

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/291522092>

Contesti ingroup e outgroup: fidarsi o non fidarsi?

Article · January 2014

READS

11

6 authors, including:



[Daniela Rabellino](#)

The University of Western Ontario

11 PUBLICATIONS 45 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



[Angela Ciaramidaro](#)

University Hospital Frankfurt

21 PUBLICATIONS 818 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



[Rosalba Rosato](#)

Università degli Studi di Torino

72 PUBLICATIONS 1,299 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)



[Francesca Marina Bosco](#)

Università degli Studi di Torino

61 PUBLICATIONS 578 CITATIONS

[SEE PROFILE](#)

Nea Science

Anno 2 Volume 8
ISSN 2282-6009



Neuroscienze, psicologia e riabilitazione



COGNIZIONE E INTERAZIONE

a cura di
Marco Cruciani



Organo di divulgazione scientifica del
Centro di Riabilitazione Neapolisanit s.r.l.

*NeaScience - Giornale italiano di
neuroscienze, psicologia e riabilitazione*

Anno 2, Volume 8

Indice

Introduzione - Cognizione e interazione <i>Marco Cruciani</i>	2
Livelli di interazione nelle Scienze Cognitive post-classiche: alcune riflessioni <i>Marco Cruciani</i>	6
Fantasia e finzione nella comunicazione di bambini e adulti: il ruolo della meta rappresentazione <i>Gabriella Airenti</i>	22
Contesti ingroup e outgroup: fidarsi o non fidarsi? <i>Rosalba Morese, Daniela Rabellino, Angela Ciaramidaro, Rosalba Rosato, Bruno Bara, Francesca Bosco</i>	35
Le sovrapposizioni nelle conversazioni tra persone afasiche: presentazione di corpus <i>Adelina Brizio, Francesca Maritano, Alberto Giachero Maurizio Tirassa</i>	47
Apprendere l'autonomia in pratica. L'esperienza dei campi scuola per adolescenti diabetici <i>Enrico Maria Piras, Francesco Miele</i>	63
Neurocomputazione del comportamento morale e dimensioni socioculturali <i>Alessio Plebe, Sebastiano Nucera</i>	76
Creazione di collegamenti a scambio di informazione nei social network. Una simulazione agent-based con metodologia soft computing <i>Maurizio Cardaci, Michele Fiordispina, Valerio Perticone, Marco Elio Tabacchi</i>	88
Possibilità e limiti dell'empatia. Una discussione filosofica sul riduzionismo e l'ottimismo naturalista delle altre scienze cognitive <i>Andrea Velardi</i>	96

Contesti ingroup e outgroup: fidarsi o non fidarsi?

Rosalba Morese

Dip. di Psicologia e Centro di Scienza Cognitiva, Università di Torino
rosalba.morese@unito.it

Daniela Rabellino

Dept. of Psychiatry, London Health Sciences Centre, London, Canada
danielarabellino@yahoo.it

Angela Ciaramidaro

Dept. of Child and Adolescent Psychiatry, Psychosomatics and Psychotherapy, Goethe-University, Frankfurt/M., Germany
angela.ciaramidaro@kgu.de

Rosalba Rosato

Dip. di Psicologia, Università di Torino
rosalba.rosato@unito.it

Bruno G. Bara

Dip. di Psicologia, Neuroscience Institute, Università di Torino
bruno.bara@unito.it

Francesca M. Bosco

Dip. di Psicologia, Neuroscience Institute, Università di Torino
francesca.bosco@unito.it

1. Introduzione

L'obiettivo di questo studio è indagare come cambia il comportamento di fiducia in due diversi tipi di contesti, *in-group*, dove tutti i giocatori appartengono al medesimo gruppo culturale, e *out-group*, dove uno o più giocatori appartengono a gruppi culturali diversi. [Efferson et al. \(2008\)](#) definiscono un gruppo culturale un insieme di persone che si riconosce nelle stesse credenze, norme e aspettative comportamentali, e che allo stesso tempo

differisce da quelle di altri gruppi. Van Lange (2011) definisce la fiducia come “il collante che promuove lo sviluppo sociale, la vitalità delle relazioni interpersonali, la cooperazione tra conoscenti e non”. La fiducia è una componente centrale della vita sociale ed economica che rende possibile la cooperazione con altri individui anche in assenza di benefici e guadagno personale (McCabe, 2001, Fehr et al., 1997; Glaeser et al., 2000). Fidarsi di qualcuno comporta però un rischio sociale inevitabile in quanto implica la possibilità di perdita o fallimento, quindi rende vulnerabile chi mette in atto tale comportamento alle decisioni di altre persone (Mayer et al., 1995).

