

# COGNIZIONE, CORPO, CULTURA 2017-2018



Anna Borghi

anna.borghi@uniroma1.it



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



# Definizione



- Cultura

- ◆ Un insieme di **regole, attitudini, valori e credenze condivise** che guida il comportamento della maggior parte dei membri di una comunità,
- ◆ Insieme che viene **trasmesso** da una generazione all'altra
- ◆ Insieme che ha **componenti implicite ed esplicite**

# Culture...

## Dimensioni di Hofstede (2001) (manager IBM)

- **Distanza dal potere** "Power distance is the extent to which the less powerful members of organizations and institutions (like the family) accept and expect that power is distributed unequally." bassa: es. Olanda, USA, UK, Germania, paesi nordici. Alta: Francia, Malesia, paesi arabi.
- **Individualismo vs. collettivismo** "The degree to which individuals are integrated into groups"
- **Evitamento dell'incertezza** "a society's tolerance for uncertainty and ambiguity". Presenza di regole certe. Es. Germania vs. Singapore
- **Mascolinità/femminilità**: enfasi su ambizione, acquisizione della ricchezza, ruoli assegnati ai generi più chiari, struttura familiare tradizionale.
- **Orientamento a lungo/breve termine**: più rilievo del futuro vs. presente / passato. Es. Durata mutuo Ovest vs. Cina
- **Indulgenza vs. costrizione**: diverso tasso di normatività: es. America vs. Asia, Europa in mezzo

# Culture verticali e orizzontali

Triandis, 1995; 1998

- Verticale

- Gerarchica

- Democrazie occidentali, USA: enfasi sulla libertà, non sull'uguaglianza

- Indipendenza: per promuovere la competizione

- Orizzontale

- Uguaglianza

- Regimi totalitari (ex-comunisti): enfasi sull'uguaglianza, non sulla libertà



# Culture collettivistiche vs. individualistiche

- Collettivistica

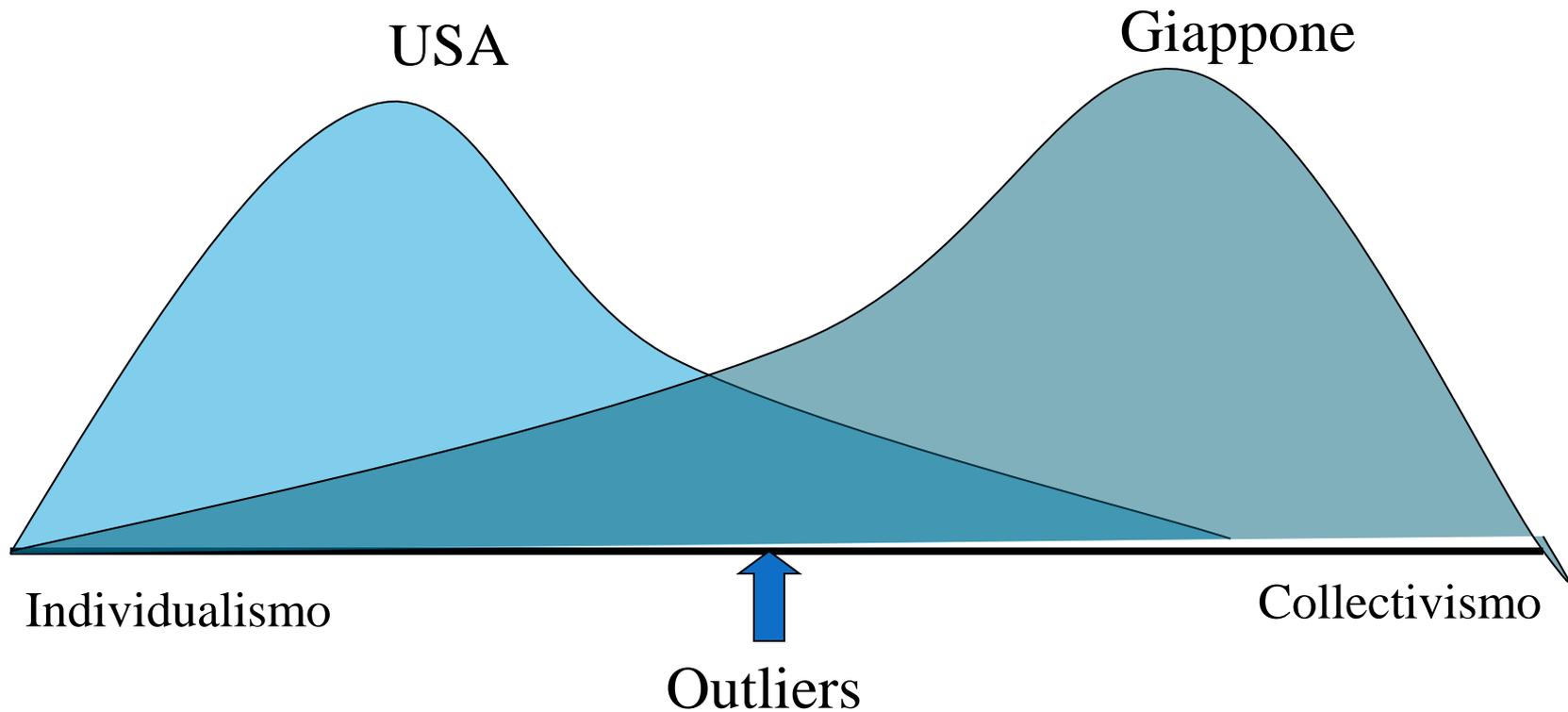
- Preoccupazione per gli altri
- Interesse per valori e tradizioni
- Preferenza per risoluzione armonica dei conflitti
- Asia (ex-paesi comunisti)

