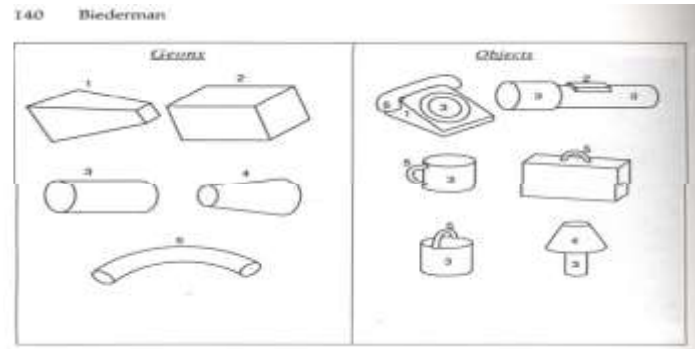
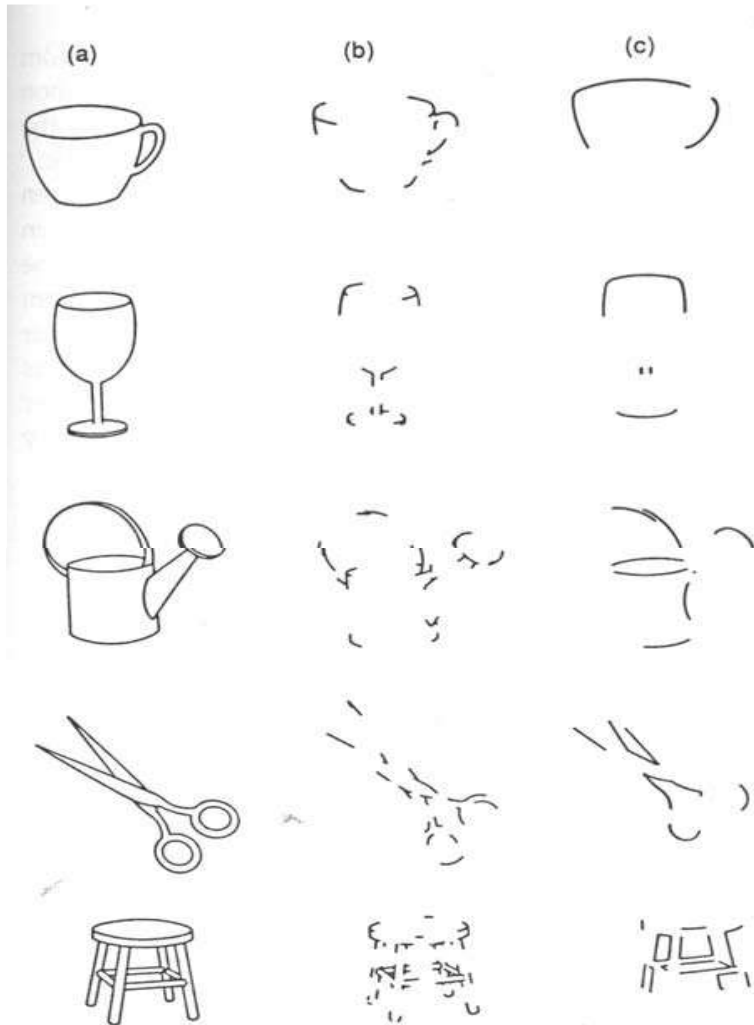


La percezione visiva

Analisi delle qualità primarie: inclinazione, curvatura, lunghezza, orientamento, colore, variazioni di luminosità e movimento

Ricostruzione della forma
TEORIA DEI GEONI





Riconoscimento migliore in b che in c dato che i geoni sono identificabili

Non in grado di rappresentare alcune differenze di forma Per Biederman entra in gioco un sistema di riconoscimento distinto. Inoltre, predice che il riconoscimento degli oggetti non differisca in funzione del punto di vista, se i geoni sono visibili.

Palmer, Rosch, Chase, 1981: tempi di riconoscimento diversi a seconda della prospettiva

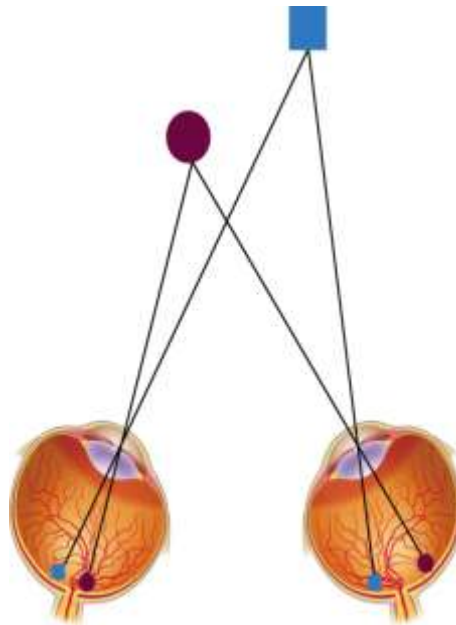
Biederman: contano le forme fondamentali, non i dettagli, e le connessioni tra i geoni

PERCEZIONE TERZA DIMENSIONE

Indizi fisiologici binoculari

Visione stereoscopica basata sulla Convergenza degli occhi: maggiore vicinanza del punto di fissazione = maggiore convergenza, e viceversa

