SIAMO RAZIONALI?

CIMENTIAMOCI CON IL «TEST DELLE QUATTRO CARTE» DI WASON (1966)

E	F	2	5

dobbiamo controllare se è vera o falsa la regola

se una carta ha una vocale su un lato, sull'altro avrà un numero pari

possiamo girare solo due carte
quali scegliamo?

LA RISPOSTA ESATTA È E 5

possiamo rendercene conto esaminando la tavola delle alternative

Carta girata	*Simbolo sul retro*	*Risultato*
E	numero dispari	regola falsificata problema risolto
E	numero pari	regola confermata
F	numero dispari	irrilevante*
F	numero pari	irrilevante*
2	vocale	regola confermata
2	consonante	irrilevante*
5	vocale	regola falsificata problema risolto
5	consonante	irrilevante*

Scegliere E e 5 significa fare le due mosse vincenti: ognuna può da sola risolvere il problema (se abbiamo una smentita) e tutte e due lo risolvono sicuramente (con due conferme senza possibilità ulteriori di smentita). Le altre scelte o non portano a nulla o ci danno conferme che però lasciano aperta la possibilità di smentite.

* Le risposte segnate da asterisco non tengono conto di ciò che effettivamente dice la regola. Questa non dice nulla riguardo alle consonanti, né dice che la presenza di un numero pari da un lato richiede la vocale dall'altro (dietro la vocale dev'esserci i pari, ma nulla vieta che ci siano numeri pari accoppiati a consonanti).

solitamente meno del 5% delle persone risponde correttamente
la maggior parte risponde E2
e molti danno altre risposte errate, come includere nella scelta la F

come si spiegano gli errori?

- Matching bias. Si prendono in esame semplicemente gli attributi di cui parla la regola (vocale e pari) e si procede al riscontro.

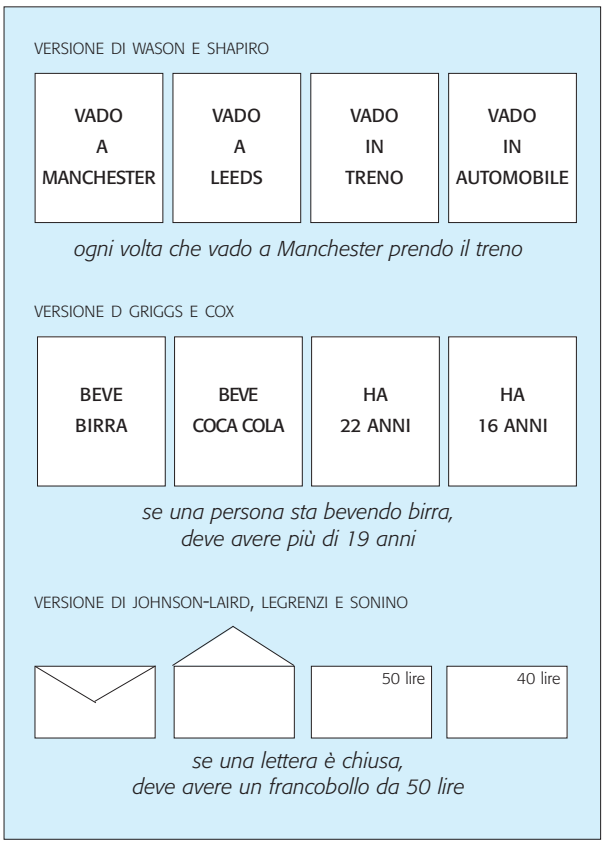
- Fraintendimento della regola. Il condizionale ($A \rightarrow B$) viene scambiato per un bicondizionale ($A \leftrightarrow B$, cioè come fosse $A \rightarrow B$ e $B \rightarrow A$), per cui si pensa che dove da un lato c'è il numero pari dall'altro debba esserci per forza la vocale. Si può spiegare così come mai si tende a girare il pari o la consonante.

- Tendenza alla conferma. Quando dobbiamo verificare un'ipotesi andiamo alla ricerca di feedback a conferma, mentre sarebbe più razionale cercare prove contrarie: numerose conferme non valgono quanto una sola smentita. Si può dimostrare facilmente con un altro test ideato da Wason.

2 4 6...

La serie è costruita secondo una regola. Ipotizziamola e proviamo a verificarla pensando altre sequenze di tre numeri e chiedendo se siano conformi alla regola.

IL TEST DI WASON DIVIENE FACILE SE MESSO IN FORMA CONCRETA, cioè se la regola è di quelle che nella vita capita di dover controllareIL TEST



La versione di Griggs e Cox è facile da capire perché la norma che vieta di vendere alcolici a persone al di sotto di una certa età esiste anche da noi, sebbene il limite sia di 18 anni. La versione di Johnson-Laird et al. diviene comprensibile tenendo presente la doppia tariffa applicata dalle poste in passato per la corrispondenza aperta e chiusa.

Nelle forme concrete entrano in funzione euristiche, strategie di soluzione, forse ereditate evolutivamente (Cosmides, 1989).