- Individualistica

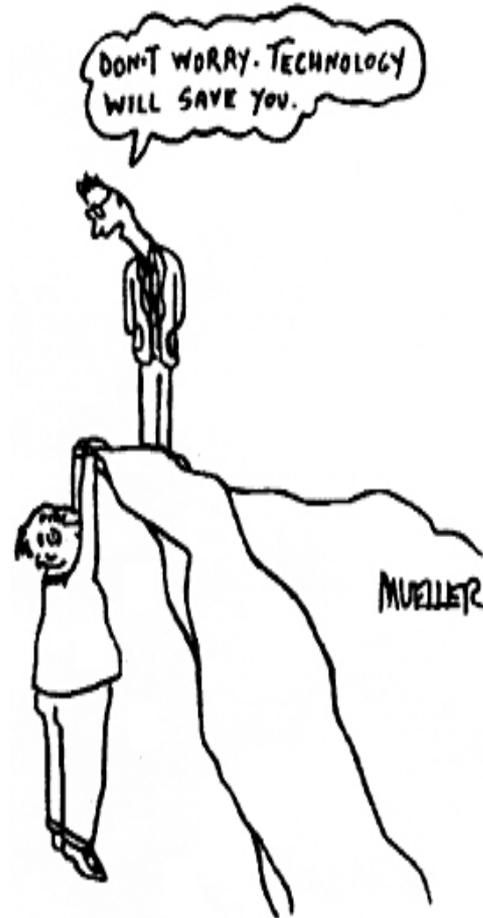
- Preoccupazione per sè e il proprio gruppo
- Preferenza per competizione
- Paesi Occidentali



# Culture individualistiche vs. collettivistiche



# Culture individualistiche vs. collettivistiche



# Culture collettiviste e individualiste, verticali e orizzontali

- Corea, Giappone, India: verticale collettivista
- USA, UK, Francia: verticale individualista
- Svezia, Danimarca, Australia: orizzontale individualista
- Brasile, sud America: orizzontale collettivista



Nuova Delhi



Stoccolma

# Culture femminili e maschili (tough vs. tender)

- Femminili

- Alla ricerca di consenso, che si prendono cura dei cittadini
- Olanda, Portogallo, Thailandia

- Maschili

- Decise, ambiziose
- Ricchezza
- Chiari ruoli dei generi
- Giappone, Germania, Inghilterra, Filippine



# Alto / basso tasso di evitamento

- Ad alto evitamento: conformismo
- A basso evitamento: creatività, imprevedibilità, anticonformismo



# Globalizzazione

- Effetti della globalizzazione: forte cambiamento dei valori, uniformazione, mescolanza tra culture



# In an ideal world...

- the policemen would be English,
- the car mechanics would be German,
- the cooks would be French,
- the innkeepers (= gestori, osti, albergatori) would be Swiss,
- and the lovers would be Italian.



# In a living hell...

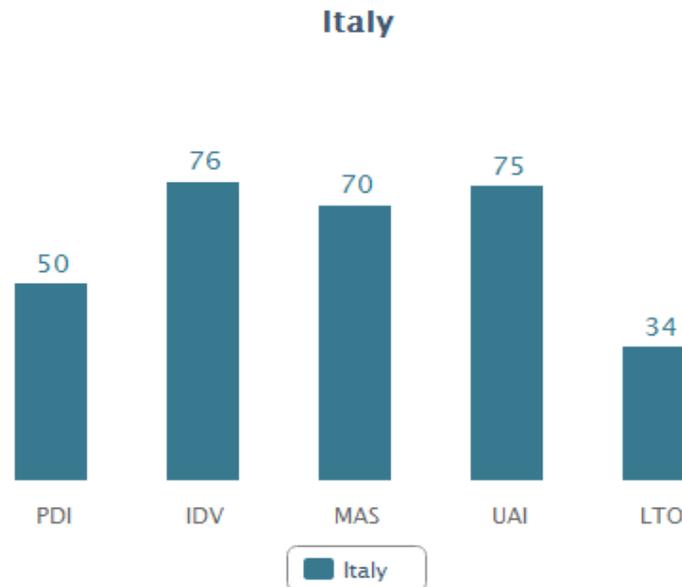
- the policemen would be German,
- the car mechanics would be French,
- the cooks would be English,
- the innkeepers would be Italian,
- and the lovers would be Swiss.



# Culture...

## Dimensioni di Hofstede (2001)

- Distanza dal potere
- Individualismo vs. collettivismo
- Evitamento dell'incertezza
- Mascolinità/femminilità
- Orientamento a lungo/breve termine
- (Indulgenza vs. costrizione): Italia meno indulgente di paesi nordeuropei



# Differenze nell'assegnazione dei ruoli

- Cultura con **alto** tasso di **distanza basata sul potere...**
  - Se chi è di livello gerarchico inferiore fa meglio dei superiori è considerato insubordinato;
  - Non interazione tra pari ma gerarchica.
- Cultura con **basso** tasso di **distanza basata sul potere...**

© Original Artist  
Reproduction rights obtainable from  
[www.CartoonStock.com](http://www.CartoonStock.com)



"A simple 'Thank You' would suffice."

