



UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI TERAMO

改善 Kaizen

Edizione 2026

COMPETENZE TRASVERSALI PER LA SOSTENIBILITÀ E IL KAIZEN

CORSO A SCELTA RIVOLTO A TUTTI GLI STUDENTI

Venerdì 6 marzo - ore 15.30/18.30
STUDIARE PER ESSERE ORIGINALI
Competenze personali e narrative

Venerdì 13 marzo - ore 15.30/18.30
**PRE-GIUDIZIO
VS OSSERVAZIONE CORTESE**
Competenze cognitive

Venerdì 20 marzo - ore 15.30/18.30
**EMOZIONI
AL SERVIZIO DELLA RAGIONE**
Competenze relazionali

Venerdì 10 aprile - ore 15.30/18.30
**KRONOS, KAIROS E AION:
GESTIONE DEL TEMPO**
Competenze organizzative

Venerdì 17 aprile - ore 15.30/18.30
KAIZEN: L'ARTE DI MIGLIORARSI
Competenze di realizzazione

Venerdì 8 maggio - ore 15.30/18.30
**PROGETTARE: PREVEDERE,
PREVENIRE, PROTEGGERE**
Competenze progettuali

Venerdì 15 maggio - ore 15.30/18.30
**SOSTENIBILITÀ:
DA ANTROPOCENTRICI A ECOCENTRICI**
Competenze di cittadinanza globale

Venerdì 22 maggio - ore 15.30/18.30
SKILL CHALLENGE

Il corso si svolgerà
su Piattaforma GMeet al link meet.google.com/ifp-gzxc-mxu
Per informazioni amartelli@unite.it

<https://drive.google.com/drive/u/9/folders/1BQE2wjAjJIACLDfkdoGGqWyMGIN0W5H7>

STUTTURA DELLA LEZIONE



Accoglienza



Frase della lezione



Grounding

Pausa : 10 min

Introduzione

Riformulazione

Esperienza

Condivisione



Skill Kill/Skill Kiss



Sulle spalle
dei giganti



Sulle spalle dei giganti

MAIL con una frase
amartelli@unite.it



Caramelle di conoscenza

OGGETTO: sulle spalle dei giganti

Il mio segno creativo è:



Skill Kill/Skill Kiss

Rielaborazione della mia interiorità

Se ogni cambiamento porta con sé un vuoto, a volte spaventoso, il vuoto è anche uno spazio necessario per lasciare ad “altro” di arrivare.

Skill Keep



Essere consapevoli di quanto si possa essere titolari delle proprie scelte e aspettative ci conferisce un grande potere, che è quello di trattenere o di lasciare andare, di agire un “via da” qualcosa o qualcuno, piuttosto che un “verso” qualcosa o qualcuno. Si tratta di inclinazioni che ci appartengono, di filtri individuali, culturali o sociali che, se noti, consentono di prendere decisioni in modo sereno.

Skill Kill

Cosa funzionale -cosa no: scelgo



Frases della lezione

Quale parte mi ha più colpito

Scrivere in chat

Quando sei triste per colpa del giudizio degli altri, pensa che Charlie Chaplin, una volta, a Montecarlo, partecipò ad un concorso per "Sosia di Charlie Chaplin" ed arrivò terzo.



Grounding: perchè

https://www.ilcinemainsegna.com/filmatrix-infinity-trailer/?vgo_ee=bIPNcOi7asNAmb00woOYOXYgAg1sUm%2Bs8jklDiaBd7vw4Q%3D%3D%3AFdZ%2BL1Z%2FjrpmzhQXoKyQNoHo0UToFXWJ

Fermarsi FINO 1.15

Portarsi un'attenzione

Centrarsi

Collegarsi



Gustav Klimt



Grounding

Titolo oggi è giudizio e osservazione...quali differenze



- sedersi vicino al bordo della sedia, restando con la schiena dritta
- mantenete tutte le piante dei piedi saldamente appoggiate sul pavimento
- le mani possono essere tenute sulle cosce, o piegate sulla pancia

Grounding



Lo scopo della posizione seduta è quello di bilanciare l'attenzione, l'equilibrio e il rilassamento. È estremamente importante essere comodi (di modo da non venire distratti dagli stimoli del corpo) ma al contempo rimanere vigili (di modo da non addormentarci).



NON
STO

XXXXXX

Chat scrivere



Mente- Encefalo



Rapporto mente cervello è lo stesso di cuore e circolazione

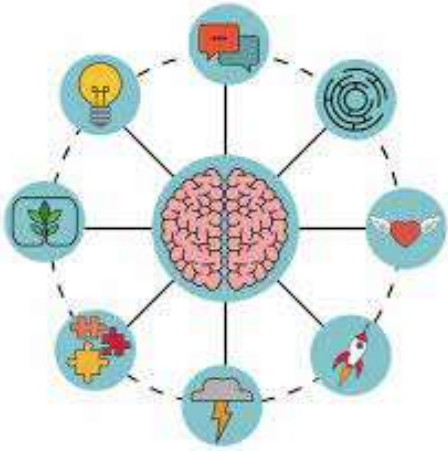
Processi mentali- Comportamento

- Definiamo comportamento ogni attività umana o animale direttamente osservabile

- Definiamo processo mentale un'attività della mente che non è direttamente osservabile ad es. il pensiero o la motivazione

- Alcuni processi mentali, patrimonio esclusivo dell'uomo, sono **universalmente considerati cognitivi**: pensiero, ragionamento, soluzione di problemi, formazione di concetti...
- Anche altri processi (che condividiamo con altre specie animali): percezione, memoria, attenzione, apprendimento...

Processi mentali- Comportamento



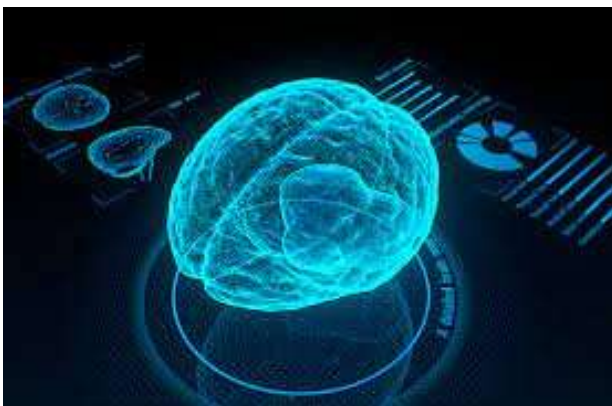
i processi mentali sono il risultato evolutivo dei processi funzionali che nell'uomo mediano il rapporto tra ambiente e bisogni dell'organismo

Donders (1860)

dimostrò che i processi mentali richiedono tempo e che processi mentali di diversa complessità richiedono tempi di reazione diversi

- Il comportamento è una risorsa che le persone possiedono per adattarsi al mondo.
- Ci permette di **modificare** il nostro ambiente e la nostra realtà per poterci adattare a quello che ci accade.
- Le nostre condotte sono mediate da alcuni processi cognitivi interni





Processi cognitivi

tutte le azioni attraverso le quali un organismo acquisisce informazioni dall'ambiente, le conserva, le riorganizza, ne fa uso nel corso delle proprie azioni

- ▶ I processi cognitivi sono costituiti da tutti quei processi mentali che sono alla base della conoscenza
- ▶ Riguardano, quindi, tutte quelle attività attraverso le quali conosciamo il nostro mondo interno ed esterno
- ▶ Processi cognitivi:
 - *La percezione*
 - *La memoria*
 - *L'apprendimento*
 - *Il pensiero*
 - *Il linguaggio*

PROCESSI COGNITIVI

- ❑ L'insieme di funzioni che consentono all'individuo di ricercare e ottenere informazioni dall'ambiente, di trasformarle, di immagazzinarle, in modo da poterle utilizzare in momenti successivi nella propria attività.
- ❑ Comprende la percezione, la memoria il pensiero, il ragionamento, la concettualizzazione.
- ❑ Le informazioni vengono selezionate, elaborate, ovvero trasformate in rappresentazioni e immagazzinate nella mente. Le rappresentazioni successivamente saranno utilizzate per elaborare nuove informazioni
- ❑ Le conoscenze vengono costruite attraverso l'interazione con la realtà.
- ❑ Le conoscenze migliorano l'adattamento dell'individuo all'ambiente fisico, affettivo, sociale e culturale.
- ❑ I prodotti dell'attività cognitiva sono le rappresentazioni mentali. Le conoscenze sono contenute nelle rappresentazioni mentali.
- ❑ Le informazioni vengono selezionate, elaborate, ovvero trasformate in rappresentazioni e immagazzinate nella mente. Le rappresentazioni successivamente saranno utilizzate per elaborare nuove informazioni
- ❑ Le conoscenze migliorano l'adattamento dell'individuo all'ambiente fisico, affettivo, sociale e culturale.
- ❑ Le conoscenze o rappresentazioni non solo aumentano con l'età, ma cambiano anche qualitativamente.



Esperienza cosciente



Cosa osservi?

Esperienza cosciente



Si presenta sotto forma di:

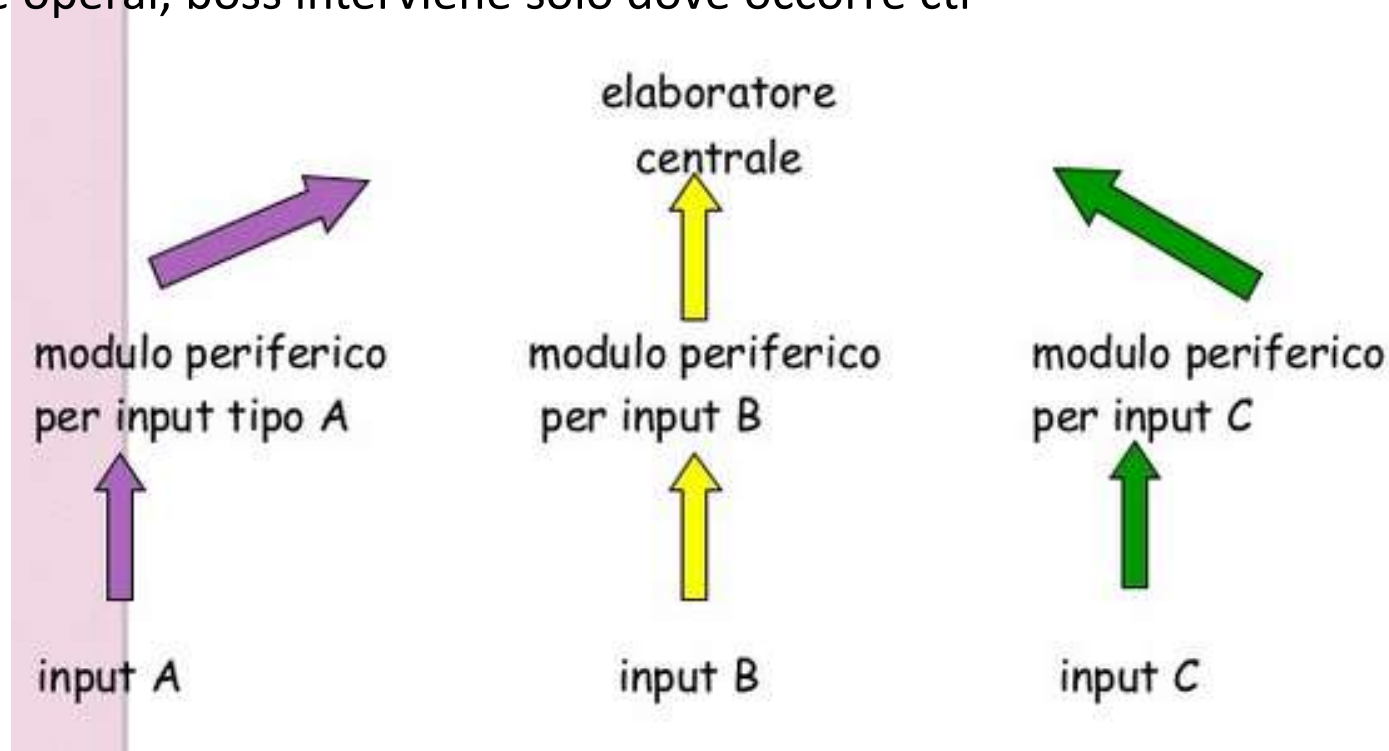
- percezioni
- Idee
- emozioni

Struttura della mente

“centrale: cosciente, governa lavoro dei periferici, ma non sa esattamente cosa facciamo

