, quindi, tra gli aspetti che entrano in gioco vi è l’attribuzione, cioè l’operazione mentale con cui una certa proprietà viene attribuita a qualcuno (cioè a un responsabile) o a qualcosa (ad alcune circostanze o cause). L’errore fondamentale di attribuzione, cioè la sopravvalutazione della persona ed una sottovalutazione del condizionamento esterno, spiega i comportamenti delle persone con attribuzioni interne anziché esterne (circostanze). Un esempio tipico sono i sondaggi sulle cause della tossicodipendenza, degli incidenti stradali, dei

suicidi, dei comportamenti devianti in cui prevalgono spiegazioni con attribuzioni alle persone (a meno che non si sia direttamente interessati) piuttosto che alle situazioni.

Le ricerche in psicologia sociale, però, evidenziano come i comportamenti individuali siano pesantemente influenzati e condizionati dalle situazioni. Spesso la situazione ci induce a prendere decisioni non coerenti con la visione che abbiamo di noi stessi. Hugh Hartshorne e Mark May (1928, 1929) già ai primi del Novecento hanno evidenziato, tramite studi condotti su migliaia di bambini, come non vi sia coerenza trans-situazionale nei comportamenti morali: bambini che in una situazione imbrogliavano, rubavano o mentivano risultavano onesti in un'altra e viceversa; allo stesso modo chi era altruista in una circostanza non lo era in un'altra.

La tendenza quindi ad attribuire le cause di un comportamento alle caratteristiche interne di una persona è errata in quanto sono le situazioni ad influire pesantemente sulle nostre condotte. Studi sperimentali della seconda metà del Novecento condotti sia in laboratorio che sul campo, evidenziano chiaramente il peso dei fattori situazionali ed, in particolare, una metanalisi del 2003 (condotta su circa 8 milioni di persone) ne ha passati in rassegna 25.000 (Richard et al, 2003).

Classico il famoso esperimento di Philip Zimbardo condotto nel 1971 alla Stanford (Zimbardo, 2007). Studenti, per il solo fatto che interpretavano il ruolo di secondini in una prigione simulata, si trasformavano in aguzzini nei confronti di colleghi che facevano la parte dei prigionieri. Dopo una settimana i prigionieri chiesero di smettere, mentre i secondini volevano continuare e sostenevano che i prigionieri meritavano quei trattamenti. Gli studenti erano stati scelti a caso per interpretare una parte o l'altra. Evidentemente il comportamento dei secondini dipendeva dalla situazione, dal fatto di avere quel ruolo e trovarsi in un contesto di prigione, seppure simulata.

Altri esperimenti che aiutano a capire quanto le diverse variabili situazionali incidono nel processo decisionale sono gli studi sui comportamenti altruistici. Le emozioni provate al momento di aiutare sono decisive: diversa è la scelta se in quel momento proviamo senso di colpa (Harris, Benson e Hall, 1975), ci sentiamo bene (Isen e Levin, 1972) o siamo di umore negativo (Cialdini, Darby e Vincen, 1973). Anche la fretta e i pensieri in cui si è immersi (Darley e Batson, 1973) influenzano significativamente.

Inoltre può essere decisiva la presenza degli altri, come ha inizialmente fatto ipotizzare il clamoroso caso di Kitty Genovese a New York, che nel 1964 morì a seguito di una aggressione durata circa mezz'ora sotto gli occhi di molti vicini. In seguito molti esperimenti hanno dimostrato l'effetto spettatore (*bystander effect*) in cui le persone omettono un soccorso se sono presenti altri che non intervengono (Fischer et al., 2011). L'incertezza provocata dagli altri (perché gli altri non intervengono?), la responsabilità (perché devo intervenire proprio io?), il timore di fare brutte figure (ho frainteso la situazione, se sbaglio cosa penseranno gli altri di me?) possono inibire il comportamento della persona, mentre un contesto in cui ci si controlla reciprocamente ed in cui ciascuno è sotto controllo possono favorirlo.