Alcune ricerche (Vilares, 2011; Fehr et al., 2003) hanno rilevato differenti livelli di fiducia nei giocatori attraverso il Trust Game (TG; Berg et al., 1995). Il TG studia il comportamento di fiducia di un individuo attraverso la sua propensione ad investire varie quantità di denaro rese loro disponibili durante ogni partita. Il TG è un gioco a cui partecipano due giocatori. Un giocatore può investire la somma di denaro a disposizione trasferendola all'altro giocatore - fidandosi quindi del partner - il quale a sua volta può decidere di reciprocare la fiducia, restituendo una parte del denaro oppure tenerlo tutto per sé. I risultati di questi studi indicano come all'aumentare della quantità del denaro investito, quindi del rischio, si verifichi una tendenza a fidarsi meno. Il rischio è percepito maggiormente quando una persona decide di fidarsi di membri che appartengono a gruppi culturali differenti dal proprio (Braeutigam, 2005).

Diversi studi si sono focalizzati sui processi cognitivi coinvolti nel comportamento di fiducia, in particolare sulle differenze emerse dal punto di vista culturale e sui diversi contesti di appartenenza di tipo in-group e out-group (Roth et al., 1991; Buchan et al., 2002; Henrich et al., 2005; Buchan et al., 2006). Ratner e Hui (2003), ad esempio, sostengono che, una fra le variabili che giocano un ruolo preponderante nell'influenzare le scelte di fiducia in gruppi culturali differenti, sia la differenza fra culture collettiviste e culture individualiste. Nelle culture collettiviste prevale una visione di tipo morale, politica o sociale che enfatizza l'interdipendenza di ogni essere umano all'interno di un gruppo collettivo e la priorità delle finalità di gruppo sulle finalità individuali. In quelle individualiste, invece, l'indipendenza e l'autonomia del singolo individuo prevalgono sul gruppo e rappresentano la base della società. Yuki (2003) suggerisce come, tra le culture collettiviste, si possano individuare quelle asiatiche, poiché basate sulla promozione del comportamento cooperativo all'interno della società e tra i vari membri (in-group). Individua invece nelle culture occidentali possibili esempi di culture individualiste, caratterizzate da una marcata tendenza ad enfatizzare la distinzione tra membri del proprio gruppo (in-group) e membri di altri gruppi (out-group). In una meta-analisi Johnson e Mislin (2011) analizzano i differenti livelli di fiducia osservabili in culture diverse, e registrano tra gli altri dati, su una scala da 0 a 1, che il livello medio di fiducia negli italiani è stimato con un valore pari a 0.43, mentre nei cinesi con un valore pari a 0.48.

Altri studi hanno mostrato come alcune informazioni riguardanti i gruppi culturali e sociali, come ad esempio l'etnia, possano influenzare le decisioni di fiducia all'interno di contesti di decision making di tipo economico (Phelps et al., 2000; Stanley et al., 2011). In particolare, Stanley et al. (2011), hanno

indagato il comportamento di fiducia di partecipanti appartenenti a diverse etnie (bianchi vs. neri) nei confronti di persone che non appartenevano al proprio in-group, misurandone sia gli aspetti di tipo esplicito che implicito.

Gli autori hanno usato come base teorica i risultati presenti in letteratura secondo cui le valutazioni sull'affidabilità delle persone vengono elaborate molto rapidamente, in un tempo inferiore ai 100 ms (Todorov et al., 2008), e in modo automatico (van'tWout & Sanfey, 2008). L'automatismo di tali valutazioni sarebbe spiegato dalla presenza di preferenze immagazzinate precedentemente in memoria, che non richiedono una riflessione consapevole per essere espresse e si attivano in maniera inconsapevole in chi le mette in atto.

Stanley et al. (2011), hanno quindi ipotizzato che misurando i processi impliciti di preferenza etnica fosse possibile predire le valutazioni sull'affidabilità di giocatori di etnie diverse. Nel loro esperimento i partecipanti, uomini e donne di varie etnie, hanno guardato per qualche secondo la fotografia di un volto neutro che poteva o no appartenere ad un membro della propria etnia, e poi valutarne l'affidabilità su una scala da 1 (per niente affidabile) a 9 (estremamente affidabile). Dopo le valutazioni sull'affidabilità, è stato somministrato un compito implicito, l'Implicit Association Test (IAT; Greenwald et al., 1998), sulla preferenza etnica (bianchi e neri) e infine quello esplicito del Trust Game. È stata riscontrata una correlazione positiva fra i punteggi dello IAT e le differenze nelle valutazioni sull'affidabilità tali che quanto più l'atteggiamento di un partecipante era incline verso una particolare etnia, tanto più il partecipante si fidava dei membri appartenenti a quella stessa etnia.