Si tratta di strategie concrete, dato che funzionano diversamente a seconda che ci si metta nei panni di una parte o dell'altra o di chi è superpartes (Politzer e Mguyen-Xuan, 1992)

Il fatto che siamo bravi con le forme concrete dice ancora una volta che non siamo logici. La logica infatti si basa sul principio della forma: la correttezza dei ragionamenti prescinde dai contenuti

I BIASES

il nostro modo di comprendere la realtà ci espone a biases, distorsioni sistematiche del pensiero

deviamo cioè dai modelli razionali di procedimento mentale, cosa che ci espone a rischio di errori

passando davanti a un'edicola leggiamo sulla locandina di un quotidiano locale

A QUARANTACINQUE ANNI
ENTRA IN OSPEDALE PER UNA SEMPLICE APPENDICITE E MUORE

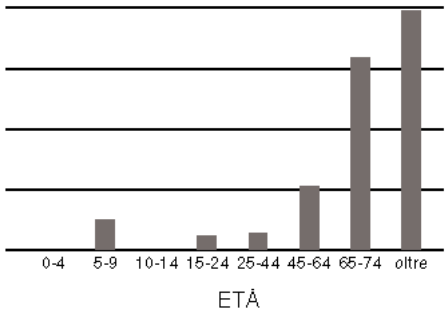
CROLLATO PONTE DELLA RICOSTRUZIONE IN PIEMONTE

BRACCIO DI FERRO TRA POLITICI E MAGISTRATURA
IL MINISTRO DELLA GIUSTIZIA SENTITO DAI GIUDICI
NEL CORSO DELLE INDAGINI DI MAFIA

cosa pensiamo?

La maggior parte delle persone subito pensa alla malasanità, agli appalti truccati, a connivenze tra politica e criminalità organizzata. Può darsi che le conclusioni siano giuste, così come potrebbero essere errate. Sicuramente il ragionamento non è corretto.

• Non teniamo nel debito conto la probabilità di base. Ci basiamo sulla nostra esperienza e ricorriamo all'euristica della disponibilità: stabiliamo quanto è frequente un evento sulla base della facilità con cui ci vengono in mente esempi. Non teniamo conto degli effetti del punto di osservazione, della salienza e della memoria.



MORTI PER APPENDICITE NEL 1991 PER CLASSI DI ETÀ. I dati ISTAT dell'anno prima dell'articolo mostrano che dopo una certa età l'appendicite si fa più seria. Le persone generalmente non immaginano dati simili, perché i casi della loro esperienza hanno buona probabilità di essere giovanili, dato che l'appendicite è più frequente nei giovani.

• Arriviamo a conclusioni senza documentarci.

• Ci lasciamo influenzare dall'immagine che abbiamo (della sanità, della politica, ecc.) e utilizziamo l'euristica della rappresentatività.

• Cadiamo nella trappola del «titolo a effetto», segno che siamo portati alla distorsione e all'errore. I titolisti fanno titoli fuorvianti per varie ragioni (i giornalisti sono autoreferenziali, valutano la bontà dei titoli in base ai giudizi dei colleghi, seguono routine produttive, ecc.), ma noi ci lasciamo fuorviare.

CARATTERISTICHE DEI BIASES

- Riguardano tutti. Non sono appannaggio di persone inferiori (ignoranti, disturbate psicologicamente, con mentlaità dogmatiche, ecc.) La teoria della personalità autoritaria di T.W. Adorno e all: e la teoria della mente aperta e chiusa di M. Rokeach, maturate nel clima del dopoguerra, si sono dimostrate infondate.

- Non sono casuali. La deviazione dallo standard ideale e gli errori si ripetono sempre con le stesse caratteristiche.

Il fatto che siano sistematici
consente di prevederli e di prendere contromisure
nelle situazioni in cui necessità un grado elevato di obiettività
(diagnosi medica, giudizi della magistratura, valutazioni scolastiche, ecc.)

- Influiscono anche sui giudizi professionali. Medici, psicologi,insegnanti, giudici, arbitri, selezionatori del personale ecc. sono soggetti a biases anche nei giudizi che esprimono sul lavoro, I professionisti più esperti in genere hanno siviluppato strategie per contrastarli, ma i biases ci sono.

- Non hanno solo effetti negativi. Prendiamo il caso della tendenza alla conferma. Cercare conferme anziché smentite non è il sistema razionale per stabilire se determinate regole sono vere. Tuttavia è funzionale per le nostre esigenze.
  - Nella vita di tutti i giorni non dobbiamo scoprire leggi naturali. Ci basta avere regole che guidino in modo funzionale la nostra condotta, per vere o false che siano. Se porto l'ombrello ogni volta che il cielo è nuvoloso, evito di bagnarmi. La regola «quando ci sono nuvole piove» è falsa, ma ragionare così funziona per i miei scopi.
  - Ricevere conferme è gratificante. Fa sentire bravi. Se cercassimo smentite soffriremmo di più. Per questo anche gli scienziati cercano prove a favore delle loro amate ipostesi, a dispetto del falsificazionismo di Popper.

