

Previsione affettiva

L'abilità di prevedere le conseguenze edoniche degli eventi prima che questi si verifichino è un'abilità fondamentale per la sopravvivenza

Lo studio sperimentale della capacità che gli esseri umani hanno di prevedere le loro emozioni ha una storia molto recente

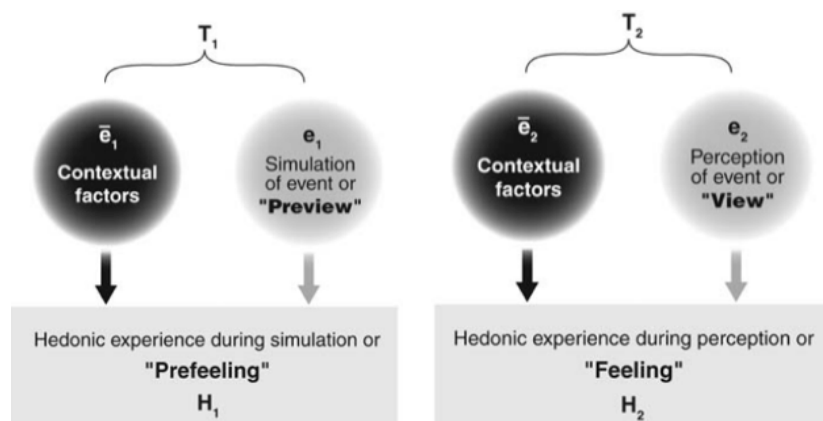
1

Wilson & Gilbert (2005)
Gilbert & Wilson (2007)

Siamo capaci di prevedere i nostri stati emotivi?

2

Gilbert & Wilson (2007)



3

Gilbert & Wilson (2007)

Simulazioni tendono a essere

- non rappresentative
memoria (eventi atipici, eventi recenti)
- essenziali
immaginiamo solo le caratteristiche essenziali dell'evento target
- ridotte
momento iniziale
- non contestualizzate
vengono trascurate le differenze tra i fattori contestuali in T₁ e in T₂

4

Wilson e Gilbert (2005)

- valenza dell'emozione
- tipo di emozione
- intensità
- durata

5

Anche quando sono in grado di prevedere gli esiti futuri, le persone hanno difficoltà a prevedere i loro stati emotivi

→ tendono a sovrastimare l'intensità e la durata delle loro reazioni emotive agli eventi futuri

→ sulla base di previsioni poco accurate possono mettere in atto comportamenti che non massimizzano la loro probabilità di essere felici

6

Dunn, Wilson e Gilbert (2003)

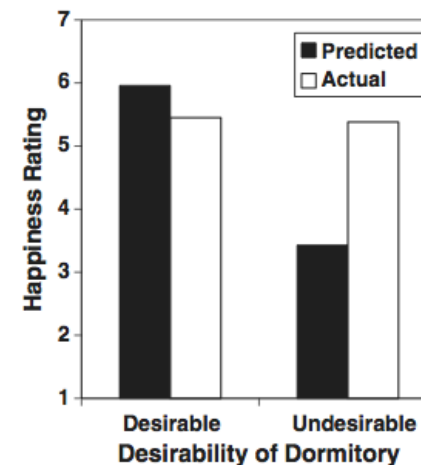
Campus universitario
assegnazione della casa dello studente (due alternative: desiderata vs non desiderata)

Condizioni
esperienti vs previsori

Misura dipendente
valutazione dello stato affettivo (livello di felicità su una scala da 1 a 7)

7

Dunn, Wilson e Gilbert (2003)



8

Wilson e Gilbert (2005)

Previsione affettiva

La tendenza a sovrastimare intensità e durata delle emozioni (*impact bias*) è stata riscontrata variando il tipo di evento e il contesto (rottura di una relazione amorosa, esami universitari, carriera ecc.)

2 cause

- centralità (*focalism*) dell'evento valutato
- incapacità a riconoscere quanto siamo abili a dare senso agli eventi che ci capitano

9

Wilson e Gilbert (2005)

centralità (*focalism*) dell'evento valutato

tendenza a sovrastimare il ruolo dell'evento oggetto della previsione e a trascurare l'impatto degli altri eventi

Wilson et al. (2000)

vittoria/sconfitta della squadra del cuore
se si invitano i partecipanti a tener conto degli altri eventi che richiederanno la loro attenzione quando si verificherà l'evento target → **riduzione del bias**

10

Wilson e Gilbert (2005)

Abilità a dare senso agli eventi che ci capitano

Quando un evento inatteso accade, la nostra attenzione si concentra su di esso e cerchiamo di dargli un senso → la reazione emotiva viene attenuata

