

## The bias blind spot

(Pronin et al., 2002, 2004, 2007)

1

Credenze, aspettative, contesto, desideri, motivazioni e bisogni spesso introducono distorsioni nei giudizi, nelle valutazioni, nelle scelte che gli individui fanno nella vita quotidiana e in ambito professionale.

**bias cognitivi:** ci portano a vedere e ricordare una realtà coerente con le nostre credenze e aspettative

**bias motivazionali:** ci fanno vedere quello che è coerente con i nostri bisogni, desideri e interessi

2

- molti bias derivano da processi cognitivi ed emotivi che agiscono a livello inconsapevole
  - le persone usano l'introspezione come fonte privilegiata per la comprensione del sé
- **the bias blind spot** nella percezione dei bias



le persone riconoscono l'esistenza e l'impatto di molti bias che influenzano giudizi e inferenze, ma tendono a non percepire gli effetti dei bias nei loro giudizi e nelle loro inferenze

3

- le persone hanno l'impressione di percepire e giudicare i fatti e gli eventi in modo sostanzialmente oggettivo (*realismo ingenuo*) e ritengono che la loro visione della realtà sia condivisa dagli altri
- se emergono discrepanze tra il loro punto di vista e quello altrui tendono ad attribuirlo all'esistenza di bias nei giudizi e nelle inferenze prodotti dagli altri individui

4

## Pronin, Lin & Ross (2002) - Studio 1a

### Lista di bias inferenziali e di giudizio

- self-serving attributions for success versus failure;
- dissonance reduction after free choice;
- the positive halo effect;
- biased assimilation of new information;
- reactive devaluation of proposals from one's negotiation counterparts;
- perceptions of hostile media bias toward one's group or cause;
- the fundamental attribution error (FAE) in "blaming the victim";
- judgments about the "greater good" influenced by personal self-interest.

5

## Pronin, Lin & Ross (2002) - Studio 1a

Di ogni bias veniva fornita una descrizione:

*Psychologists have claimed that people show a "self-serving" **tendency** in the way they view their academic or job performances. That is, they **tend** to take credit for success but deny responsibility for failure; they see their successes as the result of personal qualities, like drive or ability, but their failures as the result of external factors, like unreasonable work requirements or inadequate instruction*

6

## Pronin, Lin & Ross (2002) - Studio 1a

24 partecipanti (studenti di Stanford)

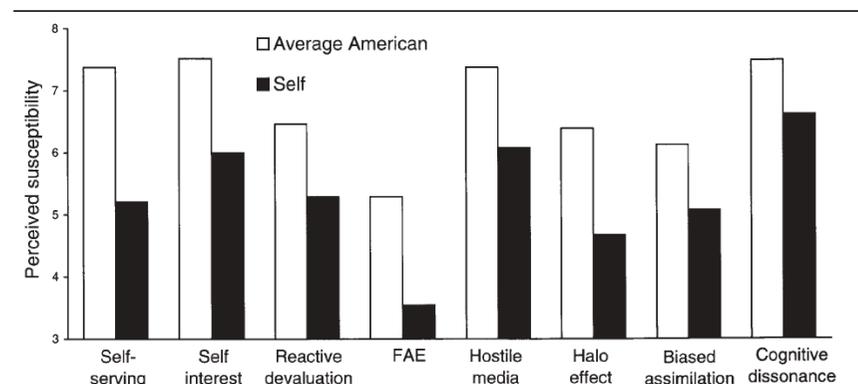
Ogni bias veniva descritto e poi veniva chiesto di stimare quanto il partecipante riteneva: a) di subire l'influenza di tale bias; b) che il tipico americano ne subisse l'influenza

Bilanciamento ordine consegne (a+b/b+a)

Valutazione su una scala a 9 punti (1 "not at all"; 5 "somewhat"; 9 "strongly")

7

## Risultati dello studio 1a



8

## Pronin, Lin & Ross (2002)

### Studio 1a

- caratteristiche del campione selezionato
- anche nel confronto tra un genitore e il tipico americano i partecipanti ritenevano che il genitore fosse meno influenzato dai bias