Disparità delle immagini retiniche: maggiore vicinanza = maggiore disparità, e viceversa



Indizi Monoculari o Pittorici

Basati sul rapporto tra distanza e grandezza

A) Prospettiva lineare: linee divergenti generano l'impressione di vicinanza, e viceversa

B) Gradiente tessitura: minore densità di tessitura maggiore vicinanza, e viceversa

C) Sovrapposizione: l'oggetto che copre un altro oggetto è percepito più vicino

D) Prospettiva aerea: l'oggetto più chiaro e dettagliato è percepito più vicino, e viceversa



(a)



(b)



(c)



(d)

Indizi di Profondità basati sul movimento

Stroboscopico: illusione di movimento attivando stimoli luminosi statici in rapida successione

Parallasse: movimento relativo dell'oggetto rispetto allo sfondo, per cui, oggetti che si muovono velocemente sono percepiti come più vicini, e viceversa

La trasformazione realistica

Ad assemblaggio ultimato l'immagine dell'oggetto è grosso modo isolata e tridimensionale. Per definirla meglio occorre renderla indipendente dal contesto di osservazione, in modo tale da presentare alla coscienza l'oggetto con le sue proprietà permanenti

Applicazione dei meccanismi di trasformazione: le costanze percettive

Grandezza

Forma

Posizione

Colore

Gli oggetti mantengono le loro proprietà anche in caso di cambiamenti ambientali

La codifica: le informazioni sono tradotte in concetto

Riconoscimento consapevole: la coscienza seleziona

Le agnosie: senza conoscenza

Problema con l'organizzazione cognitiva dei dati sensoriali

Appercettiva: il paziente è incapace di organizzare i dati dei sensi in una struttura percettiva

- Agnosia per le forme o dismorfia compromette la ricostruzione della forma nelle fasi iniziali di identificazione delle forme elementari. Sembra che il blocco possa aver luogo a livelli diversi; nei casi classici è precoce, forse già allo stadio di raggruppamento delle qualità primarie, come suggeriscono le scadenti prestazioni in semplici prove di discriminazione
- Agnosia integrativa, la ricostruzione della forma sembra compromessa in fase di assemblaggio; tipicamente il paziente descrive o disegna gli oggetti, anche minuziosamente, ma pezzo per pezzo, incapace di formarsene una rappresentazione unitaria
- Agnosia trasformazionale, il paziente è incapace di riconoscere gli oggetti solo quando gli vengono presentati in modo non convenzionale

Associativa: il paziente non riesce ad associare l'immagine percepita alle conoscenze che ha in memoria in una specifica modalità

Afasia ottica: difettoso l'accesso alle conoscenze in memoria

Agnosia di consapevolezza: interessa il riconoscimento di visi, il paziente non è in grado di dire di chi sono i visi che vede, ma i suoi comportamenti testimoniano che inconsciamente li riconosce (es., tipiche reazioni emotive scatenate dalle persone familiari)

Prosopagnosia: difficoltà nel riconoscere i volti

Percezione visiva e comunicazione

Nel processo di ricostruzione percettiva possono verificarsi errori, di natura interpretativa o legati alle aspettative. Queste sono in grado di farci percepire cose diverse da ciò che i nostri sensi hanno registrato. La percezione dunque è un processo immediato in grado di dare indicazioni al consumatore sul significato delle cose. Basti pensare alla forza dei colori. Questi immediatamente comunicano qualcosa che trascende il colore stesso e ci aiuta a costruire significati.

Per esempio, il colore ci permette di creare delle aspettative sui sapori o sui profumi, guidando la percezione stessa → Esempio packaging del caffè



Soglia assoluta – Soglia differenziale

Es.: se si volesse cambiare, per questioni economiche (risparmio), la ricetta di un biscotto il cui sapore piace tanto ai consumatori senza che questi si rendano conto della modifica, come fare? Basta ridurre la quantità di zucchero pur rimanendo all'interno della soglia differenziale.

Cambiare il tipo di packaging gradualmente

Definizione dell'attenzione

Chiunque sa' cos'è l'attenzione. È la presa di possesso da parte della mente, in forma chiara e vivida, di uno tra tanti oggetti o fra diversi correnti di pensiero che si presentano come simultaneamente possibili ... Essa implica il tralasciare certe cose per occuparsi con più efficienza di altre ... il suo opposto è quello stato di dispersione e confusione definito 'distrazione' (William James, 1890)

Quindi

L'attenzione sottende

mantenimento di uno stato di attivazione
selezione delle informazioni sensoriali
controllo e monitoraggio di pensieri e azioni

Attenzione come forma di coscienza

TIPI DI ATTENZIONE

Attenzione sostenuta: capacità di mantenere un'adeguata prestazione in compiti monotoni, per lunghi periodi (Es., vigilanza sui radar)

Primi 30 minuti rapido decadimento; successivamente lento decadimento

Attenzione selettiva o focalizzata: capacità di selezionare l'informazione in funzione di un obiettivo (Es., cocktail party)

Attenzione divisa: capacità di svolgere due o più compiti contemporaneamente; (Es., guidare e parlare a telefono)

