

"E' importante per te piacere agli altri. A volte sei estroverso/a, affabile e socievole, altre volte sei introverso/a, diffidente e riservato/a. Senti di avere molte energie e ritieni di non essere ancora riuscito/a a sfruttarle. Hai qualche difetto, ma in genere riesci a gestirli. Ti piacciono i cambiamenti e sei insoddisfatto/a quando percepisci di trovarti in situazioni che ti pongono restrizioni e limitazioni. Sei orgoglioso/a di essere una persona che pensa con la sua testa e che non accetta opinioni/idee non sostenute dai fatti. In genere sei critico/a verso te stesso/a anche se conservi ancora qualche aspirazione un po' irrealistica"

1

→ è più facile confermare che falsificare

Maghi, cartomanti ...

dal rapporto Eurispes 2010 risulta che operano sul territorio nazionale 155 000 maghi, astrologi e cartomanti

Fatturato medio stimato di 6 miliardi di euro

2

Ben- Shakh, Bar-Hillel, Bilu & Shefler (1998)

Circa 100 psicologi professionisti (1/4 degli iscritti all'Associazione degli psicologi israeliani)

Procedura

Utilizzando i punteggi ottenuti da 3 pazienti in una batteria di test sono state costruite due batterie di risultati associati a due pazienti ipotetici

Sono state inventate due biografie: una suggeriva un disturbo di personalità paranoide e l'altra di personalità borderline

3

4 gruppi sperimentali:

- solo le biografie
- solo i test
- test I + PP; test II + BP
- test I + BP; test II + PP

4

Ai professionisti veniva chiesto di:

- fare la diagnosi per i due pazienti sulla base del materiale psicodiagnostico (referto di diagnosi di una pagina)
- valutare in quale grado i risultati dei test erano compatibili con 8 disturbi di personalità (scala da 1 a 10).

5

	Target categories	
	Paranoid pers.	Border. pers.
1. PP alone	8.05	1.95
	2.20	1.43
	18	0
1. BP alone	1.95	8.21
	1.84	1.75
	0	16

	Target categories	
	Paranoid pers.	Border. pers.
2. I alone	4.71	5.33
	2.18	2.57
	1	4
2. II alone	3.52	6.87
	2.56	2.14
	1	11

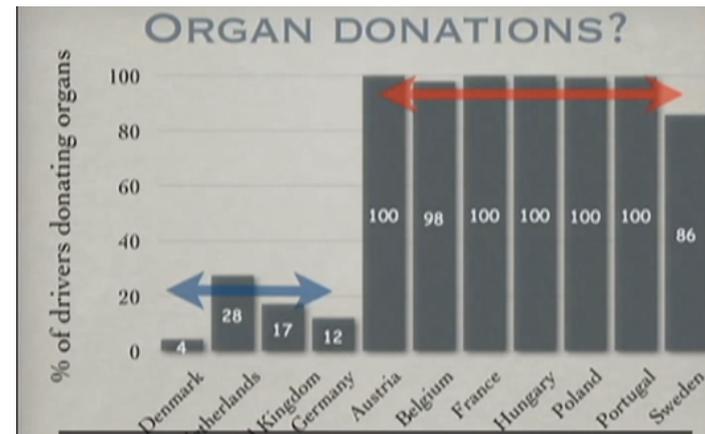
	Target categories	
	Paranoid pers.	Border. pers.
3. I + PP	7.56	3.53
	2.38	2.03
	12	0
3. II + BP	2.87	7.89
	1.88	2.17
	0	14

	Target categories	
	Paranoid pers.	Border. pers.
4. II + PP	7.38	4.63
	2.99	2.55
	9	1
4. I + BP	2.94	9.19
	2.38	1.72
	0	14

6

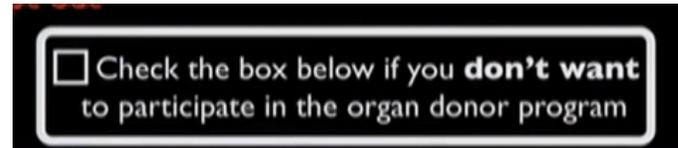
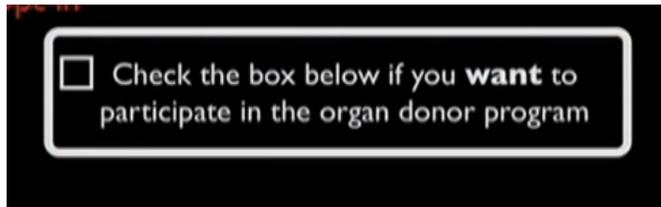
Gli psicologi professionisti mostravano una chiara tendenza a confermare le ipotesi suggerite dalle biografie

7



Perché c'è una differenza così rilevante nella percentuale di donatori di organi tra i paesi riportati nella parte sinistra e quelli che si trovano nella parte destra del grafico?

