

"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 molto facile confermare ... la generalità della descrizione fa sì che sia molto improbabile che venga percepita come una cattiva descrizione
→ una descrizione che non è in grado di discriminare non è una buona descrizione

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- Shakhar, Bar-Hillel, Bilu & Shefler (1998)

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

Procedura

- mescolando casualmente 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 scarse 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

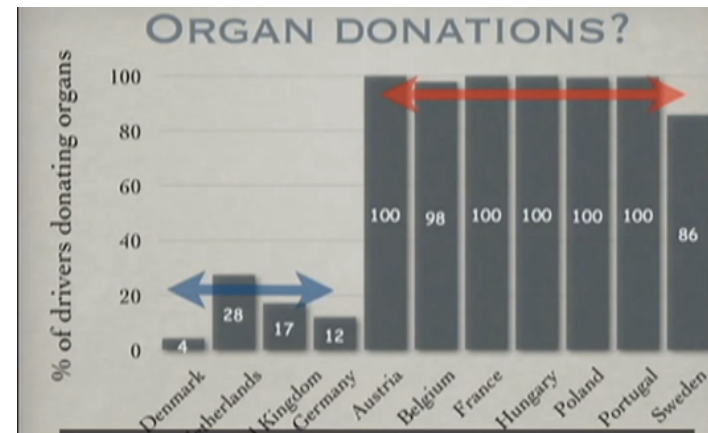
	Target categories	
	Paranoid pers.	Border. pers.
3. I + PP	7.56	3.53
	2.38	2.03
	12	0
3. II + BP	2.87	7.89
	1.88	2.17
	0	14

	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

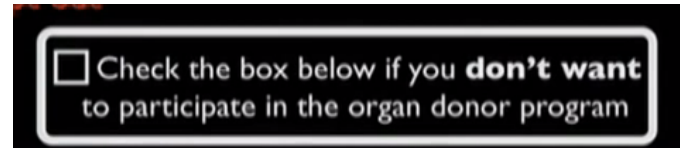
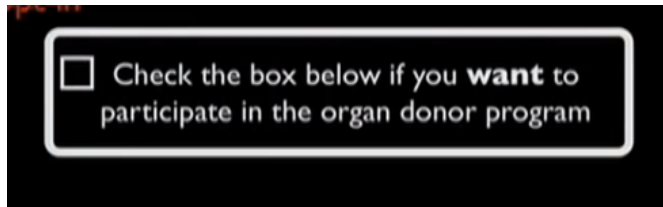
Gli psicologi professionisti mostravano una chiara tendenza a confermare le ipotesi suggerite dalle biografie

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