Perché si verifica

Comprendere il significato di una situazione comporta necessariamente la formulazione di una valutazione e quindi la ricerca di elementi a cui fare riferimento così da trarne le conclusioni. La prima cosa che siamo portati a fare è dare spiegazioni legate ad attribuzioni interne perché l'individuo è chiaramente più visibile, mentre la situazione lo è meno. Un classico esempio è l'incontro con un conoscente che mi saluta freddamente. Subito siamo tentati a pensare che qualcosa che si ignora turbi il nostro rapporto, senza considerare la situazione in cui si trova il conoscente. Ad esempio ha appena litigato con la moglie o ha rotto gli occhiali. Anche quando scopriamo evidenze contrarie o riflettiamo sulla situazione e siamo nella condizione di dare più valore alla situazione, non lo facciamo per i biases.

Gli studi hanno scoperto, inoltre, che le persone tendono ad essere più a loro agio quando attribuiscono il comportamento di un attore ai suoi tratti caratteriali piuttosto che alle influenze situazionali (Gilovich et al., 2013). Quando si verifica un evento che si discosta dalla normalità attesa della vita quotidiana (ad esempio, un candidato di lavoro qualificato perde la sua opportunità

per un candidato mediocre, un bambino viene rapito, ecc.), ci preoccupiamo che queste cose possano accaderci. Questa preoccupazione produce una minaccia e crea ansia per noi. Nel tentativo di minimizzare la minaccia percepita, attribuiamo la causa dell'evento a elementi della personalità dell'individuo mentre trascuriamo i potenziali fattori situazionali: una teoria nota come "ipotesi del mondo giusto" (Walster, 1966). Questa ipotesi afferma che tendiamo ad agire come se le persone "ottenessero ciò che meritano" così da ridurre al minimo la potenziale minaccia permettendo all'ansia di dissiparsi: in questo modo non crediamo più che ciò che è accaduto potrebbe accaderci (Burger, 1981). Secondo l'ipotesi del mondo giusto, quindi, impegniamo il FAE nel tentativo di minimizzare la potenziale minaccia e quindi sentirci sollevati. Pensare che le azioni negative siano appannaggio delle persone malvagie o che ognuno è responsabile della propria sorte o che le cose andrebbero meglio se non ci fossero i corrotti o gli incapaci, sono modi per tranquillizzarci. Incolpare qualcuno ci consente di sviare il problema e ci permette di trascurare la realtà sociale fingendo che non esistano tutti quei fatti che vanno al di là delle azioni dei singoli e che cambiano la vita. Cerchiamo di rimettere le cose a posto per il bisogno di credere che il mondo in cui viviamo sia abbastanza giusto da poterci vivere dentro così da continuare a darci da fare, a 'muoverci' al suo interno.

Ulteriori ricerche hanno tentato di spiegare la causa del FAE evidenziando il modo in cui giudichiamo le situazioni. Gilbert (2002) ha dimostrato che piuttosto che valutare simultaneamente il comportamento e il contesto, osserviamo, identifichiamo e caratterizziamo automaticamente un comportamento particolare. Un esempio evidente è quando vediamo una persona tra le braccia di un'altra persona e dobbiamo decidere se la stessa è trasportata, supportata o rapita: solo dopo aver identificato il comportamento e aver automaticamente caratterizzato la persona (giudizio automatico) siamo in grado di apportare modifiche attraverso una attenta valutazione del contesto (Newman, 1993).

Questa modalità si aggrava quando, non avendo, sotto mano dati da cui trarre definizioni ragionevoli, ci affidiamo a convinzioni, a modelli o, peggio, a stereotipi a cui cerchiamo istintivamente di piegare la realtà dei fatti anche rischiando di commettere degli errori di ragionamento: non osserviamo la situazione con un approccio scientifico, ma secondo il senso comune, cioè secondo il nostro abituale rapporto con il mondo. Siamo psicologi ingenui. Questo perché il discorso scientifico, essendo razionale, è astratto, cerebrale, e chiede di vedere le cose ragionando logicamente. La scienza, infatti, a volte, dice cose che il senso comune non trova plausibili, poco credibili, se non addirittura in contrasto. Il discorso scientifico richiede di operare rigorosamente con concetti e relazioni tra concetti e questo può creare la difficoltà di osservare nessi concreti essendo immersi nella vita quotidiana.