Automaticità e controllo nel lavoro mentale: Stroop Effect

ROSSO GIALLO VERDE BIANCO

BLU BIANCO ROSSO GIALLO

VERDE ROSSO BIANCO BLU

BIANCO VERDE ROSSO GIALLO

ROSSO VERDE BLU ROSSO

BIANCO BLU GIALLO ROSSO

**Riferire solo il colore dell'inchiostro
TR più alti nella condizione di incongruenza**

I lapsus

Dovuti a disattenzione: non esercitiamo il controllo cosciente su passaggi che per la buona riuscita dell'attività andrebbero controllati

Lapsus di cattura: portando avanti un'attività automatica (cambiarsi) ci troviamo in una situazione (spogliati in camera) nella quale di solito comincia un'altra attività automatica (indossare il pigiama e caricarsi) e, se non facciamo attenzione, lasciamo la prima attività e ci incanaliamo nella seconda

Accettazione acritica

Non vengono controllate le veridicità delle informazioni nuove

Vivacità dei pensieri scacciati

Sforzarsi di non pensare a qualcosa implica pensarci ancora di più

Orientamento volontario e involontario dell'attenzione

Alcuni stimoli catturano l'attenzione attraverso processi automatici innati frutto dell'evoluzione

- Stimoli in movimento o stimoli particolarmente salienti – Valore di sopravvivenza
- Il richiamo delle fattezze infantili
- Il richiamo degli occhi o di immagini a forma di occhi
- Il richiamo di segnali sessuali

Se orientiamo volontariamente l'attenzione verso uno stimolo è perché ha suscitato in noi il desiderio di prenderlo in esame: molto dipende dal nostro stato interiore del momento, ma alcuni stimoli hanno più probabilità di interessarci, e questi sono:

- **Stimoli facili da elaborare**, perché marcati (per intensità, grandezza, durata) o perché , contrastano con tutti gli altri presenti o perché cambiano bruscamente (es., tono di voce); ci interessano anche stimoli vividi, concreti
- **Stimoli che incuriosiscono**, es., oggetti insoliti, oppure oggetti noti in contesti insoliti (es., un'automobile che viaggia in un quadro)
- **Stimoli emozionanti**, promettono piacere, dispiacere o humor
- **Stimoli personalmente rilevanti**, importanti per noi perché rispondono a nostri scopi o bisogni, o perché confermano o mettono in discussione il nostro sé, o perché pensiamo possano essere fonte di crescita personale, o perché invitano al dialogo (es., uso del 'tu' nelle pubblicità)

Attenzione e comunicazione

Per superare la vigilanza percettiva il marketing deve trovare soluzioni creative, come per esempio l'utilizzo di domande negli spot (soprattutto quelli radiofonici),

- Uso di ironia
- Uso colpi di scena
- Uso di jingle facilmente riconoscibili:
- Uso dei colori
- Dinamicità degli stimoli
- Posizionamento degli stimoli nello spazio