9

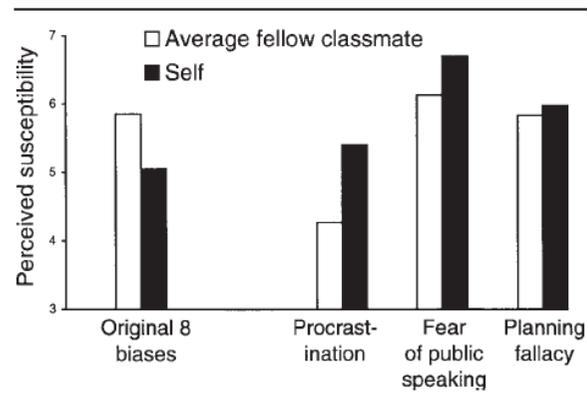
## Pronin, Lin & Ross (2002)

### Studio 1b

- confronto con un compagno di corso
  - vengono aggiunti 3 aspetti che rappresentano dei limiti dell'individuo, ma che non sono bias cognitivi/motivazionali (tendenza a procrastinare, difficoltà a parlare in pubblico, planning fallacy)
- 30 partecipanti (studenti di Stanford)

10

## Pronin, Lin & Ross (2002) - risultati studio 1b



Complessivamente i partecipanti si ritengono meno influenzati dal bias (in 4 casi su 8 differenza statisticamente significativa)

11

## Effetto “meglio della media”

la maggioranza delle persone tende a credere che le proprie abilità, prestazioni e caratteristiche siano maggiori rispetto alle stesse abilità, prestazioni e caratteristiche possedute dall'individuo *tipico*

12

## Effetto “meglio della media”

Gould (1981)

In un'indagine su un campione di un milione di studenti degli ultimi anni delle scuole superiori si è visto che:

- 70% riteneva di essere superiore alla media nella capacità di leadership (solo il 2% sotto la media);
- 100% riteneva di essere più bravo della media a trattare con gli altri (60% riteneva di situarsi nel migliore 10% e il 25% riteneva di essere nel migliore 1%).

In uno studio su un campione di docenti universitari, il 94% riteneva di essere più bravo della media dei propri colleghi.

13

## Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 1c

La tendenza a ritenere di non essere suscettibili all'azione dei bias emersa nei primi due studi è un problema di disponibilità cognitiva o di desiderabilità sociale?

- vengono introdotti 7 nuovi bias (ad es. *fiducia negli estranei, fiducia che ci venga restituito ciò che abbiamo prestato*)
- pre-test: 6 giudici valutavano ogni bias/comportamento su una scala di disponibilità cognitiva e su una di desiderabilità sociale

→ elevata correlazione tra disponibilità e desiderabilità sociale ( $r=.49$ ;  $p=.05$ )

14

## Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 1c

Partecipanti: 76 passeggeri contattati in aeroporto

Consegne:

- quanto ognuno di questi comportamenti è diffuso tra i passeggeri presenti oggi all'aeroporto?
- quanto ritieni di essere suscettibile a questi bias/comportamenti se paragonato a un passeggero medio?

I partecipanti erano divisi in due gruppi, ogni gruppo doveva valutare solo metà dei comportamenti

15

## Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 1c

Composite of Biases	Perceived Freedom From Susceptibility to Bias	
	M	SD
Cognitive availability		
Low availability biases	.53*	1.32
High availability biases	.04	1.11
Social desirability		
Low desirability biases	.61*	1.34
High desirability biases	-.05	1.13

NOTE: Ratings are relative to the susceptibility of the “average SFOer.” Mean ratings greater than 0 reflect the predicted tendency to rate oneself as less susceptible to the relevant biases than the average SFOer, ratings of 0 reflect the tendency to rate oneself as equally susceptible, and ratings less than 0 reflect the tendency to rate oneself as more susceptible.

\* $p < .001$ , based on two-tailed  $t$  tests comparing relevant mean with 0.

16

## Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 1c

### Risultati

- complessivamente i passeggeri tendevano a ritenersi meno influenzati dai bias del passeggero medio;
- tale tendenza emergeva solo per i bias a bassa disponibilità e a bassa desiderabilità.

17

## Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 2

Quanto è forte la mancanza di consapevolezza della presenza del *bias blind spot* nelle proprie valutazioni?

Partecipanti: 91 studenti

Consegna: ognuno doveva valutarsi su 6 dimensioni di personalità (3 positive: affidabilità, obiettività e attenzione verso gli altri; 3 negative: snobismo, tendenza a ingannare ed egoismo) giudicando quanto possedeva quella caratteristica rispetto allo studente medio di Stanford [scala: 1 *molto meno...* - 9 *molto più...*]

18

## Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 2

Completata l'autovalutazione, ai partecipanti veniva fornite le seguenti informazioni:

Studies have shown that on the whole, people show a "better than average" effect when assessing themselves relative to other members within their group. That is, 70-80% of individuals consistently rate themselves "better than average" on qualities that they perceive as positive, and conversely, evaluate themselves as having "less than average" amounts of characteristics they believe are negative.

