

Definizione descrizione e misurazione dei processi mentali impliciti, con particolare riferimento alla valutazione dell'autostima implicita

Giovanni Pellecchia¹

¹Terzo Centro di Psicoterapia Cognitiva

Riassunto

Negli ultimi venti anni, in particolare nell'ambito della psicologia cognitiva e della psicologia sociale, l'indagine sperimentale ha approfondito le modalità e il funzionamento dei processi mentali automatici, ridefinendo i confini concettuali della nozione di inconscio e la sua relazione con gli aspetti più propri della elaborazione consapevole. In tale prospettiva, lo sviluppo di metodiche di rilevazione innovative, oltre a fare luce su alcuni aspetti specifici della valutazione automatica, ha consentito di chiarire i rapporti e le relazioni che sussistono tra il livello esplicito ed implicito della cognizione.

Il presente lavoro prende in esame i diversi contributi e i dati sperimentali emersi dalla recente letteratura sull'argomento, descrivendo, in dettaglio, uno degli strumenti di maggior successo nell'ambito delle misure di rilevazione indiretta: l'Implicit Association Test (IAT), e il suo impiego nello studio dell'autostima implicita.

Summary

During the last twenty years, in the cognitive psychology and social psychology, experimental research has investigated the automatic mental processes, redefining the boundaries and the concept of the unconscious. The growth of innovative methods of research has helped to clarify the relations between explicit and implicit level of mind. This paper reviewed the different contributions and the experimental data provided by recent literature, describing one of the most successful measures of implicit processes : the Implicit Association Test (IAT). Particularly its use has been examined in the evaluation of implicit self-esteem.

Definizione del costrutto

Con il termine ‘implicito’ convenzionalmente si fa riferimento ad un processo mentale caratterizzato dall’assenza (pressoché totale) di consapevolezza. Si tratta di un costrutto che ormai è oggetto di indagine in tutte le aree della psicologia, da quella sociale a quella della personalità, dalla neuropsicologia alla psicologia del consumo, dalla psicologia della salute a quella gerontologica e a quella clinica. L’ultimo decennio, in particolare, ha prodotto una mole di contributi davvero straordinaria per numero e qualità, da cui desumiamo le indicazioni fondamentali nel delineare un quadro che intende configurarsi come una essenziale (ed ovviamente omissiva) sinossi sull’argomento.

Un problema da affrontare e da definire, in via preliminare, ancor prima di inoltrarci nella descrizione di taluni rilevanti processi mentali impliciti, concerne la necessità di individuare e di fissare il criterio che consente di definire un contenuto mentale consapevole o inconsapevole. Tale criterio è la riferibilità e, più precisamente, la verbalizzabilità (Eriksen 1963), ossia la traduzione in coerente e lucida struttura linguistico-sintattica di un contenuto mentale. Dalla individuazione di questo criterio si sono originate, conseguentemente, sia le misure dirette, volte cioè a misurare i contenuti e i processi mentali consapevoli, sia le misure indirette, con cui, al contrario, si intendono misurare i contenuti e i processi mentali inconsapevoli. Va detto incidentalmente, tuttavia, che il criterio di esaustività e di esclusività che dovrebbe contraddistinguere ogni tipo di misura non risulta, nei casi ai quali stiamo facendo riferimento, del tutto soddisfatto, lasciando margini di incertezza che è compito della futura ricerca sperimentale cercare di eliminare con strumenti misurativi via via più complessi e più attendibili. E’, forse, per questa persistente zona d’ombra che la dicotomia consapevole/inconsapevole risulta progressivamente sostituita da quella esplicito/implicito, i cui costrutti appaiono concettualmente e semanticamente più persuasivamente definibili e quindi più rigorosamente misurabili. Le varie definizioni, al riguardo, (Berry e Dienes 1993, French 1998) convergono nel ritenere che i processi impliciti sono tali se non sono verbalizzabili, se non implicano un consumo di risorse attentive, se non richiedono l’impiego dell’attività metacognitiva e della memoria di lavoro, e, infine, se sono privi di intenzionalità. Al contrario, i processi espliciti sono agevolmente verbalizzabili, richiedono un significativo consumo di risorse attentive, sono accompagnati da una evidente capacità metacognitiva e da una precisa intenzione di tradurli in atti concreti e finalizzati. Tali definizioni (rispetto a quelle utilizzate per i termini consapevole/inconsapevole) marcano in modo particolare il ruolo del grado di attenzione volontaria nelle dinamiche di elaborazione delle informazioni e di regolazione del comportamento. Pertanto, “un processo implicito non può essere considerato come totalmente inconsapevole, ma

come lontano dal centro dell'interesse della coscienza foveale, o anche come poco differenziato all'interno della esperienza consapevole”(Dentale e Gennaro 2005).

L'acquisizione di un quadro definitorio più convincente sul piano semantico-concettuale non ha, tuttavia, eliminato questioni che restano aperte in riferimento alla varia tipologia dei processi impliciti, spingendo taluni ricercatori ad elaborare una tassonomia generale in grado di dare ordine alla problematica in esame, proponendo una distinzione in tre particolari tipi. In particolare Kihlstrom (1990; 1999) ha proposto una classificazione che li distingue in preconsoci, automatici e postconsoci.

