

"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

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

7

	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

Linville e coll. (1993)

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

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

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

8

Linville e coll. (1993)

Risultati

Tasso di successo (90%) → **frame positivo**

1) 86% 2) 85%

Tasso di fallimento (10%) → **frame negativo**

1) 61% 2) 63%

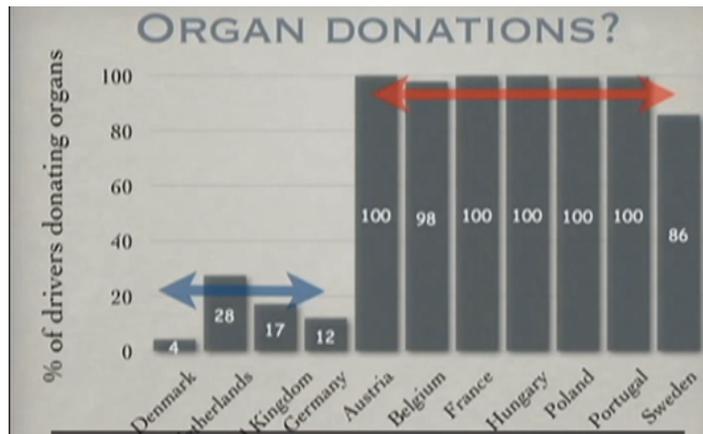
9

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

→ Effetto framing (*frame* = cornice)

Kahneman e Tversky, 1981

10



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?

11

Check the box below if you **want** to participate in the organ donor program

Check the box below if you **don't want** to participate in the organ donor program

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

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 da:

- non essere state esposte alle evidenze rilevanti
- essere sciocche

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