EURISTICHE

per arrivare a una conclusione senza fare tutte le operazioni che sarebbero idealmente necessarie utilizziamo scorciatoie che la nostra mente possiede belle e fatte

sono frutto dell'evoluzione, dell'esperienza e del superapprendimento

le adoperiamo automaticamente, senza controllo cosciente

ALCUNE EURISTICHE

- Euristica della disponibilità. Giudichiamo più frequenti gli eventi di cui ci vengono in mente facilmente esempi. Espone a errore perché ci sono altri fattori oltre alla frequenza che influiscono sulla disponibilità di esempi.
  - Il punto di osservazione. *I poliziotti bianchi degli slums neri sono convinti che ci siano molti più delinquenti tra le persone di colore*
  - *La salienza. Si muore più di diabete e malattie metaboliche o più di incidenti stradali? È più rischioso l'aereo o la macchina? Gli immigrati dall'Africa sono più o meno di quelli dai paesi europei?*
  - *L'oblio. È più facile vendere una polizza di assicurazione sulla vita nel primo anno dopo la morte di un parente o un amico.*

- Euristica della rappresentatività. Le nostre stime di probabilità si basano su come ci rappresentiamo le cose.
  Una famiglia di 6 figli, 3 maschi e 3 femmine. È più probabile che siano nati nell''ordine MMMFFF o MFFMFM?
  All'euristica della rappresentatività è legata l'illusione del giocatore, che punta sui ritardi.

- Euristica dell'ancoraggio. Assumiamo un riferimento e tendiamo ad attenerci a quello. Es. in un gruppo di discussione, se uno imposta il discorso in un modo gli altri continuano in quel frame.

- Euristica del consenso. Siamo d'accordo: sarà proprio vero.

CORRELAZIONE ILLUSORIA

gettiamo ponti tra elementi con collegamenti arbitrari,
non supportasti da considerazioni fondate

Mi dicono che c'è stato un furto nel condominio e mi ricordo che ieri ho notato un campo di nomadi appena arrivati e che anche altre volte quando c'erano i nomadi accampati sono venuto a sapere di furti. Penso che siano stati i nomadi

Per stabilire la correlazione in modo fondato occorrerebbe un'analisi statistica bivariata, effettuata con tabelle a doppia entrata o diagrammi di dispersione oppure con calcolo di coefficienti di correlazione come la r di Pearson.

		MALATTIA		
		presente	assente	totale
SINTOMO	presente	37	33	70
	assente	17	13	30
	totale	54	46	100

J. Smeslund (1963)

Se gli infermieri leggono le diagnosi sulle cartelle cliniche, si convincono che i sintomi osservati sono sicuramente legati a quella malattia. Nello studio di Smedslund le infermiere di solito consideravano la casella presente-presente, trascurando le caselle da cui si vede che in molti casi c'era il sintomo senza la malattia o la malattia senza il sintomo.

OCCHI GRANDI E SPALANCATI = SOSPETTOSITÀ PARANOIDEA

L.J. Chapman e J.P. Chapman 1967

Psicologi e psichiatri sono convinti che certe risposte al test della figura umana (es. occhi grandi e spalancati) siano legate a tratti della personalità paranoidea (es. alla sospettosità), ma non c'è alcuna correlazione statistica significativa tra i due dati. Anche studenti messi a imparare confrontando diagnosi e risposte ai est arrivano alle stesse conclusioni, nonostante manchino gli elementi statistici di supporto.

CORRELAZIONE ILLUSORIA

gettiamo ponti tra elementi con collegamenti arbitrari,
non supportasti da considerazioni fondate

COME SI SPIEGA?

- Tendenza alla conferma. Resto impressionato dai casi in cui la presenza dei nomadi ha coinciso con i furti, ma non rifletto sulle volte in cui ci sono stati i nomadi e non i furti o i furti e non i nomadi. Solo il confronto tra le varie evenienze consentirebbe una valutazione obiettiva, mentre a noi sembra sufficiente registrare i casi in cui c'è correlazione, senza badare agli altri.

- Euristica della rappresentatività. Il mio ragionamento è stato influenzato senz'altro da idee preconcette sugli zingari. Invece di basarmi esclusivamente sui dati, sono saltato subito alle conclusioni: forte di ciò che sapevo già, ho fatto delle supposizioni, le ho trovate credibili e non ho indagato oltre.

- Euristica della disponibilità. Ho annotato mentalmente le volte in cui vedevo i nomadi e aveva notizia dei furti e al momento di fare la correlazione l'ho trovata ragionevole, in quanto gli esempi di associazione dei due eventi mi sono venuti subito in mente. L'euristica della disponibilità espone a errori, dovuti alla selettività del nostro campione mentale e al funzionamento della memoria. Ad esempio, ho visto i nomadi perché il mio autobus passa davanti allo spiazzo. Ma di quante altre cose rilevanti per spiegarmi i furti non sono al corrente?

La correlazione illusoria non è razionale, ma è funzionale alla nostra esigenza di capire rapidamente il mondo circostante afferrando nessi.

Passo in un corridoio di un dipartimento universitario e vedo in una stanza una persona su una scala. Quando sono poco più avanti sento un gran rumore. Penso che sia caduta dalla scala e torno a controllare se c'è bisogno di aiuto.

A Londra cammino in una via deserta di periferia. Mi viene incontro un uomo di colore robusto che cammina deciso. Penso possa essere un delinquente e mi infilo in un bar.

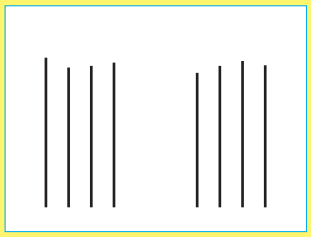
ACCENTUAZIONE

forziamo il mondo nelle nostre rappresentazioni concettuali

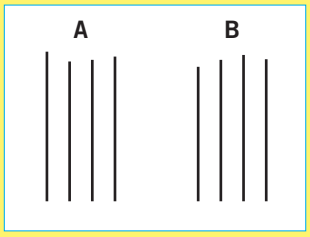
tendiamo a esagerare le differenze tra esemplari di categorie diverse (sovrastima intercategoriale)
e a minimizzare quelle tra gli appartenenti alla stessa categoria (sottostima intracategoriale).

