

Patrice Rusconi, Simona Sacchi, Marco Brambilla

Al cuore della formazione di impressioni: Asimmetrie nelle relazioni tratto-comportamento

(doi: 10.1422/113328)

Sistemi intelligenti (ISSN 1120-9550)

Fascicolo 2, agosto 2024

Ente di afferenza:

Università degli studi di Milano Bicocca (unibicocca)

Copyright © by Società editrice il Mulino, Bologna. Tutti i diritti sono riservati.

Per altre informazioni si veda <https://www.rivisteweb.it>

Licenza d'uso

L'articolo è messo a disposizione dell'utente in licenza per uso esclusivamente privato e personale, senza scopo di lucro e senza fini direttamente o indirettamente commerciali. Salvo quanto espressamente previsto dalla licenza d'uso Rivisteweb, è fatto divieto di riprodurre, trasmettere, distribuire o altrimenti utilizzare l'articolo, per qualsiasi scopo o fine. Tutti i diritti sono riservati.

AL CUORE DELLA FORMAZIONE DI IMPRESSIONI:
ASIMMETRIE NELLE RELAZIONI
TRATTO-COMPORTAMENTO

1. INTRODUZIONE

Il mondo che ci circonda è ricco di informazioni, che elaboriamo costantemente per raggiungere un sufficiente livello di padronanza e comportarci in modo adeguato rispetto al contesto che ci circonda. I nostri processi conoscitivi sono però influenzati dall'ambiguità di tali informazioni (Bruner, 2009) e da lacune determinate dall'incompletezza delle informazioni.

Per colmare tali lacune informative sul nostro mondo sociale ci avvaliamo spesso di processi inferenziali che permettono di arrivare a delle rappresentazioni complesse partendo dall'elaborazione di indizi dall'ambiente. Diversi sono gli indizi (più o meno salienti e accessibili) che abbiamo a disposizione per dar senso a noi stessi, alle persone e al mondo che ci circonda: ad esempio, i comportamenti, i volti, la voce, l'abbigliamento e la capigliatura delle persone (e.g., Gardner, Stivers, Swanson, Kuhlman, 2023). Ci possiamo chiedere, ad esempio, se una persona appena conosciuta a una festa sia onesta, ma per raggiungere un certo grado di certezza avremo bisogno di molti indizi (e.g., osservare diversi comportamenti onesti) a conferma (mentre bastano pochi comportamenti per una disconferma, Rothbart, Park, 1986). Inoltre, il tratto di personalità ("onestà") non potrà mai essere direttamente osservato, ma soltanto inferito. Così, per semplificare questo processo che potrebbe essere oneroso in termini di tempo e risorse cognitive, tenderemo a giudicare, anche se non necessariamente in maniera accurata, come più calorosa e onesta, ma meno competente, una persona con lineamenti del volto infantili (*babyface*) e arrotondati rispetto a una persona con caratteristiche del volto più mature (Berry, Zebrowitz-McArthur, 1986; Zebrowitz, 2017; Zebrowitz, Montepare, 2005).

I tratti di personalità che inferiamo quando ci formiamo un'impressione e che usiamo nei nostri giudizi sulle persone sono associati agli indizi in maniera diversa a seconda di variabili come il contenuto delle informazioni (legato a una dimensione di personalità, come la moralità,

piuttosto che alla competenza), la loro valenza (informazioni positive o negative) e il loro livello di estrema (moderato o estremo). Nel presente articolo, analizziamo come le persone percepiscono il rapporto tra i tratti di personalità usati per descrivere una persona (e.g., “onesto”), che devono essere necessariamente inferiti, e i comportamenti (e.g., “restituire un portafoglio smarrito”) che possono essere osservati, distinguendoli sulla base della dimensione di contenuto (moralità vs. competenza), della valenza (positiva vs. negativa) e del livello di estrema (moderato vs. estremo) sia dei tratti sia dei comportamenti.

1.1. *L'influenza delle dimensioni di contenuto sulle inferenze sociali*

Le inferenze sociali sono guidate non solo da indizi presenti nell'ambiente che ci circonda, in una direzione che va dal basso verso l'alto (*bottom up*), come ad esempio i comportamenti osservati, ma anche dall'alto verso il basso (*top down*), ossia da schemi cognitivi, credenze e conoscenze pregresse. Ad esempio, schemi come gli stereotipi possono influenzare le diverse fasi dello sviluppo di un'impressione su una persona che appartiene a una determinata categoria sociale (Devine, 1989; Fiske, Neuberg, Beattie, Milberg, 1987; Trope, Thompson, 1997). In questo senso, a partire dalla ricerca pionieristica di Asch, è emersa la centralità di alcuni tipi di contenuto rispetto ad altri nella formazione di impressioni. In particolare, le informazioni relative a quanto un individuo sia caloroso (*warm*) anziché freddo (*cold*) sono emerse come centrali nella formazione di un'impressione globale su quell'individuo, a seconda del contesto costituito da altri tratti di personalità usati per caratterizzare quell'individuo (per esempio, “caloroso”/“*warm*” affiancato da “debole”/“*weak*” piuttosto che da “scaltrito”/“*shrewd*”, Asch, 1946, Esperimento IV; si veda Nauts, Langner, Huijismans, Vonk e Wigboldus, 2014, per una critica all'interpretazione comunemente data in letteratura ai risultati della ricerca di Asch in termini di primarietà della dimensione di calore nella formazione di impressioni).

Studi successivi hanno sviluppato il lavoro di Asch proponendo una visione multidimensionale della formazione di impressioni (e.g., Fiske, Cuddy, Glick, Xu, 2002; Rosenberg, Nelson, Vivekananthan, 1968). Secondo il modello proposto da Rosenberg e collaboratori, le persone aggregano i tratti di personalità lungo due assi per descrivere un *target* sociale: alta e bassa desiderabilità sociale (caratterizzata da tratti come “socievole”) e alta e bassa desiderabilità intellettuale (caratterizzata da tratti come “intelligente”). Sul solco di questa analisi, Fiske e collaboratori hanno introdotto il modello del contenuto degli stereotipi (*Stereotype Content Model*) individuando in calore e competenza le due principali dimensioni alla base dei giudizi sociali (Fiske, Cuddy, Glick, 2007). Mentre la dimensione di calore, dimensione primaria nei giudizi sociali,

riguarda i contenuti che permettono di definire la qualità delle intenzioni di una persona o di un gruppo (e.g., “socievole”, “amichevole”), quella di competenza definisce la capacità del *target* di mettere in atto le proprie intenzioni (e.g., “intelligente”, “efficiente”).

Negli ultimi decenni, numerose ricerche hanno indagato e reinterpretato la primarietà della dimensione di calore, ad esempio in termini di accessibilità (Ybarra, Chan, Park, 2001) e influenza sulle prime impressioni a partire dai volti (Willis, Todorov, 2006), distinguendo il ruolo delle caratteristiche legate alla socievolezza (e.g., “amichevole”, “piacevole”) da quelle legate alla moralità (e.g., “onesto”, “sincero”), rilevando così la primarietà di quest’ultima nelle impressioni interpersonali e intergruppi (Brambilla, Carraro, Castelli, Sacchi, 2019; Brambilla, Leach, 2014; Brambilla, Rusconi, Sacchi, Cherubini, 2011; Brambilla, Sacchi, Rusconi, Cherubini, Yzerbyt, 2012; Brambilla, Sacchi, Rusconi, Goodwin, 2021; Goodwin, Piazza, Rozin, 2014; Leach, Ellemers, Barreto, 2007).

Questi lavori hanno tenuto conto non solo del contenuto dei tratti di personalità di un individuo, ma anche della loro valenza positiva o negativa. La letteratura sulla formazione di impressioni ha infatti da tempo messo in luce un effetto della negatività (*negativity effect*): i percipienti sociali assegnano un peso maggiore alle informazioni negative che a quelle positive di uguale intensità (Baumeister, Bratslavsky, Finkenauer, Vohs, 2001; Rozin, Royzman, 2001; Rusconi, Sacchi, Brambilla, Capellini, Cherubini, 2020; Taylor, 1991), in particolare per quanto riguarda la dimensione di moralità. Un’asimmetria opposta, l’effetto della positività (*positivity effect*), caratterizza la dimensione della competenza (Rusconi *et al.*, 2020; Skowronski, Carlston, 1987). Da queste ricerche è emerso che le informazioni relative alla polarità negativa della dimensione morale giocano un ruolo primario nella formazione di un’impressione su una persona e su un gruppo. In linea con una prospettiva socio-funzionale, la primarietà di moralità, in particolare delle informazioni negative, viene spiegata dalla minaccia percepita (Brambilla *et al.*, 2012; Brambilla, Sacchi, Pagliaro, Ellemers, 2013): poiché l’immoralità rappresenta una minaccia (simbolica, all’immagine del proprio gruppo, o reale, alla sicurezza), questo tipo di informazioni ha un impatto maggiore sui giudizi sociali e sulle risposte comportamentali (Brambilla, Sacchi, Menegatti, Moscatelli, 2016). Si tratta di risposte e reazioni che richiamano una strategia di ragionamento, denominata *Better Safe than Sorry*, per cui, quando delle situazioni vengono percepite come minacciose, ci si focalizza su un’ipotesi di pericolo e si tende a confermarla seguendo, quindi, un approccio prudentiale di riduzione dei costi che possono derivare dall’omissione degli indizi di pericolo (de Jong, Vroiling, 2014; Mancini *et al.*, 2007; Mancini, Gangemi, 2006; Smeets *et al.*, 2000).