# Status: un esperimento

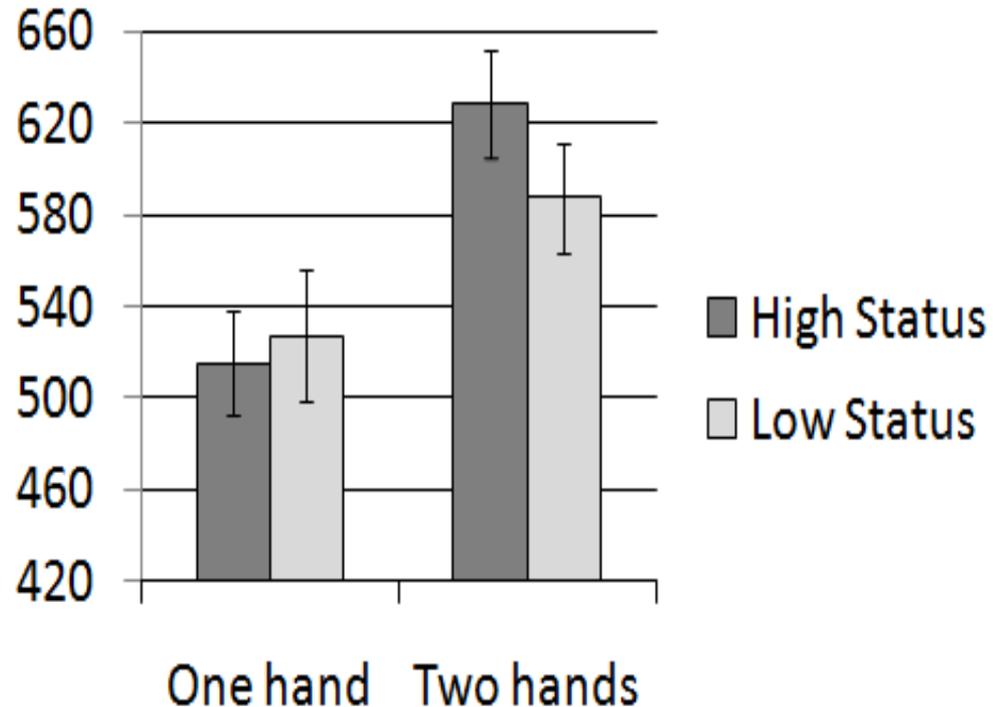
Korea, Taiwan, etc.: si usano **2 mani** per offrire oggetti a persone di status superiore.

“You are now giving a letter to your professor / to younger sibling”

Partecipanti coreani , risposte unimanuali e bimanuali

Compito: Valutazione di sensatezza di frasi

Interferenza maggiore con le 2 mani e le frasi riferite a persone di status alto.



# 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



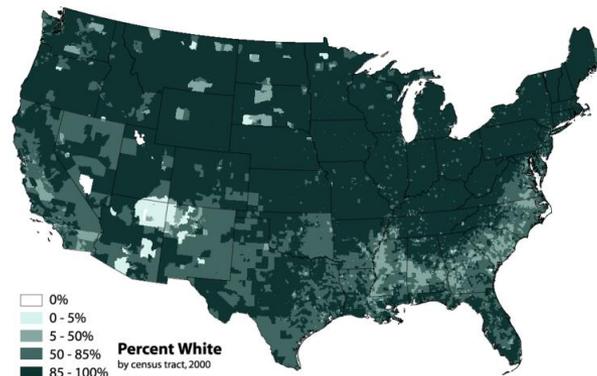
Psicologia: 70% delle citazioni dagli USA (in chimica 37%)



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](http://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 a 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)?

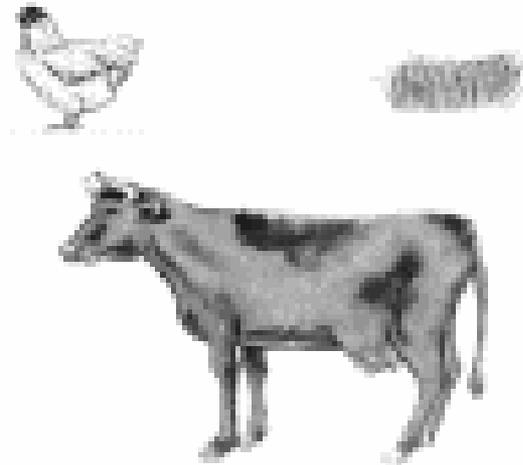


# Occidente e oriente: categorizzazione

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, quelle che vanno insieme?