Processi preconsoci

Alla categoria dei processi preconsoci appartiene la fenomenologia della percezione implicita e della memoria implicita. Va precisato, al riguardo, che non si tratta di processi puramente procedurali, dal momento che essi rientrano più propriamente nell'ambito delle strutture di conoscenza dichiarativa [in nota: Per conoscenza dichiarativa, secondo la definizione di Squire (1986), si intende “quel sistema che permette di esprimere attraverso il linguaggio le informazioni disponibili in memoria (sapere cosa)”. Mentre, con conoscenza procedurale si fa riferimento “a quel sistema che rende possibile eseguire le procedure necessarie all'azione efficace (sapere come)”] nel senso che, pur rimanendo inaccessibili a qualsiasi possibilità di introspezione, di fatto influenzano l'esperienza e il comportamento del soggetto; pronti, in ogni caso, ad utilizzare un determinato cambio di situazione per diventare del tutto consapevoli. L'esistenza di tali automatismi preconsoci e la modalità del loro funzionamento sono stati comprovati in una serie di esperimenti che hanno prodotto risultati convergenti. Gli autori di questi esperimenti sono partiti dalla premessa che un processo automatico preconsocio può essere attivato mediante la sola percezione di uno stimolo ambientale. Una dimostrazione significativa e davvero sorprendente, in tal senso, si ricava dal cosiddetto esperimento degli ideogrammi cinesi (Murphy, Monahan e Zajonc 1995). Esso consiste nella presentazione sullo schermo di un computer di una serie di ideogrammi fatti precedere, in modo subliminale, da un flash della durata di 4 millesimi di secondo con la raffigurazione, di volta in volta, di volti sorridenti o arrabbiati, che costituiva la variabile indipendente. Ebbene, le ipotesi degli autori hanno trovato conferma nei risultati che hanno consentito di verificare che i soggetti sottoposti ad esperimento, senza apparente e consapevole ragione, hanno espresso un giudizio di gradimento verso gli ideogrammi fatti precedere da un *prime* positivo (cioè da uno stimolo positivo che influenza l'interpretazione che ne segue), mentre, inversamente, hanno manifestato un giudizio sfavorevole nei confronti degli ideogrammi fatti precedere da *prime* negativi (vedi figura. 1) .

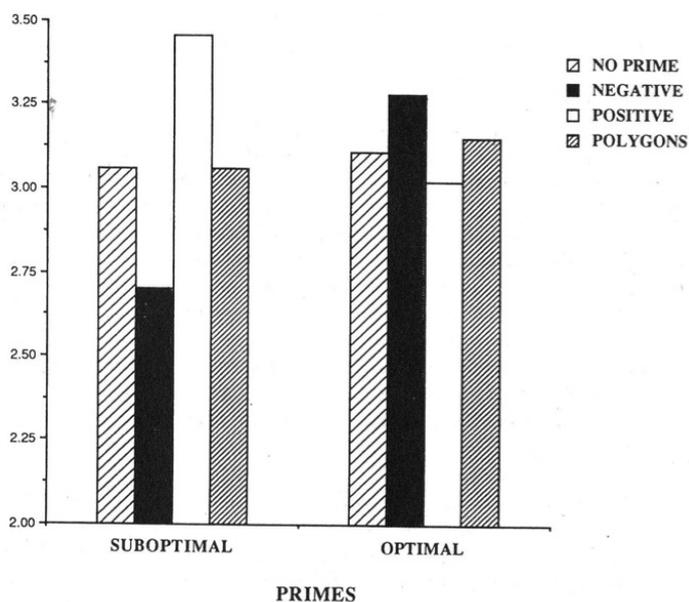


Figura 1

Peraltro, come si evince dalla figura 2, la valutazione degli effetti cresce in modo proporzionale alla coppia *prime*-ideogramma.

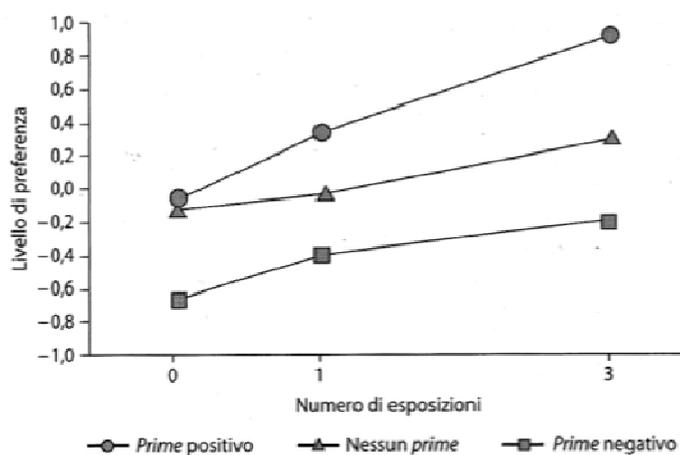


Figura 2

E' appena il caso di sottolineare come tale forma di automatismo preconscious abbia fornito un potente strumento di persuasione e di suggestione alla macchina della pubblicit  per indurre i consumatori all'acquisto e all'uso acritico e inconsapevole di determinati prodotti.

Un particolare tipo di automatismo preconcio, indagato specificamente nell'ambito della psicologia sociale (Higgins, King e Mavin 1982), opera nella ordinaria sfera della vita quotidiana, per effetto di un *prime* permanente (o altrimenti definito cronico), che condiziona la formazione di giudizi, impressioni e ricordi ancorati a dei "tratti cronicamente accessibili". Ne deriva che, come "il *priming* subliminale, l'accessibilità cronica opera a livello preconcio per filtrare e modellare la nostra esperienza sociale" (Friske 2004, 2007, p. 68), in maniera omologa all'azione esercitata dai pregiudizi e dagli stereotipi.

Processi automatici

Un secondo tipo di processi impliciti è rappresentato dai processi automatici (Kihlstrom 1999) che, diversamente da quelli preconciosi, sono totalmente inconsci e "finalizzati all'esecuzione relativamente standardizzata di procedure mentali utili all'adattamento dell'individuo all'ambiente" (Dentale e Gennaro 2005, p. 243). Il loro meccanismo esecutivo, appena attivato, risulta inevitabile e non richiede alcuno dispendio di risorse attentive. Di essi, inoltre, si può avere solo una conoscenza indiretta, tramite inferenza.