1.2. *Le relazioni tratto-comportamento*

A monte del processo di sviluppo di un'impressione su di un'altra persona, in particolare del processo di inferenza di un tratto di personalità a partire da degli indizi, vi sono le assunzioni implicite (Brambilla *et al.*, 2021; Reeder, 1993), ossia le aspettative delle persone che legano un tratto di personalità di un individuo (“onesto”) e i comportamenti che ne esemplificano la presenza (“restituire un portafoglio perso”) o l'assenza (“tenersi un resto non dovuto”). Sebbene le aspettative implicite che le persone hanno riguardo ai comportamenti associati a un tratto siano di grande rilevanza sia nel processo di formulazione di un giudizio sociale sia nell'aggiustamento di un'attribuzione iniziale (Reeder, 1993), la letteratura che ha indagato in maniera sistematica le relazioni percepite tra tratti e comportamenti (*trait-behavior relations*) è relativamente scarsa (Reeder, Henderson, Sullivan, 1982; Rusconi, Sacchi, Capellini, Brambilla, Cherubini, 2017; Skowronski, Carlston, 1987, Esperimento 1; Tausch, Kenworthy, Hewstone, 2007, Studio 3).

I principali risultati emersi dagli studi in questo ambito sono stati ispirati e interpretati sulla base del modello schematico (*schematic model*) dell'attribuzione proposto da Reeder e Brewer (1979), secondo cui alcuni schemi, che legano diversi livelli di estrema dei tratti a diverse categorie comportamentali, influenzerebbero il processo di inferenza dei tratti di personalità. In particolare, la letteratura si è soffermata sullo schema gerarchicamente restrittivo (“hierarchically restrictive schema”, Reeder, Brewer, 1979, p. 67). Questo schema è stato usato per interpretare in particolare i livelli estremi sia dei tratti sia dei comportamenti associati e prevede dei legami tra essi con asimmetrie opposte a seconda della dimensione di contenuto. Nell'ambito della moralità (si veda la figura 1), i percipienti sociali assumeranno che una persona estremamente immorale (e.g., un individuo molto disonesto) potrà attuare comportamenti a diversi livelli di estrema: dal comportamento corrispondente al tratto (“trait-consistent behavior”, Skowronski, Carlston, 1987, p. 693) molto immorale (e.g., “commettere un furto”) al comportamento non corrispondente al tratto (“trait-inconsistent behavior”, Skowronski, Carlston, 1987, p. 693) morale (e.g., “pagare la spesa al supermercato”). Si assumerà invece che una persona estremamente morale si astenga sempre dal mettere in atto comportamenti immorali, non corrispondenti al tratto (in questo senso si assumerà che sia ristretta a livello comportamentale, “behaviorally restricted”, Reeder, Brewer, 1979, p. 67). Viceversa, nell'ambito della competenza (si veda la figura 2), si penserà che una persona estremamente incompetente non possa mai comportarsi in maniera non corrispondente al tratto, in modo molto intelligente, mentre si assumerà che una persona molto intelligente possa comportarsi, a seconda di motivazione e difficoltà dell'attività, anche in maniera non

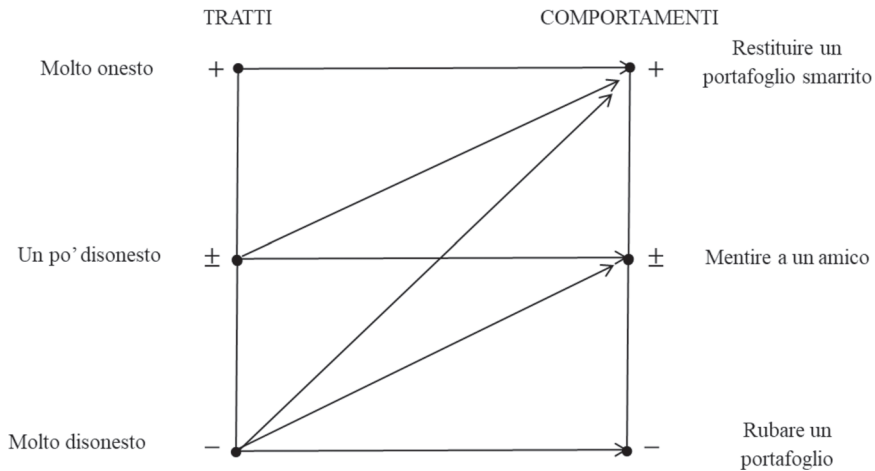


FIG. 1. Grafico che esemplifica le relazioni tratto-comportamento secondo il modello schematico di Reeder e Brewer (1979) per quanto riguarda la dimensione di contenuto della moralità (modificato da Reeder e Brewer, 1979 e Rusconi *et al.*, 2017, 2020).

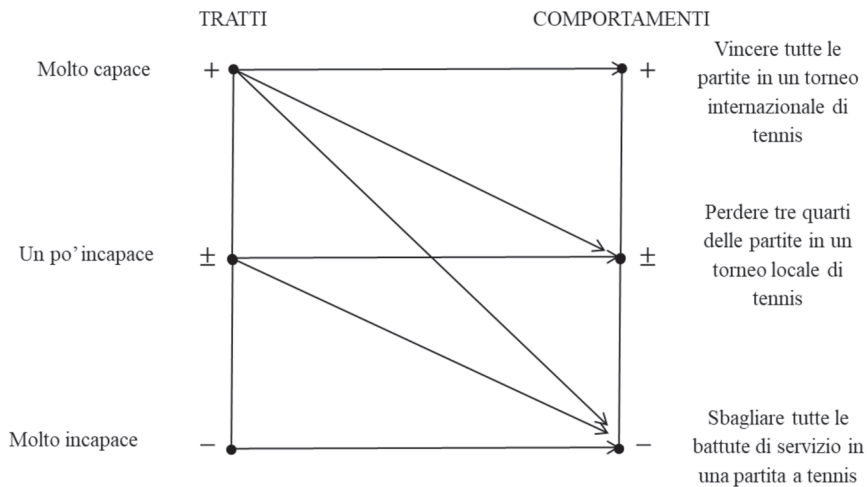


FIG. 2. Grafico che esemplifica le relazioni tratto-comportamento secondo il modello schematico di Reeder e Brewer (1979) per quanto riguarda la dimensione di contenuto della competenza (modificato da Reeder e Brewer, 1979 e Rusconi *et al.*, 2017, 2020).

corrispondente, non intelligente (e.g., Reeder, Brewer, 1979; Reeder *et al.*, 1982). In questo senso, i comportamenti altamente immorali così come quelli molto competenti sono fortemente informativi riguardo alla presenza di un tratto corrispondente (e.g., “disonesto”, “intelligente”),

mentre l'inferenza corrispondente a partire da comportamenti altamente morali o da prestazioni scarse sarà maggiormente influenzata dalle circostanze e dal contesto. In altre parole, queste asimmetrie opposte nelle relazioni tratto-comportamento danno conto degli effetti negatività nell'ambito della moralità e positività per quanto riguarda la dimensione di competenza (Skowronski, Carlston, 1989).

1.3. I livelli moderati nelle relazioni tratto-comportamento

Nell'iniziale analisi dello schema gerarchicamente restrittivo, Reeder e Brewer (1979) hanno descritto il modello atteso di comportamenti nel caso di una persona leggermente disonesta: le aspettative saranno di comportamenti leggermente disonesti e onesti (si vedano le frecce che collegano "D₁" a "B₁" e "D₁" a "B₀" nel grafico che rappresenta lo schema gerarchicamente restrittivo in Reeder e Brewer, 1979, figura 4). Reeder e Brewer non hanno tuttavia esplicitato se da una persona leggermente onesta ci si aspettino dei comportamenti simmetrici, ma opposti, a quelli della persona leggermente disonesta (ossia comportamenti leggermente onesti e disonesti). Gli autori hanno precisato che i comportamenti disonesti ("B₂" nella figura 4 in Reeder, Brewer, 1979) sono appannaggio esclusivo delle persone molto disoneste, che, se incentivate, mettono in atto comportamenti criminali. In maniera simile, ma inversa perché in relazione alla dimensione di competenza, Reeder e colleghi (1982) hanno sostenuto che persone moderatamente o molto incompetenti vengono giudicate come relativamente incapaci di prestazioni elevate (Reeder *et al.*, 1982, figura 2; si noti come gli autori non riportino le relazioni che coinvolgono i comportamenti moderati, a indicare che non erano il focus dell'analisi dello schema gerarchicamente restrittivo).

Una ricerca più recente si è focalizzata sui livelli moderati di tratti e comportamenti dello schema gerarchicamente restrittivo, considerando tratti di moralità e competenza. I risultati hanno mostrato come le relazioni tratto-comportamento vengano percepite in maniera asimmetrica se la persona che attua i comportamenti è descritta come leggermente morale o come moderatamente immorale (Rusconi *et al.*, 2017). In particolare, in quattro studi ($N = 409$) e una *small-scale* meta-analisi, è emerso che i partecipanti ritenevano più probabile che una persona descritta come moderatamente morale si comportasse in maniera moderatamente non corrispondente rispetto a quanto una persona descritta come moderatamente immorale si comportasse in maniera moderatamente non corrispondente. In linea con questo studio, in precedenza, Wojciszke, Brycz e Borkenau (1993) avevano trovato un effetto della negatività nell'ambito della moralità solo quando i comportamenti da valutare erano estremi, mentre avevano trovato un effetto debole o nullo dell'informazione negativa quando i comportamenti da valutare erano moderati.

Rusconi *et al.* (2017, 2020) hanno interpretato i risultati relativi ai livelli moderati delle relazioni tratto-comportamento secondo una visione del percipiente sociale come “cinico”: questi, infatti, metterebbe in dubbio la moralità media di una persona mediamente morale più dell’immoralità media di una persona mediamente immorale. Questa conclusione è in linea con uno studio di Meindl, Johnson e Graham (2016) che mostra come le persone traggano più prontamente una conclusione sull’immoralità di una persona a partire da un comportamento immorale che sulla sua freddezza a partire da un comportamento freddo (l’effetto dell’assunzione di immoralità, “the immoral assumption effect”, Meindl *et al.*, 2016).