Dei periferici non siamo consapevoli

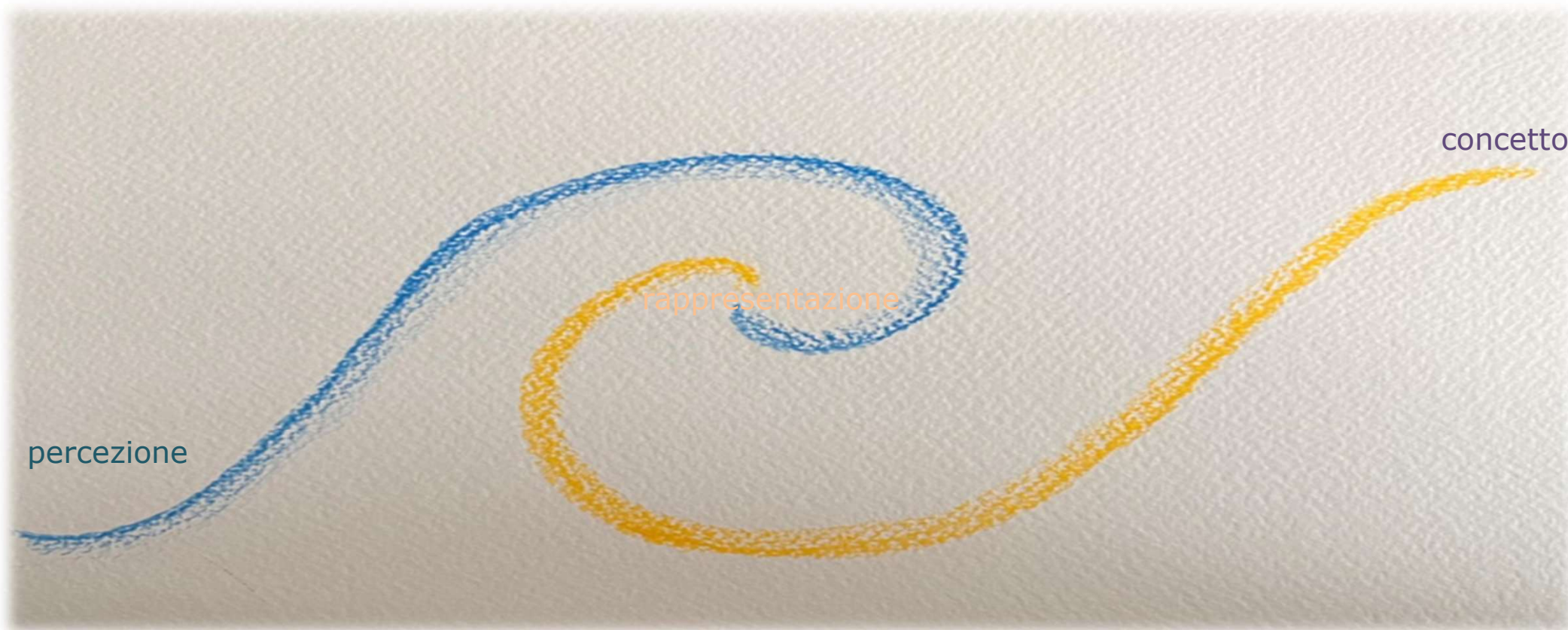
Come boss e operai, boss interviene solo dove occorre ctr



Solo ultimo passaggio è cosciente
Pertanto la mente lavora sulle info che permangono e delle quali c'è coscienza

La coscienza coglie l'oggettività fisica del reale,
la consapevolezza trasforma quell'oggettività in
sensi e significati

«realtà»



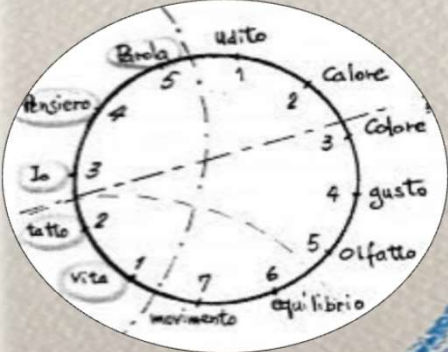
«realtà»



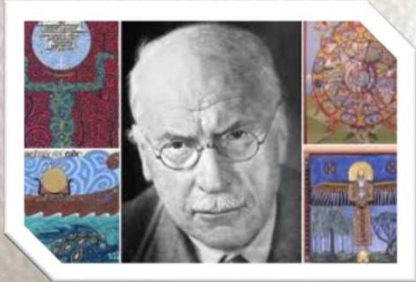
concetto



rappresentazione



percezione



Alessandra Martelli



«realtà»



concetto

rappresentazione

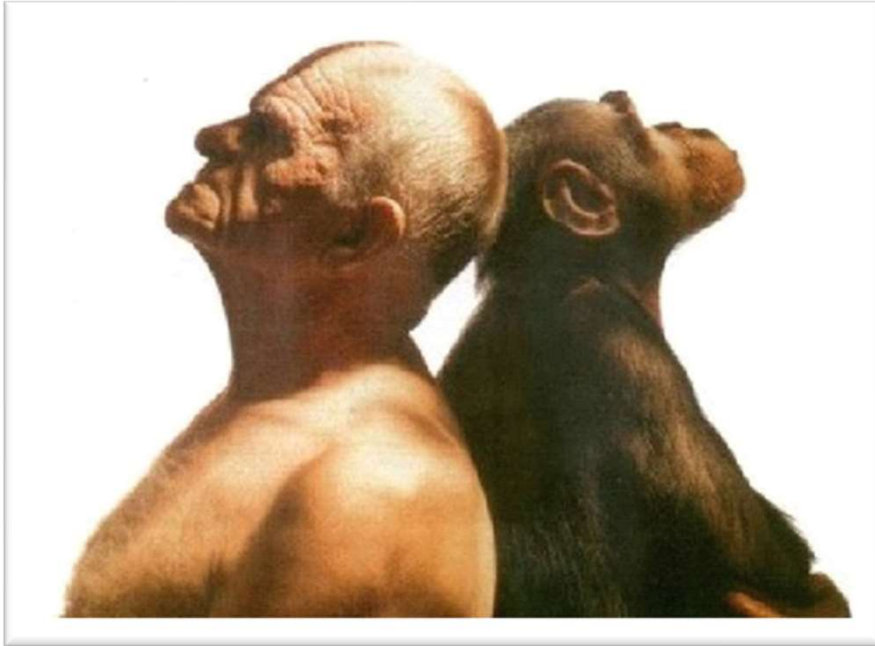
percezione



«La scienza pensata nella bellezza è arte»



Mente sociale- Mente razionale



Non siamo razionali,
ma siamo capaci di razionalizzare



pensiero



ragione



separa

intelletto

Sintetizza (se
educato)

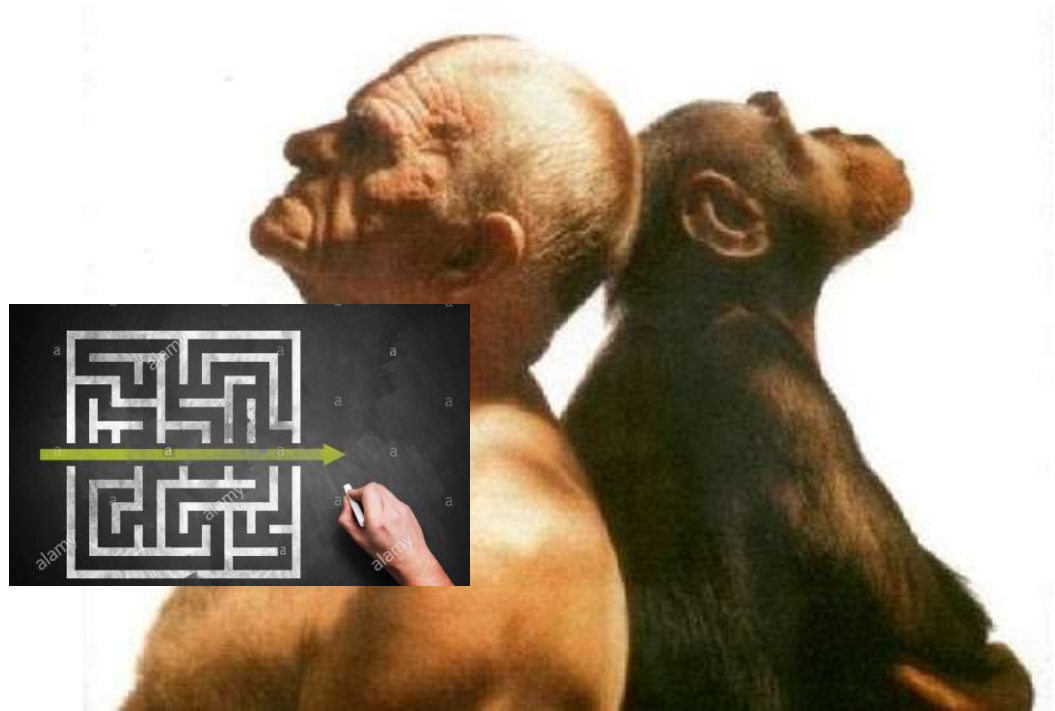


	Pensiero	Ragione
Definizione	Attività mentale generale	Facoltà logica del pensiero
Ampiezza	Molto ampia	Più ristretta e specifica
Funzione	Generare idee, immagini, associazioni	Analizzare, valutare, argomentare
Carattere	Spontaneo, creativo, libero	Logico, critico, sistematico
Regole	Non necessariamente regolato	Segue regole logiche
Obiettivo	Esplorare, immaginare	Giungere a conclusioni fondate
Esito	Può essere anche incoerente	Mira alla coerenza e alla verità
Esempi	Fantasia, sogni, intuizioni	Ragionamento, deduzione, scelta razionale



Mente sociale- Mente razionale

Per giungere rapidamente a delle conclusioni o per costruirci un'idea generica su un argomento senza effettuare troppi sforzi cognitivi usiamo strategie veloci, procedimenti mentali intuitivi e sbrigativi, scorciatoie mentali: **euristiche**



Le euristiche sono, dunque, escamotage mentali che portano a conclusioni veloci con il minimo sforzo cognitivo.

Mente sociale- Mente razionale

Scorciatoie poco efficaci che il nostro cervello utilizza per risparmiare risorse diventano **errori**



Gli errori sistematici di valutazione, con creazione di un giudizio che non corrisponde alla realtà; utilizzati spesso per prendere decisioni in fretta e senza fatica

Perché commettiamo 'errori'



Le **euristiche** sono, dunque, escamotage mentali che portano a conclusioni veloci con il minimo sforzo cognitivo.

Per questo commettiamo errori sistematici, ma siamo in grado di correggerli

- Troppe informazioni da gestire
- Bisogno di trovare un senso in ciò che succede
- Memoria insufficiente a ricordare tutto
- Tempo per prendere decisioni limitato



Bias/es cognitivi

Bias cognitivi



Test: mazza baseball
e palla 1, 10 cent.....

Le euristiche si possono definire come delle strade rapide che seguiamo per affrontare determinati problemi. Quando un'euristica compie un'impresione, un errore, ci troviamo di fronte a un bias cognitivo. In sintesi, se le euristiche sono scorciatoie comode e rapide estrapolate dalla realtà che portano a veloci conclusioni, i bias cognitivi sono euristiche inefficaci, conclusioni che non si generano su dati di realtà, ma si acquisiscono a priori senza critica o giudizio.



Bias cognitivi

classificazioni

3 diverse aree:

- Bias decisionali, comportamentali o di convinzione
- Bias sociali
- Bias di memoria



Bias cognitivi

classificazioni 1/2

Bias cognitivi che cercano di dare un senso al mondo

In questa categoria ricadono tutti quei bias che **ci permettono di creare un nostro punto di vista in funzione di quello che già conosciamo.** Generalizzazioni o stereotipi. Altre volte invece troviamo collegamenti tra le informazioni in nostro possesso anche dove in realtà non esistono.

Bias cognitivi che filtrano le informazioni

A differenza della prima categoria questi bias selezionano le informazioni più utili. Questo meccanismo è sempre esistito, ed ora più che mai è utile. In un mondo come quello attuale, nel quale siamo costantemente sommersi dalle informazioni, questi bias cognitivi **ci permettono di filtrare le notizie che il nostro cervello ritiene più rilevanti.** Ad esempio tendiamo a tenere in considerazione principalmente le informazioni in linea con il nostro pensiero e che confermano le nostre ipotesi.