Una ulteriore classificazione dei processi mentali automatici dipende dalla loro genesi, in base alla quale si possono distinguere in innati e in acquisiti. I processi automatici innati sono caratterizzati dall'essere presenti nell'individuo sin dalla nascita, e, pertanto, non dipendono dall'esperienza, né sono accessibili alla coscienza, né, conseguentemente, possono essere verbalizzabili se non tramite inferenza indiretta. Un'altra caratteristica di tali processi riguarda la loro scarsa flessibilità e il loro scarso adattamento alle mutate condizioni ambientali; anche se, come nel caso dei riflessi, la loro rilevante mancanza di plasticità non impedisce del tutto un qualche processo di adattamento (come la sensibilizzazione e la desensibilizzazione) in seguito a opportuni meccanismi di stimolazione. Tra le principali forme di automatismi innati vanno segnalati: i circuiti di valutazione emotiva inconscia degli eventi (*appraisal*), le procedure motorie, quelle sensoriali e quelle cognitive.

Vi sono, poi, processi automatici inconsci acquisiti con l'esercizio e la pratica. In tal caso, le singole procedure di natura sensoriale, motoria e cognitiva, in seguito a lungo studio e consapevole applicazione, si collegano tra loro in un montaggio più o meno complesso formando delle sequenze comportamentali automatizzate che consentono l'esecuzione di operazioni che, altrimenti, richiederebbero l'impiego di rilevanti e dispendiose risorse attentive. Un esempio emblematico è quello dell'esecuzione di un brano musicale nel corso della quale vengono utilizzate cognizioni

mentali e abilità tecnico-operative di tipo senso-motorie assimilate per effetto di una lunga e faticosa pratica e progressivamente automatizzate.

Processi postconsci

Un terzo tipo di processi impliciti, infine, si riferisce a quelli che possono essere definiti postconsci, non riconducibili alle due specie sopra richiamate. A distinguerli dai processi preconsci e dai processi automatici innati e acquisiti è la loro capacità di essere attivamente dissociati dal sistema di controllo consapevole mediante un meccanismo di “disattenzione selettiva”. In altri termini, “gli automatismi postconsci si differenziano dai precedenti per il solo fatto che il costrutto da cui ha origine l’effetto è stato attivato attraverso una elaborazione consapevole, (ma) tale attivazione residua è temporanea” (Vianello 2009, p. 17). A conferma di questa tipologia di processi postconsci vi sono diversi esperimenti, come quello che, pur partendo dalla consapevolezza del significato di alcune parole e del relativo processo di formazione in cui si è impegnati, rileva la non consapevolezza degli effetti prodotti (Hamilton, Katz e Leirer 1980); o l’altro in cui i soggetti coinvolti, preliminarmente consapevoli del significato delle parole associate a taluni stereotipi di persone anziane, a conclusione dell’esperimento, senza averne coscienza, assumevano un andamento più lento (Bargh, Chen e Burrows 1996); o l’altro ancora che relaziona l’umore, consapevolmente attivato attraverso la visione di vignette divertenti o, al contrario, con immagini di incidenti automobilistici, al comportamento nella vita di relazione che segue alla fase della preattivazione (Forgas 1998). In questi casi, i soggetti erano ben consapevoli delle illustrazioni divertenti o tristi che erano state loro fatte visionare, ma non del fatto che esse avessero potuto influenzare (come di fatto è avvenuto) le successive risposte verbali e comportamentali.

In questo ambito di più specifica pertinenza della psicologia sociale, si situa anche l’analisi degli effetti di salienza che rientrano tra le forme di automatismo postconscio (Taylor e Fiske 1975; Fiske 2004, 2007) . Secondo tale automatismo, gli individui che spiccano, per varie ragioni, in un gruppo, richiamando, perciò, maggiore attenzione da parte degli osservatori, sono giudicati in modo più marcato (in senso positivo o negativo) rispetto a quelli che dimostrano meno visibilità. Sulla stessa linea si colloca la ricerca sugli effetti della direzione dello sguardo (Macrae et al. 2002), la quale dimostra che quando un individuo orienta lo sguardo su un’altra persona, genera in essa la rapida attivazione di un processo di categorizzazione, attingendo al proprio repertorio di informazioni stereotipiche. Al riguardo, Fiske (2004, 2007, p. 71) precisa, ricapitolando: “Come nel caso del *priming* delle impressioni, dell’umore e degli effetti di salienza, gli effetti della direzione dello sguardo sono postconsci perché lo stimolo che suscita l’effetto è del tutto conscio,

benché non lo sia la sua azione. Così, il processo può svolgersi senza intenzione, involontariamente, senza sforzo e inconsapevolmente, anche se lo stimolo scatenante non è fuori della consapevolezza”.

Vi è, poi, una ulteriore classe di automatismi (*goal-dependent*) che, invece, definisce quelle forme di automatismo che dipendono da precisi scopi ed obiettivi, ed operano “involontariamente, senza sforzo e fuori della coscienza, pur essendo basate su intenzioni conscie. In altri termini, quando le persone si prefiggono degli scopi, al loro servizio entrano in gioco dei processi automatici” (Friske, *ibidem*), che fanno riferimento alla difficoltà di soppressione di pensieri indesiderati, ai meccanismi di ruminazione mentale e all’attivazione di abitudini evocate ed associate a particolari scopi.

Criteri di definizione

Esaurita, a questo punto, la fase della definizione e della descrizione dei vari tipi di automatismo, utilizzando i dati e le valutazioni sin qui emersi, si può tentare, a mo’ di riepilogo, di pervenire alla individuazione di alcuni essenziali criteri in grado di far riconoscere e di consentire di poter definire gli elementi che distinguono i processi cognitivi impliciti da quelli controllati. Si può, pertanto, definire come automatico un processo cognitivo quando esso si svolge al di fuori della consapevolezza, della intenzionalità, della controllabilità e senza dispendio di energie. Se ne deduce che si possono definire come totalmente automatici solo i processi preconsce, mentre per le altre tipologie resta più di qualche margine di incertezza, al punto che non appare del tutto persuasiva la netta distinzione tra livello di automatismo e livello di controllo. Più accettabile, sia sul piano teorico che su quello operativo, è la nozione di continuum tra i due livelli, con la possibilità di misurare, di volta in volta, il grado della loro presenza in ordine a quelli che Bargh (1994) ha chiamato immaginosamente i “4 cavalieri dell’automatismo”, cioè l’intenzionalità, la controllabilità, la richiesta cognitiva e la consapevolezza. E’ necessario, infine, registrare il fatto che il continuum automatismo-controllo va correlato con il criterio della efficienza, nel senso che uno stesso risultato conseguito con i due diversi processi dà luogo ad un minor dispendio di energia cognitiva se ottenuto mediante automatismi, e, inversamente, determina un maggiore dispendio se raggiunto attraverso processi controllati. Ne deriva che i primi risultano molto più efficienti dei secondi. Si tratta di una considerazione non irrilevante, in considerazione del fatto che l’uomo è fondamentalmente un economizzatore cognitivo (*cognitive miser*) che tende il più possibile a preservare le sue limitate risorse mentali per comprendere le altre persone e relazionarsi con esse o per compiere azioni complesse senza un eccessivo consumo di energie psico-fisiche. Di fatto, sia le

