

6.3

Il termometro dei sentimenti e il differenziale semantico

In alcune tecniche di misurazione gli atteggiamenti verso particolari oggetti vengono presentati come dei *continua* ed è il soggetto ad autovalutarsi rispetto a quell'oggetto e ad assegnarsi una posizione sul *continua*. È lo stesso soggetto a scegliere anche l'unità di misura. I due principali strumenti di misurazione degli atteggiamenti di questo tipo sono il termometro dei sentimenti e il differenziale semantico.

Termometro dei sentimenti Con questa tecnica viene presentato all'intervistato un oggetto di atteggiamento (gruppo, istituzione, evento ecc.) su cui egli deve esprimere un giudizio (favorevole/sfavorevole, migliore/peggiore ecc.) oppure un sentimento (positivo/negativo, simpatico/antipatico ecc.). L'aspetto valutativo o affettivo viene espresso sotto forma di un *continuum* (numerico o spaziale). Al soggetto vengono date due istruzioni. La prima è di identificare con 0 la valutazione più sfavorevole (o il più alto grado di antipatia) e con 10 (o 100 oppure un altro numero scelto dal ricercatore come 9 o 7) la valutazione più favorevole (o il più alto grado di simpatia) verso quel particolare oggetto. La seconda è di autovalutare la propria condizione di favore o di sfavore (o di simpatia o antipatia) verso quell'oggetto e di assegnare una posizione sul *continuum* che corrisponda al proprio stato (cfr. TAB. 6.2).

TABELLA 6.2

Esempio di termometro dei sentimenti

La prego di dare un giudizio su ciò che fanno il governo, i sindacati ecc., con un voto compreso fra un minimo di 1 (molto negativo) e un massimo di 10 (molto positivo). Quale voto darebbe al comportamento di governo, sindacati ecc.? Quanto più il voto è vicino a 10, tanto più è positivo e quanto più è vicino a 1, tanto più è negativo.

	Molto negativo									Molto positivo
Governo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sindacati	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Chiesa	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Carabinieri e Polizia	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Confindustria	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Partiti	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ecologisti	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pacifisti	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

TABELLA 6.3

Esempio di differenziale semantico

Dove collocherebbe la seguente personalità politica rispetto alle coppie di qualità riportate sotto?

Nome del leader politico

	1	2	3	4	5	6	7	
Conservatore	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	innovatore
Autoritario	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	democratico
Disonesto	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	onesto
Mentitore	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	sincero
Non affidabile	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	affidabile
Ateo	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	religioso
Antipatico	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	simpatico
Noioso	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	divertente
Non autorevole	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	autorevole
Debole	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	forte
Incompetente	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	competente
Fasullo	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	autentico

Differenziale semantico Con questo metodo, realizzato da Osgood, Suci e Tannenbaum, è possibile rilevare la componente affettiva degli atteggiamenti.

In fase progettuale Osgood e collaboratori presentarono ai soggetti una serie di stimoli o concetti, come padre, politica ecc. Possono essere presentati anche stimoli di altro genere, per esempio uditivi oppure visivi come forme e colori. I ricercatori chiesero poi di valutare ogni stimolo usando scale di giudizio bipolari (in genere a sette punti), le cui estremità rappresentavano aggettivi opposti come piacevole/spiacevole, giovane/vecchio, democratico/autoritario ecc. A questo punto, utilizzando l'analisi fattoriale, si resero conto che i vari concetti potevano essere descritti facendo riferimento a tre dimensioni di base: la valutazione, la potenza e l'attività. I tre fattori (o variabili latenti) rappresentano modi diversi di reagire emotivamente agli stimoli ambientali.

Per ogni dimensione furono selezionate un certo numero di scale di giudizio rappresentative. Le coppie di aggettivi che rappresentano la valutazione sono, tra le altre, dolce/aspro, buono/cattivo, bello/brutto; quelle della potenza, invece, sono forte/debole, resistente/fragile, grande/piccolo, profondo/superficiale; quelle dell'attività, infine, sono stabile/instabile, rapido/lento, vago/preciso, prevedibile/imprevedibile.

Secondo Osgood, che aderisce alla concezione unidimensionale

dell'atteggiamento, è il fattore valutativo il più adatto a rilevare l'atteggiamento di una persona.

La misura dell'atteggiamento di una persona si ottiene sommando i punteggi ottenuti in ogni scala di attribuzione. In genere, per convenzione, ciascuna scala va dal polo negativo (cui corrisponde il valore 1) al polo positivo (cui è attribuito il valore 7). Ai livelli intermedi vengono associati i valori tra 2 e 6. Punteggi elevati rappresentano atteggiamenti favorevoli, mentre punteggi bassi indicano atteggiamenti sfavorevoli.

Facciamo un esempio. Supponiamo di voler studiare l'atteggiamento degli elettori nei confronti di un leader politico con la tecnica del differenziale semantico. La domanda da porre sarà allora formulata secondo lo schema presentato in TAB. 6.3.

Il principale vantaggio di questa procedura è la semplicità. Lo svantaggio, invece, è che la struttura fattoriale delle scale di un differenziale semantico può variare a seconda del tipo di concetto valutato. Quindi, questo strumento non ha un'applicabilità universale, come pretendevano i suoi ideatori.

I metodi che abbiamo descritto per la misurazione degli atteggiamenti si basano sull'assunto che tutti gli individui siano in grado di valutare i propri atteggiamenti e di comunicarli nel modo prescritto dal procedimento di misurazione e che, infine, siano motivati a farlo in modo corretto e sincero. Come abbiamo visto le persone reali sono molto più complesse dell'intervistato modello, in grado di interpretare correttamente le affermazioni formulate (cioè secondo gli schemi concettuali di chi le ha scelte) e sempre disponibile a farsi scandagliare e a restare diligentemente entro le strutture rigide dello strumento di misurazione, dicendo la verità.