Gli autori quindi hanno dimostrato la possibilità di indagare il processo decisionale della fiducia attraverso l'indagine della relazione esistente tra processi impliciti ed espliciti.

2. Obiettivo e ipotesi

Questo studio ha l'obiettivo di indagare, attraverso l'uso del TG, le differenze comportamentali nei processi decisionali basati sulla fiducia reciproca in due gruppi culturali diversi, italiano, esempio di cultura individualista, e cinese, esempio di cultura collettivista. In particolare intendiamo indagare due condizioni sperimentali: in-group, cioè quando i due giocatori appartengono alla stessa nazionalità, e out-group, cioè quando i giocatori appartengono a nazionalità diverse.

Vogliamo inoltre indagare la relazione esistente tra il comportamento (esplicito) della fiducia e la preferenza (implicita) del gruppo culturale, nei due differenti contesti. Questo per individuare che tipo di relazione può intercorrere tra comportamento esplicito della fiducia e i processi decisionali di preferenza implicita, che riguardano caratteristiche attinenti al gruppo di appartenenza. Ipotizziamo che i partecipanti investano maggiori quantità di denaro, quindi mostrino un livello maggiore di fiducia, nella condizione di in-group rispetto a quella di out-group. In particolare ci aspettiamo che tale

comportamento avvenga maggiormente nel gruppo cinese, esempio di cultura collettivista, rispetto a quello italiano, esempio di cultura individualista.

Inoltre ci aspettiamo nel gruppo cinese, ma non in quello italiano, l'esistenza di una relazione tra il comportamento di fiducia e la preferenza implicita della propria etnia dettata dalle caratteristiche culturali tipiche della cultura collettivista, che tendono a favorire il proprio gruppo di appartenenza culturale.

3. Metodo

3.1 Partecipanti

Hanno preso parte a questo esperimento 50 studenti universitari di sesso maschile. Sono stati considerati 2 gruppi culturali composti da: 25 italiani ($M=21.72$; $SD=2.26$) e 25 cinesi ($M=23.72$; $SD=2.44$) che soggiornavano in Italia da meno di un anno ($M=13$ mesi; $SD=3.68$).

Prerequisito per la partecipazione allo studio è stato quello di possedere una conoscenza base della lingua inglese che è stata verificata tramite un breve questionario. Questo requisito è risultato necessario in quanto le istruzioni dell'esperimento e del gioco sono state fornite in inglese sia per il gruppo italiano che per quello cinese. Criteri di esclusione sono stati l'iscrizione a corsi di laurea afferenti al Dipartimento di Psicologia o di Economia e precedenti esperienze con altri esperimenti che hanno impiegato dei giochi di tipo economico. Altri criteri di esclusione riguardavano: per i partecipanti italiani di non avere amici e/o conoscenti di nazionalità cinese, di non aver trascorso vacanze o periodi medio-lunghi in Cina; per quelli cinesi, di non aver istaurato durante il periodo trascorso in Italia relazioni significative con persone di nazionalità italiana. Tali informazioni sono state raccolte durante il reclutamento dei soggetti attraverso una breve intervista.

I partecipanti alla fine dell'esperimento hanno ricevuto una somma di 20 euro per la sola partecipazione all'esperimento. Inoltre, hanno avuto la possibilità di poter vincere un'ulteriore somma di denaro corrispondente a quella guadagnata durante il gioco (da un minimo di 0 ad un massimo di 20 euro).

Tutti i partecipanti hanno fornito il loro consenso per la partecipazione allo studio e la ricerca è stata approvata dal comitato di Bioetica dell'Università degli Studi di Torino.

3.2 Materiali

Il Gioco del Trust Game

Per misurare il comportamento di fiducia è stata utilizzata una versione modificata del Trust Game (Berg et al., 1995). È stato scelto questo gioco economico perché riesce ad indagare il comportamento dei soggetti sperimentali in una situazione in cui il guadagno personale è direttamente correlato al livello di fiducia che un giocatore ripone nelle azioni dell'altro.