automatiche impressioni sui nostri interlocutori e su quanti entrano o possono entrare in contatto con noi, sia le valutazioni più *quick and dirty* (spicce e sporche), sia quelle più collaudate, rappresentano altrettante “scorciatoie che facilitano la comprensione. Il mondo – ci ricorda Susan T. Fiske- è troppo complicato e le persone sono troppo sopraffatte dal carico conseguente per poter stare sempre perfettamente all’erta, specialmente quando si tratta di formarsi impressioni a partire dalle interazioni sociali” (2004, 2007, p. 18).

I bias automatici

In questa direzione, in ambito di psicologia sociale, si colloca anche lo studio dei bias automatici, attraverso l’utilizzazione delle tecniche messe a punto nelle innumerevoli ricerche sperimentali effettuate per analizzare forme e funzionamento dei processi mentali impliciti. Per bias automatico si intende una sorta di pregiudizio latente basato “sulla categorizzazione, l’attivazione e l’applicazione in via automatica di concetti” che vengono utilizzati per giudicare persone, comportamenti ed eventi, senza la ragionata acquisizione di oggettivi elementi di valutazione. Si tratta di operazioni che avvengono in un tempo che si misura nell’ordine di frazioni di secondo, nel corso del quale, sulla semplice base di indizi visivi sedimentati nella vita di ciascuno nella sua pratica di vita, si perviene alla rapida categorizzazione di chi rientra nell’orbita della nostra attenzione, con riferimento alla razza, al comportamento, al sesso, all’età, e così di seguito, preparando la via alla progressiva formazione di stereotipi che guideranno i successivi schemi di giudizio.

In linea generale, tra le varie risultanze, emerge la tendenza a stabilire associazioni positive per tutto ciò che riguarda l’*ingroup*, con operazioni che avvengono molto più velocemente rispetto a quelle che riguardano l’*outgroup*, verso i cui membri si registrano associazioni meno positive. Per verificare la sussistenza di tali automatismi, si è fatto ricorso ad esperimenti basati sulla consolidata tecnica degli indizi subliminali. Un esempio interessante, in questo senso, è offerto dall’esperimento effettuato da alcuni studiosi (Dovidio, Evans e Tyler 1986; Gaertner e McLaughlin et al. 1990) che hanno rilevato come soggetti bianchi, a cui è stato presentato subliminalmente la parola *prime* ‘bianchi’, riconoscono e pronunciano più rapidamente attributi positivi (simpatico, intelligente, ecc.), diversamente da quel che accade dopo la presentazione, con analogo tecnica di somministrazione, della parola ‘neri’. Risultati assimilabili si sono registrati in alcuni studi in cui le parole *prime* sono ‘noi’ e ‘voi’. Risulta chiaro come nei casi sopra richiamati, e in altri casi simili, operano meccanismi reattivi automatici sulla base di forme di pregiudizio latente e indiretto, che, per loro natura, non sono né mai dichiarati, né risultano del tutto consapevoli agli stessi soggetti. E’

poi, interessante rilevare, a proposito delle associazioni automatiche, l'esistenza di un particolare fenomeno a cui si dà nome di marcatura, in base al quale coloro che si allontanano dal canone culturale dominante subiscono, appunto, una sorta di marcatura che dà luogo ad un processo di categorizzazione più rapido.

Resta da sottolineare, infine, un ultimo aspetto estremamente significativo: se è vero che tutte le persone, a prescindere dalla presenza di bias espliciti, sono guidati nei loro giudizi e comportamenti dalla spinta automatica di bias impliciti (stereotipi culturali), non è poi detto che esse li accettino passivamente, riuscendo ad esercitare un certo controllo sugli effetti che le reazioni automatiche possono determinare. In realtà, ad esempio, "le persone bianche trovano sgradevole l'idea di essere razziste, cosicché evitano di agire in modi palesemente razzisti quando l'interpretazione del loro comportamento sarebbe inequivocabile agli occhi loro e altrui"(Friske 2004, 2007, p. 168). In tal caso, Gaertner e Dovidio (1986) parlano di razzismo riluttante. Resta, tuttavia, in generale, il dato conclusivo che le associazioni automatiche posseggono una rilevante capacità predittiva relativa a forme latenti di comportamento che operano al di fuori di ogni controllo consapevole.

L'autostima implicita e lo IAT

Nell'ormai ponderoso e multiforme panorama di studi ed esperimenti volti a predisporre metodi e tecniche per analizzare e misurare i processi mentali impliciti nei vari ambiti di pertinenza (percezione, memoria, apprendimento, emozioni, motivazioni, atteggiamenti, ecc.), particolare rilievo assumono quelli finalizzati alla descrizione e alla misurazione dell'autostima, nella convinzione, sottoposta ad adeguata verifica, che, per la conoscenza del funzionamento di tale costrutto, il ricorso alle misure dirette risulti inadeguato o, comunque, insufficiente. Come nel caso degli stereotipi, infatti, la mera misurazione diretta, fondata sull'utilizzo di strumenti di autovalutazione e di introspezione (*self-report*), si scontra con una serie di distorsioni, essenzialmente collegate al tentativo più o meno volontario di idealizzare o comunque di salvaguardare l'immagine di sé, che ne inficia l'attendibilità.