Esempio uso ironia: campagna pubblicitaria EsseLunga



Cappelletto Rosso

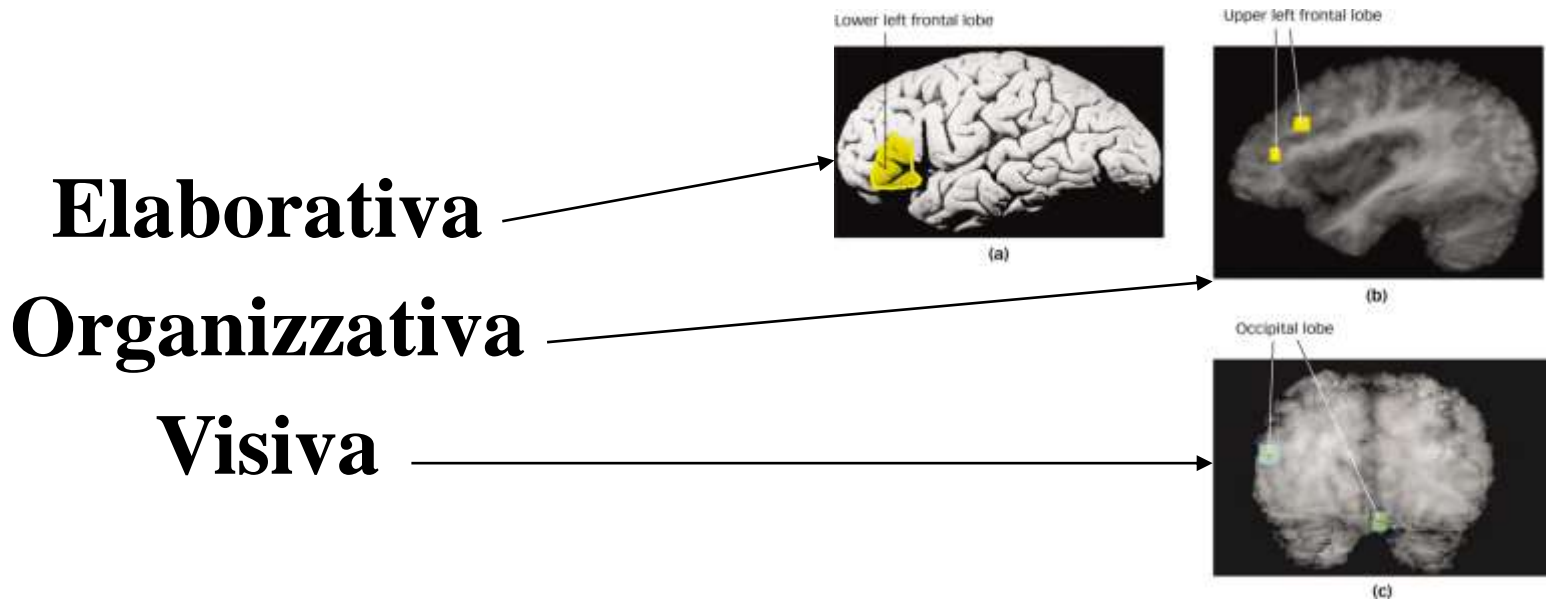


Mago Melino



Aglioween

La memoria - Codifica



La memoria - Immagazzinamento

Sensoriale

Iconica (2 sec); ecoica (4 sec)

Permette di dare continuità alla percezione

Altrimenti con le saccadi avremmo discontinuità

Anche nell'udito stesso principio

Seconda opportunità all'attenzione

X	L	W	F
J	B	O	V
K	C	Z	R

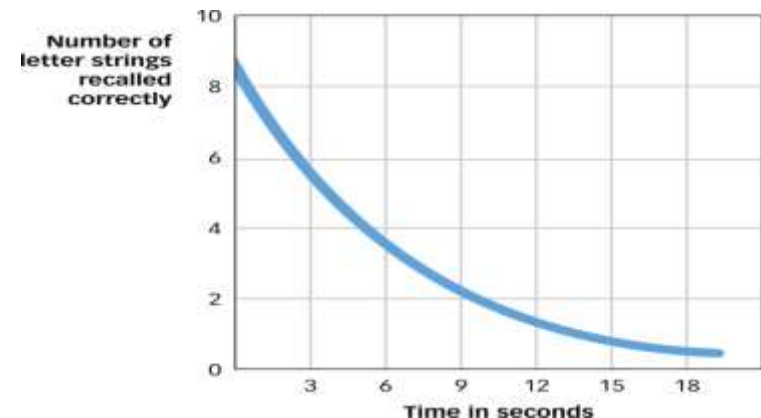
A breve termine

Chunking

Dura 20-30 secondi

Ripetizione contrasta l'oblio

Interferenza: le informazioni nuove scacciano le precedenti



A lungo termine

La memoria di Lavoro



(aggiunta nel 2000 da Baddeley)

La memoria – Recupero

Indizio per il recupero

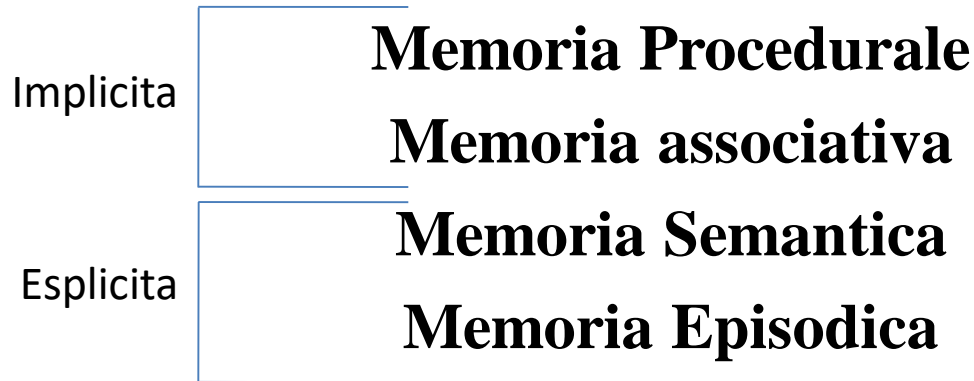
Principio di specificità della codifica

Compatibilità tra traccia e indizio

Il recupero stato- e contesto-dipendente

Elaborazione appropriata al trasferimento del ricordo

Forme della Memoria



Memoria Episodica

Periodi della vita (per esempio periodo dell'università)

Eventi generali, che riguardano eventi ripetuti o eventi singoli

I ricordi della prima volta (es., il primo bacio)

Eventi specifici : importanti per la capacità di immaginazione

La memoria di ogni giorno

La memoria calda: fondamentale importanza i bisogni, gli scopi, l'interesse, le emozioni dell'individuo; si ricorda meglio ciò che ci interessa

Le flashbulb memory relative a eventi emotivi forti tendono a essere dimenticati col tempo e/o a essere distorti

Influenze distorcenti: a volte basta usare parole diverse per innescare modifiche dei ricordi; più facili da distorcere i ricordi di vecchia data e le informazioni false della cui falsità il soggetto non è consapevole

Monitoraggio della realtà: si tratta di fallimenti nel monitoraggio della realtà che produce falsi ricordi; il problema principale riguarda le fonti, la cui definizione e distinzione non è così scontata come sembra