In conclusione, oltre alla valenza e alle dimensioni di contenuto dei tratti, un importante moderatore delle asimmetrie nelle assunzioni implicite sulle relazioni tratto-comportamento, che influenzano le inferenze di tratti, è rappresentato dal livello di estrema delle informazioni (“evaluative extremity”, Wojciszke *et al.*, 1993; Rusconi *et al.*, 2020).

1.4. *Il presente studio*

Lo studio di Reeder e colleghi (1982) è stato il primo ad aver indagato empiricamente in maniera sistematica il modello schematico di Reeder e Brewer (1979). Si tratta anche dell’unico studio in letteratura ad aver indagato i diversi livelli di estrema sia dei tratti sia dei comportamenti, sebbene non in un unico disegno sperimentale, lasciando così inesplorati alcuni confronti (l’Esperimento 1 si è focalizzato su tratti moderati ed estremi in relazione ai soli comportamenti estremi, mentre l’Esperimento 2 ha considerato tratti estremi in relazione a comportamenti moderati ed estremi) e utilizzando solo descrizioni astratte, anziché concrete, dei comportamenti (e.g., “In generale, quanto spesso una persona molto trasandata (curata) agisce in maniera molto curata (trasandata)?”, Reeder *et al.*, 1982, p. 361). Inoltre, alcuni risultati ottenuti da Reeder *et al.* non erano in linea con le predizioni o coerenti tra loro nei due esperimenti (si veda Rusconi *et al.*, 2020). Gli studi successivi riguardanti la percezione delle relazioni tratto-comportamento hanno manipolato la dimensione di contenuto (moralità vs. competenza), la valenza (positivo vs. negativo) e hanno analizzato le relazioni tratto-comportamento senza considerare i diversi livelli di estrema sia dei tratti sia dei comportamenti (Skowronski, Carlston, 1987, Esperimento 1) oppure senza manipolare l’estrema di tratti e comportamenti (Rusconi *et al.*, 2017; Tausch *et al.*, 2007, Studio 3). L’estrema può dunque spiegare, almeno in parte, alcune incoerenze emerse in letteratura (per altre variabili che potrebbero giocare un ruolo e che moderano l’effetto negatività si veda Rusconi *et al.*, 2020).

Di seguito presentiamo uno studio volto a indagare se e come l’effetto negatività nell’ambito della moralità (vs. della positività nell’ambito della competenza) sia moderato dai diversi livelli di estrema sia dei

tratti sia dei comportamenti, manipolati all'interno di un unico disegno sperimentale. Abbiamo indagato le seguenti 4 ipotesi:

1. Sulla base dell'analisi di Reeder *et al.* (1982) abbiamo ipotizzato un effetto principale dell'estremità del tratto, per cui i partecipanti avrebbero ritenuto più probabili i comportamenti non corrispondenti (i.e., discrepanti dal tratto) messi in atto da persone descritte con tratti moderati piuttosto che da persone descritte con tratti estremi, sia per quanto riguarda la dimensione di moralità sia per quella di competenza. Come emerso dalla ricerca di Reeder *et al.*, infatti, le persone sarebbero sensibili alla "tendenza centrale", per cui i comportamenti moderatamente discrepanti rispetto al tratto verranno considerati più probabili dei comportamenti estremamente discrepanti.

2. Sulla base dei risultati di Skowronski e Carlston (1987, Esperimento 1), che hanno trovato che i partecipanti giudicavano come più probabile che la persona *target* mettesse in atto comportamenti moderatamente non corrispondenti anziché comportamenti estremamente non corrispondenti, abbiamo ipotizzato un effetto principale dell'estremità del comportamento, per cui i partecipanti avrebbero giudicato più probabile un comportamento moderatamente non corrispondente di un comportamento estremamente non corrispondente.

3. Nell'ambito della dimensione della moralità, si è ipotizzato:

a. un effetto negatività per quanto riguarda la combinazione tratti estremi – comportamenti estremi, in linea con la letteratura riguardante lo schema gerarchicamente restrittivo (Reeder, Brewer, 1979, figura 4);

b. un effetto negatività, anche se non pronunciato, per la combinazione tratti estremi – comportamenti moderati. Abbiamo ipotizzato un effetto non marcato sulla base dei risultati non coerenti tra loro nell'Esperimento 2 di Reeder *et al.* (1982). Quando veniva usata una misura delle relazioni tratto-comportamento basata sulla frequenza dei comportamenti ("general variability", e.g., "In general, how often does a very adventurous [cautious] person act moderately adventurous/cautious?"/"In generale, quanto spesso una persona molto avventurosa [cauta] agisce in maniera moderatamente avventurosa/cauta?", Reeder *et al.*, 1982, p. 367), più simile alla misura usata nel presente studio, non è emersa alcuna asimmetria. Tuttavia, questo tipo di misura è meno adeguata a cogliere la volontà che caratterizza i comportamenti morali rispetto a una misura legata alle intenzioni comportamentali ("intended variability", e.g., "Se venisse messa a disposizione una grossa ricompensa per farlo, quanto è probabile che una persona che è molto disordinata [ordinata] cercherà di agire in maniera moderatamente disordinata/ordinata?", modificato da Reeder *et al.*, 1982). Con quest'ultima misura è invece emerso un effetto negatività, ossia i partecipanti giudicavano probabile che le persone *target* cercassero di mettere in atto comportamenti socialmente desiderabili (moral) piuttosto che socialmente non desiderabili (immoral);

c. un effetto negatività per la combinazione tratti moderati – comportamenti estremi sulla base di quanto emerso nell’Esperimento 1 di Reeder *et al.* (1982), in cui i partecipanti ritenevano che le persone moderate tentassero di mettere in atto (comportamento colto dalla misura di “intended variability”) o mettessero in atto più frequentemente (“general variability”) comportamenti estremi socialmente desiderabili (molto morali) piuttosto che socialmente non desiderabili (molto immorali). In altre parole, le persone si aspetterebbero che le persone moderatamente immorali si comportino in maniera estremamente morale più di quanto le persone moderatamente morali si comportino in maniera estremamente immorale;

d. un effetto positività a livelli moderati (tratti moderati – comportamenti moderati) in linea con uno studio precedente che ha indagato questi livelli (Rusconi *et al.*, 2017). Secondo questa ipotesi, le persone si aspetterebbero che una persona moderatamente morale più probabilmente metta in atto comportamenti moderati non corrispondenti rispetto a una persona moderatamente immorali.

4. Per quanto concerne la dimensione della competenza, abbiamo ipotizzato un effetto positività per tutte le relazioni che coinvolgevano i tratti estremi in linea con la letteratura precedente (Reeder, Brewer, 1979; Skowronski, Carlston, 1987).

I dati (in formato SPSS) e i questionari relativi a questa ricerca sono disponibili al seguente *link* alla piattaforma *Open Science Framework* (OSF): https://osf.io/cf9rw/?view_only=e7a6339a3b2742989a60acacf0849184

La ricerca è stata condotta nel rispetto dei principi etici stabiliti nella Dichiarazione di Helsinki e nella Convenzione di Oviedo (Prot. N. 0025855/13, Comitato Etico dell’Università degli Studi di Milano-Bicocca).

2. PRE-TEST

Sono stati condotti due pre-test sui comportamenti da sottoporre alla valutazione dei partecipanti dello studio principale. In un primo pre-test, 56 comportamenti (27 il cui contenuto fosse ricollegabile alla dimensione di moralità, 29 riconducibili alla dimensione di competenza) sono stati pre-testati per tre aspetti: la corrispondenza (*relatedness*) con la dimensione di contenuto ipotizzata (comportamento legato alla moralità vs. competenza), la valenza (comportamento positivo vs. negativo) e l’estremità (comportamento moderato vs. estremo). In particolare, a ogni partecipante è stata chiesta una valutazione su una scala *Likert* da 1 (*per nulla*) a 7 (*moltissimo*) di: 1) la corrispondenza del comportamento con la dimensione della moralità; 2) la corrispondenza del comportamento con la dimensione della competenza; 3) la positività del comportamento; 4)

l'estremità del comportamento. In seguito ai risultati del primo pre-test, sono stati riformulati e selezionati 16 comportamenti (8 riconducibili alla dimensione della moralità, 8 a quella della competenza), che sono stati pre-testati nuovamente usando la stessa metodologia del primo pre-test e reclutando un secondo gruppo di partecipanti ($N = 24$). Nelle prossime sezioni, presentiamo i dati relativi a quest'ultimo pre-test.

2.1. Partecipanti

Hanno preso parte al secondo pre-test 24 persone (età media: 26.21, $DS = 12.41$, range di età: 18-54 anni), 12 (50%) donne, 11 (45,8%) uomini, 1 (4,2%) persona che non si è identificata, tutte di nazionalità italiana (una di nazionalità italiana/cinese).

2.2. Risultati

Di seguito e nelle figure 3-5 riportiamo i risultati relativi alle tre ANOVA 2×2 a misure ripetute condotte sui giudizi di: corrispondenza tra il contenuto dei comportamenti e le dimensioni di moralità e competenza; valenza ed estremità dei comportamenti.

Corrispondenza. In linea con le previsioni di una corrispondenza tra il giudizio dei partecipanti relativo alla dimensione di contenuto dei comportamenti e la dimensione ipotizzata, è emersa un'interazione significativa tra la dimensione manipolata e la dimensione misurata, $F(1, 23) = 111.89, p < .001, \eta_p^2 = .829$, ma non gli effetti principali significativi di dimensione manipolata, $F(1, 23) = .04, p = .843, \eta_p^2 = .002$, e dimensione misurata, $F(1, 23) = 3.98, p = .058, \eta_p^2 = .147$ (figura 3).

Valenza. In linea con il previsto bilanciamento della positività/negatività dei comportamenti legati alla moralità e di quelli legati alla competenza, è emerso un effetto principale significativo della valenza, $F(1, 23) = 283.47, p < .001, \eta_p^2 = .925$, ma non un effetto principale significativo della dimensione manipolata, $F(1, 23) = .06, p = .811, \eta_p^2 = .003$, né un effetto dell'interazione tra dimensione manipolata e valenza, $F(1, 23) = .99, p = .331, \eta_p^2 = .041$ (figura 4).