Processo veloce e spesso inconsapevole
⇒ non ne teniamo conto quando prevediamo i nostri stati d'animo

11

Wilson e coll. (2005)

facilità a costruire una spiegazione → effetti diversi sull'emozione e sulla previsione dell'emozione

due condizioni:

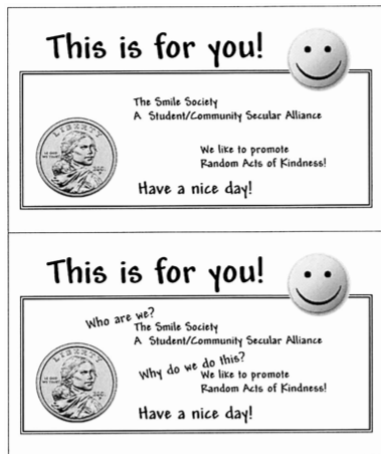
1\$ + spiegazione facile vs 1\$ + spiegazione difficile

misura dipendente:

stato emotivo 5 minuti dopo aver ricevuto la moneta

12

Wilson e coll. (2005)



Risultati

Esperienti: umore migliore quando è più difficile comprendere le ragioni del regalo

Previsori: si aspettano risultati opposti

13

Wilson e Gilbert (2005)

eventi negativi

l'abilità a dare senso agli eventi che ci capitano ci protegge dagli effetti emotivi degli eventi negativi ⇒ sistema immunitario psicologico

agisce in modo automatico ⇒ incapacità a prevedere i suoi effetti, cioè che la reazione emotiva negativa si attenua velocemente attraverso i processi di regolazione emotiva

14

Wilson e Gilbert (2005)

Incapacità a prevedere la nostra capacità di dar senso a quanto ci capita talvolta ci può portare a fare scelte inadeguate

- rammarico/avversione per la perdita
- traumi importanti vs traumi lievi
- tendenza ad attribuire l'attenuazione dello stato emotivo negativo a forze esterne (spesso soprannaturali)
- scelte reversibili vs scelte irreversibili
- effetti paradossali della vendetta

15

Gilbert & Ebert (2002)

un esito immutabile favorisce l'ottimizzazione dell'esperienza soggettiva

⇒ le persone sono più soddisfatte in conseguenza di una scelta irreversibile, ma preferiscono le scelte reversibili a causa della loro incapacità a prevedere gli effetti del sistema immunitario psicologico

16

Gilbert e Ebert (2002)

- Ordinare i poster in base alla preferenza.
- Quale poster preferisci ricevere in regalo?



17

Gilbert e Ebert (2002)

Condizioni

- scelta modificabile vs scelta immutabile;
- esperienti vs previsori

Risultati

Dopo 15 minuti dalla scelta nella condizione di scelta irreversibile gli esperienti assegnavano al poster scelto una posizione migliore, ma i previsori non prevedevano variazioni di preferenza nelle due condizioni

18

Gilbert e Ebert (2002)

Quando venne chiesto ai partecipanti (studio 2b) a quale condizione (scelta reversibile vs scelta irreversibile) avrebbero preferito essere assegnati

→ 66.3% preferiva avere la possibilità di modificare la scelta

19

Carlsmith e coll. (2008)

Effetti della vendetta sullo stato d'animo

- vendicarsi di un torto subito ci farà sentire meglio?
- penseremo di meno a colui/colei che ci ha offeso?

2 Variabili indipendenti

Punizione / Non punizione

Esperienza / Previsione

20

Carlsmith e coll. (2008)

Risultati

1. I partecipanti si aspettavano che la vendetta migliorasse il loro stato d'animo e facesse dimenticare prima l'imbroglione
2. Chi si vendicava, si sentiva peggio di chi non si vendicava
3. Con il passare del tempo chi si vendicava pensava di più all'imbroglione, e il rimuginare era correlato a uno stato affettivo negativo

«Un uomo che medita la vendetta mantiene le sue ferite sempre sanguinanti» F. Bacon 21

Wilson e Gilbert (2005)

Paradosso

- spiegare gli eventi ha lo scopo fondamentale di favorire il conseguimento di risultati positivi e di evitare i risultati negativi
- spiegare gli eventi attenua la reazione emotiva ⇒ riduce la motivazione a conseguire risultati positivi e a evitare risultati negativi
- prevedere emozioni più intense e di maggior durata → aumenta la motivazione 22

Levin, Lench, Kaplan & Safer (2012, 2013)

- esistono evidenze di situazioni in cui le emozioni si mantengono intense ogni volta che l'evento target viene in mente
- l'*impact bias* potrebbe dipendere/essere sovrastimato dalla procedura utilizzata 23

Levin, Lench, Kaplan & Safer (2012, 2013)

Al previsore

Immagina l'evento x. Come ti sentirai due giorni dopo che l'evento X si è verificato?