Errori di attribuzione si creano, inoltre, in quanto non solo tendiamo a rimanere ancorati al pensiero concreto, ma a volte si ha una scarsa competenza metodologica che non permette di trarre le giuste conclusioni. Anche le risorse mentali hanno una influenza in quanto in condizioni di chiusura mentale tendiamo a fermarci alle attribuzioni interne, mentre se siamo più accurati tendiamo a correggerci. Infine, anche la distrazione è stata dimostrata essere un fattore influenzante nella tendenza a fare attribuzioni interne (Gilbert o Osborne, 1989).

Conseguenze del FAE

Tendiamo a credere che raramente siamo suscettibili di commettere errori di attribuzione (Pronin, 2008), tuttavia tendiamo a impegnare il FAE più volte al giorno e questo può avere implicazioni sia a breve che a lungo termine (Gilovich et al., 2013).

Ci sono situazioni in cui il FAE produce un risultato positivo o neutro. Quando, ad esempio, ci aspettiamo che una persona fallisca e questo non succede, attribuiamo il successo alla sua personalità. Inoltre, ci possono essere casi in cui la persona che commette il FAE ha in realtà espresso un corretto giudizio, come nel caso di un osservatore che giudica una persona inciampata come goffa, quando la stessa lo è davvero.

Il fatto, però, che un risultato positivo risulta più frequentemente di un risultato negativo non è sufficiente per invalidare le sue implicazioni.

Commettere il FAE in scenari che coinvolgono persone sottorappresentate potrebbe portare a stereotipi negativi che di conseguenza producono pregiudizio e persino discriminazione. Ad esempio, in un contesto occidentale dare un compito destinato a misurare l'intelligenza in due diversi gruppi etnici, uno caucasico e l'altro afro-americano, che lavorano separatamente può portare ad impiegare il FAE quando il gruppo caucasico supera il gruppo afro-americano e termina l'attività più rapidamente. Gli osservatori esterni possono attribuirlo a scarse prestazioni degli afroamericani, alla loro intelligenza inferiore adattando la propria visione degli afro-americani in modo che corrisponda ai risultati dello studio (Steele e Aronson, 1995). Ciò ha implicazioni negative sulla crescita della società e delle relazioni sociali in generale. Pertanto, comprendere perché si verifica il FAE è fondamentale per affrontare il potenziale trattamento negativo delle persone sottorappresentate nella società occidentale.

Il FAE può influenzare le relazioni. Ad esempio, se guardo qualcuno scivolare e cadere, posso credere che l'attore sia il principale responsabile dell'evento. Attribuire la responsabilità alle disposizioni dell'attore può farmi giudicare che l'attore non è una persona attenta o osservante e questo giudizio può provocare stress tra pari e vittimizzazione. L'attore che ho giudicato negligente potrebbe, infatti, provare ansia per il modo in cui ora lo considero, potrebbe sentirsi stressato perché le persone lo giudicano sulla base di un evento che è accaduto fuori dal suo controllo e che, nella realtà, non illumina elementi reali della sua personalità. Quando viene emesso un falso giudizio su una persona, la stabilità mentale ed emotiva della stessa può esserne compromessa.

Il FAE influenza lo sviluppo morale. Le ricerche suggeriscono che siamo nati con la capacità di esprimere giudizi morali, entrare in empatia e mostrare compassione e mantenere un rudimentale senso di equità e giustizia (Wynn e Bloom, 2014). In questo tendiamo, in primis, a fare affidamento sulle nostre intuizioni per poi impegnarci nel ragionamento così da portare l'intuizione verso un giudizio morale (Haidt, 2001). Gli errori di attribuzione possono, in alcuni casi, influire negativamente sulle intuizioni umane inducendo una persona a dare giudizi imprecisi sulle situazioni e impegnarsi in ragionamenti morali post hoc utilizzando informazioni inaccurate ricevute da osservazioni inesatte legate alla sopravvalutazione della responsabilità delle persone ed ad una sottostima dell'influenza delle situazioni (Berry e Frederickson, 2015).