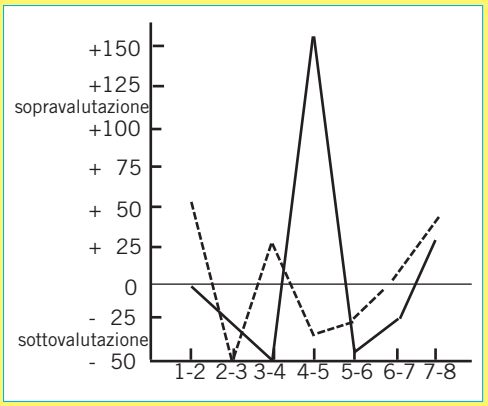
TAJFEL E WILKES (1963) HANNO DIMOSTRATO CHE BASTA CREARE CATEGORIE ARTIFICIALI PER OTTENERE L'EFFETTO

gruppo di controllo



gruppo sperimentale





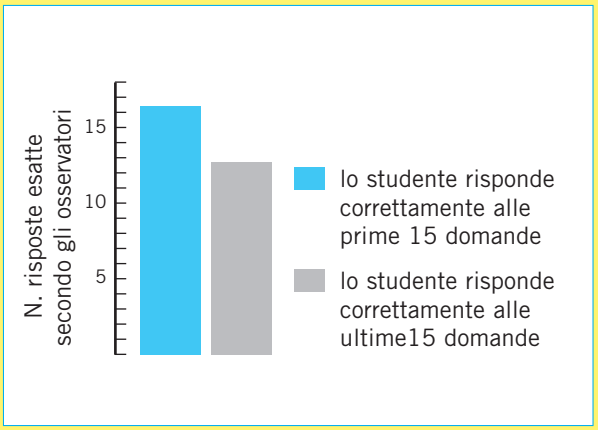
Ai soggetti del gruppo sperimentale venivano presentati due insiemi di linee come al gruppo di controllo, con la sola differenza che erano etichettati con lettere. Se guardiamo i risultati riportati nel grafico, ci rendiamo conto che i soggetti del gruppo sperimentale (linea continua) rispetto a quelli del controllo (linea tratteggiata) esageravano vistosamente le differenze tra la quarta e la quinta linea, quelle al confine tra i due raggruppamenti. A indurre l'accentuazione bastavano le etichette, che pure sono forme semplici e arbitrarie di categorizzazione.

Quando c'è contrapposizione tra gruppi sociali l'accentuazione può esasperarla, perché tendiamo a notare le cose che ci accomunano a quelli del nostro gruppo e non quelle che ci accomunano all'altro gruppo. Ad esempio, rischiamo di considerare il mondo occidentale e l'islamico più omogenei e più distanti tra loro di quanto siano. L'esperimento di Tajfel e Wilkes è particolarmente interessante perché mostra come possa essere efficace anche una categoria inventata. È abituale che attraverso la comunicazione, specie dei media, si creino gruppi immaginari o comunque si etichettino gruppi che hanno scarsa consistenza.

AUTOCONVALIDA
O ERRORE DI PERSISTENZA

una volta che ci siamo fatti un'idea sulle cose,
tendiamo a conservarla a dispetto delle prove contrarie

Jones et al. (1968) hanno dato un'elegante dimostrazione sperimentale di quanto siano tenaci le prime impressioni nei giudizi interpersonali.



Un esperimento di Jones e all.(1968) dimostra con eleganza quanto pesino le prime impressioni nei giudizi interpersonali. C'erano due gruppi di soggetti sperimentali. I soggetti di entrambi i gruppi vedevano uno studente che rispondeva a trenta quesiti a scelta multipla. In entrambi i casi lo studente rispondeva correttamente alla metà dei quesiti, solo che dinnanzi a un gruppo indovinava i primi quindici, mentre dinnanzi all'altro indovinava gli ultimi quindici. Come mostra il grafico, i soggetti del primo gruppo si formarono un giudizio molto più lusinghiero dello studente ed erano anche convinti che avesse risposto correttamente a più domande.

Ross, Lepper e Hubbard (1975) hanno visto che le autovalutazioni credute vere resistono anche quando si scopre che sono false.

I soggetti erano impegnati nel compito di distinguere messaggi di suicidi veri da messaggi falsi. A un gruppo gli sperimentatori davano un feedback positivo (avevano indovinato 24 volte su 25) e all'altro un feedback meno lusinghiero (10 risposte esatte su 25). Successivamente svelavano che tutto era stato preordinato e che le prestazioni erano fittizie. Ciononostante i soggetti del primo gruppo continuarono a pensare di aver svolto meglio il compito e di essere più abili degli altri a riconoscere i veri messaggi di suicidi.

AUTOCONVALIDA
O ERRORE DI PERSISTENZA

una volta che ci siamo fatti un'idea sulle cose,
tendiamo a conservarla a dispetto delle prove contrarie

come si spiega?