All'esperiente

dopo due giorni dopo che l'evento X si è verificato si chiede: *come ti senti?*

→ Diversa salienza dell'evento X 24

Esperimento 1 (Levin, Lench, Kaplan & Safer, 2012)

Elezioni americane del 2008: Obama vs McCain

"immagina che sia il 4 novembre e che Obama sia stato eletto da pochi giorni, ..."

Condizione "previsione generale": *in generale quanto sarai felice?*

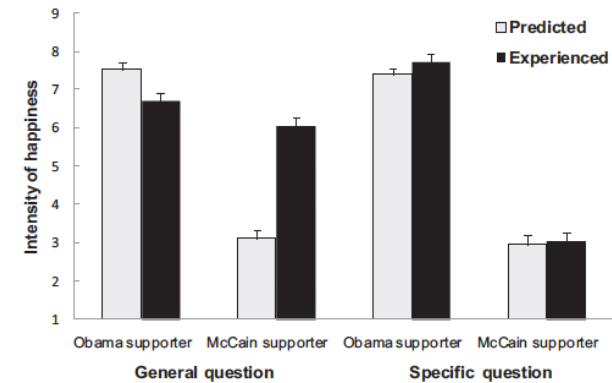
Condizione "previsione specifica": *quanto sarai felice che Obama sia stato eletto presidente?*

1-3 giorni dopo le elezioni venivano presentate le stesse domande (metà campione casualmente estratto la prima, all'altra metà la seconda)

Partecipanti: 238 sostenitori di Obama
156 sostenitori di McCain

25

Esperimento 1 (Levin, Lench, Kaplan & Safer, 2012)



C'è sovrastima dell'intensità della felicità esperita solo quando si confrontano le stime dei previsori e degli esperienti alla "domanda generale"

26

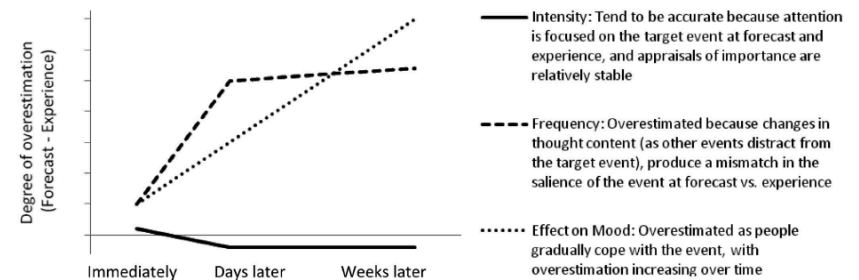
Levin, Lench, Kaplan & Safer (2013)

- le persone tendono a sovrastimare la durata delle emozioni, ma sono in genere accurate nella stima il picco delle emozioni
- per molte decisioni è più funzionale prevedere il picco delle emozioni piuttosto che la durata (vacanze, spettacoli, visita dal dentista)

27

Lench, Levine, Perez, Carpenter, Carlson, Bench & Wan (2019)

Necessità di differenziare tra diverse dimensioni dell'emozione relativa a un evento: intensità, frequenza, impatto sull'umore.



28

Lench, Levine, Perez, Carpenter, Carlson, Bench & Wan (2019)

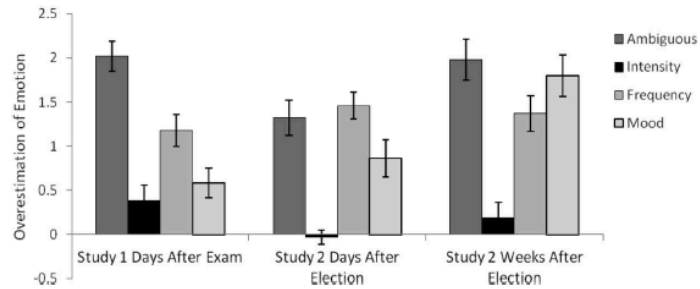


Figure 2. Overestimation in forecasting different features of emotion in Studies 1 and 2. Overestimation of emotion refers to forecast emotion minus experienced emotion (95% confidence interval in bars).