Utilizziamo il FAE per mantenere ordine nella nostra mente e un bias cui spesso ricorriamo è l'auto-convalida o errore di persistenza: restiamo ancorati alla nostra idea anche di fronte all'evidenza contraria (Lord, Lepper e Preston, 1984). Questo sia perché in questo modo il mondo rimane giusto, sia per non far incrinare quella fiducia in noi stessi che ci fa credere che saremo sempre fedeli ai nostri principi e seguiremo sempre le nostre traiettorie di vita. Inoltre, con l'auto-convalida ci convinciamo che grazie alle nostre capacità le cose procederanno sempre nel verso giusto così da non commettere errori e non scontrarsi in avversità, a prescindere dalle circostanze. Le convinzioni, però, generano aspettative, che generano comportamenti che a loro volta aumentano la probabilità che si verifichi proprio ciò che ci aspettiamo. Il processo è inconsapevole e rientra nel fenomeno che il sociologo statunitense Merton (1948) ha chiamato profezia che si autoadempie. Se penso che l'altro sia gentile, lo tratto con gentilezza e questo lo porterà ad essere davvero gentile con me e, non considerando quanto abbiamo indotto, lo prendiamo come una prova evidente della nostra convinzione. Come dice il Teorema di Thomas (da cui Merton prese ispirazione), "Se gli uomini definiscono certe situazioni come reali, esse sono reali nelle loro conseguenze". Esempi di profezie autoavverantisi abbondano nella teoria della dissonanza cognitiva e nella correlata teoria dell'autopercezione. Le persone cambiano spesso il loro atteggiamento per allinearsi a ciò che professano pubblicamente.

Nel complesso l'errore fondamentale di attribuzione ci aiuta ad avere una visione del mondo che ci fa sentire bene e ci tranquillizza, ma ci impedisce di decifrare la realtà e cogliere le sue dinamiche. Così riduce le nostre capacità di incidere efficacemente sulle faccende della nostra vita e sui contesti sociali in cui siamo.

La complessità attribuzionale

Con la tesi che i comportamenti sono dettati dalle situazioni, gli psicologi sociali hanno messo in discussione l'idea radicata (sia nel senso comune che in psicologia) che possiamo prevedere ciò che un individuo fa da quel che è. Si è quindi aperto un dibattito tra *disposizionisti* (che ponevano l'attenzione alle inclinazioni individuali nelle scelte di giudizio) e *situazionisti* (più attenti ai condizionamenti ambientali). Una grande mole di lavori evidenzia chiaramente che gli uni e gli altri hanno torto in quanto per spiegare adeguatamente i comportamenti occorre essere *interazionisti* cioè considerare l'intreccio di variabili personali e situazionali che entrano in gioco nelle diverse situazioni.

La capacità di attribuire ai comportamenti delle persone a fattori sia interni che esterni che si combinano tra loro e che spingono le stesse ad agire in uno specifico modo, prende il nome di complessità attribuzionale. La complessità attribuzionale richiede di avere un pensiero multifattoriale. Quando spieghiamo un comportamento dobbiamo infatti chiamare in causa più fattori, vuoi interni, vuoi esterni, e considerare i nessi tra i vari fattori, guardare a un intreccio, non fissarsi su un elemento. Richiede anche abilità di metacognizione, dato che solo riflettendo sui nostri ragionamenti, consapevoli dell'importanza della complessità, riusciamo a dare spiegazioni del genere.

Oggi si ritiene che la complessità attribuzionale sia un'abilità importante specie in attività gestionali, come quelle dei manager o di chi comunque ha responsabilità direzionali ed è chiamato a prendere decisioni che coinvolgono altri. Disponiamo di test per misurare il grado di complessità attribuzionale delle persone. L'ACS (*Attributional Complexity Scale*) è un test di 28 item (Navarro, 2017), che consente di valutare 6 dimensioni: motivazione e interesse, preferenza per spiegazioni complesse, metacognizione, consapevolezza delle interazioni, tendenza ad astrarre e fare più attribuzioni esterne astratte.

