

PSICOLOGIA della COMUNICAZIONE INTERCULTURALE

2016-2017

Anna Borghi

annamaria.borghi@unibo.it

Sito web: <http://lalar.istc.cnr.it/borghi>



Studio solo di WEIRD



WEIRD – Western Educated Industrialized Rich

Democratic (Henrich, Heine, Norenzayan, BBS, 2010; Nature 2010)



Psicologia sperimentale, economia: campioni spesso formati esclusivamente da WEIRD



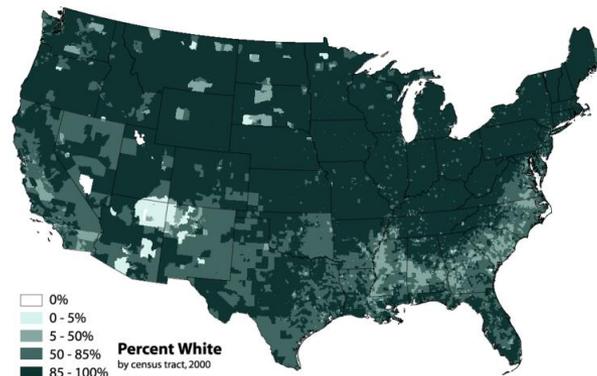
Psicologia: 70% delle citazioni dagli USA (in chimica 37%)



Psicologia: 96% dei soggetti di paesi occidentali (12% della popolazione mondiale)



Assunto sottostante: I processi cognitivi sono universali



WEIRD: sono outliers, eccezioni

- Analisi di esperimenti confrontando:
 - Persone di **società moderne industrializzate** vs. di **società di piccola scala**
 - Persone delle società **occidentali** vs. non occidentali
 - **Nord-americani** vs. membri di altre società occidentali
 - **Americani universitari** vs. non universitari

© Original Artist
Reproduction rights obtainable from
www.CartoonStock.com



"I suppose it's what they mean by
cultural diversity."

Henrich, Heine, & Norenzayan, *BBS*, 2010

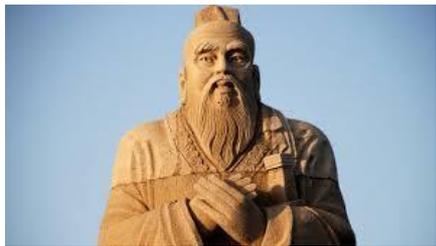
WEIRD: sono outliers, eccezioni

123

- Differenze, dovute all'adattamento ad ambienti culturali differenti:
 - ◆ **Ragionamento:** **olistico** (Oriente) vs. **analitico** (Occidente, tendenza più marcata in NordAmerica che in Europa)
 - ◆ **Comportamento sociale:** Es. **Ultimatum game**: un partecipante decide quanto assegnare di una data somma ad un altro, che può accettare o rifiutare (Osterbeek et al., 2004).
 - ◆ Occidentali: tendenza a dividere equamente la somma e a rifiutare le offerte basse.
 - ◆ Società di piccola scala, non di mercato: nè punizione di chi offre poco nè tendenza a dividere equamente.
 - ◆ **Abilità numerica:** es. Piraha dell'Amazzonia: **lingua** con numerali fino a 3. Sono meno abili nel distinguere grandi quantità ma non hanno problemi con le approssimazioni.

Differenze tra occidentali e non occidentali

Occidente e oriente: individuo e società



- Comportamento sociale.
- Alla base, **Filosofi Cinesi e greci**: diverse pratiche sociali.
- Cinesi: relazioni complesse con famiglia, villaggio, rappresentanti dello stato. Socialmente interdipendente, necessità di minimizzare i contrasti sociali. **“in the Confucian human-centered philosophy man cannot exist alone; all action must be in the form of interaction between man and man”** (Hu Shi)
- Greci: indipendenti, con meno e meno complesse relazioni sociali. Individualismo e autonomia come valori, più focus sugli oggetti in virtù dei loro scopi.
- (Hall: low context vs. high context societies)

Occidente e oriente: individuo e società



- Durante lo **sviluppo**
 - **Bambini occidentali**: raramente dormono nello stesso letto con i genitori, a volte anche in stanze diverse. Raro per i bambini asiatici
 - **Bambini cinesi**: spesso circondati da adulti di molte generazioni; giapponesi: quasi sempre con la madre
 - **Madri nord-americane**: gioco con i bimbi incentrando l'attenzione sugli **oggetti** (“see the truck; it has nice wheels”); madri Giapponesi focus su **sentimenti e relazioni** (“when you throw your truck, the wall says, ‘ouch’”).



Occidente e oriente: attribuzioni causali

- ◆ Morris e Peng (1994) and Lee *et al.* (1996)
NordAmericani: spiegano **assassinii ed eventi sportivi** facendo riferimento all'**individuo** e alle sue caratteristiche, Cinesi e Hong Kong: riferimento a fattori **contestuali**, anche storici.
- ◆ Morris and Peng (1994): cartoon di un pesce che si muove in relazione ad un gruppo di pesci. **Cinesi**: comportamento determinato da **fattori esterni**. **NordAmericani**: dovuto a **fattori interni**. Es. Pesce che si muove avanti agli altri: **leader** (fattore interno) o **cacciato dagli altri** (fattore esterno)?

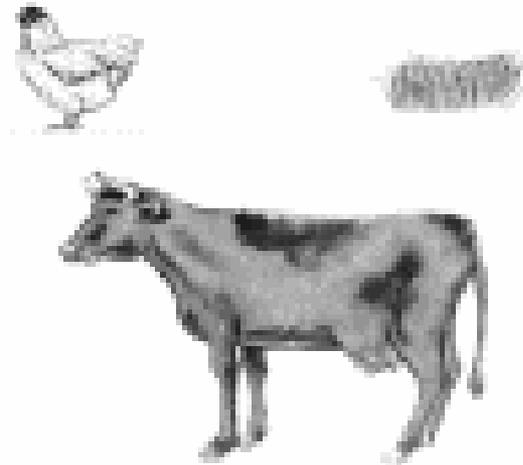


Occidente e oriente: categorizzazione

Quali vanno insieme?

Bambini **Cinesi e Americani**.

- Americani: mettono assieme gallina e mucca: “both are animals.”
- Bambini cinesi: mucca e fieno “the cow eats the grass.”
- Relazioni **tassonomiche vs. tematiche (contesto)**



Chiu, 1972

Occidente e oriente: categorizzazione

Partecipanti: Statunitensi e Cinesi che parlano inglese

- Cinesi: Bilinguismo tardivo (Taiwan, China)
- Cinesi: Bilinguismo precoce (Hong Kong, Singapore)

Compito: triadi di parole: es. monkeys, bananas, panda: quali sono tra loro le 2 più relate che vanno insieme?

- Raggruppamenti codificati come tematici (es. monkeys eat bananas) vs. categoriali (es. monkeys and pandas are animals)

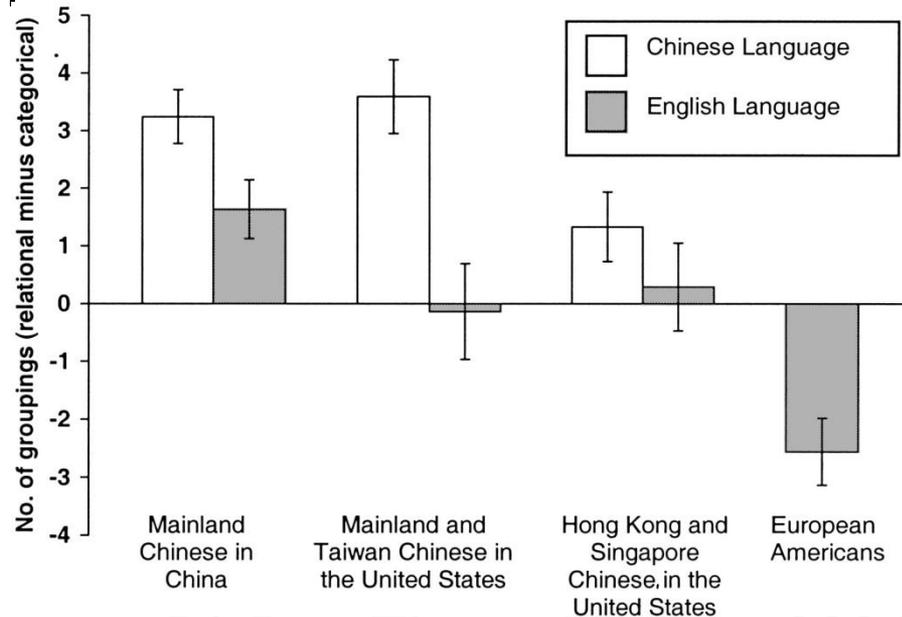


Li-Jun, Zhang, Nisbett, 2004

Occidente e oriente: categorizzazione

Risultati:

- Statunitensi: prevalenza dell'organizzazione tassonomica; Cinesi: prevalenza di quella tematica
- Effetto della lingua: cinesi della Cina e di Taiwan in inglese producono più relazioni tassonomiche



Li-Jun, Zhang, Nisbett, 2004



Occidente e oriente: categorizzazione



Partecipanti: Studenti USA con forte background culturale Cinese

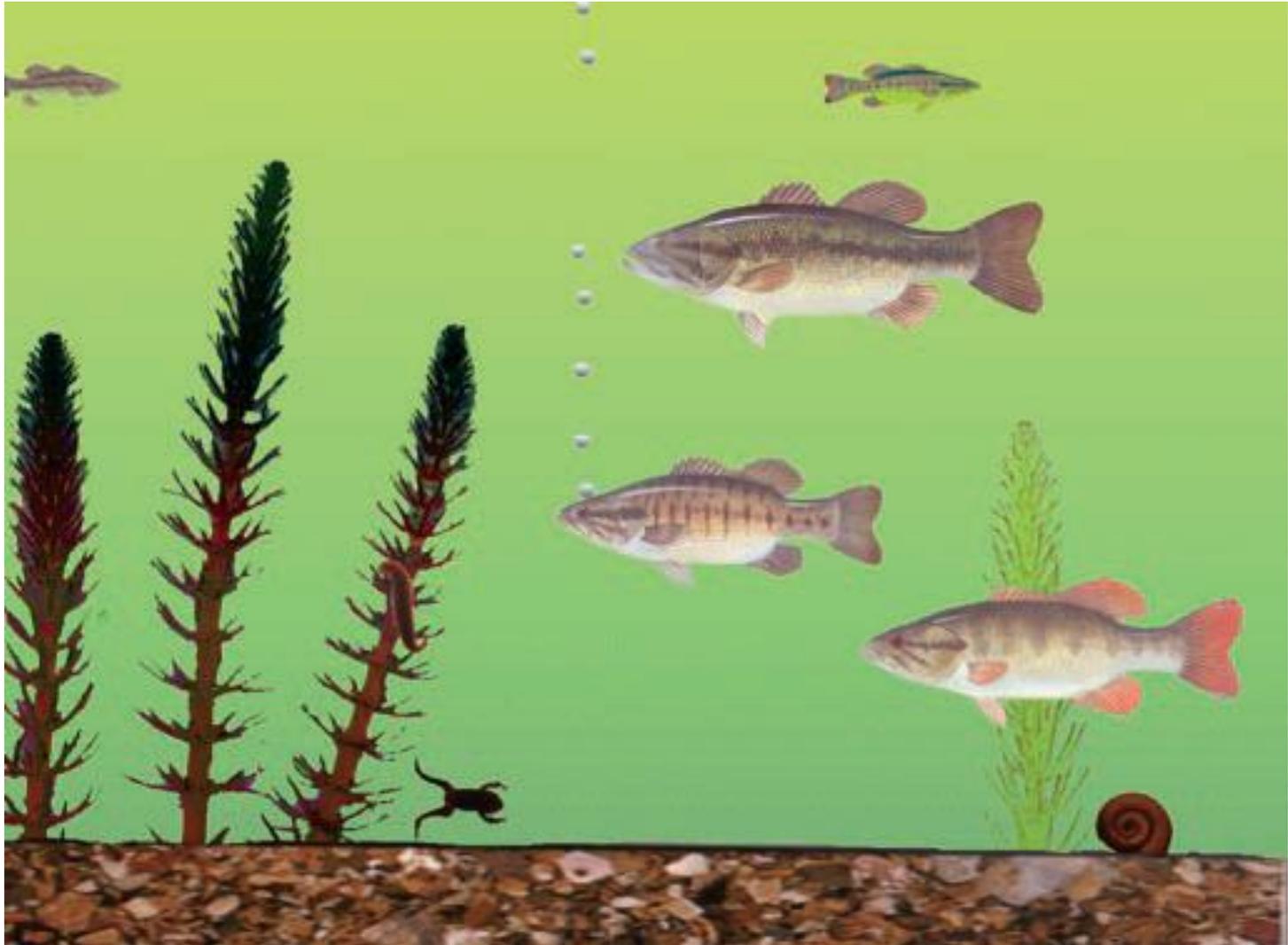
Figure con raggruppamento categoriale vs. tematico: Es. bag, money, back-pack. Es. pipe, cigar, ashtray. Bus, car, tire.

Compito: «Which two pictures go together the best?»

Scelte: Cinesi: 48% tem., 52% categ., USA: 30% tem., 68% categ.

Esperimento 2: prime con immagine (es. tire) seguita da parola target relata o no (es. bus vs. elephant); le parole target hanno relazione categoriale o tematica.

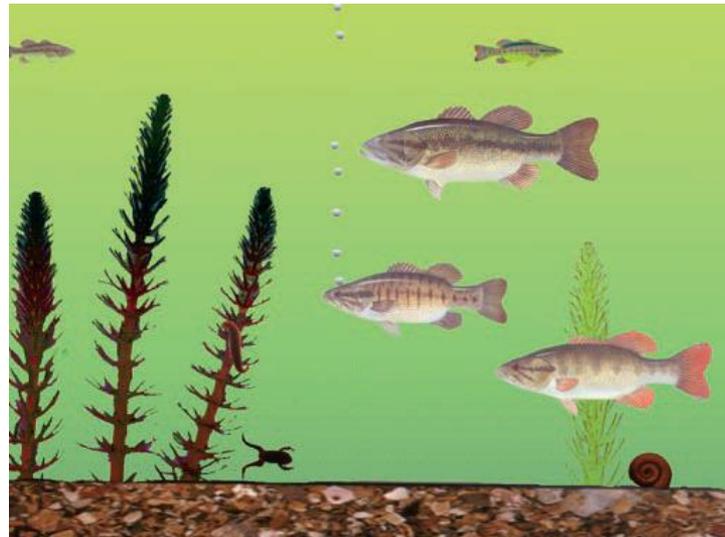
RT: Tem: cinesi 885, USA 764; Categ: cinesi 881, USA 723; coppie ripetute (controllo) nessuna differenza: cinesi 576, USA 561



Occidente e oriente: Attenzione al contesto

Partecipanti **giapponesi** e **americani**

- Studio 1 - Presentazione di scene subacquee animate, riportano il contenuto. Codifica: menzionano uno degli oggetti salienti (salienti = più grandi, che si muovono più di fretta) o il campo (es. colore dell'acqua, oggetti non in movimento)? Americani: più attenzione agli **oggetti**. Giapponesi, 2 volte più spesso degli Americani attenzione al **campo**.

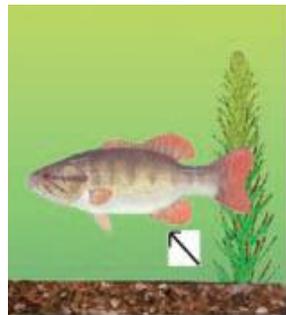


Masuda e Nisbett, 2001

Occidente e oriente: Attenzione al contesto

Poi compito di **riconoscimento**: vengono loro mostrati gli oggetti già visti insieme ad oggetti nuovi nello stesso contesto o in contesto differente.

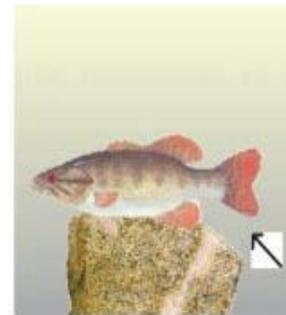
- I **giapponesi** riconoscono gli oggetti meglio se presentati nel **contesto originario**
- Gli americani **non** subiscono l'influenza del **contesto**



Fish with Original
Background



Fish with No
Background



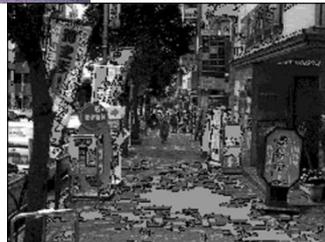
Fish With
Novel Background

Masuda e Nisbett, 2001

Occidente e oriente: Attenzione al contesto

Partecipanti **giapponesi e americani**. **Change blindness**.

- Vignette animate. Es. Cambiamento del **tetto** degli oggetti vs. cambiamento degli edifici sullo **sfondo**.
- Salienza degli **oggetti** delle città occidentali, salienza del **contesto** di quelle orientali. Più oggetti e affordance nelle scene delle città asiatiche.