MECCANISMI DI AUTOCONVALIDA

- Assunzione selettiva di informazioni. Resto dell'idea che la macchina che ho acquistato è buona se leggo solo gli articoli che ne parlano bene.
- Reinterpretazione dei fatti. Penso che sei egoista. Un giorno mi fai un favore. Resto però della mia idea e mi chiedo: chissà che cosa vorrà da me.
- Relega in un campo inattivo. Il professore è convinto che Andrea sia negato per la matematica. Andrea un giorno fa un buon compito, ma il professore pensa: era troppo facile, non fa testo.
- Recinzione. Il guaritore fa le pratiche per estrarre lo spirito maligno, ma il malato continua a star male. È uno spirito troppo potente, spiega il guaritore.
- Introduzione di un fattore perturbante. Il guaritore potrebbe dire: qualcuno ha fatto una fattura. Arrivando tardi posso giustificarmi dicendo «sarei arrivato in perfetto orario se non ci fosse stata una manifestazione»
- Profezia che si autoadempie. Penso che tu sia affabile. Quando ti incontro ti tratto come se la conversazione dovesse essere piacevole. La conversazione risulta effettivamente piacevole e io mi confermo nell'idea che tu sia una persona affabile.

N.B. Recinzione e introduzione di un fattore perturbante non sono meccanismi presenti solo nel pensiero magico e nel senso comune. Entrano in gioco anche in scienza, come dimostra il caso della scoperta di Nettuno. I satelliti di Urano avevano orbite irregolari per le leggi di Newton. La maggior parte degli scienziati pensava che le leggi di Newton valessero fino a Urano. LeVerrier ipotizzò che ci fosse l'interferenza di un pianeta che non si vedeva. Fece i calcoli, puntò il cannocchiale e scoprì Nettuno.

HINDSIGHT
O VISIONE RETROSPETTIVA

ciò che è accaduto ci sembra più probabile di quanto non fosse

tendiamo a trascurare i fattori di incertezza che oggettivamente c'erano quando una vicenda è cominciata o quando sono state prese certe decisioni che hanno portato a certe conseguenze

L'hindsight influisce
quando ragioniamo sui fatti storici o sulle notizie di cronaca, politiche, economiche o su vicende concluse della nostra vita.
Gli insuccessi (specie quelli degli altri)
tendono ad apparirci scontati fin dall'inizio
e i successi (specie quelli degli altri)
determinati da condizioni di partenza favorevoli.

Così alle persone affibbiamo facilmente la responsabilità
dei loro fallimenti (anche un bambino l'avrebbe capito!)
e altrettanto facilmente togliamo i meriti
di quanto di buono ottengono (chiunque avrebbe sfruttato l'occasione).

Come interviene l'hindsight nel caso di vicende cliniche?
Come può influire sui ragionamenti del paziente?
del medico?
dei colleghi?

ILLUSIONE DEL CONTROLLO

tendiamo a sopravvalutare le nostre possibilità di controllare gli eventi

Soggetti che avevano scelto personalmente il biglietto di una lotteria chiedevano un prezzo più alto per rivenderlo di altri ai quali lo aveva scelto lo sperimentatore (Langer, 1975).

L'illusione del controllo spinge a sopravvalutare meriti e responsabilità di successi e insuccessi degli individui e a sottovalutare le condizioni oggettive in cui hanno agito.

TENDENZA ALLA POSITIVITÀ O EFFETTO POLLYANNA

Consideriamo gli eventi positivi più frequenti e più probabili dei negativi.
Ci convinciamo così che le esperienze positive sono la regola
e le negative l'eccezione: la normalità è fatta di salute fisica,
benessere, riuscita, giustizia
e malattie, disagi, fallimenti, ingiustizie sono deviazioni occasionali.

Abitualmente diciamo «quanto sei alto?» o «quanto è profondo il tuo sentimento?» e non «quanto sei basso?» o «quanto è superficiale il tuo sentimento?».

Se alla domanda «come stai?» rispondiamo «bene» l'altro penserà che stiamo normalmente, mentre se rispondiamo «così così» che abbiamo qualche problema.

Quando ironizziamo diciamo il positivo per il negativo e non viceversa: «come ci siamo divertiti!» per dire che ci siamo annoiati e non «come ci siamo annoiati!» per dire che ci siamo divertiti.

La tendenza alla posiività ci fa affrontare con fiducia la vita e ha il pregio di farci problematizzare gli eventi negativi. Tuttavia ci spinge insensibilmente a emarginare chi vive esperienze negative (malati, portatori di handicap, ecc.) e a trovare capri espiatori per le cose che non vanno.

Benessere, Welfare State, favoriscno la tendenza alla positività

PENSIERI SOPRANNATURALI

supponiamo principi ed entità che esulano dall'ordine naturale delle cose, cioè che non tovano posto nella visione della natura basata sull'esperienza comune e sulle scienze

Se in un bicchiere c'è stato uno scarafaggio, anche se il bicchiere è stato lavato e sterilizzato e sappiamo che non c'è nulla da temere, proviamo un senso di ribrezzo all'idea di berci. Alcuni di noi vincono la repulsione più facilmente, altri fanno più fatica. Sotto c'è l'idea che il bicchiere sia rimasto in qualche modo contaminato.