Bias cognitivi

classificazioni 2/2

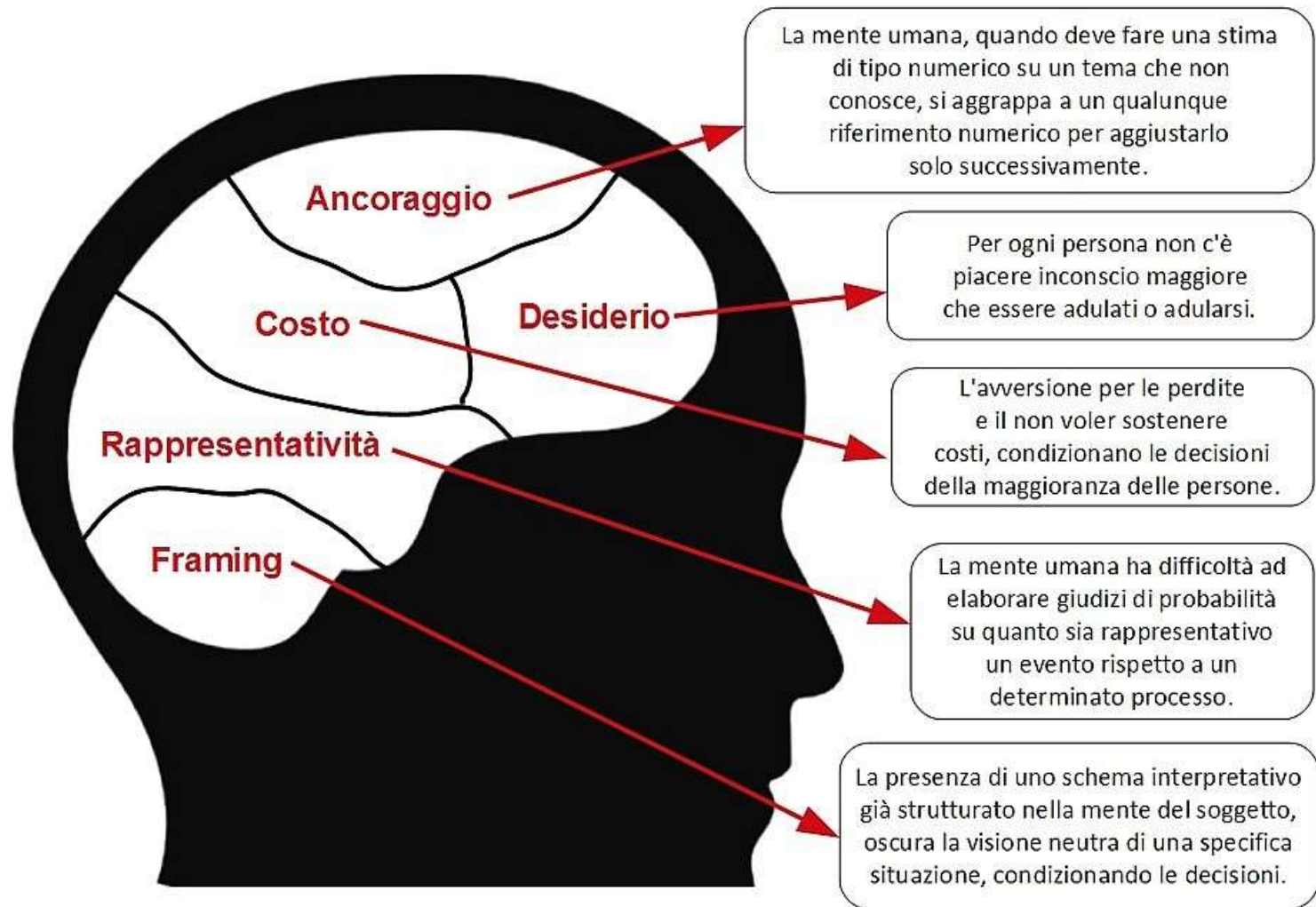
Bias cognitivi che decidono quali informazioni bisogna ricordare

In aggiunta a quelli precedenti, che filtrano le informazioni, **questa categoria di bias cognitivi ci indica quali informazioni vanno ricordate** e che quindi ci potrebbero tornare utili in futuro e quali possiamo dimenticare. Le persone tendono a memorizzare le caratteristiche generiche piuttosto che i dettagli, questo meccanismo ci serve per evitare di immagazzinare troppe informazioni ma è anche la causa degli stereotipi.

Bias cognitivi che ci permettono di agire in assenza totale o parziale di informazioni

Per quanto questo tipo di bias cognitivi possano farci incorrere in veri e propri abbagli sono **fondamentali nelle nostre vite**. Capita infatti spesso di non essere in possesso di tutte le informazioni di cui avremmo bisogno per prendere una decisione e quindi **se non esistessero questi bias saremmo continuamente paralizzati**.

Bias cognitivi



Bias cognitivi

Bias: rappresentano il modo con cui il nostro cervello *distorce la realtà*. È legato all'evoluzione AUTOMATISMO
Con bias ... passaggio da inconscio a conscio

Bias dell'avversione alle perdite (*loss-aversion bias*)

A parità di cifre (ma anche in caso di guadagni sostanzialmente più elevati), preferiamo di gran lunga evitare le perdite, piuttosto che ottenere dei guadagni.

Ancoraggio (*anchoring bias*)

Spontaneamente facciamo troppo affidamento sulle prime informazioni che ci vengono fornite.

Tendiamo a osservare (e valutare) la differenza di prezzo, ma non il prezzo complessivo nel suo insieme. Ecco perché molti menu nei ristoranti offrono piatti molto costosi, mentre includono anche quelli a prezzi (apparentemente) più ragionevoli. È anche per via di questo che, quando ci viene data una scelta, abbiamo la tendenza a scegliere l'opzione di mezzo, non troppo costosa e non troppo a buon mercato.

Immagina ad esempio di trovarti a trattare il **prezzo** di un bene o di un servizio: in questi casi, l'intera trattativa verterà intorno alla prima cifra proposta da una delle due controparti.

Illusione dello schema (*clustering illusion*)

Una delle armi più potenti del nostro cervello è la capacità di individuare dei "pattern", ovvero degli schemi, attraverso i quali giungere rapidamente a delle conclusioni.

Il problema è che spesso vediamo questi schemi laddove non esistono.

Un esempio classico? I numeri "ritardatari" del lotto: siamo convinti che se un numero non esce da così tante estrazioni, avrà sicuramente una maggior probabilità di essere estratto. FALSO: ad ogni nuova estrazione TUTTI e 90 i numeri hanno *esattamente* la stessa probabilità di uscire (1/90).

Bias del pavone (*self-enhancing transmission bias*)

Tutti noi siamo portati a condividere maggiormente i nostri successi, rispetto ai nostri fallimenti.

Hai bisogno di prove? L'intero Facebook ruota attorno al bias del pavone: le frasi e le immagini più condivise riguardano vacanze incredibili, party selvaggi, amori passionali. Beh, la realtà è leggermente diversa.

Secondo voi ci sono più divorzi tra gli Attori di cinema o tra i baristi?



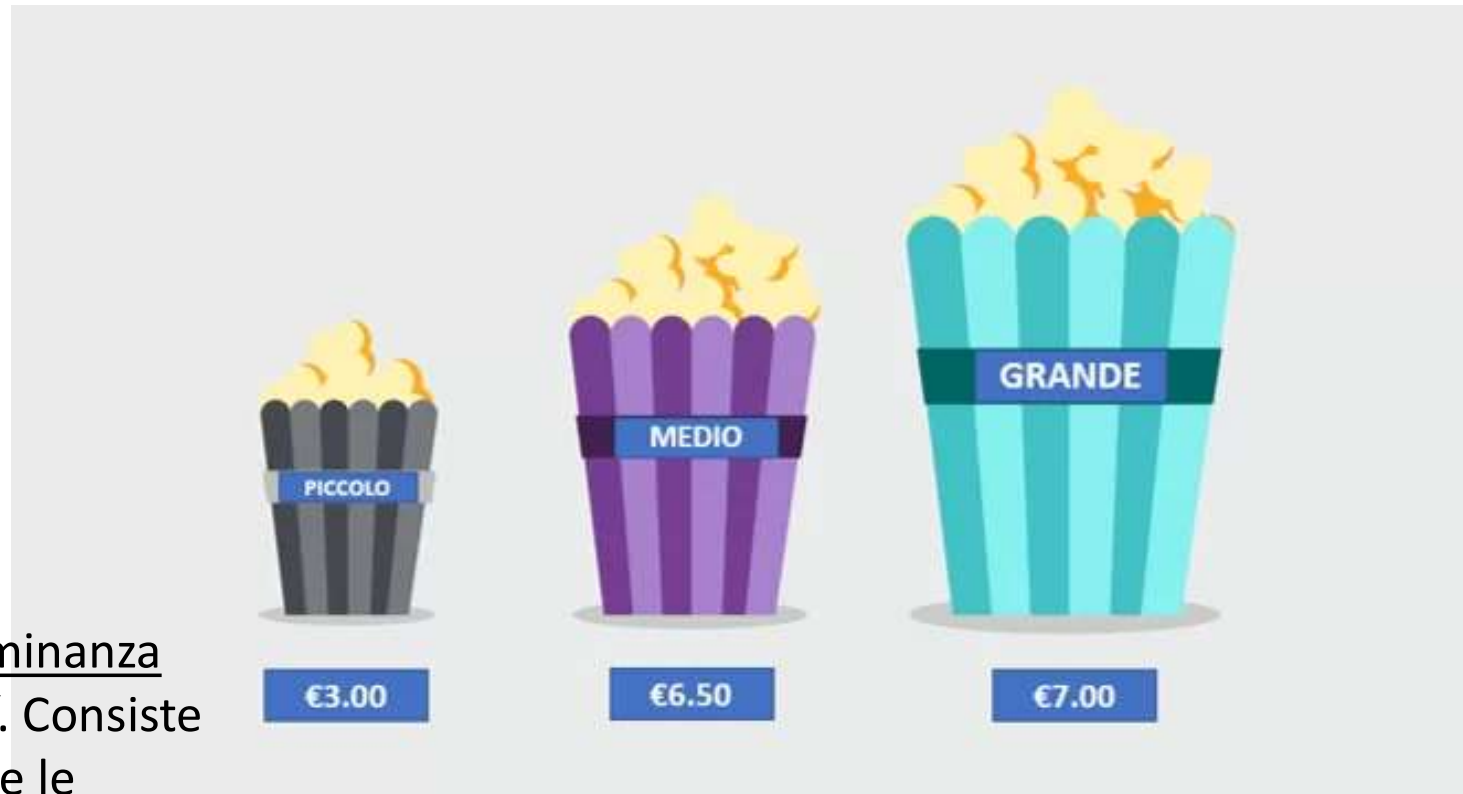
euristica della disponibilità“. Sulla base di questo Bias prendiamo decisioni non basate su prove tangibili ma sulle poche informazioni che abbiamo a disposizione

Risparmio....



Quale compro?

Risparmio....



effetto di dominanza asimmetrica". Consiste nel modificare le preferenze del consumatore proponendogli un determinato set di scelte.

Quale compro?

Quale riconosco?



mera esposizione è
creare loghi simili ad
altre aziende più
blasonate in modo che
il consumatore li senta
già più familiari.
Riconoscete questi
loghi?

Non perdere l'occasione!

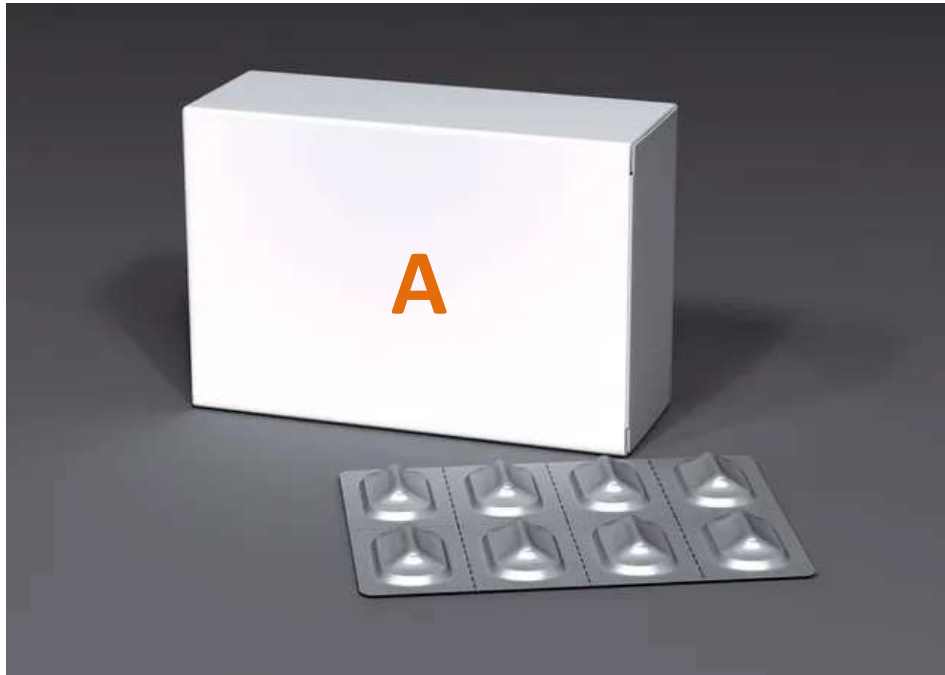
booking.com/hotel/it/colibri-prestige-rooms...?label=gen173nr-1FCAEogg146AdBM1gEaHGIAQGGYAR54ARBAQzYAQH4AQulAgGoAgO4ApTq_vUJfwAJ8sid=6ecd88b4d7d5812d7d58

Tipologia camera	Per	Prezzo per 2 notti	Lezioni	Scegli le camere	
Camera King Deluxe Solo 2 camere rimaste sul nostro sito! Scegli il letto (in base alla disponibilità) <input type="radio"/> 1 letto matrimoniale <input type="radio"/> 2 letti singoli 17 m ² Vista giardino Vista luogo di interesse Vista città Aria condizionata Bagno privato TV a schermo piatto Insonorizzazione Minibar WIFI gratis Prodotti da bagno in omaggio Bidet WC Vasca o doccia Parquet o pavimento in legno Asciugamani Biancheria per la casa Presa elettrica vicino al letto Soluzioni antialergiche Pavimento in marmo o in piastrelle Schiarita Ingresso indipendente		Offerta a tempo Scegli ora 12:16:57 €-454 € 247 include tasse e costi	<input checked="" type="checkbox"/> Cancellazione GRATUITA prima del 16 maggio 2020 alle 23:59 <input checked="" type="checkbox"/> NON SERVE ALCUN PAGAMENTO ANTICIPATO - Paga in struttura	0	Prenota <ul style="list-style-type: none">• Conferma immediata• Registrazione non necessaria• Zero costi di servizio o per l'uso della carta di credito
		Offerta a tempo Scegli ora 12:16:57 €-454 € 227 include tasse e costi	<input checked="" type="checkbox"/> Cancellazione GRATUITA prima del 16 maggio 2020 alle 23:59 <input checked="" type="checkbox"/> NON SERVE ALCUN PAGAMENTO ANTICIPATO - Paga in struttura	0	