Una sintetica e corretta definizione di autostima implicita è quella proposta da Greenwald e Banaji (1995), secondo cui "l'autostima implicita è l'influenza (non identificabile a livello introspettivo – o non adeguatamente identificabile-) che l'atteggiamento verso il sé esercita sulla valutazione di oggetti legati al sé o dissociati da esso". I due studiosi, poi, scendono in una dettagliata descrizione degli effetti di tre diverse tipologie di autostima implicita che non rientra nello scopo del presente lavoro, per cui ci si limita a indicarli in maniera del tutto schematica. Il primo tipo di autostima implicita è collegato: a) all'effetto di assunzione di ruolo che possiede una

notevole capacità di influire sulle opinioni e sugli atteggiamenti dei soggetti (ad esempio, nel caso in cui un individuo si trovi, occasionalmente, a impersonare un ruolo, in seguito egli tenderà a ritenere che esso abbia caratteristiche positive superiori rispetto alla precedente credenza); b) all'effetto minimale del gruppo (per cui si tende a giudicare più generosamente i membri dell'*in-group* rispetto a quelli dell'*out-group*); c) all'effetto di proprietà (per il quale si è indotti a sopravvalutare ciò che possediamo). Il secondo tipo di autostima implicita è collegato ad effetti naturalmente mediati, come: a) l'effetto di attrazione/similarità (per cui i soggetti tendono a valutare positivamente chi mostra di avere opinioni simili alle proprie; b) l'effetto di diffusione post-decisionale delle alternative di scelta (per cui si tende a marcare come migliore un oggetto scelto tra due anche se in seguito a lunga indecisione); c) l'effetto di preferenza per le lettere del nome (in base al quale si è inclini a preferire le lettere dell'alfabeto che formano il proprio nome; d) l'effetto di coincidenza tra nuovi argomenti ed opinioni preesistenti (che determina una disponibilità ad accogliere argomenti di persuasione se essi coincidono con le nostre opinioni pregresse). Il terzo tipo, l'autostima implicita di secondo ordine, è a sua volta collegato: a) all'effetto di positività verso sé nella formulazione dei giudizi (per cui un soggetto tende a marcare in modo eccessivamente positivo le proprie qualità, anche se esse non trovano oggettiva e realistica conferma); b) all'effetto di affiliazione e repulsione implicita (secondo il quale gli individui tendono a stabilire una stretta vicinanza con quelle persone che mostrano di possedere qualità che producono in essi un alto livello di autostima; e viceversa); c) all'effetto di reciprocità (che determina uno simmetrico spostamento di valore positivo verso chi manifesta apprezzamento nei nostri confronti).

Ma il nome di Greenwald è soprattutto legato alla messa a punto di uno strumento che, sfruttando il già noto effetto *priming*, è in grado di misurare il grado di associazione fra diverse categorie concettuali e di ricavare la dimensione implicita dell'atteggiamento dei soggetti che si sottopongono al test. Tale strumento, detto per acronimo IAT (*implicit associative test*), è stato utilizzato dagli autori per valutare il grado del pregiudizio razziale implicito verso i neri, il livello di autostima implicito e il concetto di genere, ossia il concetto di sé implicito. Negli anni seguenti, poi, esso ha trovato applicazione in quasi tutti gli ambiti: dalla psicologia clinica alla psicologia dello sviluppo, dalle neuroscienze alle ricerche di mercato, dalla psicologia sociale alla psicologia della salute.

Con riferimento alla valutazione dell'autostima implicita, Greenwald e Farnham (2000) hanno somministrato ai soggetti partecipanti all'esperimento sia le normali scale di autovalutazione che misurano l'autostima esplicita, sia il test delle associazioni implicite, in modo da poter verificare l'eventuale concordanza di risultati o, altrimenti, la dissociazione tra le due modalità di

misurazione. Lo IAT per la misurazione dell'autostima implicita è costituito da cinque sessioni o *step* (figura 3) in cui i soggetti sono invitati a svolgere un compito di opzione e associazione semantica verso gli stimoli che sono stati loro presentati e che sono collocati al centro dello schermo di un computer.

	Category labels	Sample items	Category labels
Step 1: practice block (20 trials)	not me		me
	<input type="radio"/>	self	<input checked="" type="radio"/>
	<input checked="" type="radio"/>	other	<input type="radio"/>
Step 2: practice block (20 trials)	unpleasant		pleasant
	<input type="radio"/>	joy	<input checked="" type="radio"/>
	<input checked="" type="radio"/>	vomit	<input type="radio"/>
Step 3: practice block (20 trials) critical block (40 trials)	unpleasant or not me		pleasant or me
	<input type="radio"/>	self	<input checked="" type="radio"/>
	<input type="radio"/>	joy	<input checked="" type="radio"/>
	<input checked="" type="radio"/>	other	<input type="radio"/>
	<input checked="" type="radio"/>	vomit	<input type="radio"/>
Step 4: practice block (20 trials)	pleasant		unpleasant
	<input checked="" type="radio"/>	joy	<input type="radio"/>
	<input type="radio"/>	vomit	<input checked="" type="radio"/>
Step 5: practice block (20 trials) critical block (40 trials)	unpleasant or me		pleasant or not me
	<input checked="" type="radio"/>	self	<input type="radio"/>
	<input type="radio"/>	joy	<input checked="" type="radio"/>
	<input type="radio"/>	other	<input checked="" type="radio"/>
	<input checked="" type="radio"/>	vomit	<input type="radio"/>