8



In entrambi i casi la maggior parte delle persone non barrava la casella

- nel primo caso non aderiva al programma
- nel secondo caso aderiva al programma

9

Linville e coll. (1993)

Immagina che un tipo di preservativo abbia un tasso di successo del 90% nella protezione dal virus dell'AIDS.

Due domande:

Il governo dovrebbe permettere che questo tipo di preservativo venga pubblicizzato come un metodo efficace per ridurre il rischio di AIDS?

Useresti questo tipo di preservativo o incoraggeresti il tuo partner a usarlo?

10

Linville e coll. (1993)

Risultati

Frame positivo (tasso di successo →90%):

86% 85%

Frame negativo (tasso di fallimento →10%):

61% 63%

11

Le nostre decisioni dipendono dal modo in cui sono descritte le alternative di scelta

→ Effetto framing (*frame* = cornice)

Kahneman e Tversky, 1981

12

I partecipanti:

- entrano nel laboratorio A
- compilano un questionario
- vengono invitati ad andare nel laboratorio B passando attraverso un breve corridoio.
- nel trasferimento dal laboratorio A al laboratorio B viene loro richiesto di tenere in memoria una serie di cifre (2 in una condizione e 6 nell'altra condizione)
- vengono anche informati che nel corridoio c'è un cesto che contiene alcuni snack a loro disposizione (tortine di cioccolato, barrette di cereali)

Quali snack venivano scelti dai partecipanti nelle due condizioni?

Maggior tendenza a scegliere le tortine di cioccolato nella condizione "6 cifre"

13

Gilovich (1991)

Le persone arrivano a conclusioni errate, approssimative, discutibili.

Ciò dipende solo in piccola parte dal:

- non essere state esposte alle evidenze rilevanti
- l'essere sciocche

⇒ le nostre credenze errate, approssimative, discutibili derivano fondamentalmente da una cattiva applicazione o da una sovra-utilizzazione di strategie cognitive generalmente valide

14

Modulo PENSIERO [6 cfu] + 2 cfu modulo LINGUAGGIO

C.I. Psicologia dei processi cognitivi 2

a. a. 2017-18

- LEZIONI
- ESERCITAZIONI
- ESAME

15

LEZIONI

- ORARIO
- CONTENUTO
- Cialdini R. B. *Le armi della persuasione*, Giunti, Firenze, 2005.
- Kahneman D. *I due sistemi*. In D. Kahneman, *Pensieri lenti e veloci*, Mondadori, 2011, parte prima.
- Girotto V. (a cura di) *Introduzione alla psicologia del pensiero*, Il Mulino, Bologna, 2013 (escluso cap. 1).
- Motterlini M. e Crupi V., *Decisioni mediche*, Bologna, Raffaello Cortina, Milano, 2005, capp. 4, 6.
 - slide
- OBIETTIVO

16

ESERCITAZIONI

ANALISI DI ESPERIMENTI

- Obiettivi e ipotesi
- Disegno sperimentale
- Materiale e procedura
- Analisi dei dati
- Discussione

17

ESAME

- PROVA SCRITTA (50 minuti)
 - 9 domande a scelta multipla (→ 15 minuti)
 - svolgimento sintetico di 3 argomenti proposti (1*10m + 2*5m → 20 minuti)
 - prova pratica: lettura e comprensione dell'abstract di un articolo sperimentale (→ 15 minuti)
- PROVA ORALE
 - non prevista, ma può essere richiesta dagli studenti
 - sullo stesso materiale della prova scritta
 - il voto finale è la media ponderata dei voti riportati nelle due prove (2/3 alla prova scritta, 1/3 alla prova orale)