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

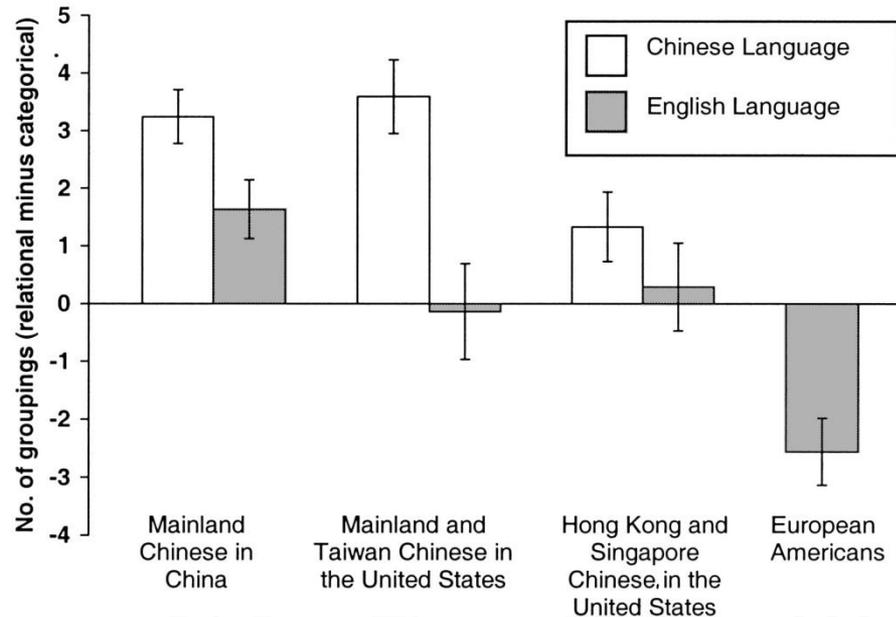


Li-Jun, Zhang, Nisbett, 2004

# 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 – Misura tematico - tassonomico



Li-Jun, Zhang, Nisbett, 2004



# Occidente e oriente: categorizzazione



**Partecipanti:** Studenti USA con forte background culturale Cinese

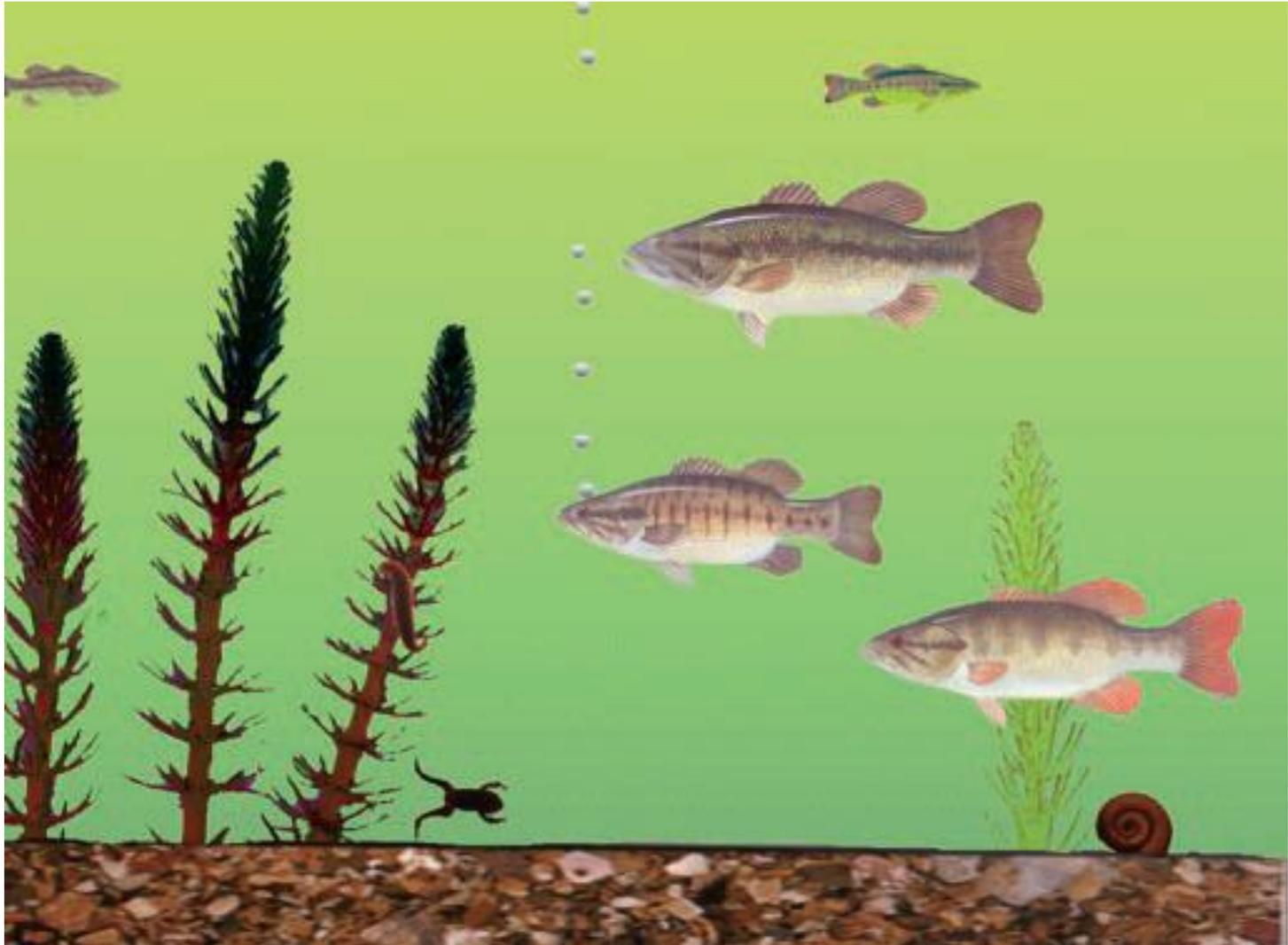
Figure con raggruppamento categoriale vs. tematico: Es. bag, money, back-pack. Es. pipe, cigar, ashtray. Bus, car, tire.