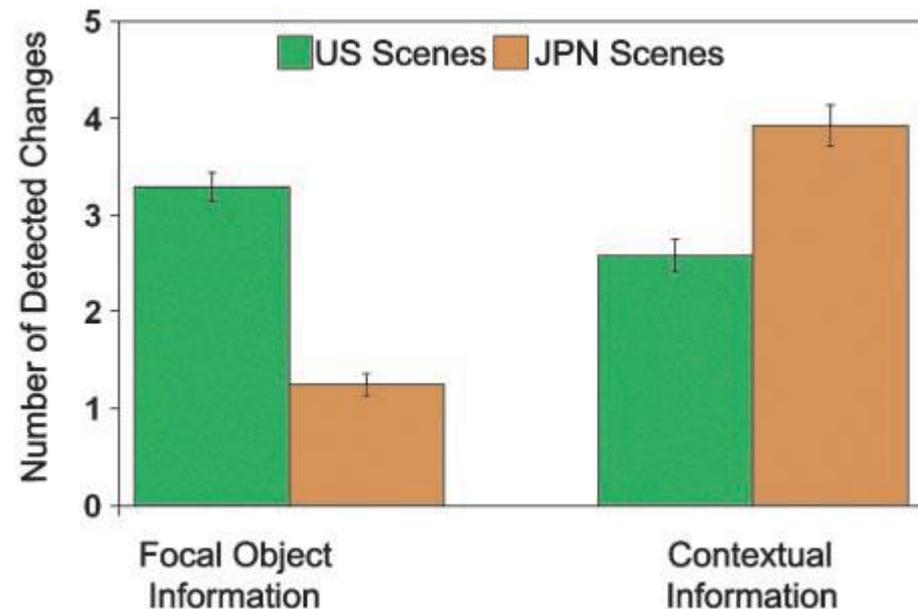
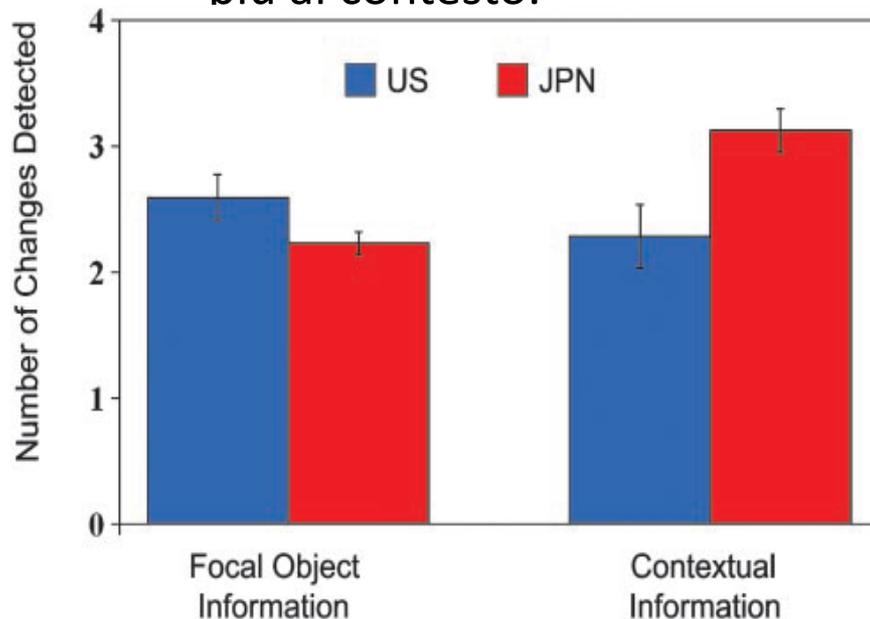


Masuda e Nisbett, 2001

Occidente e oriente: Attenzione al contesto

Partecipanti **giapponesi e americani**. **Change blindness**.

- USA: più sensibili a salienza degli oggetti, Giapponesi a informazione contestuale
- Nelle scene USA, tutti più attenzione agli oggetti, nelle scene giapponesi più al contesto.



Occidente e oriente: Attenzione al contesto

Giapponesi e americani. Change blindness.

- Arte: differente modo di ritrarre: la persona o la persona con lo sfondo.

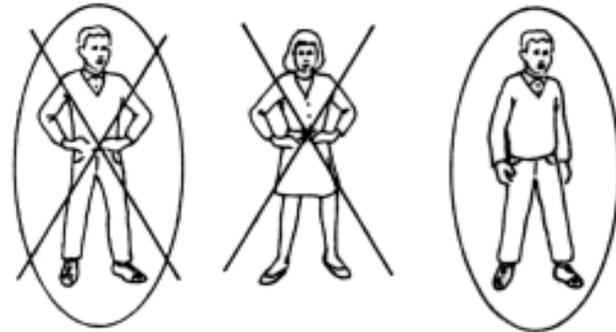
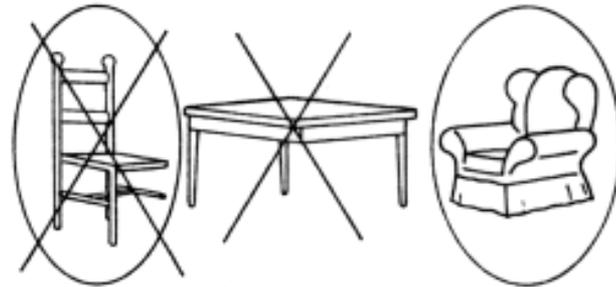


Nisbett & Masuda, 2003

Occidente e oriente: tipo di ragionamento

Analitico-globale, ovvero levellers vs. sharpeners – Riconoscimento attraverso analisi delle caratteristiche

Quali elementi metti in coppia?



X analitico (entrambi di legno, a entrambi manca una gamba, hanno le mani sui fianchi), 0 globale (stanno bene insieme, sono entrambi ragazzi)

Occidentali e non: ragionamento olistico vs. analitico

Dipendenza-indipendenza dal campo (estroversione-introversione) – legato ad analitico / globale

- *'Embedded figure test (EFT)'*: chi ha difficoltà a rilevare un target in una figura complessa è 'dipendente dal campo'. Caratteristica che non riguarda solo la percezione ma anche la soluzione di problemi

Nisbett (2003): gli **occidentali** prestano più attenzione **all'oggetto che al campo**, spiegano il comportamento in modo più decontestualizzato



Occidentali e non: categorizzazione e contesto

Esperimento sulla categorizzazione

- Gruppi di 4 oggetti con oggetto target. Es. Fiori.
- Gruppo 1: condividono molti tratti, ma tutti diversi (petali, corolla, etc.),
- Gruppo 2: è più simile nell'insieme, ma nessun tratto comune.
- Regola unidimensionale vs. somiglianza di famiglia.
- Americani di origine europea: regola unidimensionale;
- Asiatici e Americani di origine asiatica: somiglianza di famiglia



Norenzayan et al., 2000

Occidentali e non: effetto sorpresa



Partecipanti: Coreani vs. Statunitensi

- **Procedura:** leggono che una ricerca scientifica ha rivelato che le persone più ottimiste / più realiste hanno una migliore salute mentale, e valutano quanto il risultato è sorprendente.
- Poi viene loro detto che c'era un errore ed era il contrario: ottimista vs. realista
- I coreani riportano meno **sorpresa** nell'apprendere che la ricerca supporta la visione più implausibile (realista anziché ottimista) – Non ci sono differenze per la visione più plausibile
- Coreani: teorie epistemologiche meno specificate e più generali?

Choi & Nisbett, 2001

WEIRD e non weird: concetto di sè

Persone di società occidentali vs.
non occidentali

Concetto di sè

- Occidentali: australiani, americani, canadesi, svedesi: self inteso in termini di **caratteristiche psicologiche, meno di ruoli**
- differenza da non occidentali (indiani d'America, malesiani, popolazioni Asia est etc. (Heine, 2008)



Occidentali e non: concetto di sé – auto-valutazione

Visione positiva del sé:

- molto più diffusa nelle società **occidentali**.

Molto meno diffusa tra

- messicani,
- cileni,
- indiani d'America,
- e quasi nulla tra **asiatici dell'est**.

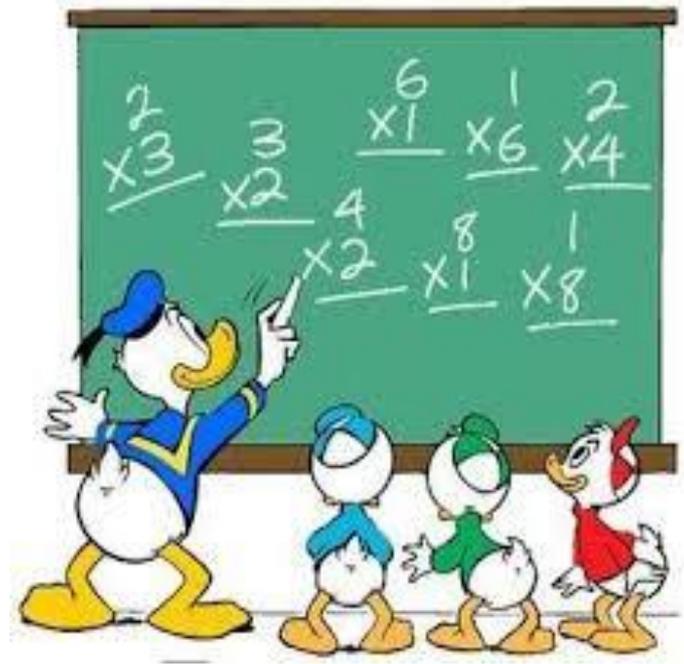


Occidentali e non: concetto di sé – auto-valutazione

Esempi:

- bambini asiatici: altissimi punteggi di matematica (Ms=661 Cinesi Taipei, 627 Hong Kong, 634 Giappone, 650 Corea) e molto più alti degli Americani (M=534).
- Ma **confidenza molto minore** nella propria capacità matematica (26% Taipei, 30% Hong Kong, 17% Giappone, 30% Corea) rispetto agli Americani (51%)

(Mullis et al. 2004).