Un pensiero impegnativo ma vantaggioso

Cominciare a riflettere sull'errore fondamentale di attribuzione ci evidenzia come il contesto influisca sui nostri comportamenti più di quanto immaginiamo. Incominciare a spiegare i comportamenti con attribuzioni complesse significa auto-riflettere sui fenomeni e quindi mettere in atto azioni metacognitive. Significa che non arriviamo ad una conclusione tramite scorciatoie frutto dell'evoluzione, dell'esperienza e del super-apprendimento, ma cerchiamo di agire in modo non automatico. Questa modalità di procedere risulta particolarmente importante in questo momento di pandemia che attiva il nostro bisogno di coerenza, il nostro bisogno di dare ordine alla situazione (che in questo momento, oltre ad essere complessa, non ha parametri di riferimento) e ci porta verso una avversione al rischio a causa degli effetti dell'emergenza.

Abbiamo osservato come rimanere ancorati al senso comune fa sì che molti problemi rimangano irrisolti e molte informazioni e strumenti disponibili restino inutilizzati. Diventa, invece, importante avere un approccio scientifico alla vita. Occorre metterci in discussione, rivedere convinzioni cui teniamo e che magari sono radicate nella nostra cultura e diffusamente condivise, nonostante non siano accettate scientificamente. Il discorso scientifico, infatti, a volte porta fuori dal sistema di credenze che abbiamo consolidato con l'esperienza e che riteniamo sia il mondo reale. Peraltro, per acquisire informazioni scientifiche e integrarle adeguatamente sembra che conti relativamente poco il livello di istruzione di partenza, al contrario di quello che si può credere. La cosa importante è, in realtà, essere motivati e avere la voglia di sforzarsi efficacemente.

Da ricordare che l'approccio scientifico alla vita è una meta-abilità a sua volta legata ad altri skills quali la capacità di astrazione, di far ricorso alla logica, di essere capaci di senso critico, di saper fare analisi e sintesi delle informazioni.

Avere, quindi, un approccio scientifico alla vita è sicuramente più impegnativo, ma allo stesso tempo è sicuramente più vantaggioso e produttivo in quanto permette di giungere a conclusioni più coerenti con la realtà che si sta osservando.

Concludendo, si evince che prima di formulare un giudizio occorre sforzarsi di essere obiettivi. Per fare questo oltre alla motivazione di accuratezza, che ci spinge verso una analisi più elaborata, occorre anche prendere atto delle tendenze della nostra mente e cercare di contrastarle. La convinzione, infatti, che la nostra mente lasciata a se stessa trovi la via della verità è errata. Fondamentale è la necessità di conoscere e controllare lo strumento intellettuale e l'utilizzo della logica per evitare di attuare dei preconcetti o scorciatoie mentali che portano a offuscare la mente e confermare teorie fallaci.

RIFERIMENTI

- Berry Z., e Frederickson J. (2015). Explanations and implications of the fundamental attribution error: a review and proposal. *Journal of Integrated Social Sciences*, 5(1):44-57.
- Bianchi A., Di Giovanni P., e Di Giovanni E. (2016), Capire la scienza. Primo passo per un approccio scientifico alla vita. *I quaderni dell'empowerment*. Really New Minds.
- Burger, J.M. (1981). Motivational biases in the attribution of responsibility for an accident: A meta-analysis of the defensive-attribution hypothesis. *Psychological Bulletin*, 90(3):496–512.
- Chiu C., Morris M.W., Hong Y., e Menon T. (2000). Motivated cultural cognition: The impact of implicit cultural theories on dispositional attribution varies as a function of need for closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(2):247–259.
- Cialdini R.B., Darby B.L. e Vincent J.E. (1973). Transgression and altruism: A case for hedonism. *Journal of Experimental Social Psychology*, 9 (6):502-516.
- Darley J.M. e Batson C.D. (1973). "From Jerusalem to Jericho": A study of situational and dispositional variables in helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 27(1):100–108.
- Di Giovanni P. (2007). *Psicologia della comunicazione*. Zanichelli Editore, Bologna.
- Fischer P., Krueger J.I., Greitemeyer T., Vogrincic C., Kastenmüller A., Frey D., Heene M., Wicher M., e Kainbacher M. (2011). The bystander-effect: A meta-analytic review on bystander intervention in dangerous and non-dangerous emergencies. *Psychological Bulletin*, 137(4):517-537.
- Follett K.J., e Hess T.M. (2002). Aging, Cognitive Complexity, and the Fundamental Attribution Error. *The Journals of Gerontology*, 57(4):P312–P323.
- Gilbert D.T. e Osborne R.E. (1989). Thinking backward: Some curable and incurable consequences of cognitive busyness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(6), 940–949.
- Gilbert, D.T. (2002). Inferential correction. In T. Gilovich, D. Griffin, D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment* (pp. 167–184). New York, NY: Cambridge University Press.
- Gilovich, T., Keltner, D., Chen, S., e Nisbett, R. (2013). *Social psychology* (3rd ed.). New York, NY: W. W. Norton & Company.
- Haidt J. (2001). The emotional dog and its rational tail: A social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108(4):814.