Estremità. In linea con il previsto bilanciamento della polarizzazione dei comportamenti legati alla moralità e di quelli legata alla competenza, è emerso un effetto principale significativo dell'estremità, $F(1, 23) = 78.72, p < .001, \eta_p^2 = .774$, ma non un effetto principale significativo della dimensione manipolata, $F(1, 23) = .512, p = .481, \eta_p^2 = .022$, né dell'interazione tra dimensione manipolata ed estremità, $F(1, 23) = .07, p = .795, \eta_p^2 = .003$ (figura 5).

Alla luce del soddisfacente bilanciamento sulle dimensioni di corrispondenza, valenza ed estremità emerso dal pre-test, i 16 comportamenti analizzati sono stati utilizzati nello studio principale.

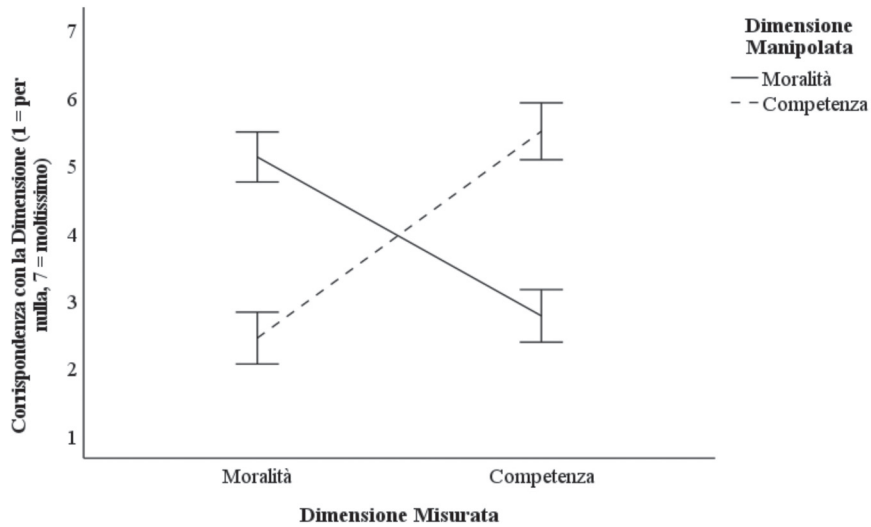


FIG. 3. Grafico che rappresenta il significativo effetto di interazione tra dimensione manipolata e dimensione misurata nel pre-test sulla corrispondenza (*relatedness*) tra il contenuto dei comportamenti e la dimensione di contenuto ipotizzata. Le barre degli errori rappresentano gli intervalli di confidenza al 95%.

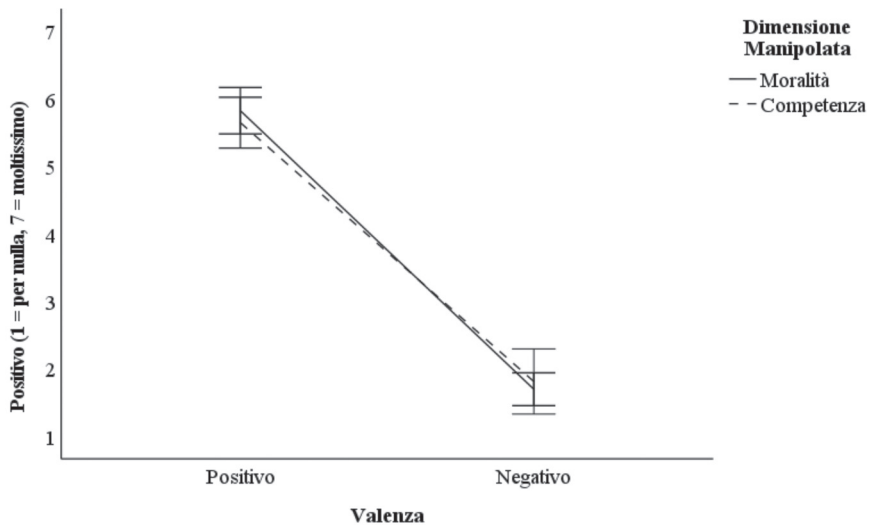


FIG. 4. Grafico che rappresenta il significativo effetto principale della valenza (ma non della dimensione manipolata o dell'interazione tra dimensione manipolata e valenza) nel pre-test sul giudizio di positività dei comportamenti. Le barre degli errori rappresentano gli intervalli di confidenza al 95%.

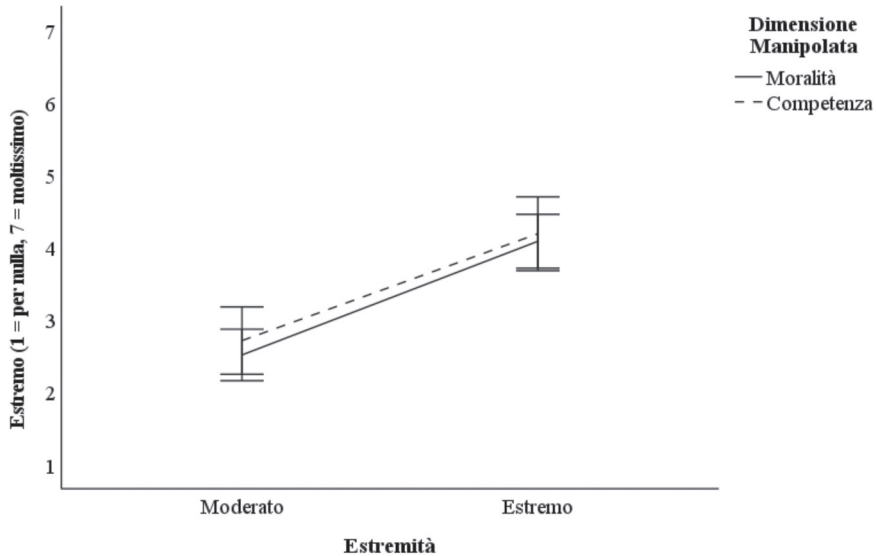


FIG. 5. Grafico che rappresenta il significativo effetto principale dell'estremità (ma non della dimensione manipolata o dell'interazione tra dimensione manipolata ed estremità) nel pre-test sul giudizio di estremità dei comportamenti. Le barre degli errori rappresentano gli intervalli di confidenza al 95%.

3. STUDIO PRINCIPALE

3.1. Partecipanti

Il campione iniziale comprendeva 145 partecipanti di nazionalità italiana (con l'eccezione di una persona albanese, una italo-spagnola e una olandese), 86 (59,3%) donne, 56 (38,6%) uomini, 3 (2,1%) che non hanno risposto alla domanda sul genere ($M_{età} = 32,90$, $DS_{età} = 15,16$, range_{età}: 18-70). In seguito all'esclusione di 4 partecipanti che non hanno fornito una risposta alla domanda sul consenso informato iniziale alla partecipazione allo studio, il campione finale è risultato composto da 141 partecipanti di nazionalità italiana (con l'eccezione di una persona albanese, una italo-spagnola e una olandese), 83 (58,9%) donne, 55 (39%) uomini e 3 (2,1%) che non hanno risposto alla domanda sul genere ($M_{età} = 33,15$, $DS_{età} = 15,29$, range_{età}: 18-70).

Abbiamo condotto un'analisi della sensibilità (*sensitivity analysis*) condotta con il *software* MorePower 6.0.4 (Campbell e Thompson, 2012). Con il campione più piccolo analizzato all'interno di questo studio ($N = 113$), assumendo $\alpha = .05$ (due code), $1-\beta = .8$, potevamo rilevare un effetto di interazione $2 \times 2 \times 2 \times 2$ di una dimensione tanto piccola quanto $f = .267$ ($\eta_p^2 = .067$) in un disegno ANOVA $2 \times 2 \times 2 \times 2$ entro-partecipanti, quindi un effetto di dimensione media (Cohen, 1992).

3.2. *Disegno sperimentale*

È stato utilizzato un disegno sperimentale *within-participants*: 2 (dimensione: moralità vs. competenza) × 2 (estremità del tratto: estremo vs. moderato) × 2 (valenza tratto/comportamento: positivo vs. negativo) × 2 (estremità del comportamento: estremo vs. moderato). La variabile valenza si riferisce sia ai tratti sia ai comportamenti perché le relazioni tratto-comportamento considerate erano sempre e solo quelle in cui i comportamenti non corrispondevano al tratto in esame (“trait-inconsistent behaviors”, Skowronski, Carlston, 1987, p. 693): ovvero, tratto positivo – comportamento negativo oppure tratto negativo – comportamento positivo.

3.3. *Materiali e Procedura*

Ai partecipanti è stato presentato un questionario in cui venivano poste delle domande relative alla probabilità di occorrenza dei 16 comportamenti pre-testati (8 comportamenti erano corrispondenti alla dimensione della moralità e 8 a quella della competenza). I 16 comportamenti totali sono stati ottenuti dall’inclusione di 2 comportamenti per ciascuna delle 8 combinazioni delle 3 variabili per cui i comportamenti sono stati pre-testati: dimensione di contenuto (moralità vs. competenza), valenza (positivo vs. negativo) ed estremità (moderato vs. estremo). Per ciascuno dei comportamenti, venivano richieste ai partecipanti 4 valutazioni derivanti dalla considerazione dell’incrocio delle due variabili a due livelli estremità del tratto e valenza del tratto, quindi, relative al caso di un attore con livelli moderati/estremi di moralità/immoralità (o competenza/incompetenza) dando così luogo a 64 *item*: 32 riguardanti i comportamenti non corrispondenti al tratto, il cui ordine è stato randomizzato, e 32 riguardanti i comportamenti corrispondenti al tratto (che non abbiamo analizzato nel presente studio non essendo il focus delle relazioni tratto-comportamento, si vedano, ad esempio, Skowronski e Carlston, 1987, e la misura “diagnosticity” usata da Tausch *et al.*, 2007, Studio 3). Le valutazioni venivano richieste su una scala da 0 (*del tutto improbabile*) a 100 (*del tutto probabile*). Le tabelle 1 e 2 riportano alcuni esempi di *item* relativi alle dimensioni di moralità e competenza.