Il gioco prevede due giocatori che rivestono ruoli diversi, quello di Investor o Giocatore A e quello di Trustee o Giocatore B. Il primo, durante l'intera sessione sperimentale, ad ogni partita ha a sua disposizione una somma iniziale di Unità Monetarie (20 o 40 o 60) e deve decidere se dividerla a metà con l'altro giocatore (*keep*) o se affidarla totalmente all'altro (*trust*), duplicandola. Se egli decide di investire la quota nel Giocatore B, questo a sua volta può decidere se tenere la somma duplicata tutta per sé (*defect*) o darne una parte al Giocatore A (*reciprocate*) (Figura 1).

Se il Giocatore A rischia e si fida ha più probabilità di ottenere un guadagno maggiore. Il Giocatore B ha, infatti, anche l'opzione di violare la fiducia dell'Investor, tenendo per sé tutto il denaro ricevuto. La decisione di fidarsi da parte del Giocatore A richiede un'attenta valutazione dei potenziali benefici (maggiori profitti se entrambi cooperano) e dei possibili costi (rischio di tradimento). Al fine di rendere la sessione sperimentale uguale per tutti i partecipanti, ogni soggetto sperimentale ha rivestito esclusivamente il ruolo del Giocatore A. Per rendere il più reale possibile il setting sperimentale abbiamo simulato, con l'aiuto di alcuni attori, la partecipazione di più giocatori.

Nella fase iniziale in cui lo sperimentatore ha letto le istruzioni generali del gioco, oltre al partecipante nella stanza erano presenti altri 4 giocatori, due italiani e due cinesi. Ad ogni partecipante è stato poi detto che ogni giocatore sarebbe stato collocato in una differente stanza munita di postazione con personal computer e che avrebbero giocato insieme attraverso una connessione internet. La percezione di ogni soggetto sperimentale è stata così quella di giocare realmente attraverso un pc con due giocatori italiani e due giocatori cinesi. Quello che in realtà ogni partecipante vedeva dalla propria postazione era uno script pseudo randomizzato di 72 partite creato con il programma E-Prime 2.0 (2007, Psychology Software Tools). Per ogni trial il partecipante giocava con un giocatore, di cui non conosceva l'identità ma semplicemente la nazionalità (italiana o cinese) attraverso l'immagine della bandiera. Inoltre, è stata inserita una condizione di controllo, il Giocatore A ha giocato per 18 partite con il pc rappresentato da un'icona di personal computer. Alla fine dell'esperimento, sono state poste alcune domande su quanto i partecipanti credevano di essersi fidati dei giocatori del proprio o dell'altro gruppo.

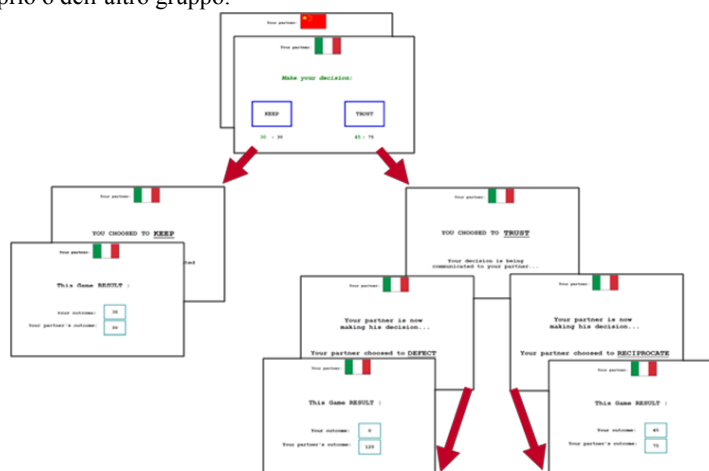


Figura 1 - Struttura del Trust Game. Durante l'intera sessione sperimentale il Giocatore A (italiano o cinese) ha giocato con 4 tipi diversi di Giocatori B (due italiani e due cinesi, scelti a caso).

Implicit Association Test (IAT).

Dopo il gioco del TG, è stata somministrata una versione modificata dell'Implicit Association Test (IAT) (Greenwald et al., 1998) per misurare l'*implicit race bias*, la tendenza ad associare in modo implicito alcune parole positive o negative, (terribile, noioso, fantastico, piacevole) a volti di persone europee o asiatiche. Il task è composto da cinque blocchi, ma solo due sono utilizzati per valutare i tempi di reazione. Nel primo blocco i volti del proprio gruppo etnico sono associati a parole piacevoli (*trials congruenti*) e nel secondo invece sono associati a parole spiacevoli (*trials incongruenti*) (Figura 2). La differenza dei tempi di reazione tra trials congruenti e incongruenti rappresenta il livello dell'*implicit race bias* dei soggetti sperimentali (effetto IAT) indicato come punteggio *D score*. Questo indica la tendenza nel preferire il gruppo appartenente alla cultura europea o asiatica. Più precisamente, il punteggio indica la tendenza dei partecipanti a preferire la cultura europea quando le risposte date associano più rapidamente i volti europei alle parole che esprimono gradevolezza, e invece alla cultura asiatica quando questo accade con i volti asiatici. In sintesi più è alto il valore di *D* maggiore è la preferenza per il proprio gruppo di appartenenza.