Occidentali e non: concetto di sé – rapporto tra scelta e azione

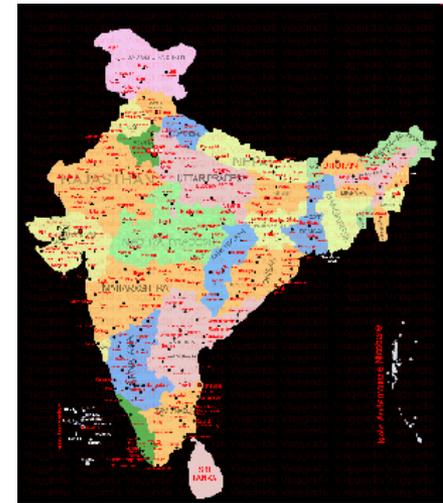
Confronto tra Nord-Americani di classe media e Indiani nella scelta di **prodotti di consumo**.

- Indiani: **più lenti nello scegliere**, **meno** inclini a scegliere in base alle loro **preferenze personali**, meno motivati a esprimere le loro preferenze.
- Forte legame tra preferenze e scelte: Non si tratta di una caratteristica universale.



2 diversi **modelli dell'agency**:

- (adottato dai nord Americani): modello **dell'agency disgiunto (disjoint agency)**: gli individui scelgono sulla base delle loro **preferenze personali**
- (adottato dagli Indiani) modello dell'agency congiunto (**conjoint agency**) : l'azione risponde ai desideri e alle aspettative di **persone importanti** (autorità), questo può porre vincoli sulle preferenze individuali.



Savani, Markus e Conner, 2008

Occidentali e non: concetto di sé – rapporto tra scelta e azione

- ◆ **Campione:** Studenti universitari **Indiani vs. statunitensi.**
- ◆ **Compito:** osservazione di un **video** in cui un Indiano d'America esegue delle **azioni in un appartamento** (si versa del succo d'arancia, ascolta musica, lavora al computer etc.)
- ◆ **Procedura.** 2 condizioni: **di scelta** (premi un pulsante ogni volta che l'attore compie una scelta) e di **controllo** (ogni volta che l'attore tocca un oggetto).

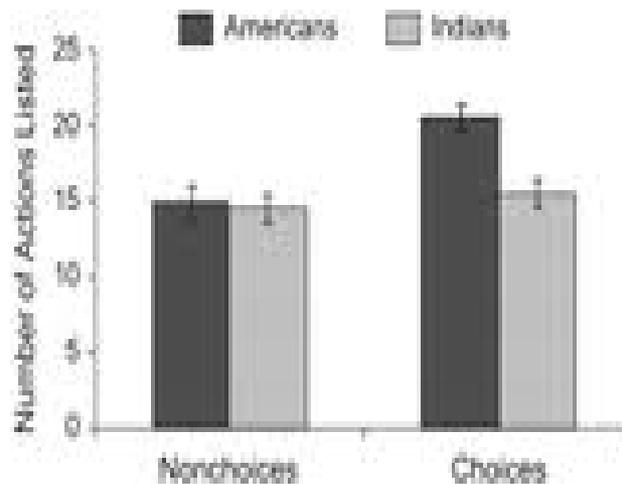


È una
scelta???

Savani, Markus, Naidu, Kumar, e Berlia,
2010, Psychological Science

Occidentali e non: concetto di sé – rapporto tra scelta e azione

- **Risultati:** condizione **di scelta**: gli Statunitensi indentificano più azioni come scelte.
- Quindi: tendenza degli **americani** a costruire come **scelte anche le azioni meno rilevanti**.



È una
scelta???

Savani, Markus, Naidu, Kumar, e Berlia,
2010, Psychological Science

Occidentali e non: concetto di sé – rapporto tra scelta e azione

Studenti universitari Indiani vs. statunitensi.
E le azioni di rilievo?

- Compito: **ricordare azioni recenti nella loro vita** (es. voto: quale partito politico sostieni?) e verificare se si trattava di una scelta (scelta mia) o meno (non potevo farne a meno)
- Risultati: differenze **Indiani / Statunitensi**
- Differente modello di agency di riferimento.

SIAMO IMPAURITI,
INCERTI E CONFUSI.
CONDIZIONI OTTIMALI
PER ANDARE A VOTARE.



Savani, Markus, Naidu, Kumar, e Berlia,
2010, Psychological Science

Occidentali e orientali: come intendono l'apprendimento

- **Studenti NordAmericani e Cinesi.** Generazione di termini sull'**apprendimento**: termini relativi a pensiero, processi mentali maggioranza US, Cinesi 9%; Cinesi più termini relati a memoria, copiare, seguire istruzioni.
- **Cinesi: focus sulla memoria:** “can even recite something backwards; prose flows from the mouth; (be) a living dictionary.” Focus sull’impegno: “always have a book in one’s hand,” “put one’s heart into one’s study,” “keep on learning as long as you live.”
- **NordAmericani: focus sulla novità** “free thinking,” “challenging assumptions,” “critical thinking,” and “learning by doing and hands on.”
- **Americani: volontà di “challenge assumptions,”;**
- **Cinesi: “respect one’s teachers and value the principles”**
- **Apprendimento individuale vs. sociale**



Occidentali e orientali: come intendono l'apprendimento

- **Cinesi:** **memoria** cruciale per l'insegnamento della **matematica**: tavola delle moltiplicazioni, formule etc.
- **“Do you prefer subjects where you have to memorize facts or subjects where you have to solve problems or make up your own mind?”** 71.8% **Anglo-Cinesi** di 13-17 anni preferiscono memorizzare, solo 6% risolvere problemi (Woodrow and Sham 2001). **Anglo-Europei:** stessa percentuale per solve problems, make up your own mind, mentre memorizzazione meno rilevante.
- **“I learn best when I memorize things by heart,”** vero per 82.6% di Anglo-Cinesi e 26.5% di Anglo-Europei.
- **“learning facts and details about things rather than trying to understand them.”** preferito da 83.3% di Anglo-Cinesi e 30.5% di Anglo-Europei
- Anglo-Cinesi 90% preferiscono **insegnanti che preparano appunti**, 80% degli Anglo-Europei preferiscono insegnanti che **promuovono discussioni in classe**.



Zhang & Dai, 2004

Occidentali e orientali: come intendono l'apprendimento

- **Asilo. Semplici addizioni.**
- **Scuola materna.** Bambini NordAmericani: più **memorizzazione e conteggio con le dita**, Cinesi: più **conteggio verbale**.
- **Classe prima:** aumenta l'aumento di strategia basata sulla memorizzazione per i Cinesi, diventa quasi unica in classe seconda e terza.
- **Americani:** continuano con una combinazione di conto + memorizzazione, fanno molti più errori di memoria.
- **Insegnanti:** in Cina stesso programma, maggiore uniformità nella pratica di insegnamento, lavoro collettivo. Gli insegnanti danno molte **istruzioni in più**, meno apprendimento libero.
- **Apprendimento sociale vs. individuale**



Occidentali e non: tendenza al conformismo

- Americani vs. Asiatici dell'Est
- **Procedura:** i partecipanti riempiono un questionario in laboratorio (filler). Poi lo sperimentatore estrae **5 penne** a caso, da dare come regalo per aver collaborato. Almeno una è di **colore diverso dalle altre**.
- Scelta di penne: colore comune vs. insolito.
- **Risultati:** tendenza degli **Americani** (74%) a scegliere il colore insolito, degli **Asiatici** a scegliere una penna tra le altre (24% scelgono il colore insolito).