A conclusione del questionario, sono state poste alcune domande riguardanti i dati sociodemografici.

Tab. 1. Esempi di item legati alla dimensione della moralità usati nello studio principale

Estremità del comportamento	Valenza del comportamento	
	Positivo	Negativo
Estremo	Quanto ritieni probabile che una persona estremamente morale (<i>estremamente immorale/ moderatamente morale/ moderatamente immorale</i>) restituisca un portafoglio intatto con tutti i soldi?	Quanto ritieni probabile che una persona estremamente morale (<i>estremamente immorale/ moderatamente morale/ moderatamente immorale</i>) provi a rubare benzina da una macchina parcheggiata?
Moderato	Quanto ritieni probabile che una persona estremamente morale (<i>estremamente immorale/ moderatamente morale/ moderatamente immorale</i>) dica al commesso che i prodotti sullo scaffale riportano un prezzo sbagliato e troppo basso?	Quanto ritieni probabile che una persona estremamente morale (<i>estremamente immorale/ moderatamente morale/ moderatamente immorale</i>) non timbri il biglietto del pullman?

Tab. 2. Esempi di item legati alla dimensione della competenza usati nello studio principale

Estremità del comportamento	Valenza del comportamento	
	Positivo	Negativo
Estremo	Quanto ritieni probabile che una persona estremamente competente (<i>estremamente incompetente/ moderatamente competente/ moderatamente incompetente</i>) parli 7 lingue fluentemente?	Quanto ritieni probabile che una persona estremamente competente (<i>estremamente incompetente/ moderatamente competente/ moderatamente incompetente</i>) non sappia fare i compiti di un bambino delle elementari?
Moderato	Quanto ritieni probabile che una persona estremamente competente (<i>estremamente incompetente/ moderatamente competente/ moderatamente incompetente</i>) segua un corso sui recenti sviluppi in fisica nucleare?	Quanto ritieni probabile che una persona estremamente competente (<i>estremamente incompetente/ moderatamente competente/ moderatamente incompetente</i>) faccia molti errori grammaticali quando si scrive una lettera?

3.4. Risultati

Riportiamo di seguito i risultati rilevanti in relazione alle 4 ipotesi indagate in questo studio (si vedano anche le tabelle 3 e 4 e le figure 6 e 7).

La variabile dipendente è stata ottenuta calcolando, per le 32 stime di probabilità riguardanti i comportamenti non corrispondenti al tratto, la media delle valutazioni date ai 2 comportamenti per ciascuna delle

16 celle del disegno sperimentale. Abbiamo quindi condotto un'ANOVA con disegno 2 (dimensione: moralità vs. competenza) \times 2 (estremità del tratto: estremo vs. moderato) \times 2 (valenza tratto/comportamento: positivo vs. negativo) \times 2 (estremità del comportamento: estremo vs. moderato) *within-participants*. È emerso che l'interazione a 4 (dimensione \times estremità tratto \times valenza tratto/comportamento \times estremità comportamento) non ha raggiunto il livello di significatività, $F(1, 107) = 3.62, p = .060, \eta_p^2 = .033$. Sebbene l'interazione che coinvolge la dimensione di contenuto sia risultata solo marginalmente significativa, abbiamo comunque condotto due ANOVA, una per ciascuna dimensione, per esplorare il *pattern* di relazioni tratto-comportamenti percepite nell'ambito della moralità vs. competenza. In particolare, abbiamo condotto due ANOVA (separatamente per la dimensione morale e per quella di competenza) usando un disegno 2 (estremità del tratto: estremo vs. moderato) \times 2 (valenza tratto/comportamento: positivo vs. negativo) \times 2 (estremità del comportamento: estremo vs. moderato) *within-participants*.

Estremità del tratto. In linea con l'ipotesi 1, i partecipanti giudicavano come più probabile che le persone con tratti moderati si comportassero in maniera non corrispondente rispetto a persone con tratti estremi, indipendentemente dalla dimensione di contenuto, dalla valenza del tratto e dall'estremità del comportamento (si vedano gli effetti principali significativi dell'estremità del tratto per l'analisi relativa ai giudizi di moralità, tabella 3, e per quella relativi ai giudizi di competenza, tabella 4).

Estremità del comportamento. In linea con l'ipotesi 2, i partecipanti giudicavano come più probabile che le persone si comportassero in maniera moderatamente non corrispondente (piuttosto che estremamente non corrispondente), indipendentemente dalla dimensione di contenuto (si vedano gli effetti principali significativi dell'estremità del comportamento per l'analisi relativa ai giudizi di moralità, tabella 3, e per quella relativi ai giudizi di competenza, tabella 4). Tuttavia, sia per quanto riguarda la dimensione della moralità sia per quella della competenza, la significativa interazione tra la valenza del tratto e l'estremità del comportamento indica che i partecipanti ritenevano più probabile un comportamento non corrispondente estremo da parte di una persona che veniva descritta con un tratto negativo anziché con un tratto positivo (tabelle 3 e 4)

Asimmetrie nelle relazioni tratto-comportamento nella dimensione di moralità. Nell'ambito della moralità, l'interazione estremità tratto \times valenza tratto \times estremità del comportamento è risultata significativa, $F(1, 114) = 12.43, p < .001, \eta_p^2 = .098$. In particolare, sono emerse delle asimmetrie *positive* (differenze significative tra le polarità positive e quelle negative, con queste ultime inferiori alle prime) quando i comportamenti erano moderati sia per i tratti moderati che per i tratti estremi, ossia sia per la relazione tratto moderato – comportamento moderato (a conferma dell'ipotesi 3d) sia per la relazione tratto estremo – comportamento moderato, a disconferma dell'ipotesi 3b (figura 6),

Tab. 3. *Medie (tra parentesi gli errori standard) degli effetti principali e delle interazioni a 2 dell'ANOVA condotta sui giudizi legati alla moralità (N = 115)*

Variabile indipendente	Livelli		
	Moderato	Estremo	
Estremità del tratto	31.46 (1.0)	18.09 (1.24)	
$F(1, 114) = 144.34, p < .001, \eta_p^2 = .559$			
Estremità del comportamento	Moderato 27.49 (1.08)	Estremo 22.05 (1.07)	
$F(1, 114) = 36.57, p < .001, \eta_p^2 = .243$			
Valenza del tratto	Positivo 24.88 (1.21)	Negativo 24.66 (1.10)	
$F(1, 114) = .03, p = .862, \eta_p^2 = .000$			
Estremità del tratto x Valenza del tratto	Tratto moderato positivo 30.61 (1.13)	Tratto moderato negativo 32.30 (1.33)	Tratto estremo positivo 19.15 (1.55)
$F(1, 114) = 5.07, p = .026, \eta_p^2 = .043$			
Estremità del tratto x Estremità del comportamento	Tratto moderato - Comportamento moderato 33.89 (1.11)	Tratto moderato - Comportamento estremo 29.02 (1.19)	Tratto estremo - Comportamento estremo 21.09 (1.50)
$F(1, 114) = .56, p = .457, \eta_p^2 = .005$			
Valenza del tratto x Estremità del comportamento	Tratto positivo - Comportamento moderato 31.74 (1.43)	Tratto positivo - Comportamento estremo 18.02 (1.40)	Tratto negativo - Comportamento moderato 23.24 (1.38)
$F(1, 114) = 62.70, p < .001, \eta_p^2 = .355$			

Nota. Interazione estremità del tratto x Valenza del tratto - Le stime delle probabilità dei comportamenti non corrispondenti erano significativamente più alte per i tratti moderati rispetto ai tratti estremi sia quando il tratto era positivo che quando era negativo, tutte le $p < .001$ (correzione Bonferroni). Nessuna differenza significativa è emersa tra tratto positivo e tratto negativo né per i tratti moderati, $p = .246$, né per quelli estremi, $p = .175$ (correzione Bonferroni).

Interazione valenza del tratto x Estremità del comportamento - Nel caso di comportamenti moderati, le stime delle probabilità dei comportamenti non corrispondenti erano significativamente più alte quando il tratto era positivo vs. negativo. Nel caso di comportamenti estremi, le stime erano più alte quando il tratto era negativo vs. positivo, tutte le $p < .001$ (correzione Bonferroni). Nel caso di tratti positivi, le stime erano più alte se i comportamenti erano moderati vs. estremi, $p < .001$ (correzione Bonferroni), mentre nel caso di tratti negativi le stime erano più alte per comportamenti estremi vs. moderati, $p = .031$.

Tab. 4. *Medie (tra parentesi gli errori standard) degli effetti principali e delle interazioni a 2 dell'ANOVA condotta sui giudizi legati alla competenza (N = 113)*

Variabile indipendente	Livelli		
	Moderato	Estremo	
Estremità del tratto $F(1, 112) = 124.33, p < .001, \eta_p^2 = .526$	25.06 (1.10)	16.62 (1.12)	
Estremità del comportamento $F(1, 112) = 72.84, p < .001, \eta_p^2 = .394$	Moderato 24.44 (1.05)	Estremo 17.24 (1.19)	
Valenza del tratto $F(1, 112) = 2.51, p = .116, \eta_p^2 = .022$	Positivo 21.70 (1.06)	Negativo 19.97 (1.28)	
Estremità del tratto × Valenza del tratto $F(1, 112) = 3.77, p = .055, \eta_p^2 = .033$	Tratto moderato positivo 26.68 (1.06)	Tratto moderato negativo 23.43 (1.50)	Tratto estremo positivo 16.73 (1.28)
Estremità del tratto × Estremità del comportamento $F(1, 112) = 9.05, p = .003, \eta_p^2 = .075$	Tratto moderato – Comportamento moderato 29.74 (1.13)	Tratto moderato – Comportamento estremo 20.38 (1.28)	Tratto estremo – Comportamento estremo 14.09 (1.28)
Valenza del tratto × Estremità del comportamento $F(1, 112) = 41.50, p < .001, \eta_p^2 = .270$	Tratto positivo – Comportamento moderato 28.34 (1.27)	Tratto positivo – Comportamento estremo 15.07 (1.19)	Tratto negativo – Comportamento estremo 19.40 (1.55)

Nota. Interazione Estremità del tratto × Estremità del comportamento – Sia quando i comportamenti erano moderati che quando erano estremi, le stime delle probabilità dei comportamenti non corrispondenti erano più alte quando i tratti erano moderati vs. estremi. Inoltre, le stime erano più alte per comportamenti moderati vs. estremi sia quando i tratti erano moderati che quando erano estremi, tutte le $p < .001$ (correzione Bonferroni).