Figura 2 - Questa figura mostra un esempio di stimoli del *race* IAT (europei-asiatici). In questo caso le immagini mostrano dei volti asiatici e le parole piacevoli/spiacevoli, che rappresentano attributi positivi e negativi, mostrate al centro dello schermo. Ai partecipanti è stato richiesto di rispondere il più velocemente possibile scegliendo una delle due possibilità mostrate in alto a destra o a sinistra della schermata.

Analisi statistica

Un tasso grezzo di propensione a fidarsi (trust) è stato calcolato come rapporto tra il numero di volte in cui si è osservato il comportamento trust sul totale degli esperimenti. La propensione del giocatore a fidarsi trasferendo la propria quota di denaro al partner (si/no) è stata analizzata attraverso un modello di regressione logistica a misure ripetute (GEE) per tenere in considerazione le diverse prove a cui ciascun giocatore è stato sottoposto. Le variabili indipendenti usate nel modello sono: l'importo monetario (20 /40 /60) e la nazionalità dell'altro giocatore (italiano/cinese).

Il coefficiente di Pearson è stato applicato per valutare la concordanza tra i punteggi dello IAT e la media della risposta di fiducia in tutte le prove. Tutte le analisi sono state condotte anche stratificando per la nazionalità del giocatore A.

4. Risultati

La stima grezza della tendenza a fidarsi è stata calcolata come rapporto tra il numero di volte che in un esperimento il giocatore A ha deciso di trasferire la somma all'altro giocatore B sul totale delle prove.

Sul totale di 4500 prove si sono registrati 2775 comportamenti di trust (% TRUST totale = 61,7%). La tabella 1 riporta tale percentuale sia per la variabile nazionalità del giocatore A, sia per la variabile giocatore B cinese/italiano/pc: da cui si evince che in generale i partecipanti tendono a fidarsi di meno se hanno la consapevolezza di giocare contro un pc (51,3%) mentre non esiste alcuna differenza tra giocare contro un cinese o un italiano (64,8% vs. 63,7%).

GIOCAOTRE A			
	Italiano	Cinese	
GIOCATORE B	% trust*		TOTALE
italiano	66,6	63,1	64,8
cinese	67,1	60,2	63,7
pc	51,6	51,1	51,3
TOTALE	63,8	59,6	

*% CALCOLATA COME RAPPORTO TRA IL NUMERO DI VOLTE CHE IL GIOCAOTRE A HA DECISO DI TRASFERIRE LA SOMMA SUL TOTALE DELLE PROVE

Tabella 1. Stima grezza della tendenza a fidarsi (%trust) calcolata come rapporto tra il numero di volte che in un esperimento il giocatore (A) ha deciso di trasferire la somma all'altro giocatore sul totale delle prove.

La figura 1 riporta la relazione esistente tra la % di trust e l'ammontare di denaro avuto a disposizione in ciascun esperimento per nazionalità del giocatore A. Indipendentemente dalla nazionalità del giocatore A, all'aumentare dell'unità monetaria il partecipante tende a trasferire di meno la quota all'altro giocatore. La medesima relazione si osserva anche valutando congiuntamente la nazionalità del giocatore A e B (figura 2), in cui

si osserva la percentuale più bassa di trust nel gioco contro il pc nelle condizioni 40-60 UM.

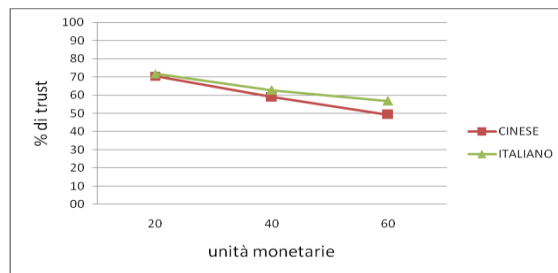


Figura 1. Unità monetarie e propensione alla fiducia (%trust) in italiani e cinesi [χ^2 : 1,70, df:2, p=0,426]

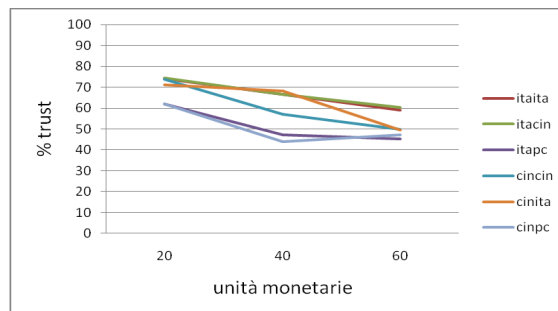


Figura 2. Unità monetarie e propensione alla fiducia (%trust) in giocatore A vs. B (italiano vs. cinese vs. pc) [χ^2 : 7,9, df:10, p=0,635].