Figura 3

Nella prima sessione che, come la seconda e la quarta, si configura come una prova di allenamento, i soggetti devono premere il tasto “S” (di sinistra) o il tasto “D” (di destra) a seconda che lo stimolo somministrato appartenga alla categoria “not me” oppure alla categoria “me” (“non me” o “me”). Nella seconda sessione, essi devono usare lo stesso criterio e compiere lo stesso atto per indicare se lo stimolo presentato appartiene alla categoria “unpleasant” (spiacevole) o a quella “pleasant” (piacevole). Nella quarta sessione, si ripete quanto previsto per la seconda sessione, ma in ordine invertito. Le due sessioni più importanti, per la finalità dell’esperimento, sono la terza e la

quinta. Nella terza sessione sono presentati nella zona centrale dello schermo sia parole che pertengono alla sfera semantica dei due attributi antagonisti “unpleasant” vs “pleasant”, sia parole che indicano le categorie “not me” vs “me”; i soggetti devono il più velocemente possibile premere il tasto “S” per scegliere il binomio “me”-“pleasant” o il tasto “D” per indicare l’opzione del binomio “not me”-“unpleasant”. La quinta sessione presenta gli stessi stimoli semantici della terza, ma con tasti invertiti, nel senso che il compito di selezione da parte dei soggetti consiste nel premere il tasto “S” per scegliere il nesso “me”-“unpleasant” e il tasto “D” per scegliere il nesso “not me”-“pleasant”.

L’ipotesi avanzata dai ricercatori era che l’effetto distorsivo verosimilmente provocato dalla propensione in favore del Sé avrebbe determinato un tempo di latenza più breve nella terza sessione (in cui vi era l’associazione dei termini “me”-“pleasant”, “not me”-“unpleasant”) e, al contrario, un tempo più lungo nella quinta sessione (nella quale era data l’associazione fra i termini “me”-“unpleasant” e “not me-pleasant”). I risultati rilevati (figura 4), oltre a confermare le ipotesi dei ricercatori, hanno anche consentito di registrare una significativa dissonanza tra quanto emerso nei test diretti, che contemplano un alto grado di metacognizione, e quanto emerso nei test impliciti.

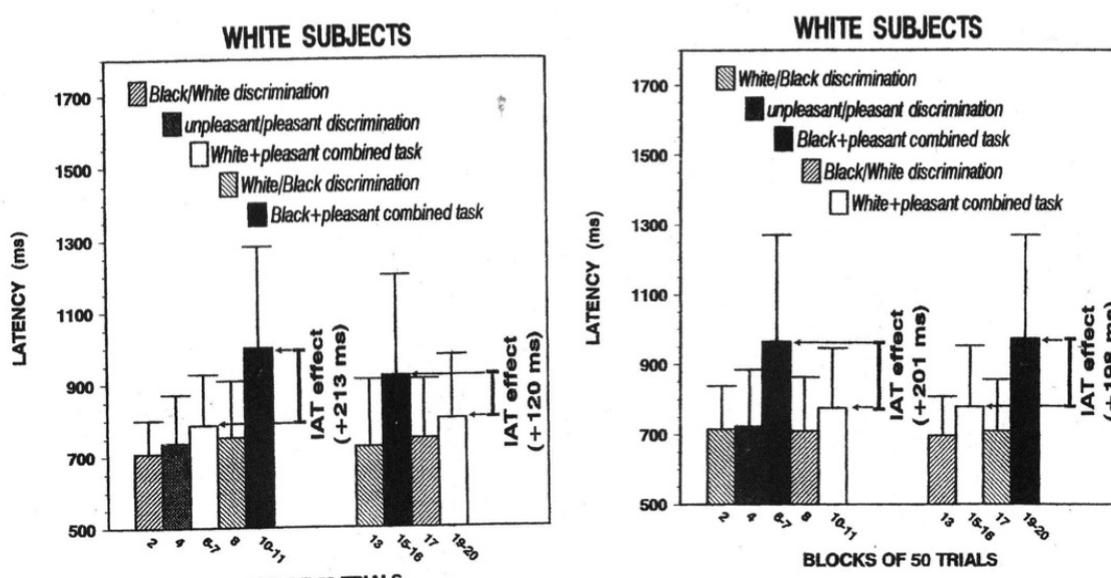


Figura 4

La scarsa correlazione tra misure esplicite e misure implicite è stata oggetto di molte considerazioni da parte degli studiosi. Tra le tante, vanno segnalate quelle di Hofmann et al (2005) che hanno individuato una serie di fattori che impediscono di ottenere una significativa correlazione tra i due sistemi di valutazione: “1) la tendenza a falsare la risposta esplicita, 2) l’impossibilità di

raggiungere il costrutto attraverso l'introspezione, 3) tutti i fattori che influenzano il recupero di informazioni dalla memoria a lungo termine, 4) caratteristiche tecniche legate al metodo utilizzato per le due misure, e 5) l'indipendenza dei costrutti studiati" (Vianello 2009, p. 39).

Di fatto, comunque, lo IAT consente di far emergere associazioni che, spesso, i soggetti non si riconoscono e non si attribuiscono, dimostrando di essere uno strumento assai resistente a falsificazioni o a possibilità di controllo. Il che spiega l'enorme e sempre crescente diffusione del suo impiego.

Fragilità narcisistica: breve rassegna dei principali esiti delle ricerche sull'autostima implicita

La dimensione narcisistica rappresenta uno degli ambiti privilegiati in cui, negli ultimi 10 anni, si è fatto ampio uso di tecniche di rilevazione indiretta dell'autostima, ed in particolare dello IAT. In tale prospettiva, le ricerche hanno tentato di indagare il ruolo e la relazione tra il livello implicito ed esplicito dell'autostima (Boldero et al. 2007; Boucher 2007; Brown, Bosson e Swann 2002; Jordan, Spencer, Zanna, Hoshino-Browne e Correll 2003; Rosenthal, 2005; Zeigler-Hill 2006).

I dati emersi, pur presentando in taluni casi analogie di risultati, hanno, tuttavia, evidenziato differenze tali da porre le premesse per ipotesi esplicative divergenti. Ne sono derivati tre diversi modelli della relazione tra ESE (explicit self-esteem) e ISE (implicit self-esteem): 1) the global marker model; 2) the full discrepancy model; 3) the partial discrepancy model.