APPELLI: 2 per ogni sessione di esame

18

Sito web

1. MOODLE
2. Psicologia dei processi cognitivi 2 - modulo PENSIERO 17
3. Chiave di accesso: PENSIERO,17-18
4. Troverete: programma, slide, annunci vari, date appelli. Iscrivetevi e inserite l'indirizzo e-mail che effettivamente usate
5. ISCRIZIONE APPELLI
 - ESSE3 (obbligatoriamente)

19

PENSIERO

DEFINIZIONE

“ciò che sta tra la percezione e l'azione”

“la mente pensa quando considera informazioni che non hanno un immediato riscontro nella stimolazione sensoriale presente; queste informazioni, integrate con quelle sensoriali, possono guidare e causare l'azione”

(Johnson-Laird, 1992)

20

Pensiero come flusso di idee associate tra loro (sogno ad occhi aperti)

- Rapido
- Involontario
- Es.: "Ulisse" di James Joyce
- Indagine sperimentale: Galton (1879)

21

CALCOLO MENTALE

- $15 \cdot 27 = ?$
- Esplicito
- Volontario
- Consapevolmente controllato

22

Psicologia del pensiero

L'oggetto della psicologia del pensiero si situa tradizionalmente tra i due estremi del *sogno a occhi aperti* e del *calcolo mentale*:

- differentemente dal *sogno a occhi aperti* ha uno scopo e una struttura globale;
- differentemente dal *calcolo mentale* non si svolge in modo completamente determinato.

23

PSICOLOGIA DEL PENSIERO

- RAGIONAMENTO DEDUTTIVO
- RAGIONAMENTO PROBABILISTICO
- FORMAZIONE E VALUTAZIONE DI IPOTESI
- RISOLUZIONE DI PROBLEMI
- GIUDIZIO CAUSALE
- PENSIERO CONTROFATTUALE
- DECISIONI
- ESPERTI
- PENSIERO QUOTIDIANO

24

PSICOLOGIA DEL PENSIERO

- RAGIONAMENTO DEDUTTIVO
- RAGIONAMENTO PROBABILISTICO
- FORMAZIONE E VALUTAZIONE DI IPOTESI
- RISOLUZIONE DI PROBLEMI
- GIUDIZIO CAUSALE
- PENSIERO CONTROFATTUALE
- DECISIONI
- ESPERTI
- PENSIERO QUOTIDIANO

25

Lo studio del pensiero

Quale tipo di spiegazione?

- **Quale** funzione un determinato processo di pensiero assolve?
- **Come** viene assolta tale funzione (quali passaggi)?
- Esiste **almeno un meccanismo fisico** in grado di eseguire tali passaggi?
- Qual è l'**esatto meccanismo fisico** che produce quel processo di pensiero?

26

Lo studio del pensiero

Tradizionalmente la psicologia del pensiero studia la mente indipendentemente dal cervello e analizza le rappresentazioni mentali e il modo in cui esse vengono elaborate

Studiare il pensiero → stabilire come il sistema cognitivo elabora le informazioni in ingresso (*premesse*) per produrre le informazioni in uscita (*conclusioni*)

27

Lo studio del pensiero

Inferire la natura di un processo basandosi sui dati di partenza e sugli esiti osservati

- Associazioni non deterministiche
 - Differenze individuali e culturali
 - Effetti di contenuto e di contesto
 - Processi impliciti e non volontari
- ⇒ Metodo sperimentale

28

Variabili dipendenti

- produzione, selezione o valutazione di conclusioni
- ricerca di informazioni
- tempi di reazione
- movimenti oculari
- eventi fisiologici correlati all'attività neurale
(tecniche di neuroimaging PET, fMRI)

29

Raccolta dati

“carta e matita”
presentazione al computer
registrazione dei movimenti oculari
pensare ad “alta voce”

30

Pensare ad “alta voce”

- solo una piccola parte dei processi di pensiero è consapevole
- raramente il resoconto del ragionamento è completo e accurato
- la verbalizzazione modifica il ragionamento
- rischio di interpretazione da parte dello sperimentatore

31

Lo studio del pensiero

Origini antiche: la maggior parte dei sistemi filosofici della tradizione occidentale ha indagato il pensiero umano.

Indagine sperimentale: le conoscenze sull'attività di pensiero di cui attualmente disponiamo si fondano sulle ricerche condotte a partire dagli anni '70.

32

OBIETTIVI

- SPIEGARE LA COMPETENZA
- SPIEGARE GLI ERRORI
- SPIEGARE GLI EFFETTI DEL CONTESTO
E DEL CONTENUTO