La tabella 2 riporta i risultati della regressione logistica multipla a misure ripetute stratificata per la nazionalità del giocatore A in cui si stima la probabilità di fidarsi (trust: si/no) in relazione alle variabili indipendenti giocatore B (italiano, cinese, pc) e unità monetaria. Le condizioni che statisticamente modificano tale probabilità sono: l'unità monetaria e il giocare contro un pc (vedi tabella 2). Il test per l'interazione tra nazionalità del giocatore A e B non è statisticamente significativo.

	GIOCATORE A:					
	ITALIANO			CINESE		
	B	SE	P	B	SE	P
GIOCATORE B:						
italiano vs. cinese	-0,003	0,15	0,98	0,14	0,15	0,329
PC vs. cinese	-0,66	0,18	0,0002	-0,38	0,17	0,023
UNITA' MONETARIE						
60 vs. 40	0,25	0,11	0,023	0,38	0,19	0,049
60 vs. 20	0,66	0,25	0,008	0,90	0,26	0,0007

Tabella 2 Modello di regressione logistica multipla per misure ripetute stratificata per nazionalità del giocatore A.

Infine, per valutare la possibile relazione esistente tra il comportamento esplicito della fiducia e quello implicito della preferenza etnica, è stata condotta una correlazione tra le risposte date durante il TG e il punteggio ottenuto dallo IAT (*D score*) per il gruppo cinese ($M=0.14$; $DS=0.37$) e per quello italiano ($M=0.49$; $DS=0.42$).

Da questa analisi emerge una correlazione negativa tra il punteggio IAT e la risposta di fiducia nella condizione out-group solo per il gruppo cinese ($r = -0.598$; $p < 0.003$) e non per il gruppo italiano ($r = -0.214$; $p < 0.303$).

5. Discussioni e conclusioni

In linea con la letteratura (Sanfey et al., 2003) i risultati mostrano che sia nel gruppo italiano che nel gruppo cinese la tendenza a fidarsi è minore quando una persona pensa di giocare contro un pc rispetto che ad un altro essere umano. Come suggerito da Sanfey et al. (2003) una possibile spiegazione di questo comportamento è che giocare con un pc implichi un rischio casuale, non prevedibile e soprattutto che non dipende dalla fiducia data.

Inoltre, i risultati di questo studio mostrano che entrambi i gruppi si fidano meno se la somma di denaro da investire aumenta; quando il rischio sociale diventa maggiore si nota la tendenza a fidarsi di meno dell'altro giocatore, al di là della cultura e del gruppo sociale di appartenenza. Nessuno dei due gruppi culturali riporta quindi una differenza significativa del comportamento esplicito di fiducia rispetto alla condizione in-group vs. out-group. Non si rileva così attraverso l'indagine del comportamento esplicito della fiducia alcuna differenza tra la cultura collettivista-cinese e quella individualista-italiana. Una possibile spiegazione a tale dato, e che rappresenta un limite della presente ricerca, si può individuare nel fatto che il campione cinese è stato testato in Italia e non in Cina.

Emerge tuttavia un risultato interessante e che riguarda i processi impliciti di preferenza etnica. Più precisamente i dati indicano che più un gruppo sociale, appartenente ad una cultura collettivista, preferisce la propria etnia e meno tenderà a fidarsi di un contesto out-group. I risultati mostrano, infatti, nel gruppo cinese, ma non nel gruppo italiano, una relazione significativa tra il comportamento esplicito della fiducia e la preferenza implicita verso l'appartenenza al proprio gruppo. Questo dato è in linea con quanto precedentemente ipotizzato da Stanley et al (2011) ad ulteriore dimostrazione di come la tendenza a preferire maggiormente i membri dell'in-group, piuttosto che dell'out-group, possa basarsi su processi non esclusivamente di tipo esplicito e manifesto. La novità del presente lavoro è di mettere a confronto due diversi gruppi culturali rispetto a quelli indagati in letteratura, cioè gli italiani vs. i cinesi.