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

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

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

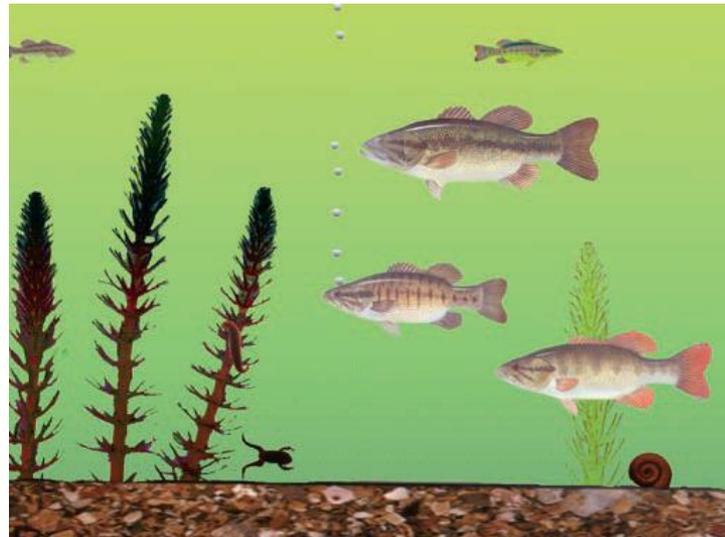
**RT:** Tem: cinesi 885, USA 764; Categ/Tasson: cinesi 881, USA 723; coppie ripetute (controllo) nessuna differenza: cinesi 576, USA 561



# 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**.

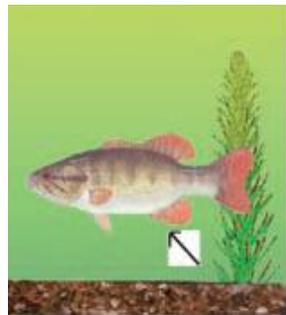


Masuda e Nisbett, 2001

# 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.

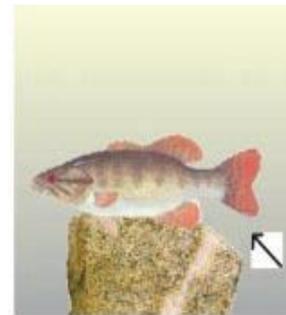
- I **giapponesi** riconoscono gli oggetti meglio se presentati nel **contesto originario**
- Gli americani **non** subiscono l'influenza del **contesto**



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.

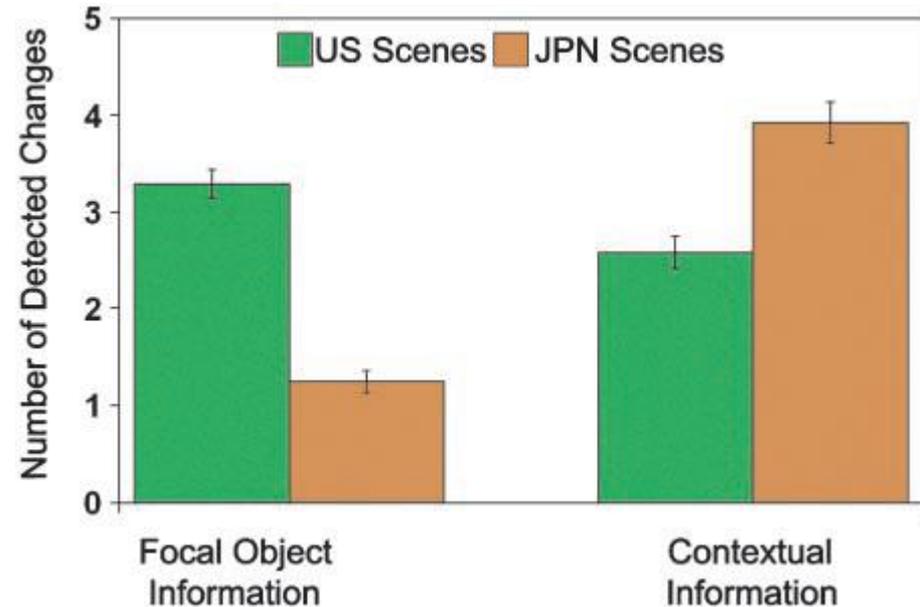
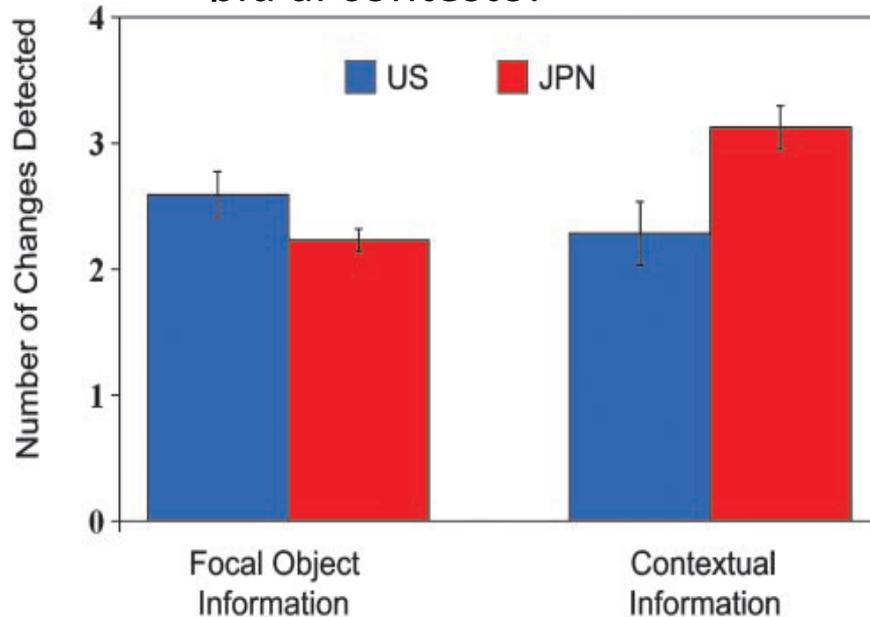