Memoria prospettica: rivolta al futuro, e include il ricordo dell'intenzione originaria, del contenuto primario (che cosa fare), del contesto di attuazione (quando e dove) e ricordi di secondo livello (il ricordarsi di ricordare di fare il ricordarsi di disattivare il ricordo a cose fatte)

Memoria dei giovani e degli anziani: non ci sono differenze, in alcuni casi addirittura gli anziani hanno una memoria migliore dei giovani, avvalendosi di strategie e per la familiarità che hanno con molti contenuti da ricordare

La motivazione

La motivazione è il processo di attivazione dell'organismo finalizzato alla realizzazione di un determinato scopo in relazione alle condizioni ambientali

Il flusso - Attività e abilità medio-alte

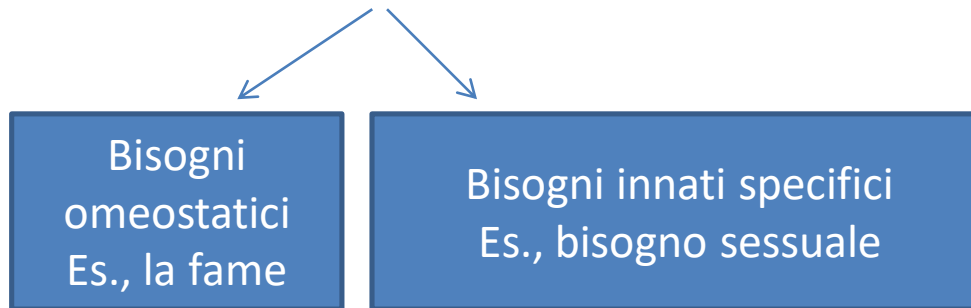
L'esperienza di flusso si accompagna

- ad un feedback immediato circa l'efficacia delle proprie azioni;**
- ad elevata concentrazione;**
- ad un senso di controllo personale;**
- ad una alterata percezione del tempo**

Un'esperienza di flusso si può manifestare se la propria abilità è percepita come buona e il compito come adeguatamente difficile.

Classificare le motivazioni

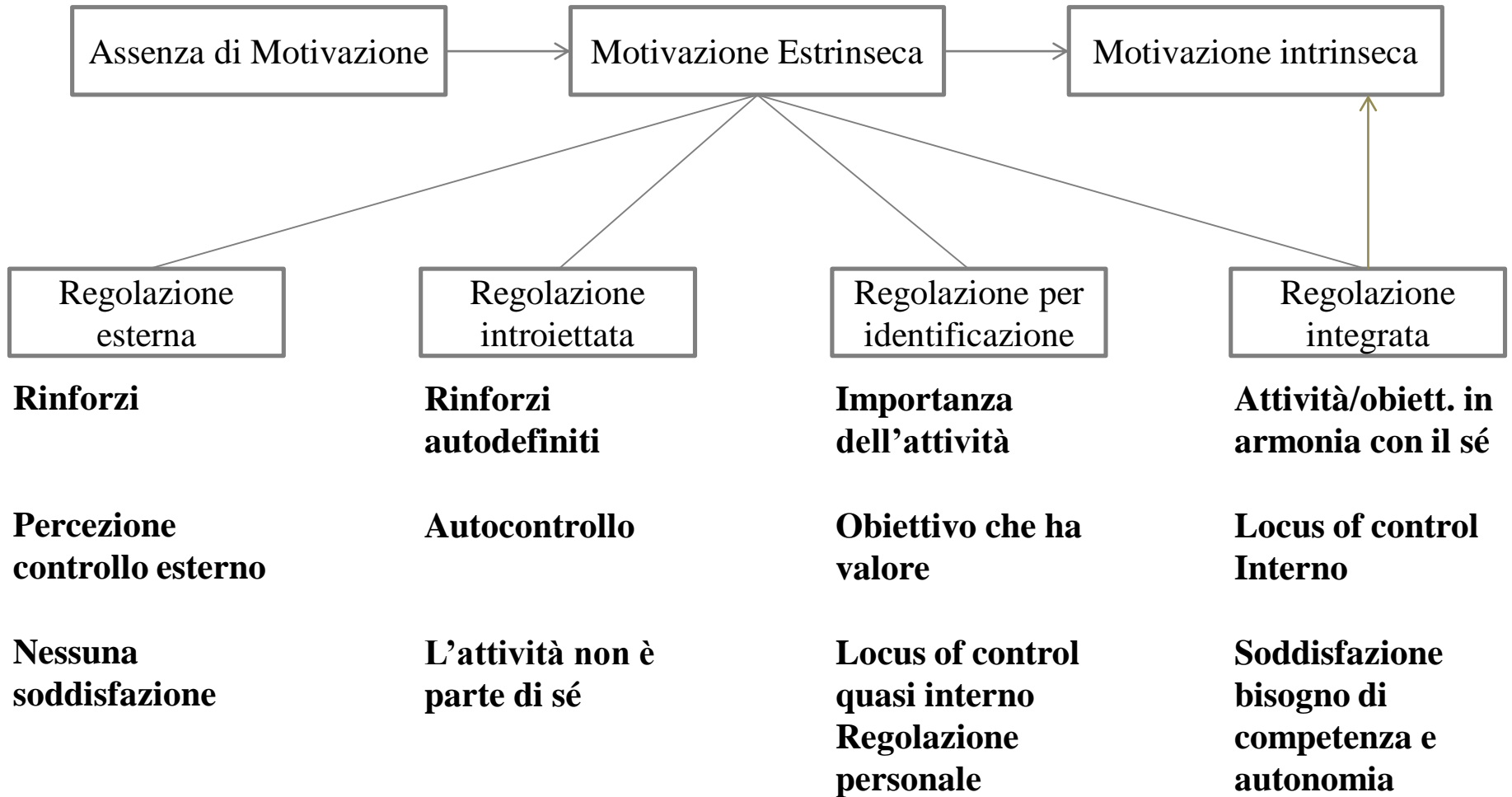
Motivazioni primarie → bisogni biologici (es., fame)