Se un oggetto a noi molto caro si rompe, può venirci in mente che sia andato in frantumi qualcosa di più, qualcosa che influiva positivamente sulla nostra vita. Magari per un attimo pensiamo che la serenità, la sicurezza, la riuscita sono più a rischio di prima o che occorre trovare nuovi equilibri. Scopriamo in quel momento che ci identifichiamo simbolicamente nell'oggetto, per cui la sorte dell'oggetto è in parte la nostra.

Ci sono coincidenze che ci impressionano e ci fanno pensare che non siano casuali, ma dovute a qualche forza ordinante superiore. Se un padre proprio il giorno in cui nasce suo figlio riceve la comunicazione di un avanzamento di carriera e vince una discreta somma al lotto, l'idea che quel bambino è accompagnato dalla fortuna facilmente si insinuerà nelle menti dei genitori.

Pensieri del genere ci fanno affacciare in una dimensione soprannaturale.

Anche se socialmente repressi, i pensieri soprannaturali in occidente non sono scomparsi (Rozin e all., 1986; Rozin e Fallon, 1987; Falk, 1989).

Sono più frequenti in alcune persone e meno in altre e sono assenti nei bambini più piccoli, probabilmente perché richiedono un certo sviluppo cognitivo e un'ampia conoscenza di sfondo.

Si presentano più facilmente sotto stress o in condizioni di intensa emotività, come in occasione di avvenimenti gioiosi o di lutti o in caso di pericolo o di scampato pericolo, come nella malattia.

Compaiono soprattutto quando le persone avvertono l'insicurezza esistenziale, cioè si rendono conto che con la ragione non riescono a tenere sotto controllo la propria vita. Probabilmente per questo i pensieri soprannaturali hanno più spesso contenuti negativi che positivi, si riferiscono a sventure, disgrazie, pericoli che minacciano.

BIASES DI ATTRIBUZIONE

le attribuzioni sono spiegazioni entimematiche di eventi fatte ascrivendo una data proprietà a un bersaglio

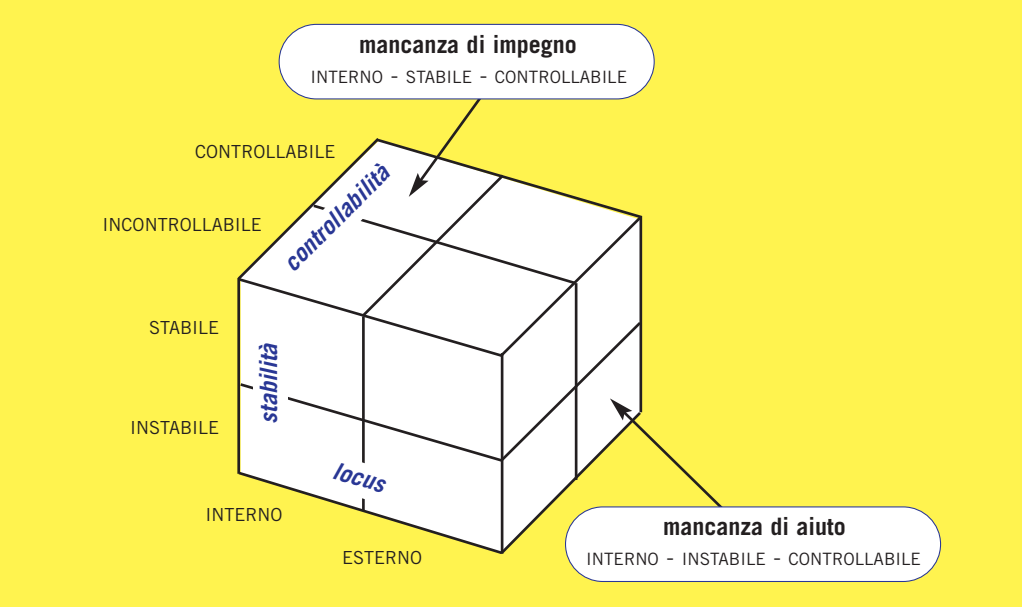
bersaglio — *Giovanni* è *irascibile* — attributo

ANTEFATTO

Carlo e Teresa stanno facendo i preparativi per il loro matrimonio. Teresa è entusiasta di un abito da sposa. Carlo fa osservare che è costoso e che è un modello poco adatto alla sua figura. Teresa si risente e litigano. Dopo qualche giorno si rappacificano e insieme cercano di chiarire come mai hanno litigato.

DIALOGO

Teresa	Abbiamo litigato per una sciocchezza	ATTRIBUZIONE CAUSALE
Carlo	Ti lasci smontare facilmente	ATTRIBUZIONE DI TRATTI PERSONALI
Teresa	In certi momenti sei teso	ATTRIBUZIONE DI STATI INTERIORI
Carlo	È vero, forse sono io	ATTRIBUZIONE DI RESPONSABILITÀ
Teresa	È il lavoro che ti stressa	ATTRIBUZIONE DI SCUSANTI
Carlo	Questa esperienza ci servirà di lezione	ATTRIBUZIONE DI SIGNIFICATI



Modello tridimensionale di Weiner.

I due esempi (mancanza di aiuto e di impegno) sono attribuzioni causali per spiegare un insuccesso scolastico. Si collocano in due punti diversi rispetto alle tre dimensioni. Possiamo provare a collocare altre cause come le scarse capacità dell'alunno, le difficoltà degli studi, la sfortuna, frequenti malattie prima delle interrogazioni, insegnanti prevenuti.