Masuda e Nisbett, 2001

# 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.

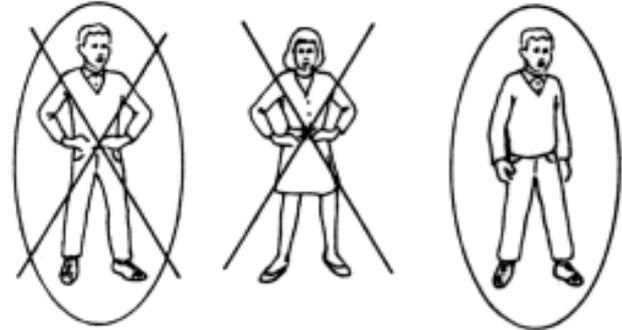
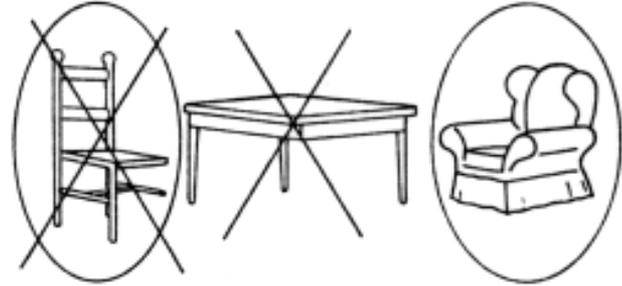


Nisbett & Masuda, 2003

# 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

# Occidentali e non: finger counting

Finger counting.

- 900 MedioOrientali (Iraniani) e Occidentali (Europei e Americani) – survey online spiegano come mappano numeri da 1 a 10 con le dita
- **Occidentali**: generalmente iniziano a **contare con la sinistra** (preferenza meno marcata in Italiani e Belgi, più forte nei paesi anglofoni) e associano 1 con il pollice
- **Mediorientali**: iniziano con la destra e associano 1 con il mignolo.
- **Diverse abitudini nel visual scanning**. Influenza anche sulla direzione di scrittura?



Lindeman, Alipour, Fischer, 2011

# Occidentali e non: odori

Finger counting.

- 10 parlanti nativi di Jahai, Malesia, 10 statunitensi
- Brief Smell Identification Test(Doty et al., 1984): odori come limone, cioccolata, rosa, sapone, ananas, cipolla.
- Colori: identificazione dei colori.
- What smell is this? What color is this?
- Risultati: parlanti inglesi scarsa **abilità nel codificare gli odori**, parlanti Jahai colori = odori



Majid & Burenhult, 2014

# 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**.

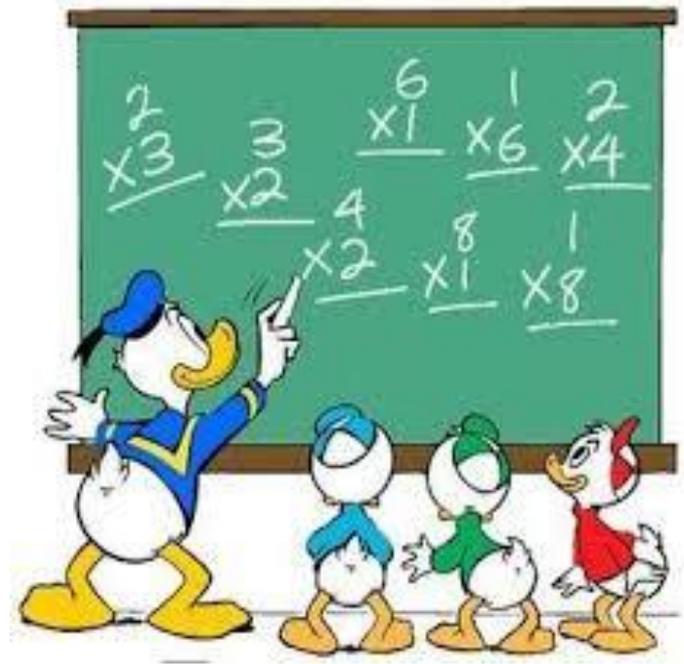


# Occidentali e non: concetto di sé – auto-valutazione

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

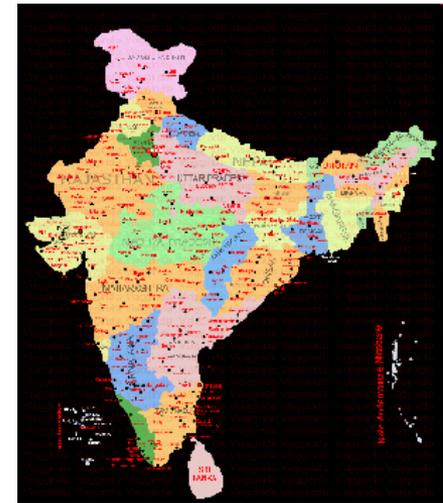
Confronto tra Nord-Americani di classe media e Indiani nella scelta di **prodotti di consumo**.