Motivazioni secondarie → apprese nel corso della vita (mangio a un certo orario)

Motivazioni superiori → esistenziali (es., sacrificarsi per gli altri)

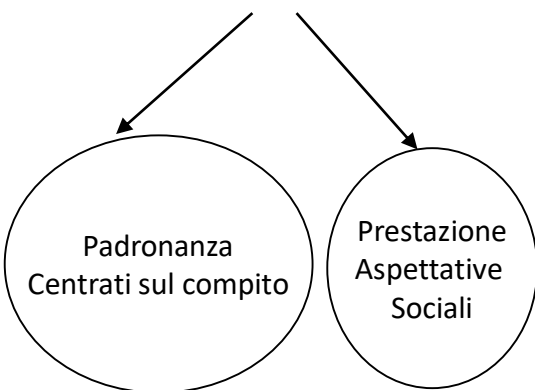
Motivazione intrinseca ed estrinseca



Alcune motivazioni umane fondamentali

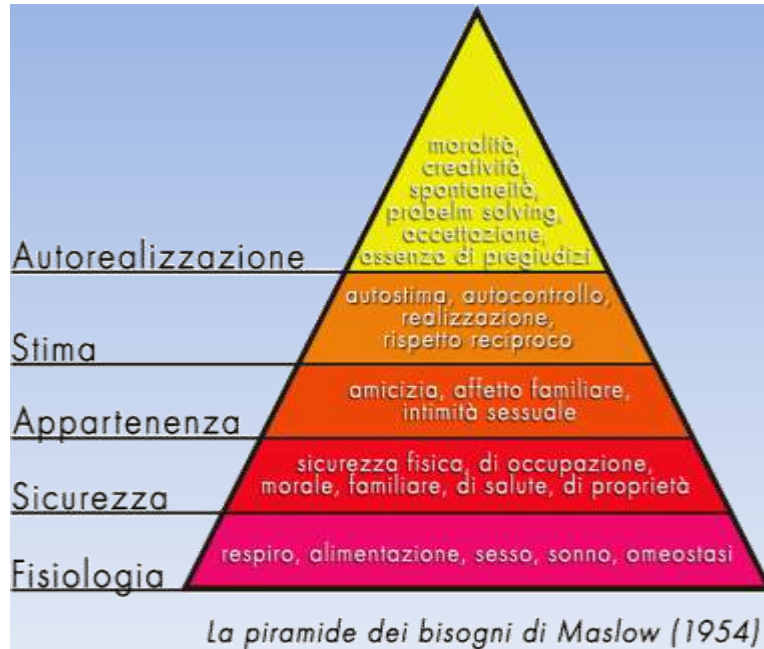


<p>Riuscita Porta alla ricerca di situazioni in cui esperire un successo Focus: sul perché si apprende</p>	<p>Affiliazione Bisogno di relazioni, di essere accettati e protetti Bisogno di attaccamento</p>	<p>Potere Bisogno di autoaffermazione che si manifesta nel desiderio di controllare gli altri</p>	<p>Curiosità Bisogno di procurarsi attivamente degli input Esperimenti di deprivazione sensoriale: Non solo noia</p>	<p>Competenza Bisogno di mettere in pratica le proprie competenze</p>
---	--	--	--	--



<p>Di coerenza Eliminare le incongruenze tra cognizioni che abbiamo Dissonanza cognitiva</p>	<p>Di accuratezza Esigenza di rispondere a interrogativi e risolvere problemi facendo tutto il lavoro mentale necessario Raccolta informazioni</p>	<p>Di chiusura cognitiva Preoccupazione di avere il prima possibile risposte o soluzioni certe, prima di ambiguità e definitive Limita le indagini preliminari</p>
--	---	---

Le motivazioni sono in conflitto - Maslow: Piramide dei bisogni



Critiche:

- 1) La scala è più funzionale per la sopravvivenza dell'individuo piuttosto che per l'affermazione sociale.
- 2) La successione dei livelli potrebbe non corrispondere ad uno stato oggettivo condivisibile per tutti i soggetti.
- 3) Esistono i bisogni cognitivi e i bisogni estetici che sono sempre presenti.