29

Buechel, Zang & Morewedge (2017)

Ci sono molti casi in cui le persone sottostimano la reazione emotiva

- di vincere un premio scontato
- di ricevere un complimento interessato
- a eventi ipotetici, distanti nel tempo

➔ Ipotesi: sono le caratteristiche che definiscono l'evento che determinano se ci sarà sottostima o sovrastima dell'intensità dell'emozione che si proverà

30

Buechel, Zang & Morewedge (2017)

Le esperienze edoniche sono affettivamente più ricche di quanto non sia la corrispondente simulazione

- ➔ l'attenzione di chi esperisce è catturata dall'evento e quindi è improbabile che ci siano risorse per le caratteristiche specifiche dell'evento
- ➔ i previsori tendono a essere più sensibili a caratteristiche quali la probabilità, la durata, la grandezza, la distanza psicologica

31

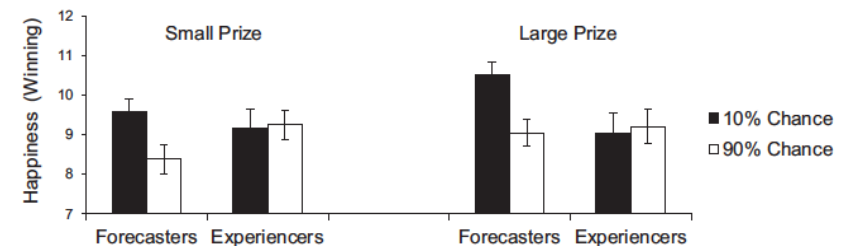
Esperimento 1 (Buechel, Zang & Morewedge, 2017)

8 condizioni (2x2x2)

ruolo: previsori vs esperienti

probabilità di vincere: alta vs bassa

entità del premio: piccolo vs grande (1 vs 21 confezioni di M&Ms)



32

Buechel, Zang & Morewedge (2017)

Differenze di "ricchezza affettiva" tra previsori e esperienti determinano ...



... una diversa sensibilità agli aspetti specifici dell'evento e causano ...



... la sovrastima o la sottostima dell'esperienza edonica che verrà esperita

33

Previsione affettiva

- spiegare gli eventi ha lo scopo fondamentale di favorire il conseguimento di risultati positivi e di evitare i risultati negativi
- spiegare gli eventi attenua la reazione emotiva ⇒ riduce la motivazione a conseguire risultati positivi e a evitare risultati negativi
- prevedere emozioni più intense e di maggior durata → aumenta la motivazione ... ma anche l'ansia
- sovrastima delle emozioni conseguenti a eventi significativi, immediati e sottostima delle emozioni conseguenti a eventi poco importanti, distanti

34

Kahneman e coll. (1993)

Due esperienze:

a) tenere la mano immersa per 60 secondi nell'acqua a 14° di temperatura

b) tenere la mano immersa per 60 secondi nell'acqua a 14° di temperatura + 30 secondi nell'acqua a 15° gradi

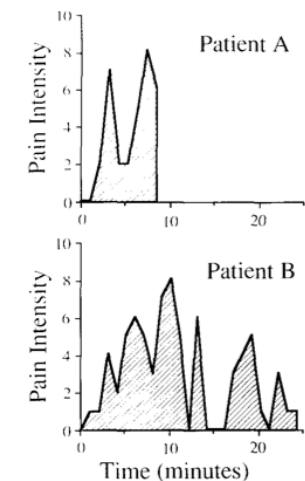
Devi ripetere una delle due esperienze, quale preferisci ripetere?

L'80% delle persone che nell'esperienza b ha percepito una leggera riduzione del disagio negli ultimi 30 secondi preferisce ripetere l'esperienza b

35

Redelmeier & Kahneman (1996)

A pazienti che si sottoponevano alla colonscopia veniva chiesto di valutare ogni 60 secondi il dolore che provavano (da 0 a 10) e poi alla fine di fare una valutazione complessiva



36

Redelmeier & Kahneman (1996)

Risultati

La stima complessiva data al termine dell'esame dipendeva dal dolore provato nella fase finale e dal picco del dolore e solo in piccolissima parte dalla durata complessiva dell'esame

→ "*regola del picco e della fine*"

37

Redelmeier et al. (2003)

682 pazienti sottoposti a colonscopia

Due gruppi

Aggiungere alla procedura standard una conclusione clinicamente superflua, ma che produceva un disagio inferiore a quello provato durante l'esame produce:

- una riduzione del 10% (in termini relativi) nella stima del dolore complessivo percepito
- un aumento della percentuale di persone che ripetevano l'esame di controllo (43% vs 32%)

38

Implicazioni per il *consenso informato*

Quali preferenze dovrebbero essere considerate?

quelle che il paziente esprime *prima* del trattamento o quelle che esprime *dopo* il trattamento?

39