Interazione Valenza del tratto × Estremità del Comportamento – Nel caso di comportamenti moderati, le stime delle probabilità dei comportamenti non corrispondenti erano significativamente più alte quando il tratto era positivo vs. negativo, $p < .001$ (correzione Bonferroni). Nel caso di comportamenti estremi, le stime erano più alte quando il tratto era negativo vs. positivo, $p = .002$ (correzione Bonferroni). Nel caso di tratti positivi, le stime erano più alte se i comportamenti erano moderati vs. estremi, $p < .001$ (correzione Bonferroni), mentre nel caso di tratti negativi la differenza tra comportamenti moderati e comportamenti estremi non era significativa, $p = .378$ (correzione Bonferroni).

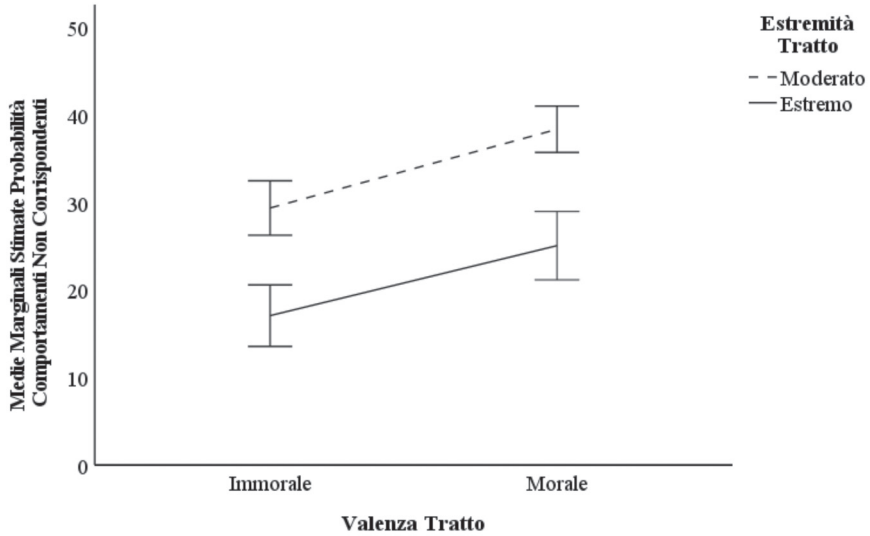


FIG. 6. Grafico che rappresenta l'interazione a 3 (estremità tratto × valenza tratto × estremità del comportamento) per quanto riguarda i comportamenti *moderati* nella dimensione morale. Le barre degli errori rappresentano gli intervalli di confidenza al 95%.

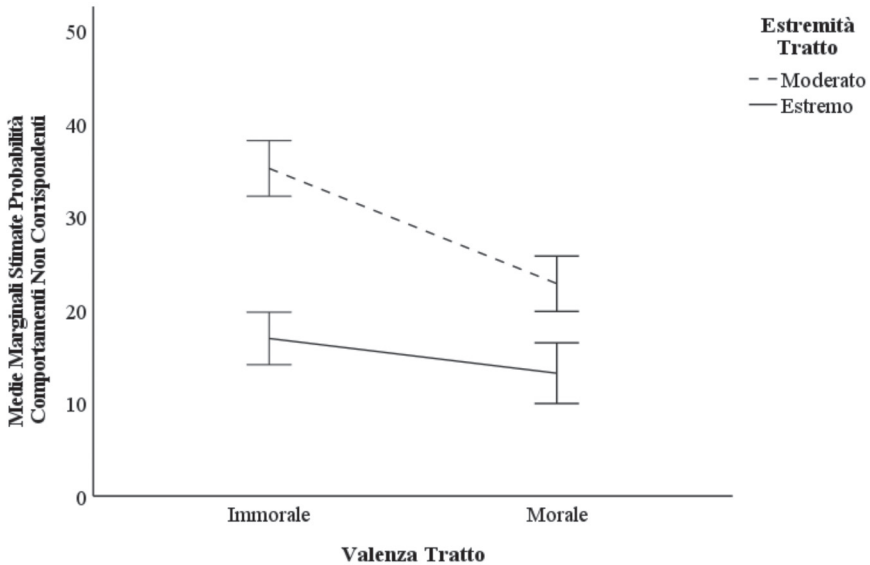


FIG. 7. Grafico che rappresenta l'interazione a 3 (estremità tratto × valenza tratto × estremità del comportamento) per quanto riguarda i comportamenti *estremi* nella dimensione morale. Le barre degli errori rappresentano gli intervalli di confidenza al 95%.

tutte le $p < .001$ (aggiustamento con la correzione Bonferroni per i confronti multipli).

Sono invece emerse delle asimmetrie *negative* (differenze significative tra le polarità positive e quelle negative, con queste ultime maggiori delle prime) per quanto riguarda i comportamenti estremi sia in relazione a un tratto moderato, $p < .001$ (correzione Bonferroni), a conferma dell'ipotesi 3c, sia a un tratto estremo, $p = .043$ (correzione Bonferroni), in linea con l'ipotesi 3a, ossia per le combinazioni tratto moderato – comportamento estremo e tratto estremo – comportamento estremo (figura 7).

Asimmetrie nelle relazioni tratto-comportamento nella dimensione di competenza. Contrariamente a quanto ipotizzato (ipotesi 4), invece, nell'ambito della competenza non sono emerse asimmetrie significative ai vari livelli tratto-comportamento, come indica l'interazione estremità tratto \times valenza tratto \times estremità del comportamento non significativa, $F(1, 112) = .35, p = .554, \eta_p^2 = .003$.

4. DISCUSSIONE

La percezione che le persone hanno delle relazioni tratto-comportamento costituisce il cuore del processo di formazione di impressioni su una persona o un gruppo perché queste aspettative si riflettono nelle impressioni finali (Skowronski, Carlston, 1987) e guidano le fasi più sofisticate del processo di formazione di impressioni e di attribuzione di tratti di personalità a una persona (e.g., Reeder, 1993). Lo studio presentato in questo contributo ha indagato per la prima volta le relazioni tratto-comportamento negli ambiti della moralità e della competenza manipolando i livelli di estremità (moderato vs. estremo) sia dei tratti sia dei comportamenti in un unico disegno sperimentale, permettendo così di analizzare ulteriori confronti tra i livelli delle principali variabili che giocano un ruolo nella percezione delle relazioni tratto-comportamento rispetto agli studi precedenti (e.g., Reeder *et al.*, 1982). Inoltre, rispetto ai precedenti esperimenti in letteratura che hanno indagato in maniera più sistematica la percezione delle relazioni tratto-comportamento (i.e., Reeder *et al.*, 1982), nel presente studio sono state usate categorie comportamentali concrete pre-testate per la corrispondenza con la dimensione di contenuto, la valenza e l'estremità (si veda Rusconi *et al.*, 2017, Studio 3, per l'uso di categorie comportamentali concrete con tratti e comportamenti moderati, ad esempio: “Quanto spesso una persona insincera dice la verità?” e “Quanto spesso una persona sincera omette alcune informazioni?”, Rusconi *et al.*, 2017, p. 15). Infine, rispetto alle ricerche precedenti che hanno esaminato lo schema gerarchicamente restrittivo focalizzandosi sui livelli estremi dei tratti e dei comportamenti (e.g., Reeder, Brewer, 1979; Reeder *et al.*, 1982), in questo studio abbiamo

considerato la valenza non solo in relazione ai tratti estremi, ma anche quando venivano presi in considerazione i tratti moderati di un attore. Infatti, gli *item* usati in questo studio erano formulati con riferimento a “una persona moderatamente morale [immorale]/ moderatamente competente [incompetente]” anziché con un più generico riferimento a “una persona che è moderata” o a “una persona moderata” come negli *item* di Reeder *et al.*, 1982, p. 361).

Molti risultati emersi nel presente studio corroborano quelli dei pochi studi nella letteratura dell’ambito. In particolare, i risultati indicano che le persone giudicano più probabile che un attore con tratti moderati, anziché estremi, metta in atto comportamenti non corrispondenti e che questi ultimi siano ritenuti più probabili se sono moderatamente, anziché estremamente, non corrispondenti al tratto di personalità. Questi risultati sono in linea con gli studi precedenti (Reeder *et al.*, 1982; Skowronski, Carlston, 1987, Esperimento 1) e possono essere interpretati come un effetto della tendenza centrale a cui i partecipanti sono sensibili (Reeder *et al.*, 1982). In altre parole, minore è la discrepanza tra i livelli di estrema che caratterizzano il tratto/comportamento, maggiore è la probabilità stimata di quella combinazione tratto-comportamento. Tuttavia, in aggiunta, i risultati del presente studio indicano che l’effetto dell’estremità del comportamento è moderato dalla valenza del tratto con cui è descritta la persona che mette in atto quel comportamento non corrispondente. I comportamenti estremamente non corrispondenti vengono infatti ritenuti più probabili di quelli moderatamente non corrispondenti se il tratto è negativo anziché positivo, sia nell’ambito della moralità sia in quello della competenza. Inoltre, solo per quanto riguarda la dimensione della moralità, per le persone descritte con tratti negativi, i comportamenti estremamente non corrispondenti vengono ritenuti più probabili di quelli moderatamente non corrispondenti (confronto non significativo nel caso della dimensione della competenza, si veda la nota in tabella 4).