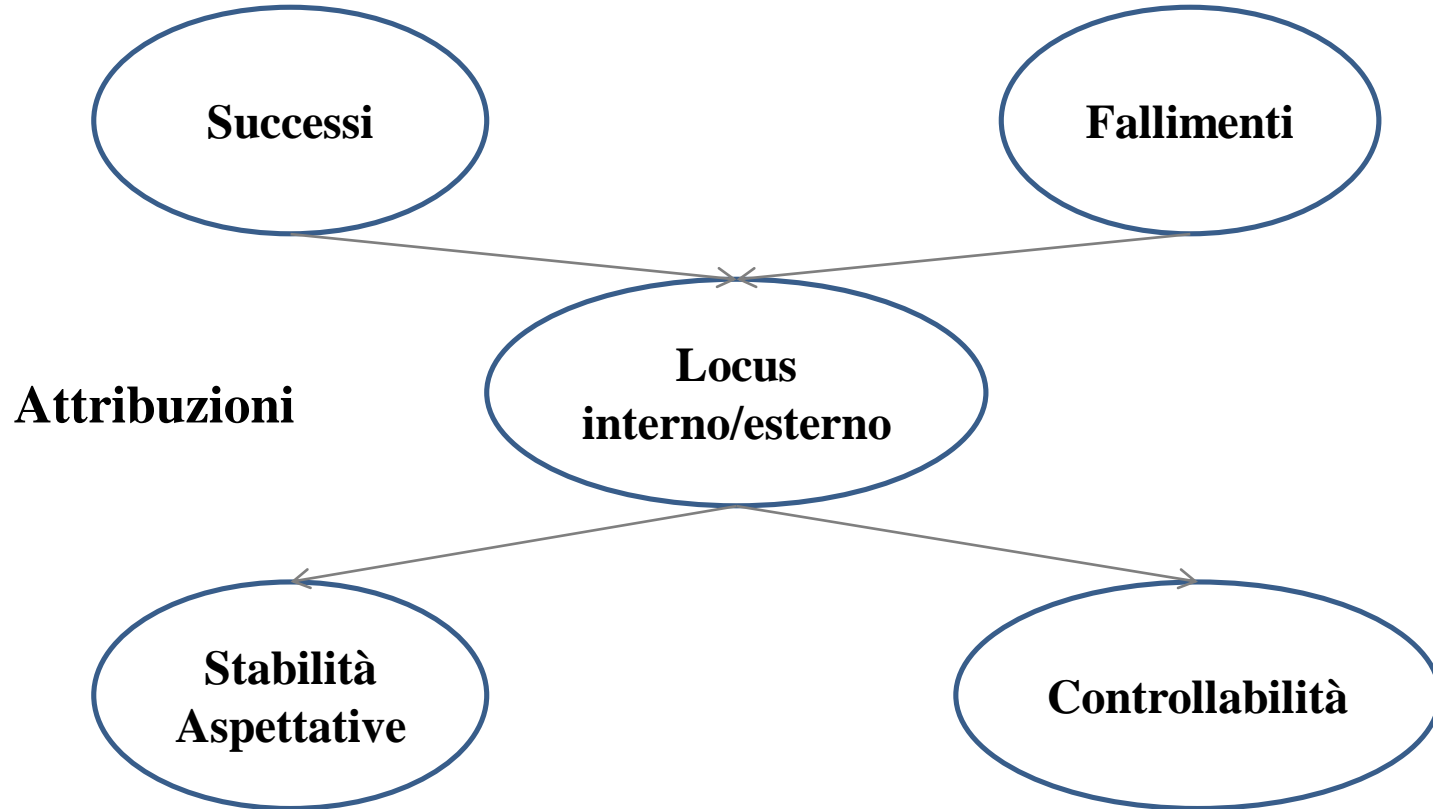
Profili motivazionali

Anziché lasciarsi guidare da gerarchie, le persone si regolano a seconda dei loro profili motivazionali, assegnando a ciascuna motivazione un peso e quindi arrivando a una configurazione di motivazioni

Meglio sbilanciati verso l'intrinseco, con l'estrinseco ben rappresentato:
miglior apprendimento, miglior organizzazione concettuale

Teoria Attributiva – Weiner

Quando si ha successo o un insuccesso si compiono delle attribuzioni



Per rispondere alla domanda di come si classificano cause interne →

L'emozione



un **processo** che comporta **cambiamenti** piuttosto ampi e interrelati
in **vari sottosistemi dell'organismo**

e

che si verifica in **risposta ad un evento** scatenante,
che ha un **significato fondamentale** per l'individuo
in **termini di sopravvivenza** biologica o psicologica

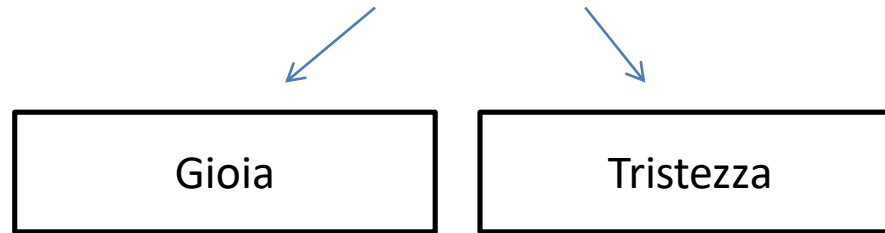


l'emozione, pertanto, si configura come
un **processo dinamico e adattivo**
di risposta ad una situazione di crisi