Secondo Brewer (1999) si dà fiducia in misura maggiore ai membri dell'in-group, rispetto a quelli dell'out-group, in quanto si pensa che possiedano qualità positive. In accordo con questo punto di vista alcuni autori focalizzano i loro studi sull'influenza implicita che può avere la valutazione positiva dei membri dell'in-group (Foddy, Platow, Yamagishi, 2009) suggerendo come un membro appartenente al proprio gruppo venga percepito implicitamente come generoso, degno di fiducia ed equo (McAllister, 1995).

Tuttavia, la fiducia basata sull'appartenenza di gruppo può essere anche il risultato di aspettative legate ad un'eventuale forma di cooperazione da parte dei membri dell'in-group (Foddy, Platow, Yamagishi, 2009). Infatti, l'immagine legata all'in-group assume implicitamente una valenza positiva che può generare anche delle aspettative riguardo l'affidabilità dei membri stessi. Una possibile spiegazione è che le persone si aspettino di ricevere in cambio un trattamento favorevole da qualunque membro del gruppo a cui appartengono, e su questo si baserebbe la maggior fiducia nei confronti dell'in-group, piuttosto che dell'out-group. Un'altra possibile spiegazione inerente ai processi impliciti che influenzano la fiducia basata sul gruppo di appartenenza è quella relativa alla trasformazione degli obiettivi, in accordo con la teoria della categorizzazione del sé (Turner et al., 1987), secondo la quale quando viene resa saliente l'identità sociale piuttosto che quella personale, gli individui si percepiscono come rappresentanti intercambiabili di una più ampia unità sociale. In tal caso, le aspettative secondo cui i membri dell'in-group debbano condividere i propri interessi ed obiettivi (essendo a loro volta quelli che compongono l'in-group stesso) forniscono le basi per la fiducia e la cooperazione nell'in-group.

I risultati del presente studio mostrano l'importanza di indagare il ruolo dei processi impliciti, come ad esempio la preferenza per il proprio gruppo culturale, che possono influenzare il comportamento di fiducia in compiti di decisione economica a cui partecipano giocatori appartenenti a nazionalità diverse.

Bibliografia

- Berg, J., Dickhaut, J., McCabe, K. (1995) Trust, reciprocity, and social-history. *Games Econ Behav*, 10, 122-142.
- Braeutigam, S. (2005) Neuroeconomics - From neural systems to economic behavior. *Brain Research Bulletin*, 67(5), 355-360.
- Brewer, M.B. (1999) The psychology of prejudice: Ingroup love or outgroup hate? *Journal of Social Issues*, 55(3), 429-444.
- Buchan, N.R., Croson, R. T. A., Dawes, R. M. (2002) Swift neighbors and persistent strangers: A cross-cultural investigation of trust and reciprocity in social exchange. *American Journal of Sociology*, 108, 168-206.
- Buchan, N. R., Johnson, E. J., Croson, R. T. A. (2006) Let's get personal: An international examination of the influence of communication, culture and social distance on other regarding preferences. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 60, 373-98.
- Efferson, C., Lalive, R., Fehr, E. (2008) The Coevolution of Cultural Groups and Ingroup Favoritism. *Science*, 26, 1844-1849.
- Fehr, E., Gächter, S., Kirchsteiger, G. (1997) Reciprocity as a contract enforcement device. *Econometrica*, 65: 833-860.
- Fehr E, Urs F, Bernhard von R, Juergen S, Gert GW (2003) *A Nation-Wide Laboratory. Examining Trust and Trustworthiness by Integrating Behavioral Experiments into Representative Survey*. CESifo Group: Munich.
- Foddy, M., Platow, M.J., & Yamagishi, T. (2009) Group-based trust in strangers: The role of stereotypes and expectations. *Psychological Science*, 20(4), 419-422.
- Glaeser, E. L., Laibson, D., Scheinkman, J. A., Soutter, C. L. (2000) Measuring trust. *Quarterly Journal of Economics*, 115: 811-846.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. (1998) Measuring individual differences in implicit cognition: The Implicit Association Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1464-1480.
- Henrich, J., Boyd, R., Bowles, S., Gintis, H., Fehr, E., Camerer, C., McElreath, R., Gurven, M., Hill, K., Barr, A., Ensminger, J., Tracer, D., Marlow, F., Patton, J., Alvard, M., Gil-White, F., Henrich, N. (2005) 'Economic man' in cross-cultural perspective: Ethnography and experiments from 15 small-scale societies. *Behavioral and Brain Sciences*, 28: 795-855.
- Johnson, N., Mislin, A. (2011) Trust games: A meta-analysis. *Journal of Economic Psychology*, 32, 865-889.
- Mayer R., Davis J., Schoorman F. D. (1995) An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 23, 473-490.
- McAllister, D.J. (1995) Affect- and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *Academy of Management Journal*, 38(1), 24-59.