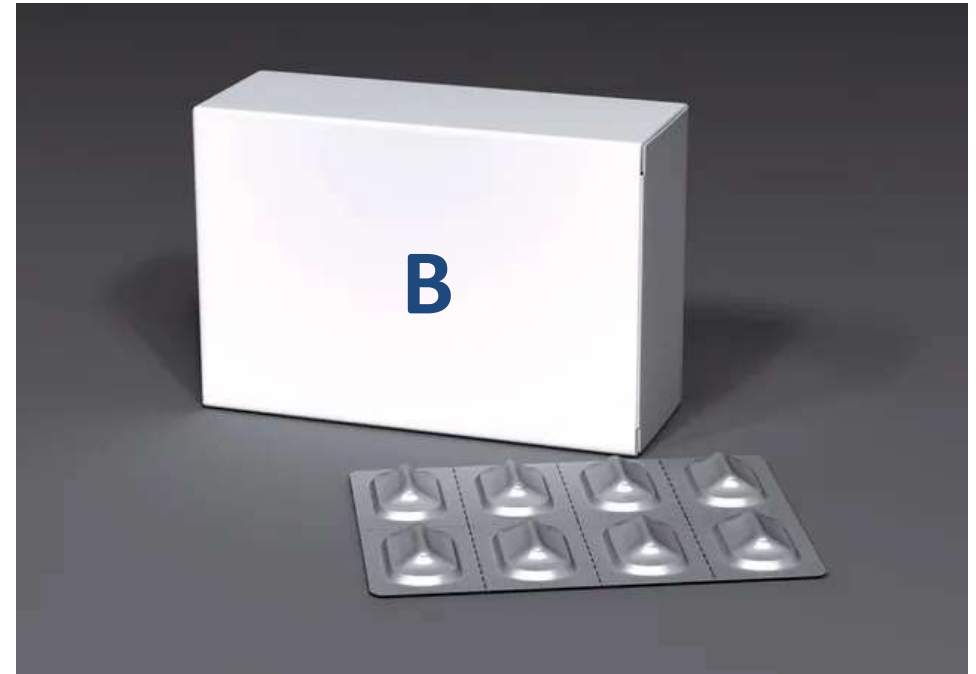
Assicurati un ottimo prezzo per il tuo prossimo soggiorno
I prezzi potrebbero aumentare. Garantisci oggi la tua prenotazione.

Avversione alla perdita

“Questo prodotto ha effetti benefici
nell’80% dei casi di influenza”



“Questo prodotto non sortisce effetti
nel 20% dei casi”



Quale acquisti?

Il Bias di Framing
comportamento irrazionale. I due prodotti hanno
esattamente la stessa probabilità di efficacia.

può essere utilmente sfruttato nella
comunicazione di marketing



<https://www.youtube.com/watch?v=vJG698U2Mvo&t=19s>

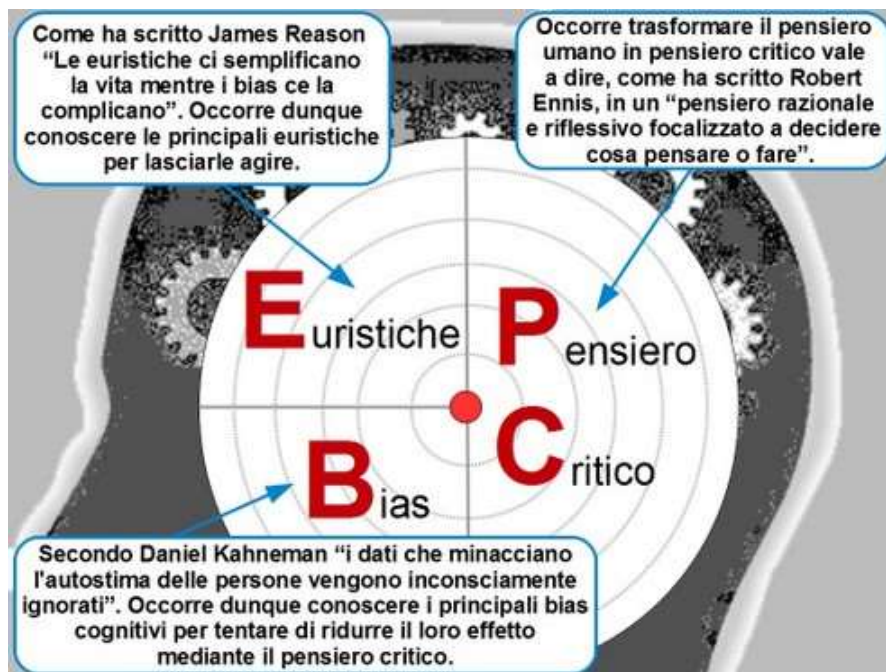


Bias attore-osservatore

Quando mandi a quel paese qualcuno che ti ha tagliato la strada e giustifichi il tuo parcheggio sulle strisce pedonali solo perché avevi fretta.



Bias Euristiche



le euristiche sono scorciatoie comode e rapide estrapolate dalla realtà che portano a veloci conclusioni, i bias cognitivi sono euristiche inefficaci, conclusioni che non si generano su dati di realtà, ma si acquisiscono a priori senza critica o giudizio.

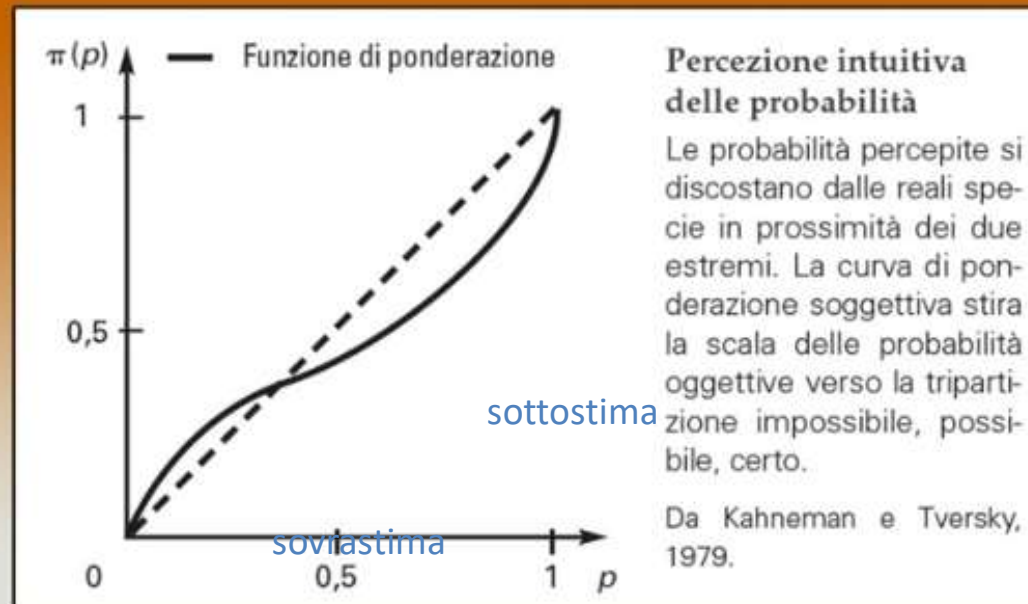
Intuitivamente distinguiamo tra

IMPOSSIBILE	POSSIBILE	CERTO
-------------	-----------	-------

Un evento per noi sicuramente non accade o può accadere o sicuramente accade

La percezione umana della probabilità segue spesso una curva a S:
eventi molto improbabili → sovrastimati
eventi moderati → percepiti quasi correttamente
eventi molto probabili → sottostimati

LA NOSTRA MENTE DEFORMA LE PROBABILITÀ



Questa idea è centrale nella Prospect Theory sviluppata da Daniel Kahneman e Amos Tversky

In pratica:

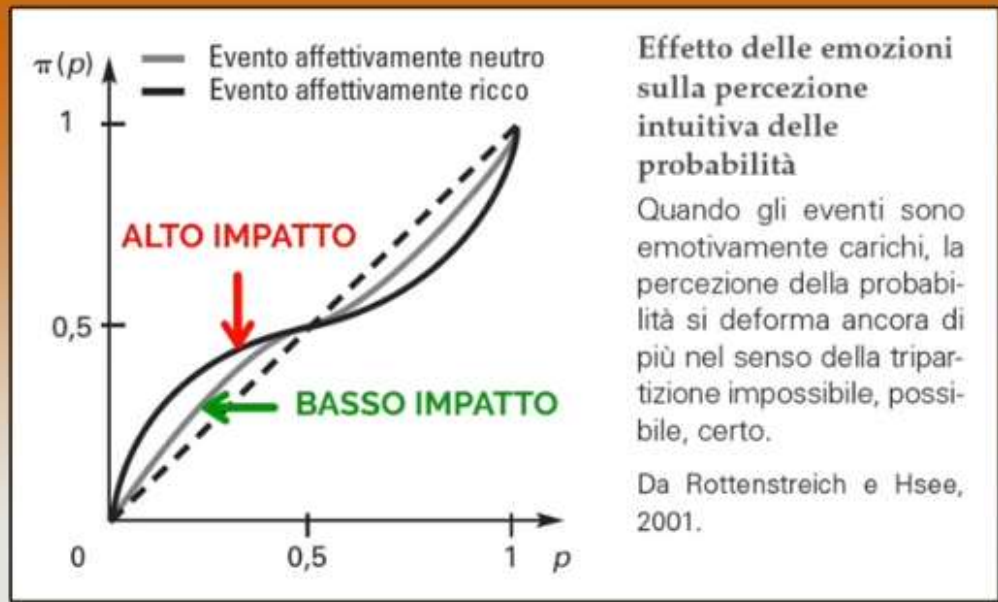
1% sembra più di 1% 99% sembra meno di 99%

Intuitivamente distinguiamo tra

IMPOSSIBILE	POSSIBILE	CERTO
-------------	-----------	-------

Un evento per noi sicuramente non accade o può accadere o sicuramente accade

L'IMPATTO EMOTIVO ACCENTUA LA DEFORMAZIONE DELLE PROBABILITÀ





è un BIAS di ATTRIBUZIONE

➤ Agli esiti positivi tendiamo ad attribuire cause interne (ho studiato tanto, sono molto intelligente, ho talento...)



➤ Agli esiti negativi (o quando valutiamo gli altri) tendiamo ad attribuire cause esterne (non stavo tanto bene, il compito era troppo difficile, non ho avuto abbastanza tempo, la prof. ce l'ha con me...)

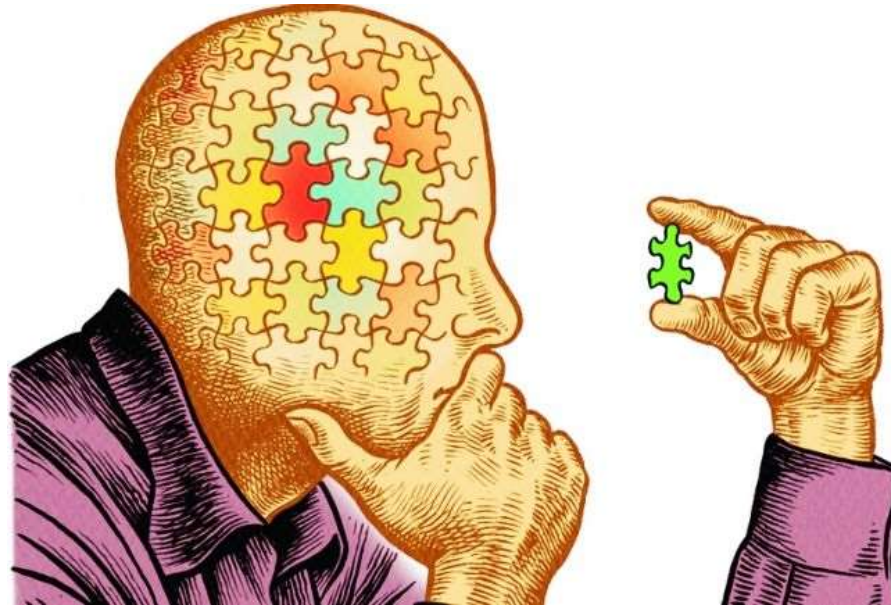


L'ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

L'errore fondamentale di attribuzione è la tendenza a giudicare gli altri in base al comportamento e noi stessi in base alle circostanze.