The global marker model. Il modello (figura 5, A) assume che l'ISE rappresenti un indice generale e autonomo della fragilità del sé (ego fragility), secondo cui un basso livello di ISE è associato a punteggi più elevati nel narcisismo. L'assenza di un esplicito riferimento alla relazione con l'ESE sottolinea come il modello non preveda una ipotesi di effetto della ISE sull'ESE; piuttosto fa riferimento alla correlazione con altre variabili che sembrano, invece, attinenti alla fragilità narcisistica, come autostima instabile, difensività verbale, maggiore reattività al senso di minaccia e modalità specifica nelle risposte cognitive all'eventuale successo o fallimento (Kernis, Lakey e Heppner 2008; McGregor e Jordan 2007).

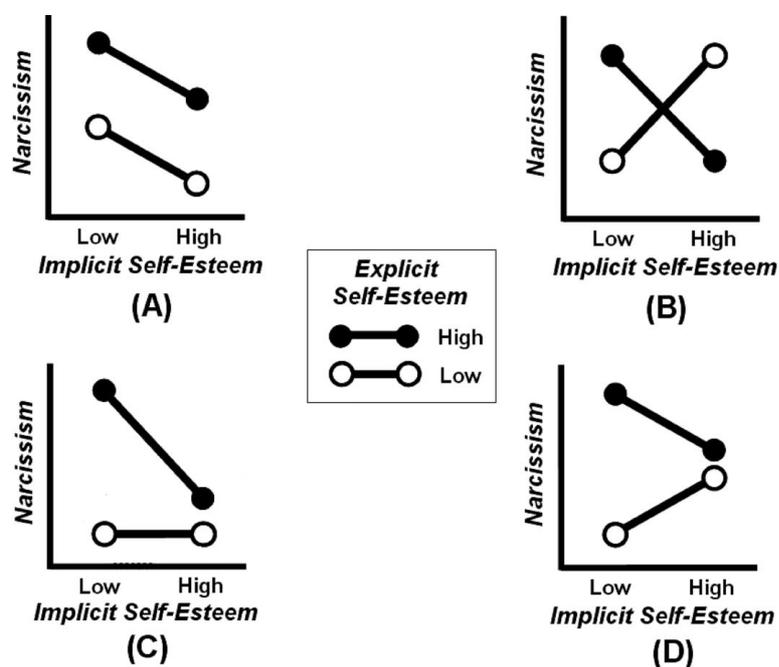


Figura 5

The full discrepancy model. Il modello (figura 5, B) ipotizza che entrambe le dimensioni dell'autostima, implicita ed esplicita, costituiscano degli indicatori della fragilità del sé. Si tratterebbe di aspetti intimamente connessi, descrivibili in termini di maggiore o minore congruenza. In tal senso, la discrepanza tra ISE e ESE può ragionevolmente essere invocata come un predittore di comportamenti compensatori di self-enhancement e di atteggiamenti di self-protection (Jordan et al. 2003; Kernis et al. 2005). Si tratta di una posizione che enfatizza, di fatto, il ruolo della interazione tra ISE e ESE nella spiegazione della genesi del narcisismo e delle sue condotte. In un recente studio, Schroder-Abé, Rudolph, Wiesner e Schutz (2007) hanno rilevato che le persone con discrepanza tra ISE e ESE passavano meno tempo a valutare i feedback negativi rispetto a coloro che presentavano una maggiore congruenza tra ISE e ESE.

The partial discrepancy model. Similmente al modello precedente, tale ipotesi suppone una relazione tra ISE ed ESE, sebbene esso non supporti un nesso di causalità tra discrepanze ISE-ESE e fragilità dl sé. Si limita, infatti, a sostenere come un basso ISE e un alto ESE compaiano congiuntamente in persone che riportano un punteggio elevato di narcisismo (figura 5, C). Da tale cautela nasce, poi, un'ulteriore questione, tuttora aperta, circa l'interrogativo relativo al minore impatto negativo sul narcisismo del pattern basso ESE e alto ISE. Inoltre, diversamente dagli altri

modelli, il global marker model accoglie sia l'ipotesi di variabili moderatrici della relazione tra ISE ed ESE che l'assenza di un effetto principale dell'ISE sul narcisismo (figura 5, D). In effetti il dato significativo e certo è che un'alta ESE si associa, in tutti e quattro i modelli, ad un alto punteggio di narcisismo globale.

In conclusione, il quadro qui delineato se da un lato palesa un accordo sulla esistenza dei due diversi costrutti/livelli dell'autostima, quella esplicita e quella implicita, dall'altro evidenzia come l'interazione tra ISE e ESE e il suo impatto sul narcisismo non siano affatto univoci e definitivi, ma in attesa di future ricerche e di ulteriori elementi di chiarificazione.