ERRORE FONDAMENTALE DI ATTRIBUZIONE

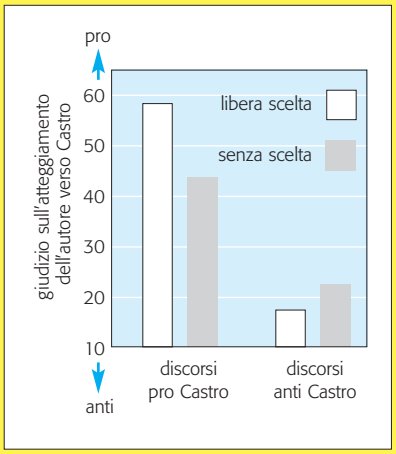
tendiamo a spiegare i comportamenti
preferibilmente con attribuzioni interne,
sopravvalutando la persona
e sottovalutando i condizionamenti della situazione

Le persone sono molto più condizionate dall'ambiente,
dalle circostanze, dalla posizione sociale e dal ruolo che interpretano
di quanto immaginiamo

In un famoso esperimento di Zimbardo studenti scelti a caso si trasformavano in aguzzini per il solo fatto che interpretavano il ruolo di secondini in una prigione simulata.

Quanto incide sul nostro modo di comportarci il fatto che interpretiamo il ruolo di medico, che siamo in ambulatorio o in ospedale e indossiamo il camice? e quanto incide sul suo modo di comportarsi il fatto che il paziente è nei panni del paziente?

Noi tendiamo però a ignorare i condizionamenti esterni, persino quando sono evidenti



In un classico esperimento di Jones e Harris (1967) a studenti universitari statunitensi si facevano leggere temi pro o contro Castro scritti da loro colleghi. Ad alcuni si diceva che erano stati scritti per libera scelta, ad altri per decisione dello sperimentatore. I soggetti manifestarono una forte tendenza a giudicare filocastristi o anticastristi gli autori anche quando sapevano che il tema era stato imposto: mettere al corrente delle costrizioni non bastava a stornare all'esterno le attribuzioni.

EFFETTI DELL' ERRORE FONDAMENTALE

✔ Dai sondaggi risulta che per lo più la gente, a meno che non sia direttamente interessata, attribuisce fenomeni come la povertà, gli incidenti stradali, le tossicodipendenze, i suicidi, i comportamenti devianti alle persone piuttosto che all'ambiente e alle circostanze.

✔ I giornalisti commentando fatti di cronaca chiamano in causa più spesso le persone che le circostanze. L'esito infausto di un trattamento sanitario si spiega più facilmente come opera dei medici.

✔ Tendiamo a dimenticare che molti comportamenti sono dettati dal ruolo sociale. Il burocrate è davvero pignolo? La commessa è gentile? Il conferenziere è bravo? Il medico è un po' freddo? o sono le circostanze a renderli così?

L' ERRORE FONDAMENTALE SI VERIFICA SEMPRE?

✔ I comportamenti che contrastano fortemente con le aspettative vengono in genere spiegati con attribuzioni esterne. La moglie lasciata improvvisamente dal marito che fino a quel momento era stato impeccabile trova più naturale spiegare l'accaduto chiamando in causa l'influnza di un'amante che supponendo un cambiamento radicale del marito. Le persone per noi sono stabili, il che in genere favorisce l'errore fondamentale.

✔ Nelle culture collettivistiche come le orientali, dove il sé è interdipendente, l'errore fondamentale non c'è o c'è l'errore contrario.

EFFETTO SÉ-ALTRO
O ATTORE-OSSERVATORE

preferiamo
le attribuzioni interne per spiegare i comportamenti altrui
e le esterne per spiegare i nostri

Le persone parlano di sé in termini concreti, raccontando ciò che fanno (mi piace la musica, sono in crisi quando ho ospiti, ecc.), e degli altri in termini astratti, definendo come sono (è un po' timido, gentile, ecc.).

Il motivo principale alla base dell'effetto sé-altro è che se si è centro dell'azione si vede la situazione, altrimenti si vede chi agisce. Basta infatti far rivedere le persone in un filmato perché cambino le attribuzioni.

SELF SERVING BIASES
E GROUP-SERVING BIASES

attribuiamo a noi stessi (o al nostro gruppo) i nostri successi, mentre scarichiamo all'esterno la responsabilitò dei nostri fallimenti.
Il contrario accade per i successi e gli insuccessi altrui. Oltre a ovvi motivi caldi, questi biases hanno ragioni cognitive: delle nostre imprese conosciamo meglio le fatiche e le difficoltà

PERCHÉ SI VERIFICANO I BIASES?

• **Parzialità.** Spesso ci accomodiamo le cose in conformità con i nostri interessi e le nostre esigenze. A volte lo facciamo con calcolo, ad esempio, per gestire il sé nelle situazioni pubbliche. In genere però la deformazione della realtà avviene inconsapevolmente. Di conseguenza si crea una **falsa coscienza** dura da rimuovere: pur avendo una visione di parte, le persone sono convinte di vedere le cose come stanno. La falsa coscienza emerge chiaramente nel **fenomeno dell'ostilità dei media**: quando ci sono gruppi sociali o fazioni politiche in conflitto, da una parte e dall'altra i media sono accusati di non essere neutrali. In una nota ricerca sui servizi televisivi sui conflitti in Medio Oriente gli stessi servizi erano giudicati favorevoli agli israeliani dai filoarabi e favorevoli agli arabi dai filoisraeliani (Vallone, Ross e Lepper, 1985).