Pensiero critico



Il pensiero critico è un tipo di pensiero caratterizzato dai *processi mentali* di **DISCERNIMENTO, ANALISI, e VALUTAZIONE.**

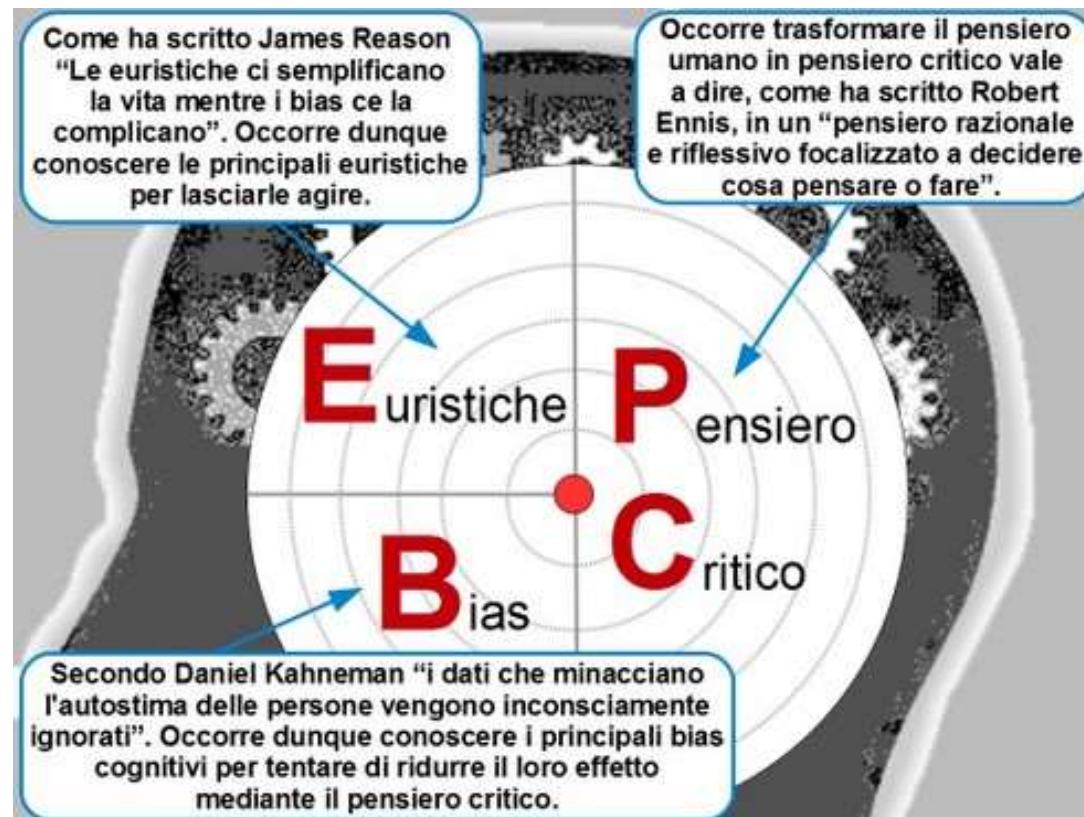
Comprende processi di riflessione su argomenti concreti o non concreti con l'intento di formare un giudizio solido che riconcilia l'evidenza empirica con il senso comune.

Il pensiero critico trae informazioni dall'**OSSERVAZIONE, L'ESPERIENZA, IL RAGIONAMENTO o LA COMUNICAZIONE.**



Bias Euristiche

Le euristiche si possono definire come delle strade rapide che seguiamo per affrontare determinati problemi. Quando un'euristica compie un'impresione, un errore, ci troviamo di fronte a un bias cognitivo.



I bias sono particolari euristiche usate per esprimere dei giudizi, che alla lunga diventano pregiudizi



La categorizzazione è il precursore di stereotipizzazione, pregiudizio e discriminazione

CATEGORIZZAZIONE



STEREOTIPO



PREGIUDIZIO



DISCRIMINAZIONE

Certo possibile impossibile
ragionamento



CATEGORIZZAZIONE

1 Cos'è

Processo mentale che raggruppa oggetti, idee o esperienze.

Si basa su caratteristiche comuni

2 Perché categorizziamo

 Semplificare la realtà → ridurre la quantità di informazioni

 Riconoscere rapidamente oggetti o situazioni

 Prendere decisioni più velocemente

 Comunicare meglio con gli altri

→ serve a **organizzare la conoscenza**

→ avviene tramite **somiglianze, prototipi, esempi o regole.**

3 Come categorizziamo

-Per caratteristiche comuni

oggetti con proprietà simili: mela, banana → frutta

-Per prototipi

esempio più rappresentativo della categoria: passero → prototipo di uccello

-Per esemplari

confronto con esempi già conosciuti: cane simile a uno già visto

-Per regole

categoria definita da criteri precisi es: triangolo = 3 lati



Stereotipo

- **stereotipo** deriva dalle parole greche "stereos" (duro, solido) e "typos" (impronta, immagine, gruppo), quindi "*immagine rigida*"
- **definizione generale**: rappresentazione cognitiva di un gruppo sociale che associa quel determinato gruppo o categoria a una serie di caratteristiche distintive.
- **definizione specifica**: insieme coerente e rigido di credenze negative che un gruppo condivide rispetto a un altro gruppo
- **definizione in psicologia**:
 - Lo stereotipo è un atteggiamento condiviso da un gruppo sociale
 - o **ingroup**: gruppo di appartenenza
 - e si riferisce a un altro gruppo sociale
 - o **outgroup**: gruppi esterni al proprio o di non appartenenza
 - a cui vengono attribuite determinate caratteristiche come tipiche della sua identità
 - tali caratteristiche non rispecchiano la realtà oggettiva
 - ma sono generalizzazioni approssimative spesso infondate e non basate sull'esperienza diretta
 - ma su processi di socializzazione (culturale, familiare, religiosa, scolastica, ecc.)

Stereotipo



Stereotipo



Stereotipi di genere



Pregiudizi

- **Pregiudizio** (dal latino *prae*, "prima" e *iudicium*, "giudizio") ha diversi significati, collegati alla nozione di "giudizio prematuro":
 - opinione preconcepita e parziale, basata su argomenti insufficienti o su una loro non completa o indiretta conoscenza.
 - i pregiudizi, razziali, religiosi, etnici, generazionali, professionali, ecc. non poggiano su una base reale, vera, non sono scientificamente dimostrabili
 - si distingue dal **concetto erroneo** perché è irreversibile, non viene modificato neanche alla luce di nuove conoscenze ed esperienze ad esso contrarie
 - è un **atteggiamento di intergruppo**, cioè posizioni di favore o sfavore che ha per oggetto un gruppo e si forma nelle relazioni intergruppo.

- **Definizione specifica:** tendenza a considerare in modo ingiustificatamente sfavorevole persone che appartengono a un determinato gruppo sociale



Pregiudizi anti - italiani

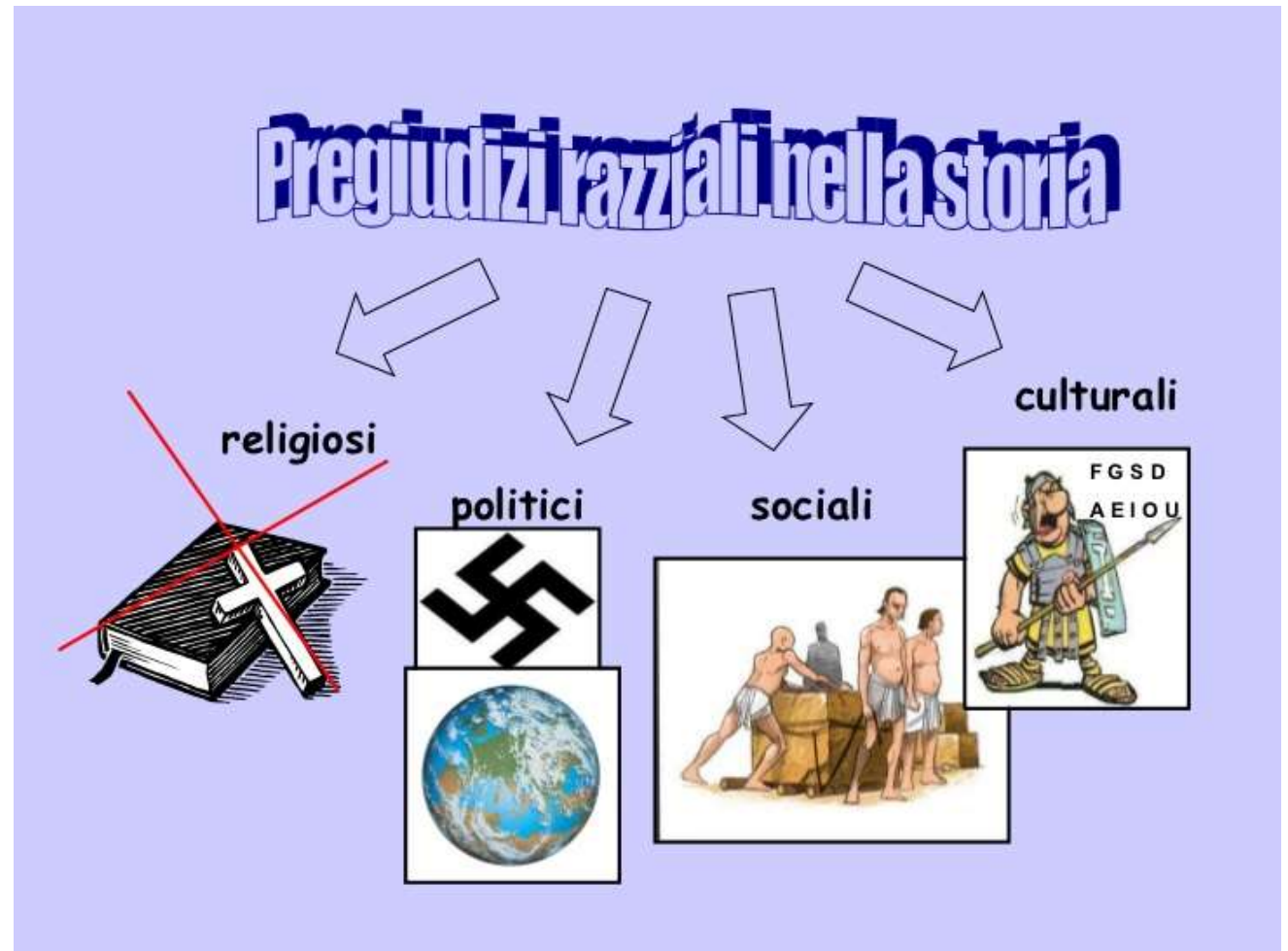


"Occhio zio Sam arrivano i sorci": la vignetta, pubblicata nel 1903 da un giornale americano, evidenzia la pericolosità dei migranti italiani, "portatori" di mafia, anarchia e socialismo.

Pregiudizi



Pregiudizi



Pregiudizi - stereotipi

- **Pregiudizio e stereotipo:** si parla di pregiudizio (positivo o negativo) per rifarsi ad:
 - uno **stereotipo** scarsamente fondato su dati verificabili
 - che viene applicato alla realtà sociale
 - si tratta di atteggiamenti assunti sotto l'influenza di fattori emotivi e cognitivi, di ordine socio-familiare, educativo, culturale, politico, religioso ed ambientale
 - orientano e condizionano il nostro comportamento

Stereotipi e Pregiudizi

- C'è un marcato collegamento tra pregiudizi e stereotipi .
- Una persona che ha dei pregiudizi potrà, con più probabilità rispetto ad altri, avere opinioni stereotipate e quindi pregiudizievoli circa un gruppo/i o un individuo.



Stereotipo → **PREGIUDIZIO**



Allport (1954)

"giudizio anticipato rispetto alla valutazione dei fatti. Atteggiamento sfavorevole od ostile che presenta caratteri di superficialità, indebita generalizzazione e rigidità, implicando un rifiuto di mettere in dubbio la fondatezza dell'atteggiamento stesso e la persistenza a verificarne la consistenza e la coerenza"

Pregiudizi

- I pregiudizi sono spesso riferiti alla componente razziale, ma non sono solo legati alla razza, anche a genere, religione, etnia.
- I pregiudizi scaturiscono inevitabilmente dall'erronea generalizzazione causata dagli stereotipi e dalle categorizzazioni in generale.



“I bravi vicini di casa”

Immagina che la casa accanto alla tua sia in vendita e questi sotto siano i potenziali tuoi nuovi vicini di casa.

Un insegnante in pensione e sua moglie	Una famiglia con 2 genitori e 5 figli
Una famiglia di colore	Una coppia appena sposata
Una coppia lesbica	Una giovane coppia con un bimbo piccolo
Un giovane uomo di colore	Una famiglia proveniente dall'Est Europa
Un uomo appena uscito di prigione dove ha già scontato la pena per il suo crimine	Una famiglia Rom

Se potessi scegliere...cosa preferiresti?



DISCRIMINAZIONE

Consiste nel trattamento, nella considerazione e/o nella distinzione non paritari attuati nei confronti di un individuo sulla base di un particolare gruppo sociale, classe sociale o categoria in cui la persona viene percepita come appartenente, anziché basandosi sui suoi singoli attributi.



*“provo ribrezzo per un musulmano solo perché è musulmano (pregiudizio),
penso che, siccome è musulmano, sicuramente è violento (stereotipo),
nelle amicizie prediligo i cristiani (discriminazione)”*

- Lo stereotipo (**componente cognitiva**) è alla base del pregiudizio. Il fattore cognitivo è legato allo stereotipo, poi esiste un fattore valutativo dal quale sfocia il pregiudizio.
- Il pregiudizio (**componente valutativa**) è legato al fattore affettivo: quando valuto i sentimenti che ne conseguono, ne segue un fattore comportamentale, grazie al quale discrimino. Difatti, può condurre alla discriminazione.
- discriminazione (**componente comportamentale**), perché in base ad essi cambia anche il comportamento.