Occidentali e non: tendenza al conformismo

- **Americani vs. Asiatici dell'Est**
- Valori statunitensi: libertà, diritti individuali
- Valori asiatici: conformità alle norme di gruppo (non vissute come un peso, ma come modo per sentirsi vicini agli altri)
- Es. Scelta di **penne**
- Asiatici: preferenza per target uniformi.
- Europei: preferenza per target unici / originali



differenze tra americani e altri
occidentali e differenze tra
sottogruppi di americani

Americani e altri occidentali

- Eredità culturale comune USA-Europa occidentale
- Ma differenza: solo USA storia di insediamento in un nuovo continente
- Americani più individualisti
- Libertà e auto-sufficienza valori di riferimento
- Unica società occidentale senza un movimento socialista forte
- No stato sociale: si vedano il sistema sanitario e pensionistico



Nord-americani e altri occidentali

- Preferenza per molte opportunità di scelta (es. Gusti, menu): grande valore **alla scelta**
- Confronto USA-altre 6 culture occidentali:
Preferenza per 50 anzichè 10 Gusti del gelato:
Preferenza per un maggior numero di opzioni nei menu dei ristoranti (Rozin et al., 2006)
- **Scarse ricerche comparative statunitensi / altri occidentali: outlier tra outlier?**





Nord-americani e altri occidentali

- Importanza del sè, inteso come indipendente, non in relazione con altri
- **Relazioni sociali:** Duffy et al. (2008): invitano i partecipanti a fare un sociogramma delle proprie relazioni sociali, con cerchi. USA: cerchi più grandi per sè che per i propri amici rispetto ai membri di altre culture occidentali.
- Confronto partecipanti US con inglesi, tedeschi e giapponesi (Kytaïama et al., 2006): US differiscono rispetto sia ai giapponesi che (meno) agli europei in:
 - Attenzione più analitica
 - Emozioni associate con indipendenza
 - Felicità associata a successo personale
 - Forte senso del sè
 - Ma non differiscono dagli europei in bias distribuzionale (osservazione di vignette con comportamenti socialmente utili/dannosi e valutazione)



Nord-americani e altri occidentali



Kytaiana et al., 2006: confronto tra **inglesi, tedeschi, statunitensi e giapponesi**

Ai partecipanti vengono forniti 3 tipi di situazioni:

Sociali: “having a positive relation with friends”; **Relate a studio/lavoro:** “being overloaded with work”; **Relate al sè/corpo:** “being caught in a traffic jam”.
Riportano quando hanno avuto queste esperienze l’ultima volta, poi valutare quanto hanno avuto esperienza di emozioni:

- Socially engaging e positive (senso di connessione con gli altri, amicizia)
- Socially engaging e negative (vergogna, colpa)
- Socially disengaging e positive (orgoglio, senso di superiorità)
- Socially disengaging e negative (frustrazione, rabbia)
- I 3 gruppi occidentali riportano **più emozioni disengaging**, ma US più degli altri.
- Senso di **felicità** attribuito per gli USA a disengaging e positive: diversi dai giapponesi, in parte dai tedeschi, = inglesi.
- Importante: non correlazione

Nord-americani e altri occidentali

- **Stile di pensiero:** USA: più **analitici** nei confronti sia con soggetti inglesi e tedeschi sia rispetto ai giapponesi (Kitayama et al., 2009)
- **Paura della morte:** tendenza a difendere la propria visione del mondo più di altre culture di fronte al timore della morte (Burke et al., 2010)
- **Comunicazione più diretta** (es. Contesti lavorativi)
- Maggiore separazione **mondo del lavoro / esterno**, disincentivate le amicizie sul lavoro, forte incentivo per la produttività
- Emozioni connesse al successo personale (diff. giapponesi, emozioni connesse)
- **Scarse ricerche comparative statunitensi / altri occidentali:** outlier tra outlier?



Tristezza russa: cultura ed emozioni



Esperimento 1.

- Studenti universitari **Americani e Russi:**
- Compito: osservare **figure neutre (nuvole), positive o negative.**
- premere la barra spaziatrice quando le hanno esaminate; viene detto loro che seguirà un test di memoria.
- Risultati: Gli **Americani** osservano più a lungo le **figure positive** delle negative, i **Russi le negative.**

Tristezza russa: cultura ed emozioni



Esperimento 2:

- confronto tra **cultura Russa e Lettone** (più influenza europea).
- **Decisione lessicale**: parola / non parola. Le parole sono aggettivi Lettoni positivi o negativi. **Prime** con simboli della cultura russa, lettone o entrambi. Quando il **prime** è dato da **simboli lettone**, risposte più veloci agli stimoli **positivi**, altrimenti a quelli negativi.
- Quindi: **la cultura influenza l'attenzione agli stimoli emotivi**, e la **cultura russa** enfatizza gli aspetti **negativi**.

Americani universitari e non

Americani con educazione
universitaria: outlier tra gli outlier:

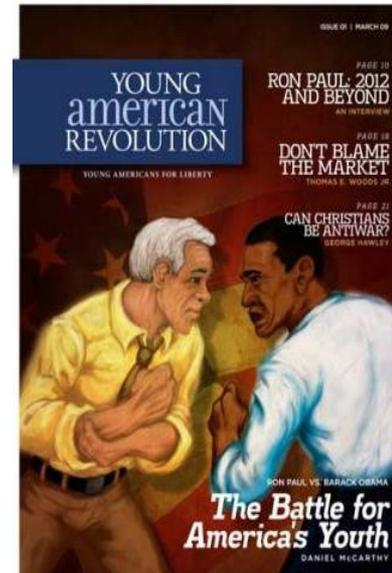
- Più individualisti degli altri
- Meno conformisti
- Strutture sociali/relazionali/familiari più labili
- Meno olistici
- Etica dell'autonomia, non della comunità
- Minori pregiudizi, meno razzismo
- Più contrari alla pena di morte
- Bambini: differenza tra generi nei compiti di orientamento spaziale, non nei bambini di working class



Americani delle nuove generazioni rispetto alle vecchie

Americani: cosa è cambiato nelle **nuove generazioni**: outlier tra gli outlier:

- Crescita dell'individualismo (calo delle attività di gruppo)
 - Stima crescente di sé
 - Inferiore bisogno di approvazione sociale
 - Strutture sociali/relazionali/familiari più labili
 - Aumento del QI, dovuto prevalentemente alla crescente attitudine analitica
- Nelle nuove generazioni aumento della divergenza tra americani – altri occidentali



WEIRD: sono outliers, eccezioni

© Original Artist
Reproduction rights obtainable from
www.CartoonStock.com



"I suppose it's what they mean by
cultural diversity."

- Heinrich e Heine, 2010, BBS:
Analisi di esperimenti confrontando:
 - Persone di società moderne industrializzate
vs. di società di piccola scala
 - Persone delle società occidentali vs. non occidentali
 - Nord-americani vs. membri di altre società universali
 - Americani universitari vs. non universitari

**Problema: si studiano sempre solo I WEIRD, ma I WEIRD
rappresentano degli outlier.**

Religione e/o cultura?

- Rischi della nozione di CULTURA: vaga e difficile da definire.
- Vantaggi nello studiare le RELIGIONI:
 - Hanno precetti espliciti, chiaramente definiti e di solito internamente coerenti.
 - Sono disponibili **testi scritti** che rendono tali precetti pubblici e soggetti a discussione e interpretazione continua, in particolare da parte di figure autorevoli (preti, filosofi)
 - I fedeli sono invitati a seguire le regole religiose specificate nei testi sacri.



Religione

Test di fondamentalismo,

Altemeyer et al. (2004) 'A Revised Religious

Fundamentalist Scale: The Short and Sweet of It.':

God has given humanity a complete, unfailing guide to happiness and salvation, which must be totally followed.

No single book of religious teachings contains all the intrinsic, fundamental truths about life

The basic cause of evil in this world is Satan, who is still constantly and ferociously fighting against God.

It is more important to be a good person than to believe in God and the right religion.

There is a particular set of religious teachings in this world that are so true, you can't go any "deeper" because they are the basic, bedrock message that God has given

When you get right down to it, there are basically only two kinds of people in the world: the Righteous, who will be rewarded by God; and the rest, who will not

Scriptures may contain general truths, but they should NOT be considered completely, literally true from beginning to end.

To lead the best, most meaningful life, one must belong to the one, fundamentally true religion.

"Satan" is just the name people give to their own bad impulses. There really is no such thing as a diabolical "Prince of Darkness" who tempts us.

Whenever science and sacred scripture conflict, science is probably right

The fundamentals of God's religion should never be tampered with, or compromised with others' beliefs.

All of the religions in the world have flaws and wrong teachings. There is no perfectly true, right religion.

Religione

Scala di dogmatismo, Crowson (2009) *‘Does the DOG Scale Measure Dogmatism? Another look at Construct Validity’*:

*“Dogmatic individuals are those who hold:
Beliefs and disbeliefs that are rigidly demarcated within the cognitive system
Beliefs that exhibit greater content differentiation than their disbeliefs
Beliefs that are logically inconsistent with the disbeliefs held
Beliefs logically inconsistent with one another
A relatively undifferentiated system of disbelief”*

Effetto Navon, effetto locale - globale

AAAAAA
AAAAAA
AA
AAAAAA
AAAAAA
AA
AAAAAA
AAAAAA

HHHHHHH
H
H
HHHHHHH
H
HHHHHHH

EEEE
EE EE
EEEE
EEEE
EEEE
EEEE
EEEE
EEEE
EEEE
EEEE

SSSSSSSS
SSSSSSSS
SSSSSSSS
SSSSSSSS

Effetto Navon

- Lettere grandi (livello globale) composte da lettere piccole (livello locale).
Combinazioni congruenti (es. H a livello locale e globale) e non. Compito: 2 pulsanti: es. uno per lettera H e uno per S.
- Condizioni: rispondere in base al livello locale vs. globale.
- Tempi di Reazione (TR) più rapidi con combinazioni congruenti.
- Se combinazioni incongruenti, interferenza asimmetrica: se livello locale, grave interferenza lettera incongruente a livello globale; se livello globale scarsa o nulla interferenza delle lettere incongruenti a livello locale.