- 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).

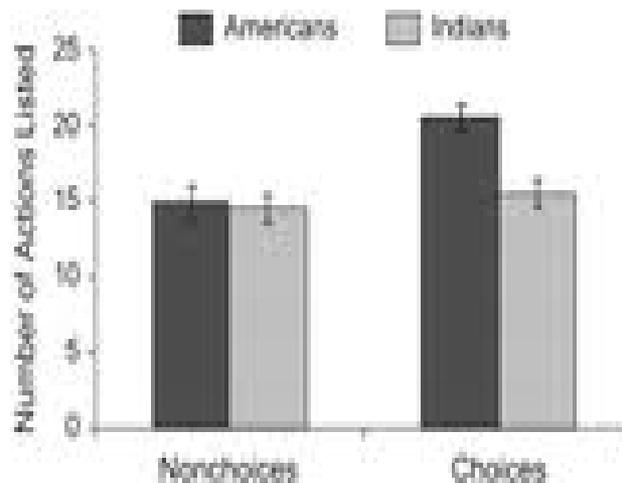


È una  
scelta???

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).



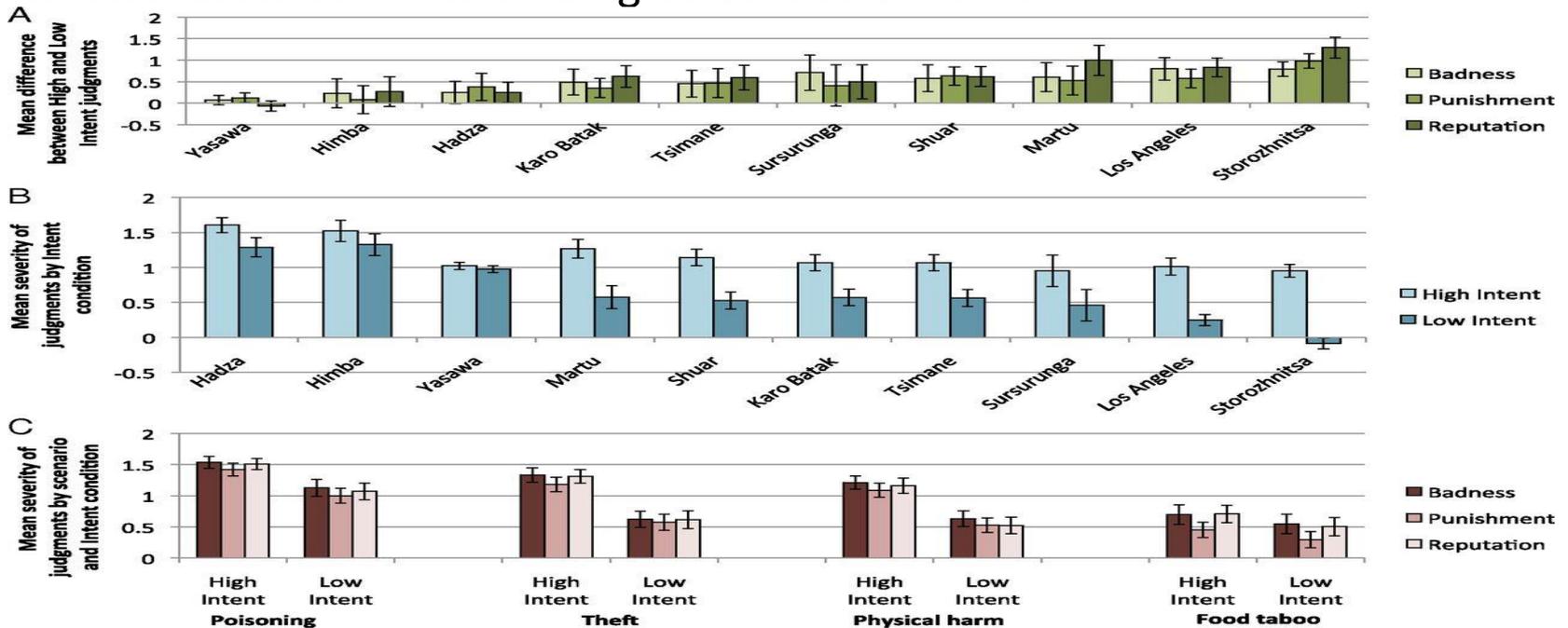
# Occidentali e non: tendenza al conformismo