☰ YouTube™

Cerca



<https://www.youtube.com/watch?v=UnGHV9dWSrs>




Alessandra Martelli

Presupposti del conoscere



Meraviglia

Rivedere con occhi nuovi la strada percorsa tutti i giorni

Rispetto sacro per la realtà che ci viene incontro

Venerazione

Non avere presunzione di dominare il mondo con i nostri artigli conoscitivi

La conoscenza non è una fotografia, ma un crescere con il sacro rispetto per ciò che ci viene incontro

Saggia armonia con i fenomeni del mondo

Per superare l'ansia (es. aumento prezzi, aumento BES, malattia).
La forza per superare quotidianamente le preoccupazioni

Stare al servizio della realtà che ci viene incontro (atteggiamento morale)

Devozione

Atteggiamento *religioso* nei confronti della realtà

Intensificazione della venerazione

religione

Atteggiamento religioso=
atteggiamento sacrale



Re-ligo Senza legami non esistiamo

Re-eligere Scegliere (non determinati da fattori esterni)



Re-legere Reinterpretare la storia (nuova forza dell'io per la coscienza inter-relazionale)

Re-ligens Contrario di ne-gligens, 'faccio bene quello che devo fare'

Spirito= pensiero
come dato (elemento oggettivo)





Gradini della conoscenza



Gradino	Descrizione	Obiettivo	Strumenti/Pratiche
1. Studio	Studio intenso e consapevole di testi e fenomeni	Risvegliare il pensiero vivente	Lettura, riflessione, concentrazione
2. Immaginazione	Formazione di immagini interiori viventi (non fantasia)	Vedere il mondo in forma simbolica	Meditazione su simboli, natura, metamorfosi
3. Ispirazione	Silenzio interiore per percepire i significati dietro le immagini	Ricevere contenuti superiori	Contemplazione silenziosa, devozione, ascolto profondo
4. Intuizione	Unione diretta con il fenomeno	Conoscenza attraverso immedesimazione	Unione cosciente e morale con il mondo
5. Padronanza di sé	Dominio sui propri pensieri, emozioni, impulsi	Evitare illusioni	Autodisciplina, esercizi di equilibrio interiore
6. Conoscenza morale	Crescita etica parallela alla crescita interiore	Garantire autenticità e verità nella percezione	Coltivazione di verità, amore, coraggio, dedizione altruistica

Processo di coscientizzazione



Jürgen Habermas

«La salita alle idee è una genuina via di salvezza» (cura)

Se non sono libero nel pensare, non posso essere libero nell'agire

Valore terapeutico della conoscenza

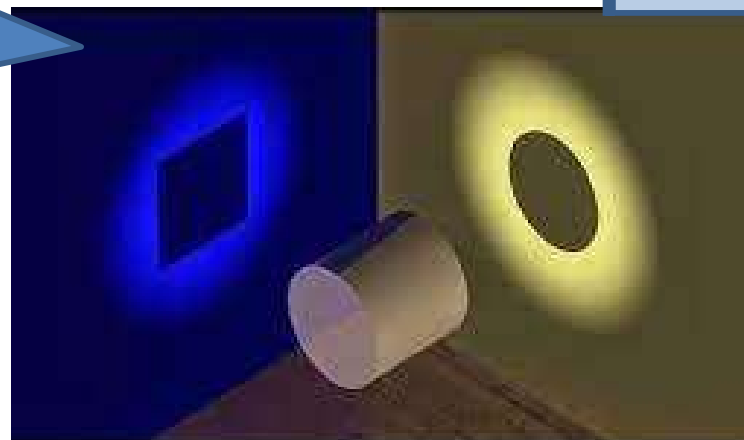
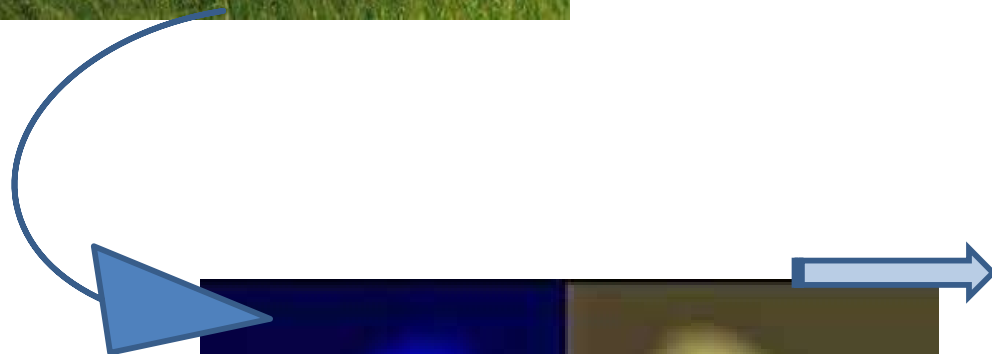
Processo di coscientizzazione



Jürgen Habermas

Valore terapeutico della conoscenza

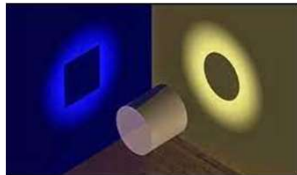
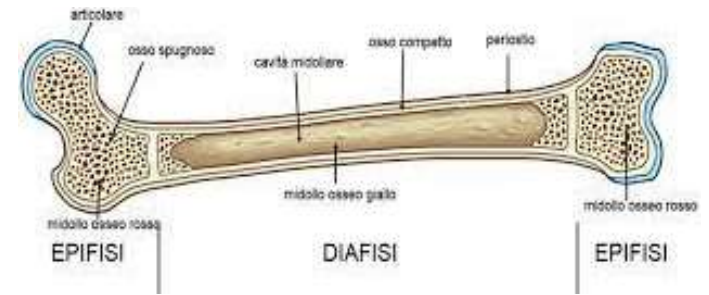
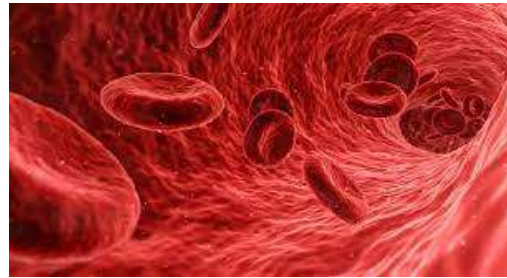
Coscientizzazione



Quando cambi il modo di osservare le cose, le cose che osservi cambiano.
(fisica quantistica)



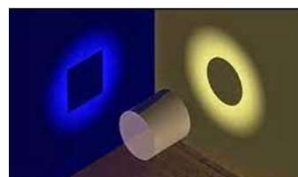
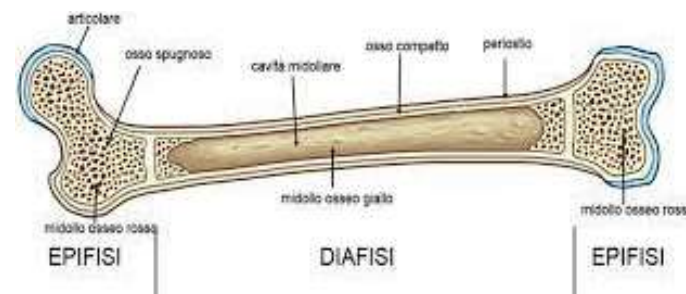
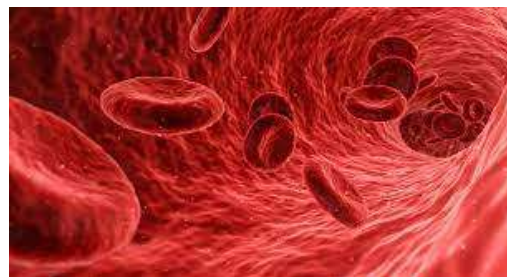
manifestazione



Intelligenza biologica



manifestazione



origine



FIGURA 3.10 Una classificazione del tessuto connettivo

Intelligenza biologica



2

Cognizione distribuita

1

Complessità
attribuzionale

Autoconsapevolezza
oggettiva/
METACOGNIZIONE

3



1

Complessità attribuzionale



Alessandra Martelli



2

Cognizione distribuita

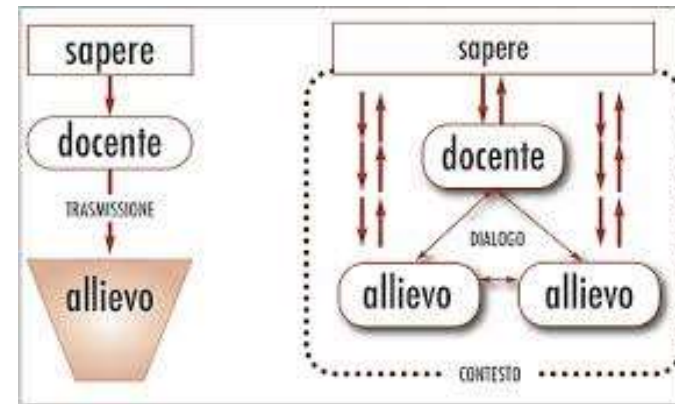
Un processo **cognitivo** è dato dalla **relazione funzionale tra gli elementi** (persone, oggetti, tecnologie, matura) che vi partecipano, non dal 'luogo' dove questi elementi sono collocati.

Le nostre prestazioni mentali dipendono dall'interazione tra noi e il mondo circostante, cioè gli oggetti che ci circondano, gli strumenti di cui disponiamo, le altre persone con cui interagiamo. Così la stessa persona, con la sua mente, le sue conoscenze, le sue abilità, può avere prestazioni eccellenti in un contesto e pessime in un altro.

! «non conta quello che sai o sai fare, ma che tu sappia e sappia fare quel che devi sapere e fare quando lo devi sapere e fare» !



Hutchins, 1995



3

Autoconsapevolezza

oggettiva



Metacognizione

- alla consapevolezza del soggetto rispetto ai propri processi cognitivi (*conoscenza metacognitiva*).
- all'attività di controllo esercitata da parte del soggetto, su questi stessi processi (*processi metacognitivi di controllo*).

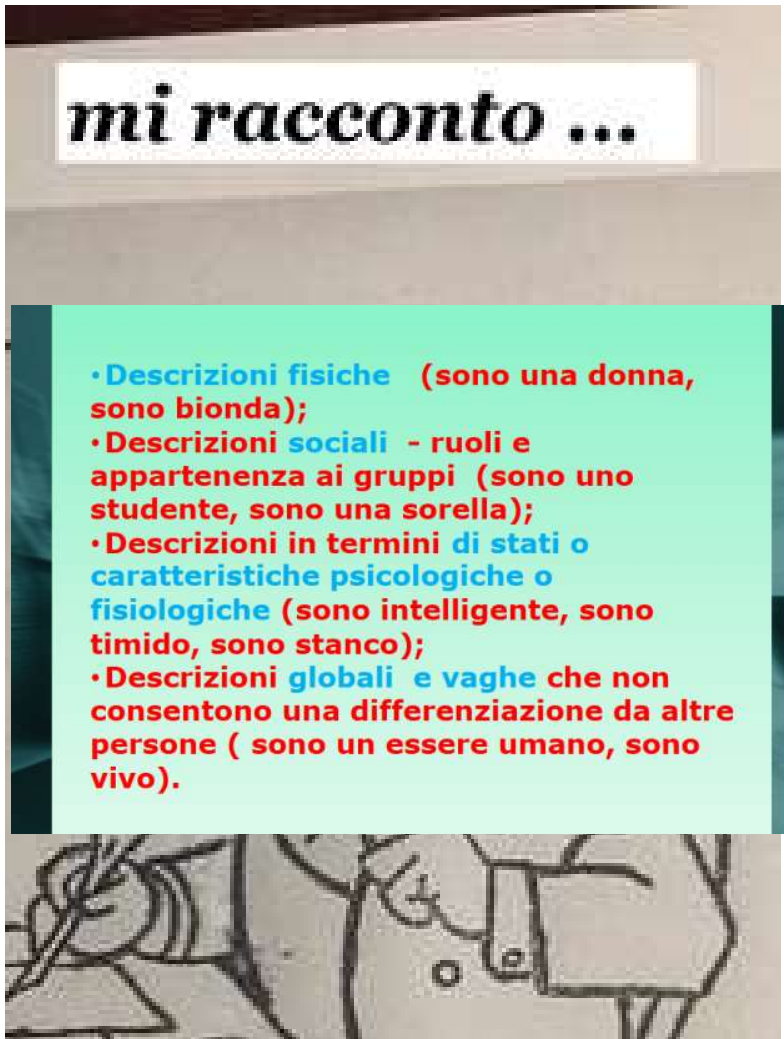


Perché possiamo auto-osservarci?

Teoria dell'autoconsapevolezza oggettiva

(Duval, 1972_primati, delfini **AUTOCONSAPEVOLEZZA
OGGETTIVA**)

Descrivi chi sei



Uscire da sé stessi e **vedersi** come oggetto del mondo

Si va in crisi perché essendo di natura si è morali e quindi tendenza alla positività (altro bias)

Quindi pensiero doppio (equilibrio)

Teoria o Concetto di Sé

componente cognitiva

Insieme di conoscenze che le persone hanno di Sé

- le proprie **caratteristiche personali** (attivo, timido, biondo, ricco ecc..)
- i propri **ruoli** nel contesto sociale (pittrice, moglie, figlia ecc..)
- la propria **appartenenza a gruppi** o categorie sociali (Italiano, Romano, tifoso della Roma)

Autoconsapevolezza oggettiva



AUTOCONSAPEVOLEZZA OGGETTIVA

Uscire da sé stessi e
vedersi come
oggetto del mondo



Dare senso alla vita

La vita ha senso perché fin da piccolo si sono presi cura di me

Esperimento per capire da dove proveniva linguaggio
federico II di svezia (nipote di barbarossa)

AUTOCONSAPEVOLEZZA OGGETTIVA

Dare senso alla vita



WORK IN
PROGRESS

Il progresso non è altro
che brancolare da un
errore all'altro.