• **Bisogno di coerenza.** Alcuni biases rimandano chiaramente al bisogno di conservare la propria visione di sé e del mondo e di sfuggire al disordine cognitivo. Ad esempio, possiamo leggere così l'illusione del controllo, la tendenza alla positività, le attribuzioni difensive o le tendenze egocentriche.

• **Razionalità limitata.** Spesso i biases sono il risultato di euristiche che adottiamo per superare i limiti della nostra razionalità, dovuti a fattori interni (le nostre limitate capacità di elaborazione) e a fattori esterni (il carico eccessivo di dati, la complessità dei problemi, il poco tempo a disposizione, ecc.). È in accordo con l'idea che siano legati alla razionalità limitata il fatto che i biases risentano in genere della chiusura cognitiva e dell'accuratezza con cui trattiamo le informazioni.

• **Razionalità ecologica.** La funzionalità dei biases fa pensare che si tratti di meccanismi ereditati dall'evoluzione grazie ai quali rispondiamo bene all'ambiente in cui viviamo, così come vuole la teoria della razionalità ecologica. Il fatto però che siamo capaci di correggerli quando sono richiesti giudizi più sicuri e obiettivi e abbiamo le risorse per farlo, suggerisce che anche le procedure razionali ideali fanno parte del nostro equipaggiamento mentale e sono una sorta di sistema di riserva di cui servirsi all'occorrenza.

• **Influenze socio-culturali.** Abbiamo visto che nell'errore fondamentale di attribuzione e nell'effetto attore-osservatore intervengono regole socio-culturali su come elaborare le spiegazioni. Probabilmente l'influenza del contesto socio-culturale è più ampia. Nella società circolano idee e concezioni già formate sui fatti e le realtà sociali. Quando dobbiamo giudicare rapidamente e senza impegnarci troppo, rappresentano comode chiavi interpretative per arrivare alle conclusioni.

BIASES DECISIONALI

EFFETTO FRAMING

le decisioni risentono del framing, cioè del modo in cui le inquadriamo e le leggiamo

lo stesso problema decisionale
presentato diversamente induce a scelte diverse
(Tverski e Kahneman, 1981)

IL PROBLEMA DEL PIANO DI EMERGENZA IGIENICA

C'è un'epidemia in arrivo che colpirà 600 persone. Sono stati approntati due piani per combatterla. In una versione gli effetti previsti vengono presentati mettendo l'accento sul guadagno, nell'altra sulla perdita, come di seguito.

Versione guadagno
Piano A. Saranno salvate 200 persone.
Piano B. C'è 1/3 di probabilità che si salvino tutte e 600 e 2/3 che non si salvi nessuno.

Versione perdita
Piano A. 400 persone moriranno.
Piano B. C'è 1/3 di probabilità che nessuno muoia e 2/3 che muoiano 600 persone.

EFFETTO FRAMING

IL PROBLEMA DEL PIANO DI EMERGENZA IGIENICA

Sebbene il problema sia nella sostanza lo stesso, le persone tendono a preferire il piano A nella versione guadagno e il piano B nella versione perdita.

Si direbbe che quando pensano in termini di guadagni da ottenere vogliono andare sul sicuro, mentre quando pensano in termini di perdite da sopportare sono disposti a rischiare.

C'è una tendenza generale di

avversione al rischio nell'area dei guadagni

e di

propensione al rischio nell'area delle perdite.

BIASES DI PROBABILITÀ

IMPATTO DELLE INFORMAZIONI VIVIDE

c'è specialmente quando l'informazione nuova è suggestiva, cioè particolarmente convincente
dato il modo in cui rappresentiamo il mondo,
o vivida, capace di colpirci.

Kahneman e Tverski (1973)

Jack è un uomo di 45 anni. È sposato e ha 4 figli. In genere è piuttosto prudente, scrupoloso e ambizioso. Non ha interesse per problemi politici e sociali e passa la maggior parte del suo tempo libero dedicandosi ai suoi numerosi hobby, tra i quali piccoli lavori di falegnameria, la vela e rompicapi matematici.

1. la descrizione era stata presa a caso
tra quelle di 70 ingegneri e 30 avvocati

2. la descrizione era stata presa a caso
tra quelle di 30 ingegneri e 70 avvocati.

Per i soggetti
Jack aveva sempre il 90% di probabilità di essere un ingegnere.

È come se la descrizione avesse cancellato
le probabilità di base, quella a priori.

BIASES DI PROBABILITÀ

TENDENZA A IGNORARE LA PROBABILITÀ A PRIORI

Immaginiamo di aver fatto un esame clinico
dal quale risulta che abbiamo una neoplasia maligna (Hammerton, 1973)

Ci dicono che c'è il 5% di probabilità di errore

Pensiamo che al 95% la nostra speranza di vita è crollata, restiamo sconvolti
e prendiamo di conseguenza una serie di decisioni.

Stiamo sbagliando,
perché non teniamo conto della probabilità di base.

Se l'incidenza della malattia è dell'1‰,
la probabilità a posteriori
calcolata secondo il teorema di Bayes
è dello 0,02% circa.