E E E E E E E E E E	E E E	E E E
E E E E E E E E E E	E E E	E E E
E E E	E E E	E E E
E E E E E E E E E E	E E E	E E E E E E
E E E E E E E E E E	E E E	E E E E E E
E E E	E E E	E E E
E E E	E E E	E E E
E E E E E E E E E E	E E E	E E E
E E E E E E E E E E	E E E	E E E

Congruent Incongruent
 Global E Global H
 Local E Local E

H	H	S	S	H H H H	S S S S
H	H	S	S	H	S
H H H H		S S S S		H H H H	S S S S
H	H	S	S		
H	H	S	S	H H H H	S S S S

Effetto globale/locale: religione

Calvinisti e atei dello stesso paese e cultura (Olanda) differiscono rispetto al modo in cui prestano attenzione alle caratteristiche **globali e locali** degli stimoli visivi.

Tempi di risposta

Calvinisti Target Globali 361

Atei Target globali 359

Calvinisti Target Locali **423**

Atei Target Locali **450**

Battezzati vs. no

5.6. giorni di preghiera vs. nessuno

Visite settimanali in chiesa 2 vs. nessuna



Colzato, van den Wildenberg, Hommel, 2008

Effetto globale/locale: religione

Buddisti e atei dello stesso paese e cultura ([Taiwan](#)) differiscono rispetto al modo in cui prestano attenzione alle caratteristiche globali e locali degli stimoli visivi. Buddisti: preferenza globale più marcata.

Visita settimanale al tempio

Preghiera quotidiana

Pratica vegetariana

Attitudine prosociale

13 7

Tempi di risposta

Precedenza globale

78 63



Religione



Differenze tra **molto e poco religiosi**, oltre che tra **tipi di religione**:

- Differenza nella **percezione di eventi esterni** (es. Minore tolleranza dell'ambiguità)
- Differenza nella **percezione di eventi interni**
- Differenza nella tendenza al **controllo** (effetti sull'attenzione)

Religione e attenzione

- La RELIGIONE influenza il comportamento.
- Uno SPECIFICO tipo di EDUCAZIONE RELIGIOSA (es. Cattolica vs. Calvinista) influenza percezione e controllo attentivo.
- [Colzato et al., 2010](#). Effetto di precedenza globale modulato dalla religione (Colzato et al. 2010): **Calvinisti più locali, Cattolici più globali**

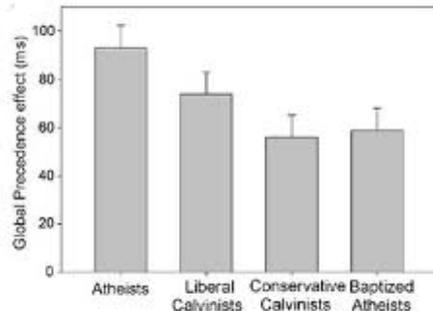
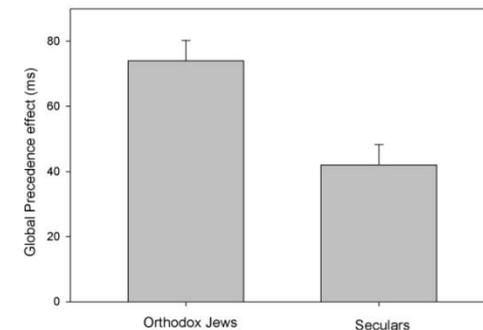
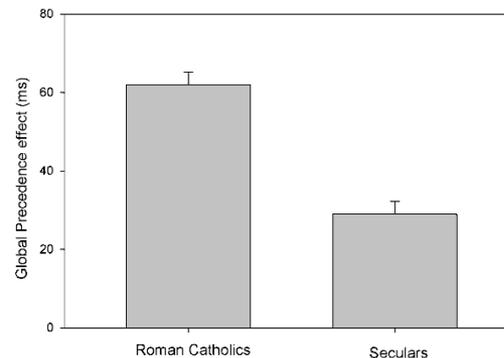


Fig. 1. Mean global precedence effect for atheists, Liberal Calvinists, Conservative Calvinists and baptized atheists. Vertical capped lines atop bars indicate standard error of the mean.



Religione ed effetto global / local

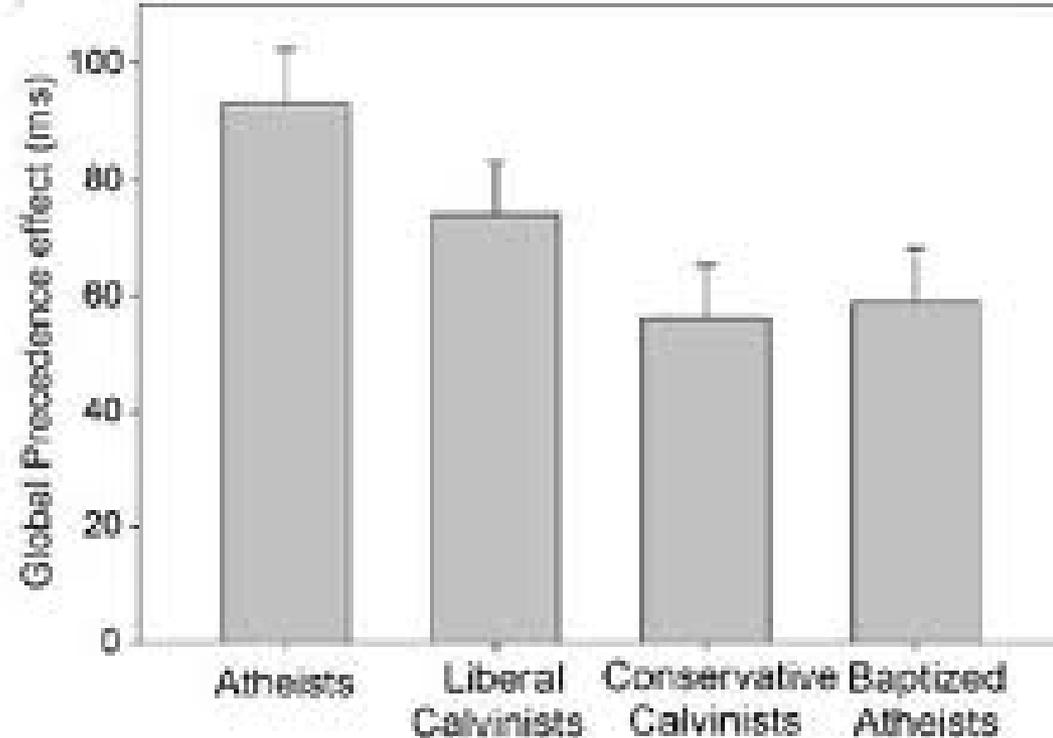


Fig. 1. Mean global precedence effect for atheists, Liberal Calvinists, Conservative Calvinists and baptized atheists. Vertical capped lines atop bars indicate standard error of the mean.

Colzato, van Beest, van den Wildenberg, Scorolli, Borghi, Meiran, Dorchin, Hommel, 2010

Religione ed effetto global/local

Religione: differenze dovute all'enfasi su

Responsabilità individuale (Calvinismo)

vs. solidarietà sociale (Cattolicesimo,

Giudaismo) ?