<https://www.ilcinemainsegna.it/video/scena-sulla-prospettiva-stai-vedendo-ma-non-stai-guardando/>



Cortesia (autentica)

Non quella formale

«**Cortese**» deriva da "corte", dal latino *CURTIS* mediante l'aggettivo *curtènsis*; in spagnolo si ha "cortés"; in francese "courtois";.

Deriv. Corteggiare; Cortesemente; Cortesia .

Dotato delle qualità proprie di chi vive a corte (secondo il costume cavalleresco, che voleva insieme alla nobiltà di sangue il valore, la generosità, la lealtà, la gentilezza nei modi).

**mi sento/ti faccio sentire
RISPETTATO e CONSIDERATO**

Tuo spazio nessuno lo vuole
invadere

Tu vali, sei un valore

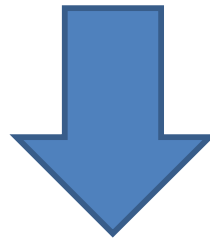
Con la cortesia sono più tranquillo e sono meno centrato
sui miei problemi



Cortesia (autentica)

**mi sento/ti faccio sentire RISPETTATO
e CONSIDERATO**

**Sono indotto a credere nelle possibilità
offerte dalla conoscenza**



Diversamente sono preso dal
controllo della situazione

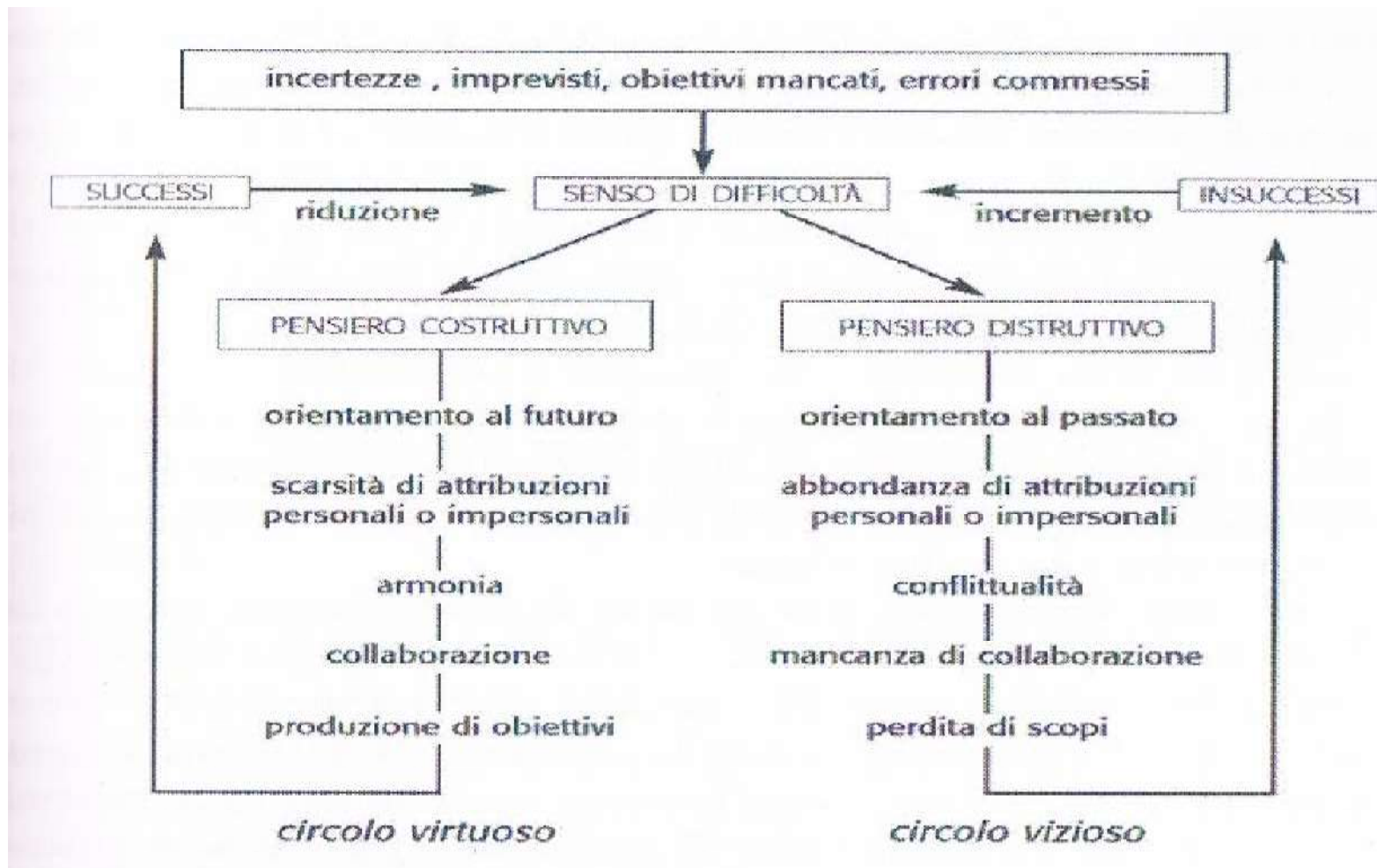
**innesca un
pensiero costruttivo**



Cortesìa (autentica)

pensiero costruttivo

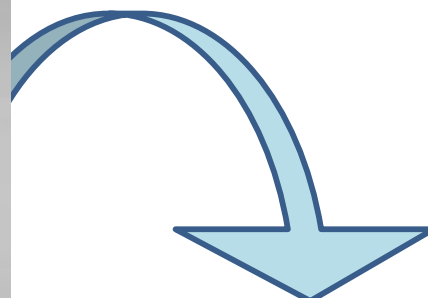
anche (soprattutto) in presenza di incertezza, imprevisti, obiettivi mancati, errori commessi



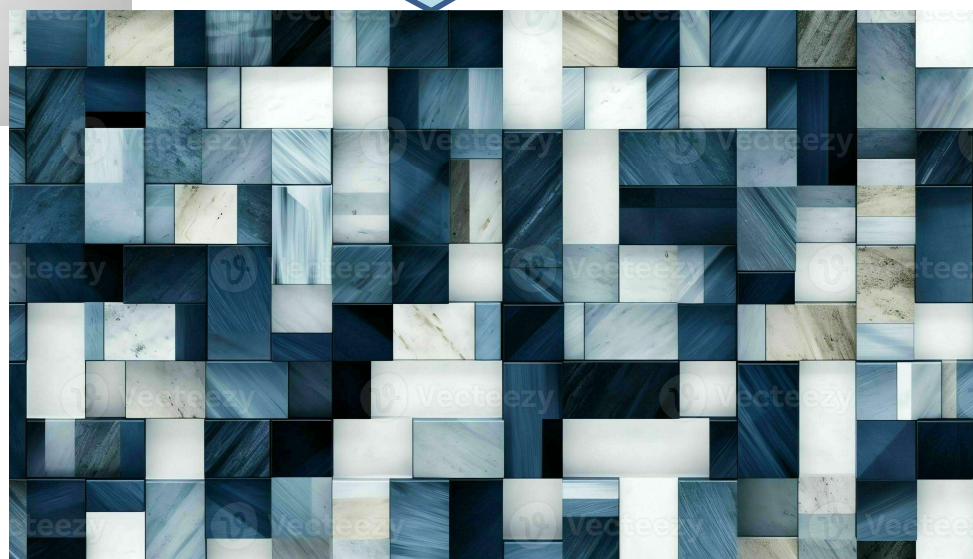
Mondo interiore



Mondo interiore



Caotici
Causali



Mondo interiore



Stato reale non condizionato

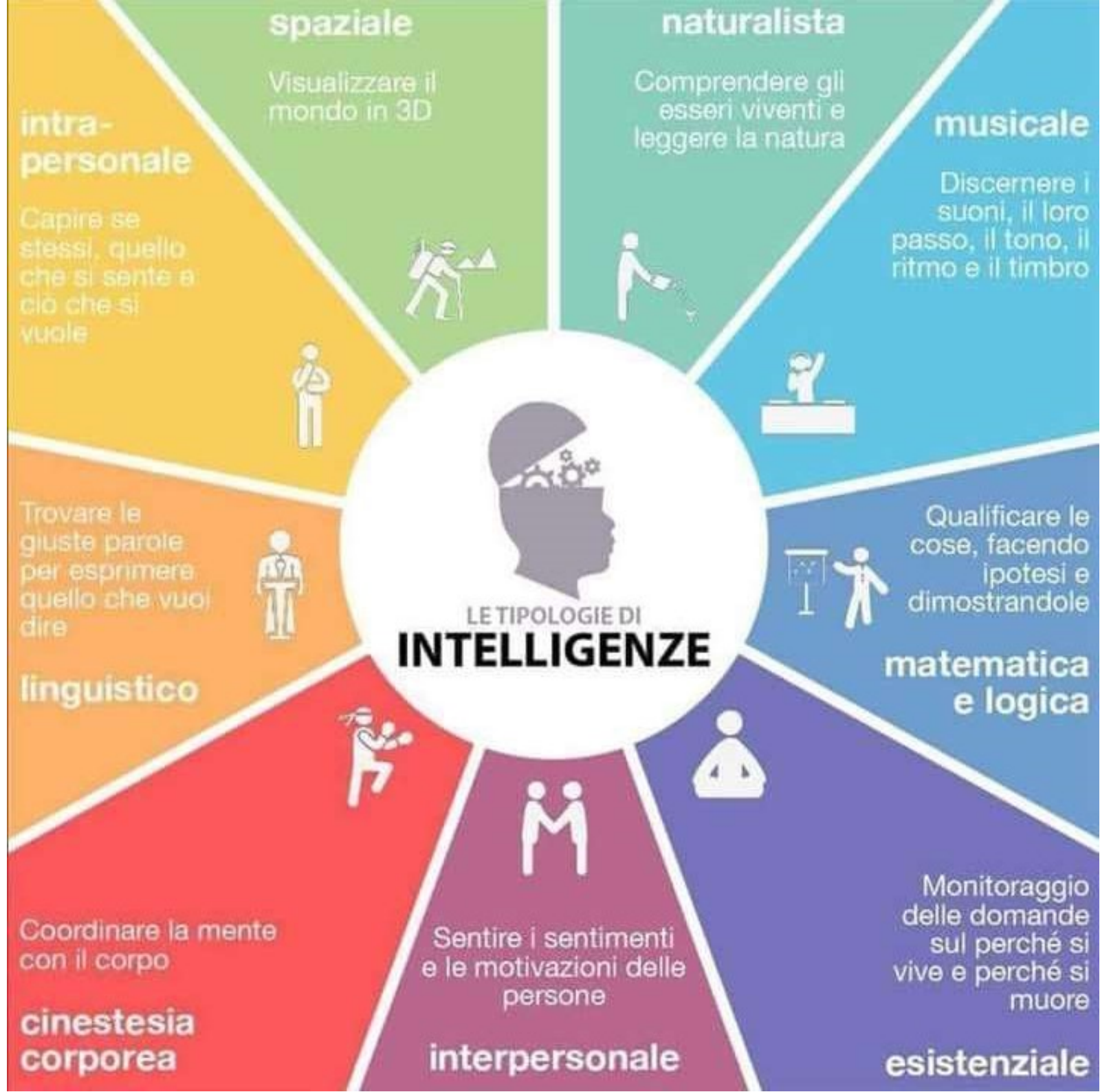




Processo del cambiamento
intenzionale

Tipi intelligenza

complesso di tutte quelle facoltà di tipo cognitivo o emotivo che concorrono o concorrerebbero alla capacità di un *agente* di affrontare e risolvere con successo situazioni e problemi nuovi o sconosciuti