Dallo studio presentato in questo contributo è emerso anche un effetto negatività per tratti estremi – comportamenti estremi per quanto riguarda la dimensione della moralità, in linea con la letteratura (Reeder, Brewer, 1979; Skowronski, Carlston, 1987), seppur la significatività dell’effetto non sia risultata elevata. È stata confermata anche l’ipotesi di un effetto negatività per la combinazione tratti moderati – comportamenti estremi nell’ambito della moralità. Questo risultato è in linea con quello ottenuto da Reeder *et al.* (1982, Esperimento 1) sia con la misura più adeguata a cogliere l’intenzionalità delle persone che caratterizza la dimensione di moralità (“intended variability”), sia con la misura di frequenza dei comportamenti (“general variability”). Infine, per quanto riguarda le valutazioni relative alla dimensione della moralità, abbiamo trovato un effetto positività per la combinazione tratti moderati – comportamenti moderati (figura 6), in linea con la recente visione del pensatore sociale come “cinico” morale (Rusconi *et al.*, 2017).

Alcuni risultati sono invece inattesi. Non è stata confermata l'ipotesi di un effetto negatività per tratti estremi – comportamenti moderati. Tuttavia, quest'ipotesi si basava su risultati ottenuti da Reeder e colleghi solo con la misura di “intended variability”, ma non con una misura come quella basata sulla frequenza dei comportamenti (“general variability”), più simile alla formulazione degli *item* del presente studio. Infine, non è stata confermata nemmeno l'ipotesi di un effetto positività per la dimensione di competenza. In particolare, non è emersa un'asimmetria positiva per la combinazione tratti estremi – comportamenti estremi. Si tratta di un risultato che contraddice la letteratura riguardante le relazioni tratto-comportamento nella dimensione della competenza con riferimento allo schema gerarchicamente restrittivo (e.g., Reeder, Brewer, 1979; Skowronski, Carlston, 1987, Esperimento 1; Tausch *et al.*, 2007, Studio 3). Tuttavia, rispetto all'effetto negatività nella dimensione della moralità, in letteratura è emerso un effetto positività nella dimensione della competenza meno forte nel caso di informazioni estreme (Wojciszke *et al.*, 1993), a suggerire come in alcuni tipi di valutazione la dimensione della moralità giochi un ruolo primario rispetto a quella della competenza (e.g., Luttrell, Sacchi, Brambilla, 2022), che potrebbe essere invece più suscettibile a variabili come il tipo di misurazione usata.

4.1. *Misure e indici delle relazioni tratto-comportamento*

Alcuni risultati inattesi, come l'effetto della positività, anziché della negatività, per la relazione tratto estremo – comportamento moderato nell'ambito della dimensione della moralità, possono essere interpretati a partire dalla letteratura su cui le relative ipotesi erano basate. Ad esempio, l'ipotesi relativa alla relazione tratto estremo – comportamento moderato nella dimensione della moralità, era fondata su dei risultati ottenuti da Reeder *et al.* (1982), che variavano a seconda della formulazione degli *item*. L'effetto della negatività emergeva con una misura delle relazioni tratto-comportamento basata sull'intenzionalità (“intended variability”), ma non con una misura basata sulla frequenza dei comportamenti (“general variability”). Nello studio presentato in questo contributo, la formulazione degli *item* era incentrata sulla probabilità stimata dei comportamenti anziché sulla loro frequenza (“general variability”) o sulle intenzioni comportamentali (“intended variability”). Ricerche future dovranno tenere conto della possibile influenza di queste variazioni nella formulazione degli *item* che misurano la percezione delle relazioni tratto-comportamento in modo da chiarire le loro determinanti (Reeder *et al.*, 1982; Rusconi *et al.*, 2020).

In questo studio, abbiamo analizzato le risposte dei partecipanti focalizzandoci sulle loro stime di probabilità dei comportamenti non corrispondenti ai tratti di personalità, in linea con diversi studi che hanno

considerato questa variabile dipendente (e.g., “perceived probability of trait-inconsistent behavior”, Skowronski, Carlston, 1987, Esperimento 1) permettendo così un confronto tra i risultati ottenuti in questo studio e nei precedenti presenti in letteratura. Tuttavia, ai partecipanti al presente studio avevamo richiesto anche 16 stime relative alla probabilità di occorrenza dei singoli comportamenti (in simboli logici: $p(D)$), che non abbiamo analizzato. Le stime di probabilità di occorrenza dei comportamenti possono essere usate per ponderare le stime di probabilità dei comportamenti dato un tratto di personalità, dando origine a un indice ponderato della probabilità dei comportamenti non corrispondenti o di restrittività come il seguente (si veda l’equazione 5 in Rusconi *et al.*, 2017, Studio 2):

$$(1) \text{Indice di Restrittività}_{rivisto} = |p(\neg D) - p(\neg D|H)| - |p(D) - p(D|\neg H)|$$

dove $| \quad |$ indica il valore assoluto di un’espressione, $p(\quad)$ indica la “probabilità di”, \neg è il simbolo logico della negazione, $p(I)$ significa la probabilità di un evento “dato” un altro evento, H indica un tratto di personalità e $\neg H$ la sua assenza, D indica un comportamento di valenza positiva associabile alla dimensione di contenuto del tratto e $\neg D$ indica un comportamento di valenza negativa associabile alla dimensione di contenuto del tratto. L’indice di restrittività rivisto dell’Equazione (1) prevede la sottrazione, sotto valore assoluto, tra la probabilità di mettere in atto un comportamento di valenza negativa dato un tratto positivo, $p(\neg D|H)$, e la probabilità di mettere in atto un comportamento di valenza positiva dato un tratto negativo $p(D|\neg H)$. Ciascuna di queste due probabilità viene sottratta alla rispettiva stima di probabilità di occorrenza del comportamento, negativo $p(\neg D)$ o positivo $p(D)$. L’indice di restrittività rivisto assume valori positivi nel caso di asimmetrie positive, ossia effetto positività, valori negativi nel caso di asimmetrie negative ed effetto negatività e valore pari a zero nel caso di simmetria.

La considerazione di diverse misure così come di diversi indici (quale quello presentato in Equazione (1) o il “cue-validity index” introdotto da Skowronski e Carlston, 1987, p. 692, si veda anche Rusconi *et al.*, 2017, Studio 3, S7 Text), e quindi di diverse variabili dipendenti, potrebbe fornire una chiave di lettura per interpretare alcune incoerenze nei risultati degli studi in letteratura.

5. CONCLUSIONI

Il presente contributo si è focalizzato su una fase a monte del processo di formazione di impressioni: le aspettative delle persone su come i tratti di personalità si legano ai comportamenti che corrispondono e che non corrispondono a quei tratti, ossia le relazioni tratto-comportamento.

Abbiamo presentato uno studio empirico che ha confermato alcuni risultati noti in letteratura, come l'asimmetria negativa nella relazione tratto estremo – comportamento estremo nella dimensione della moralità alla base dell'effetto negatività che caratterizza le impressioni in quest'ambito (e.g., Brambilla *et al.*, 2021; Reeder, Brewer, 1979). Allo stesso tempo, altri risultati, come l'assenza di un'asimmetria positiva nella relazione tratto estremo – comportamento estremo nella dimensione della competenza, sono inattesi anche se riflettono i risultati contraddittori in letteratura (e.g., Skowronski, Carlston, 1987, Esperimento 1; Wojciszke *et al.*, 1993). Oltre alla necessità di replicare questi risultati su un campione più ampio per assicurarne la potenza statistica, studi futuri dovranno considerare l'influenza delle variazioni nella formulazione degli *item* usati per misurare le relazioni tratto-comportamento (e.g., Rusconi *et al.*, 2020).

A livello teorico, i risultati di questo studio contribuiscono alle ricerche che negli ultimi decenni hanno messo in luce la distintività e la primarietà delle informazioni legate alla dimensione di contenuto della moralità, rispetto a quelle legate alla dimensione della competenza (e.g., Brambilla *et al.*, 2021). Inoltre, il presente contributo mette in luce l'importanza di considerare la percezione della flessibilità comportamentale di individui descritti con tratti di personalità legati alla moralità e alla competenza a diversi livelli di estrema e che mettono in atto comportamenti a diversi livelli di estrema. Esaminare le assunzioni legate alla percezione di come tratti e comportamenti si leghino tra loro a diversi livelli di estrema, non solo quelli estremi su cui si è focalizzata la letteratura basata sullo schema gerarchicamente restrittivo (e.g., Reeder, Brewer, 1979) è rilevante considerando che in molti contesti sociali della vita quotidiana, come quelli lavorativi, emergono più probabilmente comportamenti moderati anziché estremi (Rusconi *et al.*, 2017; Tausch *et al.*, 2007).

RINGRAZIAMENTI

Gli autori ringraziano Martina Colleoni per la raccolta dati relativa allo studio presentato in questo articolo all'interno del suo lavoro di tesi di Laurea Magistrale.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Asch, S.E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, pp. 258-290.
- Baumeister, R.F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., Vohs, K.D. (2001). Bad is stronger than good. *Review of General Psychology*, 5, pp. 323-370.