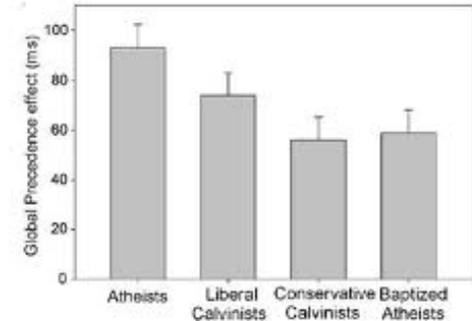
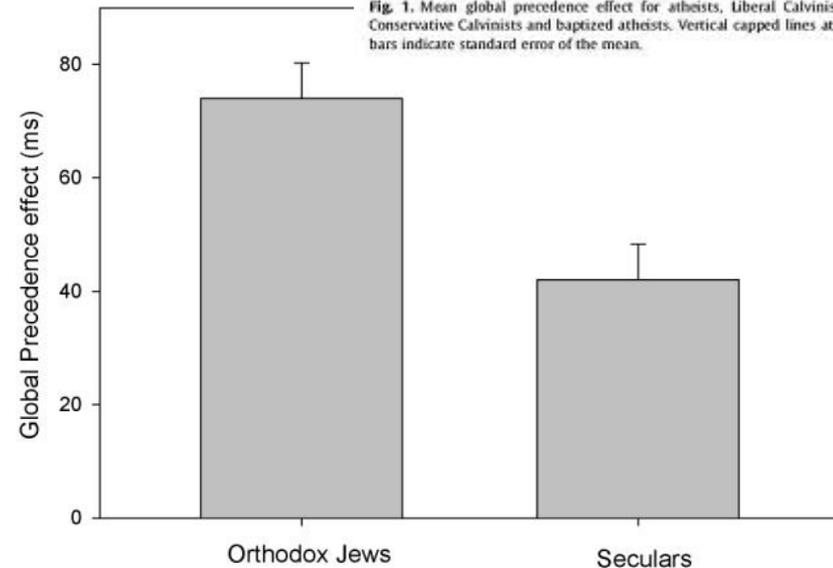
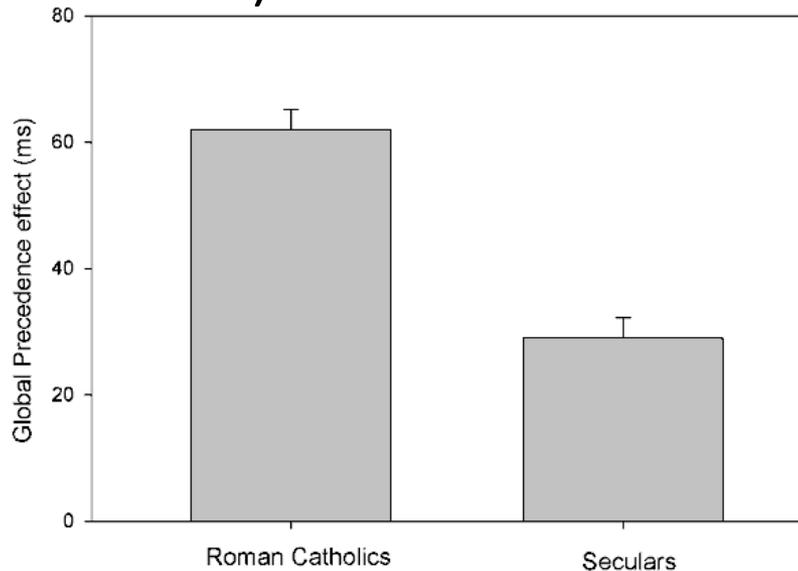


Fig. 1. Mean global precedence effect for atheists, Liberal Calvinists, Conservative Calvinists and baptized atheists. Vertical capped lines atop bars indicate standard error of the mean.

Colzato, van Beest, van den Wildenberg, Scorolli, Borghi, Meiran, Dorchin, Hommel, 2010

Religione e culture occidentali: effetto Simon

Effetto SIMON = vantaggio delle corrispondenti rispetto alle non corrispondenti

Religione: differenze dovute all'enfasi su

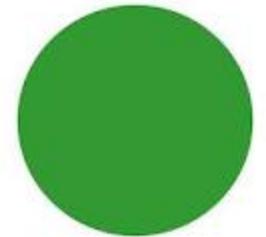
Responsabilità individuale (Calvinismo) vs. solidarietà sociale (Cattolicesimo) ?

Compito Simon:

Risposta sinistra / destra a cerchio blu / verde

Compito Stop:

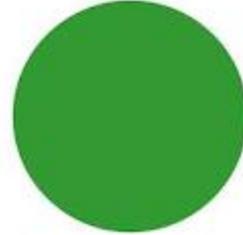
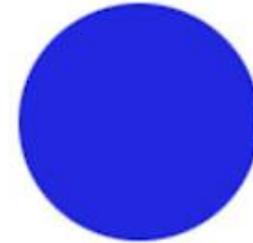
Frecce orientamento sinistra / destra.



Hommel, Colzato, Scorolli, Borghi, van den Wildenberg, 2011

Religione e culture occidentali: effetto Simon

La religione influenza il controllo dell'azione: stile più "inclusivo"
vs. più "esclusivo"



Calvinisti: Effetto SIMON ridotto rispetto agli atei Olandesi. La religione aiuta ad affrontare influenze provenienti da fonti diverse: **aumento del controllo**.

Cattolici: Effetto SIMON ampliato rispetto agli atei Italiani

Nessuna differenza nel compito Stop-Signal: nessuna influenza della religione su **effetti di inibizione**.

Hommel, Colzato, Scorolli, Borghi, van den Wildenberg, 2011

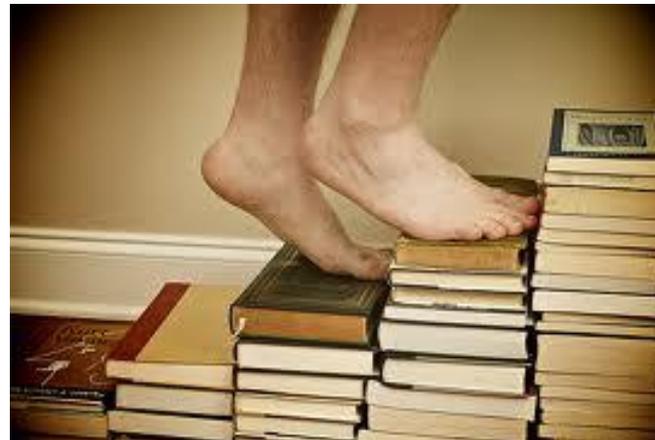
Quindi, su religione e attenzione...



- La RELIGIONE influenza il comportamento.
- Uno SPECIFICO tipo di EDUCAZIONE RELIGIOSA (es. Cattolica vs. Calvinista) influenza percezione e controllo attentivo.
- Colzato et al. Effetto Global/Local modulato dalla religione.
- Hommel et al. 2011. Effetto Simon modulato dalla religione. Calvinisti: effetto Simon più ridotto; Cattolici: effetto Simon maggiore rispetto agli atei. Aumento del controllo top-down nei Calvinisti rispetto agli Atei Olandesi.
- Tipi differenti di religione influenzano il controllo dell'azione in modi specifici, promuovendo diversi stili decisionali.

Religione e culture occidentali: decisione

- Studi precedenti: influenza di una specifica educazione religiosa su percezione e controllo attenzionale
- Scopo dello studio attuale: verificare se la religione influisce sulle scelte che rimandano a conoscenze di livello alto



Paglieri, Borghi, Colzato, Hommel, Scorolli, 2013

Religione e scelta intertemporale

SCELTA INTERTEMPORALE (ITC):

- E' una scelta fra varie opzioni (di norma due, in laboratorio) disponibili al soggetto in momenti diversi
- Il caso prototipico di una scelta intertemporale: alternativa più prossima ma di minor valore contrapposta ad un'altra opzione più ritardata nel tempo, ma di maggior valore. Vi è un trade-off fra valore e ritardo: "Uovo oggi o gallina domani?"
- Esempi:
 - *Divertirsi nel fine settimana o prepararsi per l'esame del mese prossimo?*
 - *Comprare oggi l'auto o investire in un fondo pensione?*
 - *Ingozzarsi di cibo o rispettare la dieta?*

TASSI DI SCONTO: più alto il tasso di sconto, meno paziente è il soggetto: di solito tassi di sconto più bassi per le donne rispetto agli uomini



Culture e scelta intertemporale

- Confronti tra culture: es. **Americani (USA) rispetto ai Giapponesi**: Culture dell'Est: tassi di sconto più bassi, dovuti ad
 - una maggiore enfasi su pazienza e perseveranza ("dinamiche Confuciane", Hofstede & Bond 1988),
 - focus su contesto più che ricompense,
 - prospettiva più olistica sul passare del tempo (Takahashi et al 2009)
- Ma: Cinesi uguali a Statunitensi e Canadesi (Tan & Johnson 1996; Du et al 2002)
- Spiegabile con altre considerazioni culturali (materialismo vs trascendenza), ma ha senso?



Culture e scelta intertemporale

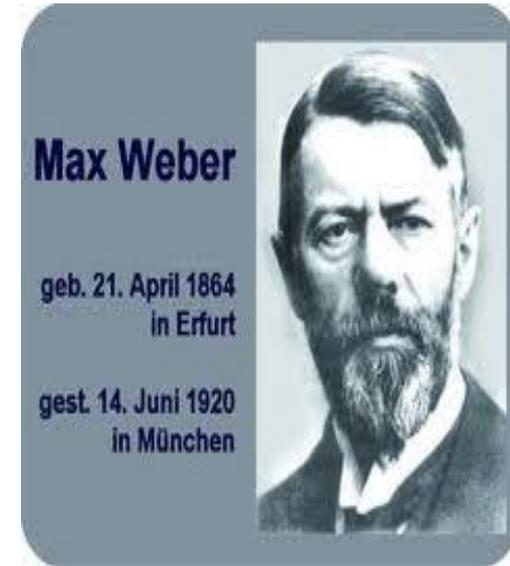
Tasso di sconto:

- Mahajna, Ben-Zion, Bogaire & Shavit (2007): Gli **Arabi Israeliani** hanno tassi di sconto più alti e **maggiore avversione al rischio** degli **Ebrei Israeliani**.
- Questo è **controintuitivo**: una società altamente collettivistica dovrebbe avere una rete di protezione sociale più ampia rispetto ad una società individualistica.
- Quello di cultura è un costrutto sensato / utilizzabile / adeguato?