- **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



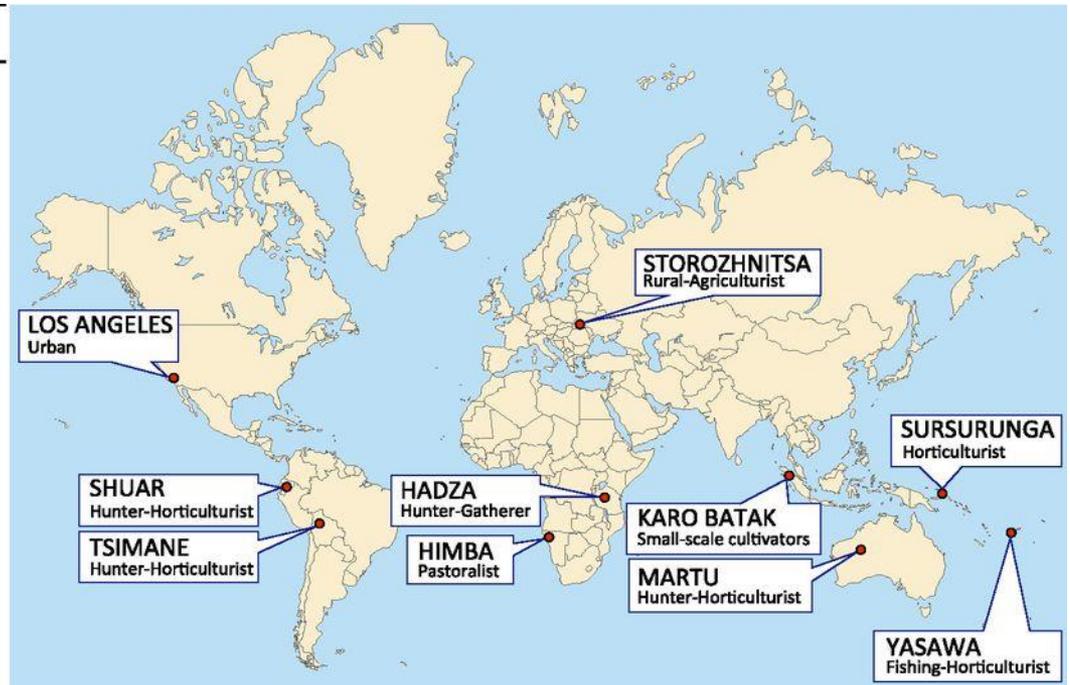
# Occidentali e non: giudizi morali

4 vignette (es. Infliggere dolore fisico, furto) su cui i partecipanti esprimono giudizi morali: “Badness” of the action; “Punishment”; “Reputation”. 3 domande per capire come i partecipanti valutavano quanto accaduto: “Intentional”, “Victim Outcome” (quanto influenza la vittima), e “Victim Reaction”. High e Low intent: effetto forte sulle 2 culture occidentali (ultime 2), nessun effetto sulle prime 2. Yasawa: società del Pacifico caratterizzata da invito a non giudicare azioni altrui.



## Study populations and sample characteristics.

Population	N	% Male	Age range
Hadza	29	59%	18 to 76
Himba	24	58%	19 to 67
Karo Batak	31	48%	18 to 59
Los Angeles	39	49%	19 to 54
Martu	18	44%	18 to 53
Shuar	35	49%	18 to 58
Storozhnitsa	28	26%	19 to 80
Sursurunga	20	48%	18 to 60
Tsimane	32	56%	18 to 66
Yasawa	66	47%	22 to 80
<b>Total</b>	<b>322</b>	<b>48%</b>	<b>18 to 80</b>



H. Clark Barrett et al. PNAS 2016;113:4688-4693

# Il metodo sperimentale: esercizi

- Link question. <https://goo.gl/forms/OrKmMy1I7nKsami43>
- Inventa un esperimento individuando:
  - ❖ Ipotesi
  - ❖ Variabili da manipolare (indipendenti e dipendenti)
  - ❖ Disegno sperimentale
  - ❖ Campione
  - ❖ Materiale
  - ❖ Procedura

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:

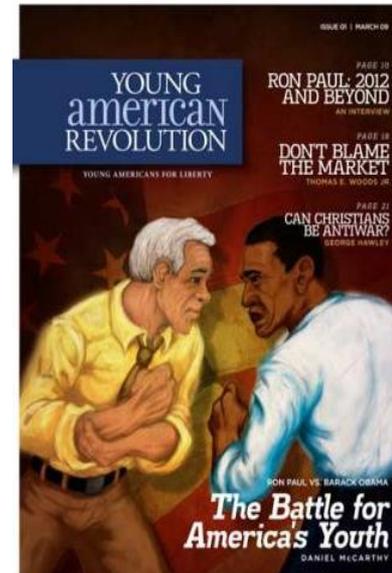
- Più individualisti degli altri
- Meno conformisti
- Strutture sociali/relazionali/familiari più labili
- Meno olistici
- Etica dell'autonomia, non della comunità
- Minori pregiudizi, meno razzismo
- Più contrari alla pena di morte
- Bambini: differenza tra generi nei compiti di orientamento spaziale,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



# Americani delle nuove generazioni rispetto alle vecchie

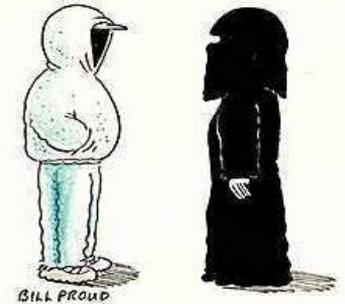
Americani: cosa è cambiato nelle **nuove generazioni**: outlier tra gli outlier:

- 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.**

# 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

