

AIP – Associazione Italiana di Psicologia
Sezione di Psicologia Sociale
PREMIO TESI DI DOTTORATO

07/09/09

Verbale della Riunione della Commissione giudicatrice

Il giorno 07/09/09 alle ore 14,00 si è riunita in forma telematica la Commissione Giudicatrice per l'attribuzione dei 3 premi della **Sezione di Psicologia Sociale AIP** destinati ai dottori di ricerca che abbiano conseguito nel 2008/09 un dottorato su un tema di psicologia sociale in una Università italiana.

La Commissione, composta dai seguenti Prof.ri, membri della Sezione di Psicologia Sociale AIP:

Marino Bonaiuto (Componente)
Giuseppe Pantaleo (Componente)
Stanislao Smiraglia (Componente)

verifica che non sussistono criteri di incompatibilità e motivi di astensione (art. 5, comma 2 Dlgs. 7/05/48 n. 1172; art. 51 c.p.c.).

La Commissione nomina un Presidente nella persona di: Marino Bonaiuto.

La Commissione concorda preliminarmente i seguenti criteri di valutazione (ciascun criterio valutabile con punteggio da 1 a 5 per ciascun lavoro di tesi da parte di ciascun Commissario):

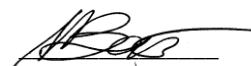
- 1- Pertinenza
- 2- Qualità scientifica complessiva
- 3- Originalità e Innovatività
- 4- Qualità presentazione

La Commissione procede quindi alla discussione sui 22 (ventidue) lavori pervenuti e all'attribuzione di un punteggio complessivo per ciascun lavoro (dato dalla somma dei punteggi ottenuti da ciascun lavoro in ciascun criterio da ciascun Commissario) e conseguentemente procede all'unanimità all'individuazione dei vincitori cui attribuire i 3 premi previsti, elaborando, per ciascun lavoro premiato, una motivazione, qui di seguito riportata secondo l'ordine alfabetico in base al cognome degli autori dei 3 lavori premiati (cfr. Allegato).

Terminati i lavori e redatto il presente verbale, la Commissione si scioglie alle ore 15.


La Commissione

Marino Bonaiuto



Giuseppe Pantaleo

Stanislao Smiraglia



AIP – Associazione Italiana di Psicologia
Sezione di Psicologia Sociale
PREMIO TESI DI DOTTORATO

Allegato: Motivazioni per i 3 premi

- a) Alla Dott.ssa Silvia Galdi con una tesi intitolata "When you have already made up your mind, but you don't know it yet", svolta presso la Scuola di Dottorato di ricerca in Scienze psicologiche dell'Università degli Studi di Padova, per aver dato un originale e importante contributo allo studio dei processi cognitivi che portano le persone indecise a realizzare una scelta chiara, sfruttando misure di atteggiamenti impliciti ed espliciti e integrando le reazioni affettive automatiche con le conoscenze consapevoli. In particolare, per aver risolto limiti di studi precedenti ed essere riuscita a dimostrare chiaramente che in persone incerte, indecise, solo l'orientamento attitudinale implicito sia in grado di predire il futuro orientamento attitudinale esplicito, studiando sperimentalmente dati ecologicamente validi in quanto attinenti questioni di carattere politico-sociale. Attraverso cinque studi si dimostra così che la decisione non sempre è un processo esplicito e razionale e che le preferenze implicite influenzano le scelte future su questioni sociali: tale acquisizione ha rilevanti implicazioni anche per i processi di persuasione.

- b) Al Dott. Mauro Giacomantonio con una tesi intitolata "Now you see it, Now you don't: Interests, positions, and psychological distance in integrative negotiation", svolta presso il Dottorato di ricerca in psicologia sociale della Sapienza Università di Roma, per aver dato un contributo innovativo all'area degli studi psicologici sulla negoziazione, puntando l'attenzione sulla rilevanza degli interessi sottostanti, un argomento ancora largamente inesplorato dal punto di vista empirico, e studiando i meccanismi psicologici che favoriscono il raggiungimento di accordi di alta qualità tramite la focalizzazione sugli interessi. I quattro studi condotti entro il paradigma di riferimento della Construal Level Theory, sfruttando un metodo innovativo di simulazione delle negoziazioni in laboratorio, nel loro complesso riescono a escludere interpretazioni alternative e dimostrano così che la distanza psicologica e l'alto Level of Construal ad essa associato favoriscono l'attenzione posta verso gli interessi sottostanti nella negoziazione; a sua volta, tale maggiore grado di attenzione verso gli interessi ha delle importanti ripercussioni sul tipo di strategie adottate dai negoziatori e sulla qualità degli accordi raggiunti, rendendoli generalmente migliori.

- c) Alla Dott.ssa Caterina Suitner, con una tesi intitolata "Where to place social targets? Stereotyping and spatial agency bias", svolta presso la Scuola di Dottorato di ricerca in Scienze psicologiche dell'Università degli Studi di Padova per aver esaminato in modo creativo e nel contempo sistematico il ruolo che gli schemi spaziali legati alla dimensione orizzontale hanno per i processi di cognizione sociale, riuscendo così ad affrontare in prospettiva squisitamente psicologico-sociale questioni tradizionalmente studiate in altri ambiti cognitivi e psicologici o in altre discipline scientifiche. Sfruttando il costrutto di Spatial Agency Bias, cioè il legame tra vettore spaziale sinistra-destra e attribuzione di agentività, il complesso dei risultati di sei studi (alcuni dei quali sottoarticolati) dimostrano per la prima volta diverse conseguenze sociali di tale bias; nonché come esso sia sì fortemente condizionato da variabili culturali ma nel contempo aperto a condizionamenti contestuali contingenti. L'approccio contribuisce alla causa della prospettiva teorica dell'embodiment di elementi cognitivi e possiede altresì una forte valenza applicativa, che nel lavoro è declinata in termini di comunicazioni di massa.