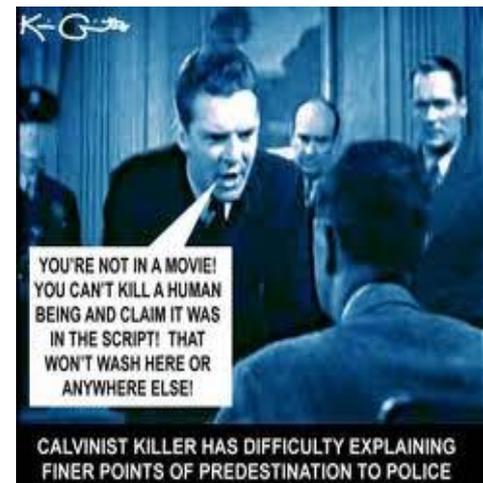
Religione e scelta intertemporale

- Calvinisti (o Protestanti in generale) dovrebbero manifestare una **maggiore tolleranza per il ritardo** (pazienza?) rispetto ai Cattolici a causa di:
 - **ascetismo Protestante**. Weber: *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (1958/2003).
 - Scoraggia il godimento immediato dei beni,
 - ma incoraggia l'accumulazione a lungo termine della ricchezza materiale.
 - **ascetismo Cattolico**: elogio della povertà.



Religione e scelta intertemporale

- Calvinisti (o Protestanti in generale) dovrebbero manifestare una **minore tolleranza per l'errore** rispetto ai Cattolici a causa di:
- **Protestanti: dottrina della *predestinazione*:** valore delle azioni individuali, che possono rivelare la natura di ogni individuo, come predestinato alla salvezza o come peccatore che non può essere redento. Conseguenze: forza morale, **controllo**, scarsa auto-indulgenza
- **Cattolici: ciclo peccato-confessione-espiazione.**



Il paradiso può attendere

Max Weber, Etica protestante e spirito del capitalismo

[Protestant asceticism] acted powerfully against the spontaneous enjoyment of possessions; it restricted consumption, especially of luxuries. On the other hand, it had the psychological effect of freeing the acquisition of goods from the inhibitions of traditionalistic ethics. It broke the bonds of the impulse of acquisition in that it not only legalized it, but (in the sense discussed) looked upon it as directly willed by God. The campaign against the temptations of the flesh, and the dependence on external things, was (...) not a struggle against the rational acquisition, but against the irrational use of wealth (1958/2003, p. 171).



Religione e scelta intertemporale

- 4 gruppi: Calvinisti cresciuti in Olanda, Cattolici cresciuti in Italia, atei cresciuti in Olanda e in Italia



- Nazionalità (Italiani, Olandesi) X Religiosità (Religiosi, Atei):

Religione e scelta intertemporale

- STIMOLI: Questionario di scelta intertemporale (basato su Kirby & Marakovic 1996) per la stima del tasso di sconto
- ricompense economiche ipotetiche di varia entità (piccole, medie, grandi) (es. 25 Euro oggi / 30 euro in 25 giorni)



Religione e scelta intertemporale

- **RISULTATI:** tassi di sconto più alti (= meno pazienza) per Italiani cattolici, più bassi per Calvinisti Olandesi

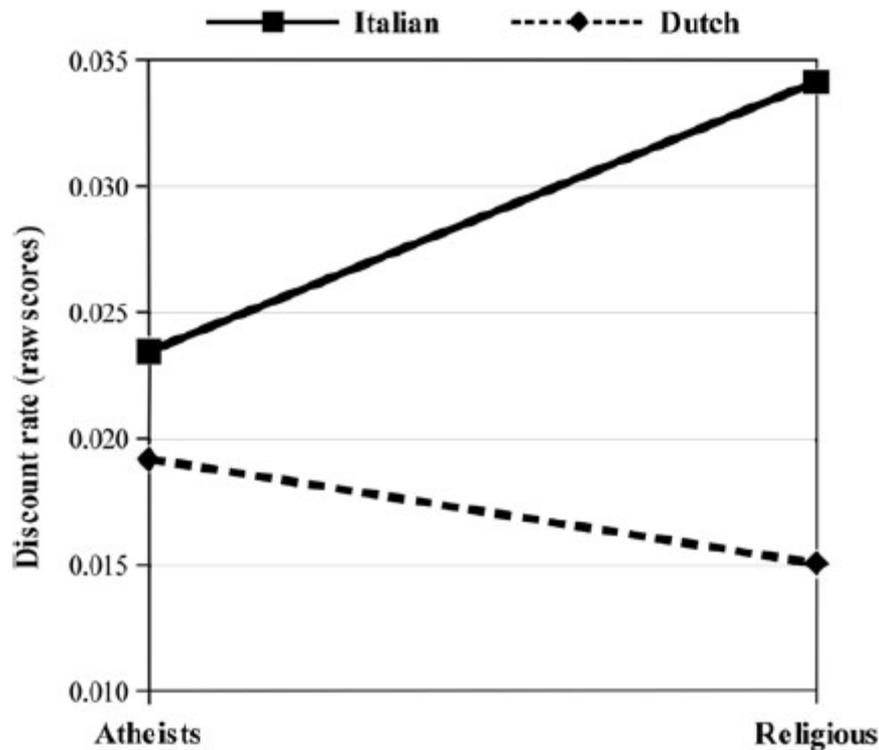
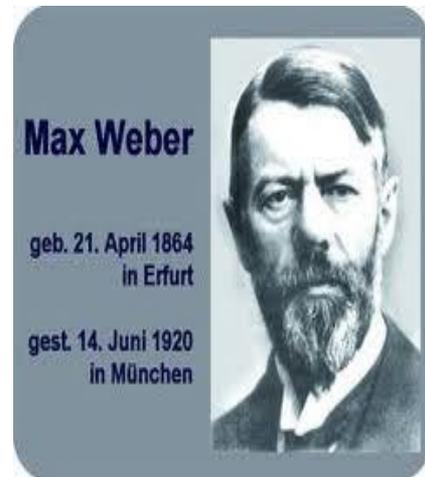
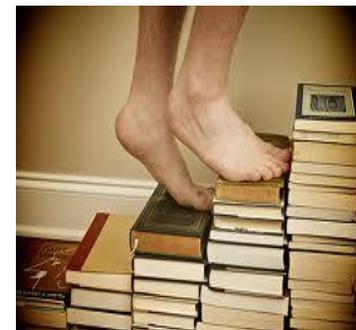


Fig. 1 Discount rates, interaction between Culture and Religiosity: Calvinism reduces delay discounting, Catholicism enhances it



Religione e scelta intertemporale

- Risultati coerenti con l'ipotesi che il Calvinismo rinforza la propensione all'attesa, mentre il Cattolicesimo la indebolisce
- Conferma di un **maggiore controllo** top-down nei **Calvinisti** (Hommel et al., 2011)
- **PRIMO STUDIO** che mostra un **effetto della SPECIFICA RELIGIONE sullo sconto temporale**. Non effetto generico della cultura.
- Estensione di risultati precedenti sulle differenze TRA religioni a comportamenti che coinvolgono la **conoscenza di livello alto**.



Processi cognitivi: differenze tra culture occidentali e non

Occidentali e non: Effetto della **cultura**

- Diversa attenzione al contesto
- Diversi processi attentivi e di categorizzazione
- Diverso senso del sè
- Diverso rapporto tra scelte e azioni
- Diversa tendenza al conformismo

Occidentali e non: Effetto della **religione**

- Diversi processi attentivi e decisionali
- Differenze tra molto e poco religiosi
- Differenze tra religioni

Presentazione finale: struttura

- **Introduzione**
 - Problema generale
 - Rassegna della letteratura più specifica (articolo)
 - Ipotesi
- **Metodo**
 - Disegno sperimentale
 - Partecipanti
 - Materiali
 - Procedura
- **Risultati attesi e loro rilevanza teorica**

valutazione

Relazione

-  Parte teorica

-  Integrazione teoria esperimento

-  Originalità esperimento

-  Dettagli esperimento

Presentazione

-  Chiarezza espositiva

-  Tema trattato in modo esaustivo

-  Divisione tra le persone nel gruppo

-  Rispetto dei tempi

-  Altro??????????