- Berry, D.S., Zebrowitz-McArthur, L. (1986). The impact of age-related changes on social perception. *Psychological Bulletin*, *100*, pp. 3-18.
- Brambilla, M., Carraro, L., Castelli, L., Sacchi, S. (2019). Changing impressions: Moral character dominates impression updating. *Journal of Experimental Social Psychology*, *82*, pp. 64-73.
- Brambilla, M., Leach, C.W. (2014). On the importance of being moral: The distinctive role of morality in social judgment. *Social Cognition*, *32*, pp. 397-408.
- Brambilla, M., Rusconi, P., Sacchi, S., Cherubini, P. (2011). Looking for honesty: The primary role of morality (vs. sociability and competence) in information gathering. *European Journal of Social Psychology*, *41*, pp. 135-143.
- Brambilla, M., Sacchi, S., Menegatti, M., Moscatelli, S. (2016). Honesty and dishonesty don't move together: Trait content information influences behavioral synchrony. *Journal of Nonverbal Behavior*, *40*, pp. 171-186.
- Brambilla, M., Sacchi, S., Pagliaro, S., Ellemers, N. (2013). Morality and intergroup relations: Threats to safety and group image predict the desire to interact with outgroup and ingroup members. *Journal of Experimental Social Psychology*, *49*, pp. 811-821.
- Brambilla, M., Sacchi, S., Rusconi, P., Cherubini, P., Yzerbyt, V.Y. (2012). You want to give a good impression? Be honest! Moral traits dominate group impression formation. *British Journal of Social Psychology*, *51*, pp. 149-166.
- Brambilla, M., Sacchi, S., Rusconi, P., Goodwin, G.P. (2021). The primacy of morality in impression development: Theory, research, and future directions. In B. Gawronski (a cura di), *Advances in Experimental Social Psychology*. Amsterdam: Elsevier Inc., pp. 187-262.
- Bruner, J. (2009). Culture, mind, and education. In K. Illeris (a cura di), *Contemporary Theories of Learning. Learning theorists... in their own words*. Abingdon: Routledge, pp. 159-168.
- Campbell, J.I.D., Thompson, V.A. (2012). MorePower 6.0 for ANOVA with relational confidence intervals and Bayesian analysis. *Behavior Research Methods*, *44*, pp. 1255-1265.
- Cohen, J. (1992). A power primer. *Psychological Bulletin*, *112*, pp. 155-159.
- de Jong, P.J., Vroiling, M. (2014). Better safe than sorry: Threat-confirming reasoning bias in anxiety disorders. In I. Blanchette (a cura di), *Emotion and reasoning*. New York: Psychology Press, pp. 22-43.
- Devine, P.G. (1989). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled components. *Journal of Personality and Social Psychology*, *56*, pp. 5-18.
- Fiske, S.T., Cuddy, A.J.C., Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences*, *11*, pp. 77-83.
- Fiske, S.T., Cuddy, A.J.C., Glick, P., Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, *82*, pp. 878-902.
- Fiske, S.T., Neuberg, S.L., Beattie, A.E., Milberg, S.J. (1987). Category-based and attribute-based reactions to others : Some informational conditions of stereotyping and individuating processes. *Journal of Experimental Social Psychology*, *23*, pp. 399-427.
- Gardner, M., Stivers, A., Swanson, S., Kuhlman, D.M. (2023). *What does your hair say about you? Judgments of warmth and power based on hair*. Poster

- presentato al 19° General Meeting della European Association of Social Psychology (EASP), Kraków, Poland.
- Goodwin, G.P., Piazza, J., Rozin, P. (2014). Moral character predominates in person perception and evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *106*, pp. 148-168.
- Leach, C.W., Ellemers, N., Barreto, M. (2007). Group virtue: The importance of morality (vs. competence and sociability) in the positive evaluation of in-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, *93*, pp. 234-249.
- Luttrell, A., Sacchi, S., Brambilla, M. (2022). Changing impressions in competence-oriented domains: The primacy of morality endures. *Journal of Experimental Social Psychology*, *98*, 104246.
- Mancini, F., Gangemi, A. (2006). The role of responsibility and fear of guilt in hypothesis-testing. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, *37*, pp. 333-346.
- Mancini, F., Gangemi, A., Johnson-Laird, P.N. (2007). Il ruolo del ragionamento nella psicopatologia secondo la *Hyper Emotion Theory*. *Giornale Italiano di Psicologia*, *4*, pp. 763-794.
- Meindl, P., Johnson, K.M., Graham, J. (2016). The immoral assumption effect: Moralization drives negative trait attributions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *42*, pp. 540-553.
- Nauts, S., Langner, O., Huijismans, I., Vonk, R., Wigboldus, D.H.J. (2014). Forming impressions of personality: A replication and review of Asch's (1946) evidence for a primacy-of-warmth effect in impression formation. *Social Psychology*, *45*, pp. 153-163.
- Reeder, G.D. (1993). Trait-behavior relations and dispositional inference. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, pp. 586-593.
- Reeder, G.D., Brewer, M.B. (1979). A schematic model of dispositional attribution in interpersonal perception. *Psychological Review*, *86*, pp. 61-79.
- Reeder, G.D., Henderson, D.J., Sullivan, J.J. (1982). From dispositions to behaviors: The flip side of attribution. *Journal of Research in Personality*, *16*, pp. 355-375.
- Rosenberg, S., Nelson, C., Vivekananthan, P.S. (1968). A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, *9*, pp. 283-294.
- Rothbart, M., Park, B. (1986). On the confirmability and disconfirmability of trait concepts. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*, pp. 131-142.
- Rozin, P., Royzman, E.B. (2001). Negativity bias, negativity dominance, and contagion. *Personality and Social Psychology Review*, *5*, pp. 296-320.
- Rusconi, P., Sacchi, S., Brambilla, M., Capellini, R., Cherubini, P. (2020). Being honest and acting consistently: Boundary conditions of the negativity effect in the attribution of morality. *Social Cognition*, *38*, pp. 146-178.
- Rusconi, P., Sacchi, S., Capellini, R., Brambilla, M., Cherubini, P. (2017). You are fair, but I expect you to also behave unfairly: Positive asymmetry in trait-behavior relations for moderate morality information. *PLoS One*, *12*, e0180686.
- Skowronski, J.J., Carlston, D.E. (1987). Social judgement and social memory: The role of cue diagnosticity in negativity, positivity, and extremity biases. *Journal of Personality and Social Psychology*, *52*, pp. 689-699.
- Skowronski, J.J., Carlston, D.E. (1989). Negativity and extremity biases in

- impression formation: A review of explanations. *Psychological Bulletin*, 105, pp. 131-142.
- Smeets, G., de Jong, P.J., Mayer, B. (2000). If you suffer from a headache, then you have a brain tumour: Domain-specific reasoning ‘bias’ and hypochondriasis. *Behaviour Research and Therapy*, 38, pp. 763-776.
- Tausch, N., Kenworthy, J.B., Hewstone, M. (2007). The confirmability and disconfirmability of trait concepts revisited: Does content matter? *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, pp. 542-556.
- Taylor, S.E. (1991). Asymmetrical effects of positive and negative events: The mobilization-minimization hypothesis. *Psychological Bulletin*, 110, pp. 67-85.
- Trope, Y., Thompson, E.P. (1997). Looking for truth in all the wrong places? Asymmetric search of individuating information about stereotyped group members. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, pp. 229-241.
- Willis, J., Todorov, A. (2006). First impressions: Making up your mind after 100-ms exposure to face. *Psychological Science*, 17, pp. 592-598.
- Wojciszke, B., Brycz, H., Borkenau, P. (1993). Effects of information content and evaluative extremity on positivity and negativity biases. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64, pp. 327-335.
- Ybarra, O., Chan, E., Park, D. (2001). Young and old adults’ concerns about morality and competence. *Motivation and Emotion*, 25, pp. 85-100.
- Zebrowitz, L.A. (2017). First impressions from faces. *Current Directions in Psychological Science*, 26, pp. 237-242.
- Zebrowitz, L.A., Montepare, J.M. (2005). Appearance DOES matter. *Science*, 308, pp. 1565-1566.

At the core of impression formation: Asymmetries in trait-behavior relations

The social cognitive literature has often investigated the use of trait adjectives (e.g., honest) in impression formation and when making inferences about an individual’s personality starting from some cues such as a behavior (e.g., returning a lost wallet). Here, we considered individuals’ assumptions about the likelihood of behaviors associated with possessing a morality- vs. competence-related trait. In particular, we measured trait-behavior relations by focusing on the perceived likelihood of trait-inconsistent behaviors at moderate vs. extreme levels of both traits and behaviors for the first time within a single experimental design. In line with the literature, we found that participants judged it more likely that an actor with a moderate (rather than extreme) trait would behave inconsistently, independently of content dimension (morality vs. competence), valence, and behavior extremity. In addition, participants judged it more likely that an actor would engage in moderately vs. extremely trait-inconsistent behaviors, although, for both morality and competence, they expected extreme, as opposed to moderate, trait-inconsistent behaviors when the actor was described with a negative, rather than positive, trait. We confirmed the well-known negative asymmetry in extreme trait-behavior relations for morality but not the positivity effect in extreme trait-behavior relations for competence. We also confirmed the positivity effect in morality for moderate trait-behavior relations. We discuss these results by taking into account the different measures used to gauge how individuals perceive trait-behavior relations.

Keywords: trait-behavior relations, morality, competence, impression formation, trait attribution, asymmetries.

*Patrice Rusconi, Dipartimento di Scienze cognitive, psicologiche, pedagogiche e degli studi culturali (COSPECS), Università di Messina, Via Concezione 6/8, 98121 Messina
patrice.rusconi@unime.it
<https://orcid.org/0000-0002-0095-4061>*

*Simona Sacchi, Dipartimento di Psicologia, Università di Milano-Bicocca, Piazza dell'Ateneo Nuovo 1, 20126 Milano
simona.sacchi@unimib.it
<https://orcid.org/0000-0003-0028-7462>*

*Marco Brambilla, Dipartimento di Psicologia, Università di Milano-Bicocca, Piazza dell'Ateneo Nuovo 1, 20126 Milano
marco.brambilla@unimib.it
<https://orcid.org/0000-0002-4774-3309>*