- McCabe, K.A., Rigdon, M.L., Smith, V.L. (2001) Positive reciprocity and intentions in trust games. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 52 (2), 267-275.
- Phelps, E.A., O'Connor, K.J., Cunningham, W.A., Funayama, E.S., Gatenby, J.C., Gore, J.C., & Banaji, M.R. (2000) Performance on indirect measures of race evaluation predicts amygdala activation. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 12, 729-738.
- Ratner, C. & Hui, L. (2003) Theoretical and Methodological Problems in Cross-Cultural Psychology. *Journal for the Theory of Social Behavior*, 33, Pp. 67-94.
- Roth, A. E., Prasnikar, V., Okuno-Fujiwara, M., Zamir, S. (1991) Bargaining and market behavior in Jerusalem, Ljubljana, Pittsburgh, and Tokyo: An experimental study. *American Economic Review*, 81: 1069-1095.
- Sanfey, A. G., Rilling, J. K., Aronson, J. A., Nystrom, L. E., Cohen, J. D. (2003) The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game. *Science*, 300,1755-1758.
- Stanley, DA., Sokol-Hessner, P., Fareri, DS., Perino, MT., Delgado, MR., Banaji, MR., Phelps, EA. (2011) Race and reputation: perceived racial group trustworthiness influences the neural correlates of trust decisions. *Experimental Economics*, 5, 133-53.
- Todorov, A., Baron, S. G., Oosterhof, N.N. (2008) Evaluating face trustworthiness: a model based approach. *Soc. Cogn. Affect. Neurosci.*3, 119-127
- Turner, J.C., Hogg, M.A., Oakes, P.J., Reicher, S.D., Wetherell, M.S. (1987) *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford, UK: Balckwell.
- Van Lange, P. A. M., Finkenauer, C., Popma, A., Van Vugt, M. (2011) Electrodes as a social glue: Measuring heart rate promotes giving in the trust game. *International Journal of Psychophysiology*, 80, 246-250.
- van't Wout, M., Sanfey, AG. (2008) The effect of implicit trustworthiness judgments in social decision-making. *Cognition*,108,796-803.
- Vilares, I., Dam, G., Kording, K. (2011) Trust and Reciprocity: Are Effort and Money Equivalent? *Plos One*, 6, 1-9.
- Yuki, M. (2003) Intergroup comparison versus intragroup relationships: A cross-cultural examination of social identity theory in North American and East Asian cultural contexts. *Social Psychology Quarterly*, 66, 166-183.

Nea-Science è una rivista online di alta divulgazione scientifica scritta interamente da psicologi, psicoterapeuti, neuropsichiatri e specialisti in scienze umane. Si rivolge ad un ampio bacino di lettori, dal professionista interessato ad argomenti specialistici e tecnici, al navigatore del web interessato alle tematiche psicologiche e alle loro applicazioni, nonché ai genitori che sono alla ricerca di informazioni e approfondimenti relativi al mondo delle cognizione e della relazione. Questo progetto nasce come organo di divulgazione scientifica del Centro di riabilitazione Neapolisanit s.r.l., che da anni opera nel settore clinico-riabilitativo. Il Centro ha per suo scopo istituzionale l'abilitazione, l'educazione e la riabilitazione di soggetti con deficit fisici-psichici-sensoriali. Nel corso della sua attività si è sempre contraddistinto per aver perseguito la ricerca dell'eccellenza nei servizi e nelle prestazioni offerte alla sua utenza, al fine di soddisfarne le esigenze. In linea con la mission aziendale, è stato deciso di avviare un progetto di informazione scientifica, in grado di soddisfare obiettivi di divulgazione ed approfondimento di tematiche psicologiche.

Le principali tematiche oggetto di interesse della rivista sono:

Autismo

ABA

Psicoterapia

Tecnologie dell'apprendimento

Modelli dei processi relazionali e cognitivi

Riabilitazione

Diritto e disabilità

Deficit e disturbi cognitivi e relazionali

Educazione e apprendimento

La fruizione della rivista è estremamente dinamica, permettendo ad esempio di commentare o condividere sui principali social network l'articolo di interesse del lettore. L'obiettivo è consentire a tutti di discutere, dissentire e proporre nuovi argomenti.