- Harris M.B., Benson S.M. e Hall C.M., (1975). The Effects of Confession on Altruism. *The Journal of Social Psychology* 96 (2):187-192.
- Hartshorne H., e May M. A., Character Education Inquiry, Teachers College, Columbia University, & The Institute of Social and Religious Research. (1928). *Studies in the nature of character, [part] 1: Studies in deceit: book 1, General methods and results; book 2, Statistical methods and results.* MacMillan Co.
- Hartshorne H., May M. A., e Maller J. B. (1929). *Studies in the nature of character, II Studies in service and self-control.* MacMillan Co.
- Heider F. (1958). The naive analysis of action. In Heider F., *The psychology of interpersonal relations* (p. 79–124). John Wiley & Sons Inc.
- Hooper N., Erdoganb A., Keen G., Lawton G., e McHugh L. (2015). Perspective taking reduces the fundamental attribution error. *Journal of Contextual Behavioral Science* 4 (2):69-72.
- Isen A.M. e Levin P.F. (1972). Effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 21(3):384–388.
- Jellison G.M. e Green J. (1981). A self-presentation approach to the fundamental attribution error: The norm of internality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40(4):643–649.
- Jones E. e Harris V. (1967). The attribution of attitudes. *Journal of Experimental Social Psychology* 3, (1):1-24.
- Kulik J.A. (1983). Confirmatory attribution and the perpetuation of social beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44(6):1171–1181.
- Lord C.G., Lepper M.R. e Preston E. (1984). Considering the opposite: A corrective strategy for social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(6):1231–1243.
- Menon T., Morris M.W., Chiu C., e Hong Y. (1999). Culture and the construal of agency: Attribution to individual versus group dispositions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(5):701–717.
- Merton RK. (1948). The Self-Fulfilling Prophecy. *The Antioch Review*, 8 (2):193-210.
- Navarro M.A. (2017). Attributional Complexity Scale (ACS) In *The Sourcebook of Listening Research: Methodology and Measures* Editor Worthington D.L., Bodie G.D. Wiley online library.
- Newman, L.S. (1993). How individualists interpret behavior: Idiocentrism and spontaneous trait inference. *Social Cognition*, 11(2):243–269.
- Pronin E. (2008). How we see ourselves and how we see others. *Science*, 320(5880):1177–1180.
- Richard F.D., Bond C.F., e Stokes-Zoota J.J. (2003). One Hundred Years of Social. *Psychology Quantitatively Described*, 7 (4):331-363.
- Ross L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, 10:173–219.
- Steele C.M. e Aronson J. (1995). Stereotype Threat and the Intellectual Test-Performance of African-Americans. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(5):797–811.
- Walster, E. (1966). Assignment of responsibility for an accident. *Journal of Personality and Social Psychology*, 3(1):73–79.

Wynn K. e Bloom P. (2014). The moral baby. In M. Killen, J. G. Smetana, M. Killen, J. G. Smetana (Eds.), *Handbook of moral development* (2nd ed.) (pp. 435-453). New York, NY: Psychology Press.

Zimbardo PG. (2007). *The Lucifer Effect: understanding of good people turn evil*. New York: Random House Inc. Trad. it. *L'effetto Lucifero. Cattivi si diventa?* Milano: Raffaello Cortina, 2008.



coscientization

luglio 2020

so che non so