19

## Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 2

A questo punto gli studenti sceglievano tra le seguenti affermazioni quella che ritenevano più probabilmente vera:

\_\_\_ The objective measures would rate me *lower on positive characteristics* and *higher on negative characteristics* than I rated myself. [Recognize Bias]

\_\_\_ The objective measures would rate me *neither more positively nor more negatively* than I rated myself. [Claim Objectivity]

\_\_\_ The objective measures would rate me *higher on positive characteristics* and *lower on negative characteristics* than I rated myself. [Claim Modesty]

20

### Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 2

#### Risultati

- i partecipanti esibiscono l'effetto meglio della media (caratteristiche positive  $M=6,44$ ; caratteristiche negative  $M=3,64$ ;
- solo il 24% dei partecipanti informati dell'effetto "meglio della media" ritenevano che potevano essere stati influenzati da tale bias nelle loro valutazioni (63% oggettivo; 13% modesto)

Reticenza o inconsapevolezza?

21

### Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 3

Constatata la presenza di giudizi distorti da parte propria e da parte di un altro individuo produce una differente valutazione della presenza della distorsione?

- I partecipanti, coppie di studenti, venivano sottoposti a un presunto test di intelligenza sociale (associare fotografie di individui alle loro auto-descrizioni)
- Ricevevano un feedback manipolato (14/18 prove corrette - 80° percentile; o 6/18 prove corrette - 30° percentile)

22

### Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 3

I partecipanti dovevano valutare:

- se ritenevano che il test fosse valido (scala 1-7);
- se la loro prestazione nel test correlasse con altre misure di intelligenza sociale (scala 1-7).

Veniva poi detto loro che gli psicologi avevano dimostrato che le persone tendono a valutare bene i test in cui riportano punteggi elevati e a valutare più negativamente i test in cui ottengono punteggi bassi

23

### Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 3

I partecipanti dovevano infine valutare:

- se il loro [del loro partner] punteggio aveva influenzato la loro [del loro partner] interpretazione del test [scala 1-7];
- in che grado ritenevano che il loro giudizio [giudizio del partner] fosse auto-protettivo [scala 1-7].

24

## Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 3

### Risultati

#### I partecipanti:

- tendevano a ritenere il test più valido quando il feedback era positivo (M=4.53) che quando il feedback era negativo (M=2.13);
- prevedevano un maggiore grado di correlazione tra la prestazione e le altre misure quando il feedback era positivo (M=4.91) che quando il feedback era negativo (M=2.82);
- ritenevano che la valutazione del partner sulla validità del test dipendeva dal punteggio ottenuto più di quanto non accadesse a loro (4.30 vs 3.57). <sup>25</sup>

## Pronin & Kugler (2005)

Il *bias blind spot* dipende da:

- l'effetto meglio della media;
- il realismo ingenuo;
- **un'asimmetria nel tipo di informazioni utilizzate per stimare la presenza di distorsioni nei propri giudizi o nei giudizi di altre persone**
  - per il sé → introspezione
  - per l'altro → il comportamento

26

## Pronin & Kugler (2005)

247 studenti di Harvard

- valutare sé stessi e lo studente medio rispetto a tre bias (self-serving bias; halo effect; errore fondamentale di attribuzione);
- stimare [scala 1-9] quanto avevano utilizzato due possibili strategie:
  - 1) "entrare nella mia [altro] testa per trovare evidenza del tipo di pensieri e motivazioni che stanno alla base di una determinata risposta";
  - 2) "stimare quanto la descrizione del bias è coerente con i comportamenti esibiti"

27

## Pronin & Kugler (2005)

### Risultati

- pensieri e motivazioni venivano maggiormente considerati rispetto ai comportamenti per valutare i propri bias (5.17 vs 3.91);
- pensieri e motivazioni venivano meno considerati rispetto ai comportamenti per valutare i bias altrui (3.48 vs 6.10);
- l'interazione risulta significativa per tutti i tre tipi di bias;
- correlazione significativa [ $r=-.47$ ;  $p<.0001$ ] tra uso dell'introspezione e percezione di bias

28