Le caratteristiche dell'emozione

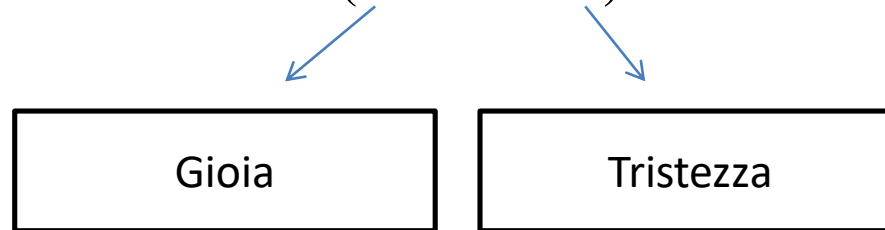
Tono Edonico o Valenza

Piacevole-Spiacevole



Grado di attivazione o Arousal

(Alto-Basso)



Focus regolatorio

Prevenzione (Evitamento di successo/insuccesso) - Promozione (Approccio di successo/insuccesso)



LE EMOZIONI

EMOZIONI PRIMARIE (di base)

Felicità

Sorpresa

Paura

Tristezza

Rabbia

Disgusto

Sono emozioni “derivate” che dipenderebbero maggiormente dalla cultura e dall’apprendimento. Sono dette anche “complesse” perché aggiungono una valutazione di se stessi in uno specifico contesto.

Vergogna
Imbarazzo
Gelosia

Funzioni delle emozioni

- ▶ Azione
- ▶ Segnalazione intra-soggettiva
- ▶ Comunicazione inter-soggettiva
- ▶ Motivazione ad agire
- ▶ Adattamento

E' possibile distinguere diverse componenti dell'emozione

**la sensazione
interna**

cioè
l'esperienza
consapevole
dei cambiamenti
che si verificano
in tutte le altre
componenti

**i modelli di
risposta
a livello
neurofisiologico**

ovvero
i cambiamenti
nell'attività
del SNC
e
del SNA

**l'espressione
motoria**

attraverso
il volto, la voce,
i gesti

**la tendenza
all'azione**

per es.
desiderio
di fuggire,
nascondersi,
ecc.

**la valutazione
cognitiva
o appraisal**

cioè
l'attribuzione
di un
significato
a ciò che
accade

L'emozione si configura, pertanto, come un processo complesso in grado di includere la maggior parte degli aspetti del funzionamento mentale

Elaborazione cognitiva

Eventi emotigeni:

Ipotesi del Conflitto: Attività incompatibile con quella in corso Es., ostacoli/imprevisti

Ipotesi comunicazione sugli scopi: L'evento emotigeno informa sul punto a cui siamo nel tendere a una meta

Contagio emotivo

Emozioni senza oggetto

Appraisal: Monitoraggio valutativo

In gran parte automatica e inconsapevole, la valutazione degli stimoli ambientali avviene a più livelli

- Sensomotorio (preconscio), lo stimolo viene processato automaticamente secondo programmi innati
- Schematico (preconscio) con elaborazione automatica ma appresa
- Concettuale (conscio), con elaborazione controllata cosciente

L'avvio preconscio del processo emozionale rende comprensibile non solo l'emozione senza oggetto, ma anche il fenomeno delle emozioni subliminali, provocate da stimoli non percepiti consapevolmente

Schemi evento-azione

Rappresentano da un lato la struttura dell'evento, dall'altro l'emozione da provare (es., emozioni innate)

Questo spiega perché riusciamo a prevedere le emozioni degli altri, in pratica sulla base della condivisione di schemi evento-azione.

Nesso evento azione non è rigido, cambia in base alla cultura, persona e circostanze (es., emozione etnica)

Pianificazione, coping, monitoraggio ed elaborazione del senso dell'accaduto

Esperienza soggettiva e il controllo

La teoria dei due fattori di Schachter

è la prima **teoria cognitiva delle emozioni**

L'emozione è prodotta

**dall'attivazione non specifica
del sistema nervoso simpatico**

catalogata da sensazioni come
accelerazione del battito cardiaco,
tremore alle gambe, ecc.

**dall'interpretazione cognitiva
simultanea dell'evento elicitante**

cioè
sulla base della **funzione direttiva**
delle cognizioni che emergono
direttamente dalla situazione immediata

per es. “ un uomo cammina da solo lungo un viottolo buio e
improvvisamente compare una figura con una pistola”,
lo stato di attivazione non specifica che ne deriva, verrà interpretato alla luce
delle conoscenze possedute sui viottoli bui e sulle pistole;
tale stato sarà denominato paura

Emozione, memoria e comunicazione

Emozioni particolarmente intense inibiscono il processo mnemonico, anche nelle pubblicità

- Pubblicità Fiat 'cogli l'attimo'



<https://www.youtube.com/watch?v=ai4Bqh2aEt4>

- Halo effect – Presenza di testimonial particolarmente attraenti può distogliere l'attenzione dal prodotto e inibire il processo di memoria
- Identità sociale, identificazione: <https://www.youtube.com/watch?v=3bxwfxDjPdI>