Bibliografia

- Berry, D. C. e Dienes, Z. (1993). *Implicit Learning: Theoretical and Empirical Issues*, Hillsdale, N. J., Erlbaum.
- Bargh, J. A. (1994). *The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition*, in R. S. Wyer and T. K. Srull (Eds.). *Handbook of social cognition*, (2nd ed., Vol. 1) pp. 1-40. Hillsdale, N.J., Erlbaum.
- Bargh, J. A., Chen, M. e Burrow, L. (1996). *Automaticity of social behavior: Direct effects of trait construct and stereotype activation on action*, in "Journal of Personality and Psychology", 77, pp. 230-244.
- Bosson, J. K., Lakey, C. E., Campbell, W. K., Zeigler-Hill, V., Jordan, C. H., & Kernis, M. H. (2008). *Untangling the links between narcissism and self-esteem: A theoretical and empirical review*. *Social and Personality Psychology Compass*, 2, 1415–1439.
- Bosson, J. K., & Prewitt-Freilino, J. L. (2007). *Overvalued and ashamed: Considering the roles of self-esteem and self-conscious emotions in covert narcissism*. In J. L. Tracy, R. W. Robins, & J. P. Tangney (Eds.), *The self-conscious emotions: Theory and research* (2nd ed., pp. 407–425). New York: Guilford Press.
- Bosson, J. K., Swann, W. B., & Pennebaker, J. W. (2000). *Stalking the perfect measure of implicit self-esteem: The blind men and the elephant revisited?* *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 631–643.
- Dentale, F. Gennaro, A. (2003). *Processi mentali impliciti*, Milano, Angeli.
- Dentale, F. Gennaro, A. (2005). *Inconscio*, Bologna, il Mulino.
- Dovidio, J. F., Evans, N. e Tyler, R. B. (1986), *Racial stereotypes: The contents of their cognitive Representations*, in "Journal of Experimental Social Psychology", 22, pp. 22-37.
- Dovidio, J. F., Kawakami, K. E Gaertner S. L. (2002), *Implicit and explicit prejudice and interracial interaction*, in "Journal of Personality and social Psychology", 82, pp. 62-68.
- Eriksen, C. V. (1963), *Perception and personality*, in Wepman N. J. e Heine R. W., *Concepts of personality*, Chicago, Aldine.
- Forgas, J. P. (1998), *Asking nicely? The effects of mod on responding to more or less polite request*, In "Personality and Social Psychology Bulletin", 24, pp. 173-185.
- Frensch P. A. (1998), *One concept, multiple meanings: on how to define the concept of implicit learning*, in Stadler M. A. e Frensch P. A. (1998), *Handbook of implicit learning*, Thousand Oaks, CA, US, Sage publications, Inc.

- Friske, S. T. (2004), *Social Beings: A Core Motives Approach to Social Psychology*, John Wiley & Sons Inc., New York. Edizione italiana: *La cognizione sociale*, Bologna, il Mulino, 2006; riproposta da RCS Libri, Milano, 2007.
- Gaertner, S. L. e Dovidio, J. F. (1986), *The aversive form of racism*, in *Prejudice, discrimination, and racism*, Thousand Oaks, CA, Accadeimc Press, pp. 61-88.
- Gaertner, S. L. e McLaughlin, J. P. (1983), *Racial stereotypes: Associations and ascriptions of positive and negative characteristics*, in "Social Psychology Quarterly", 46, pp. 23-30.
- Greenwald, A. G. e Banaji, M. R. (1995), *Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes*, in "Psychological Review", 102, pp. 4-27.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E. e Schwartz, J. L. K. (1998), *Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test*, in "Journal of Personality and Social Psychology", 74, pp. 1464-1480.
- Greenwald, A. G. e Farnham, S. D. (2000), *Using the Implicit Association Test to measure self-esteem and self-concept*, in "Journal of Personality and Social Psychology", 79, pp. 1022-1038.
- Hamilton, D. L., Katz L. B. e Leirer, V. O. (1980), *Cognitive representation of personality impressions: Organizational processes in first impression formation*, in "Journal of Personality and Social Psychology", 39, pp. 1050- 1063.
- Higgins, E. T., King, G. A. e Mavin, G. H. (1982), *Individual construct accessibility and subjective impressions and recall*, in "Journal of Personality and Social Psychology", 43, pp. 35-47.
- Hoffmann, W. et al. (2005), *A meta-analysis on the correlation between the Implici Test and Explicit Self-Report Measures*, in "Personality and Social Psychology Bulletin", 31, pp. 1369-1385.
- Kernis, M. H., Abend, T., Shrira, I., Goldman, B. M., Paradise, A., & Hampton, C. (2005). *Self-serving responses as a function of discrepancies between implicit and explicit self-esteem*. *Self and Identity*, 4, 311-330. □
- Kernis, M. H., Lakey, C. E., & Heppner, W. L. (2008). *Secure versus fragile high self-esteem as a predictor of verbal defensiveness: Converging findings across three different markers*. *Journal of Personality*, 76, 1-36.
- Kihlstrom, J. F. (1990), *The psychological unconscious*, in Pervin, L. A. (a cura di), *Handbook of personality: Theory and Research*, New York, Guilford, pp. 445-464.
- Kihlstrom, J. F. (1999), *The psychological unconscious*, in Pervin, L. A. e John, O. P. (a cura di), *Handbook of personality: Theory and Research*, New York, Guilford, nuova edizione ampliata e aggiornata.
- Macrae, C. N. et al. (2002), *Are you looking at me? Eye gaze and person perception*, in "Psychological Science", 13, pp. 460-464.
- Murphy, S. T., Monhan, J. L. e Zajonc, R. B. (1995), *Addivity of nonconscious affect: Combined effect of priming and exposure*, in "Journal of Personality and Social Psychology", 69, pp. 589-602.
- Squire, L. R. (1986), *Mechanism of memory*, in "Science", 232, pp.1612-1619.
- Taylor, S. E. e Friske, S. T. (1975), *Point of view and perception of causality*, in "Journal of Personality and Social Psychology", 32, 3, pp. 439-445.
- Vianello, M. (2009), *Le misure implicite in Psicologia: Introduzione teorica ed aspetti metodologici*, Padova, PM Edizioni.
- Zeigler-Hill, V. (2006). *Discrepancies between implicit and explicit self-esteem: Implications for narcissism and self-esteem instability*. *Journal of Personality*, 74, 119-143.

Giovanni Pellecchia
Terzo Centro di Psicoterapia Cognitiva
Specializzato a Roma, training Lorenzini/Semerari
e-mail: giovanni.pellecchia@gmail.com

Per comunicare con l'autore potete scrivere alla mail personale, se fornita, o a quella della rivista:
psicoterapeutiinformazione@apc.it

Psicoterapeuti in-formazione è una rivista delle scuole di formazione APC (Associazione di Psicologia Cognitiva) e SPC (Scuola di Psicoterapia Cognitiva). Sede: viale Castro Pretorio 116, Roma, tel. 06 44704193 pubblicata su www.psicoterapeutiinformazione.it