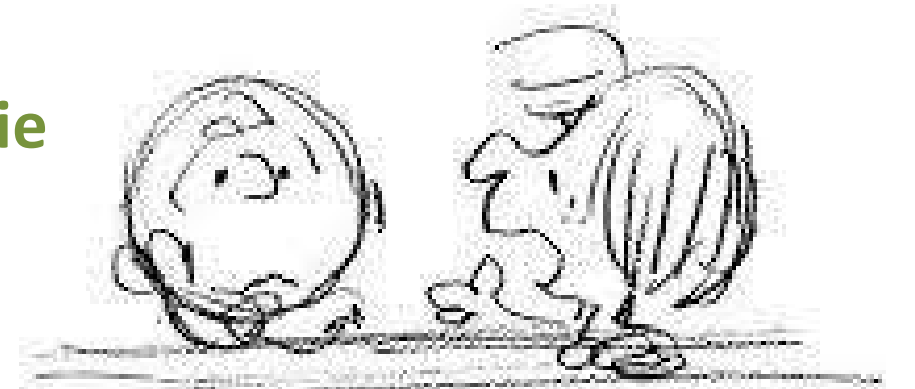
Alessandra Martelli





cambia idea ogni tanto,
altrimenti la testa
sa di chiuso

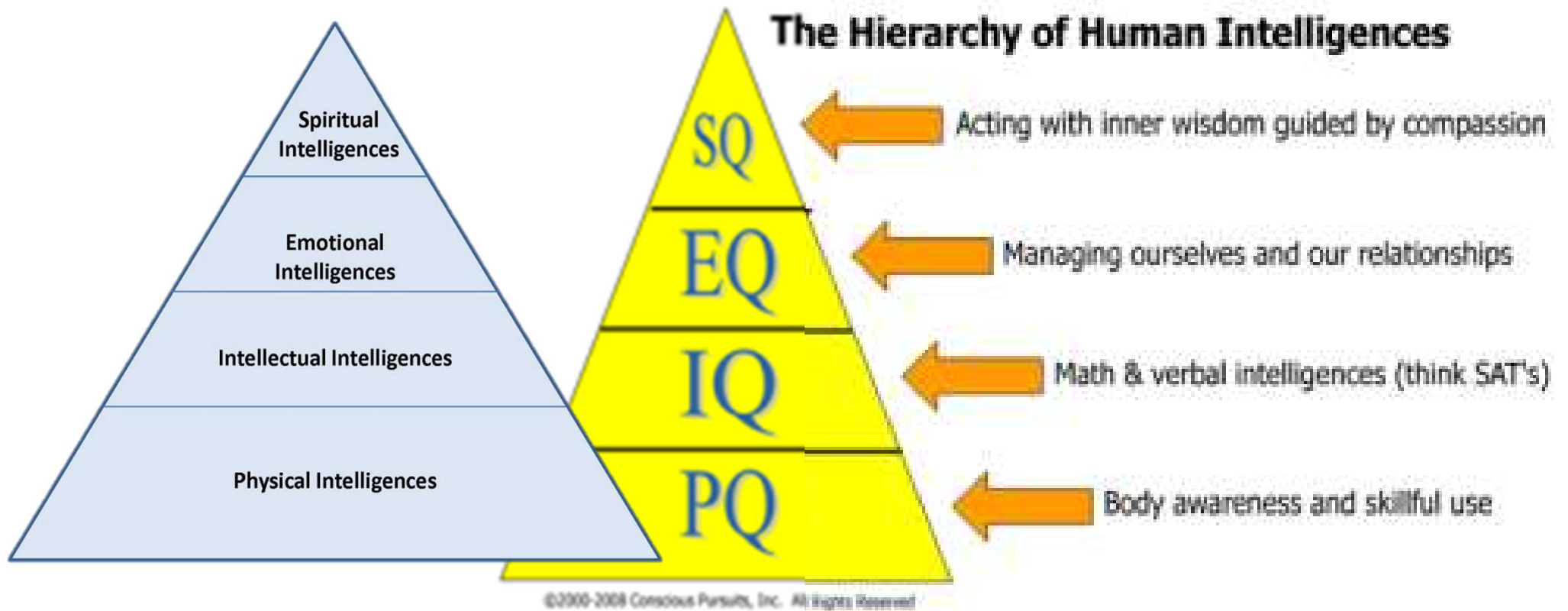
Insieme di abilità o funzioni necessarie
all'adattamento e alla sopravvivenza



www.psicologa-modena.com



Tipi intelligenza



Tipi intelligenza

- **Intelligenza biologica _ What I do-How to live**

Processi endogeni e funzionalità esterna (manualità)

- **Intelligenza mentale _ I think-How to learn**

- **Intelligenza emotiva _ What I feel-How to love**

- **Intelligenza artificiale _ To create-What I create**

Ricostruzione con programmi di funzioni intellettive tipiche della mente in risposta a stimoli.
Risponde al bisogno di creare a 'propria immagine e somiglianza'

- **Intelligenza spirituale _ Who I am-How to be**



Danah Zohar

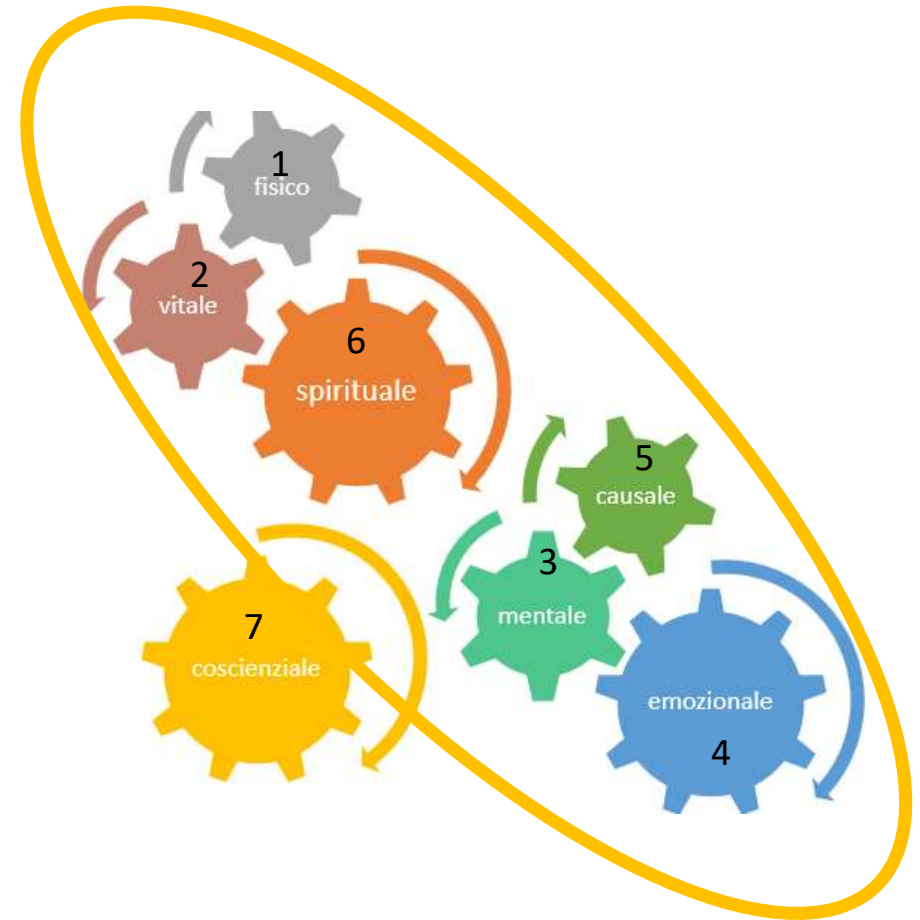
Riguardano il saper essere e la consapevolezza di se stessi e del significato della propria esistenza

Proposto da Danah Zohar 1997 per indicare l'aspetto della nostra intelligenza che esiste al di là delle misure tradizionali del QI e QE. Ci permette di contattare e realizzare il significato, lo scopo, il proposito della nostra vita
'spiritualità' come intima relazione che ognuno di noi ha con la vita e con l'infinito nella loro forma più essenziale possibile



Tipi di intelligenza

1. **2. Biologica**
3. **Cognitiva** (soggettiva). QI
4. **Emozionale**. Presente nella relazione con sé stessi, l'altro, l'ambiente. QE
5. **Relazionale** (percepire la realtà in modo oggettivo per creare un senso di significato in relazione al proposito di vita)
6. **Spirituale** (consapevolezza di sé stessi; significato della propria esistenza)
7. **Coscienziale** (mette in armonia le altre 6 senza identificarsi con nessuna_ direttore d'orchestra)



Capacità di defocalizzare

Compassione

Self-awareness

Interconnection

Spiritual Skill

Responsabilità

Umiltà

Coerenza



spiritual skills

Essere consapevolmente presenti in se stessi

- **Self-awareness (what I believe, true value, deep motivation, deep consciousness and presences)**

Ciò in cui credo, i miei valori, ciò che profondamente ci motiva e per cui dedicheremmo l'esistenza, saper vivere in uno stato di presenza in ogni momento ed essere consapevoli di se stessi in ogni circostanza

- **Coerenza**
Agire in accordo con le nostre convinzioni e i propri principi. Vibrare all'unisono con il proprio cuore, coraggio di seguire l'invisibile in noi

- **Livello di consapevolezza dell'interconnessione**

Interconnessione tra tutte le forme di vita _one health_ curare con attenzione la qualità dei nostri pensieri e delle nostre emozioni

- **Compassione**

Sentire l'altro attraverso una connessione di non giudizio

- **Umiltà**

Tornare vicini alla terra _humus_ ridimensionarsi in una condizione di sobrietà

- **Capacità di defocalizzare**

Osservarci da un'altra prospettiva e prendere decisioni di conseguenza (vista dopo aver intervistato 29 astronauti da Frank White 1987)

- **Responsabilità**

Identificare con chiarezza quali siano le spinte attraverso le quali si crea la realtà personale e collettiva... destino in scelta



Tipi di sapere



Saper apparire

Ostentazione di avere voce oppure
condivisione di valori?

Sapere collettivo (effetto toghetherness)

Consapevolezza che dal benessere
dell'altro si fonda il mio benessere,
andare oltre sé stessi.
Comportamento prosociale.



Saper fare

Quali strategie adottati nella tua vita legate al saper fare?
creare rituale che renda sacralità ad ogni atto che si
esegue

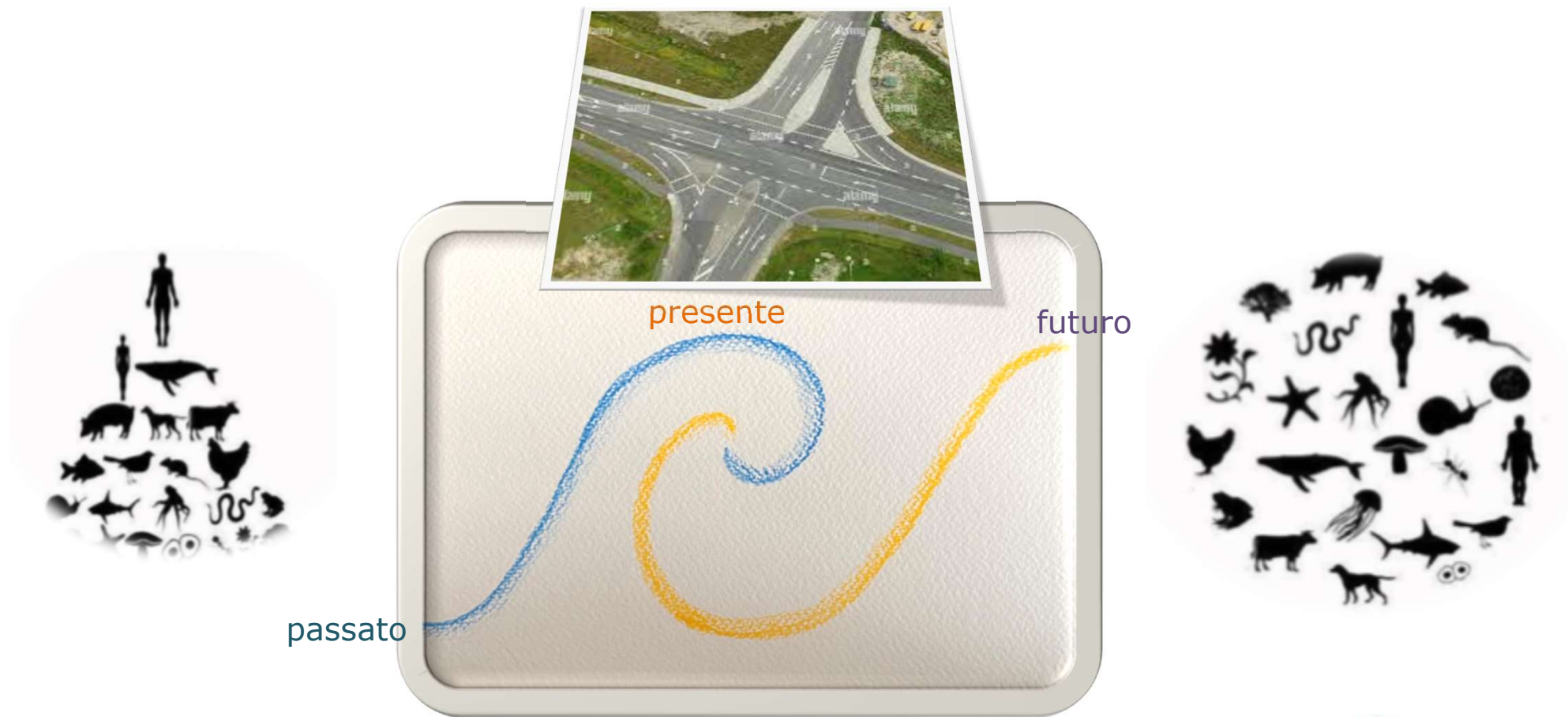
Saper avere

Come descrivi la sensazione di benessere legata al
saper avere?

Saper essere

Stato di meraviglia costante

Svolta antropologica



ALTER ALTRUI 
dall'io  al noi



Reciprocità



**Spazio di
partecipazione
condiviso**



*Coloro a cui sfugge completamente l'idea
che è possibile aver torto non possono
imparare nulla, tranne la tecnica.
(Gregory Bateson)*



**Caramelle
di
conoscenza**

