

## Kahneman (2011) - *Thinking, fast and slow*

### Due modalità di pensiero

- Sistema 1. Lavora in modo rapido e automatico con poco o nessuno sforzo e senza controllo volontario
- Sistema 2. Svolge attività impegnative, che richiedono attenzione e concentrazione

1

## Kahneman (2011) - *Thinking, fast and slow*

Quando pensiamo a noi stessi ci identifichiamo con le attività del sistema 2, attività che rappresentano la nostra vita mentale consapevole, l'insieme di scelte fatte bilanciando vantaggi e svantaggi rispetto a quelli che sono i nostri obiettivi.

In realtà una larghissima parte della nostra vita mentale è costituita proprio dalle operazioni automatiche del sistema 1

2

### Le operazioni automatiche del sistema 1 hanno carattere sostanzialmente percettivo:

- competenze innate (percepire il mondo, orientare l'attenzione, evitare le perdite, ecc.)
- competenze apprese che diventano veloci e automatiche attraverso la pratica (il risultato di semplici calcoli, la capitale della Francia, cambiare marcia mentre guidiamo, ecc.)
- competenze apprese che diventano veloci e automatiche solo attraverso una lunga pratica (quando il maestro di scacchi vede la mossa successiva, quando decidiamo che un insieme di caratteristiche sono coerenti con un certo profilo professionale, ecc.)

3

### Il sistema 1 usa la strategia "WYSIATI" "what you see is all there is"

*sei felice?*

*quanti appuntamenti hai avuto nell'ultimo mese?*

*quanti appuntamenti hai avuto nell'ultimo mese?*

*sei felice?*

→ nel secondo caso il giudizio sulla felicità stimata era dipendente dal numero di appuntamenti

4

Per il sistema 1 quello che conta è:

- ciò che è disponibile;
- la coerenza della storia che riesce a costruire.

La quantità e la qualità di dati su cui sono basate le storie costruite sono in gran parte irrilevanti

5

Il sistema 2 si mobilita quando:

- il sistema 1 non ha una risposta immediata;
- viene notato un evento che non si accorda con il modello del mondo posseduto dal sistema 1;
- un errore sta per verificarsi;
- è stato fatto un errore.

6

Le operazioni del sistema 2 richiedono risorse

quando il sistema 2 è attivo e quanto più il compito richiede risorse, i muscoli tendono a tendersi, la pressione e il battito ad aumentare e le pupille a dilatarsi

Le operazioni del sistema 2 tendono a interferire le une con le altre

Chabris & Simons (1999)

Esperimento del gorilla invisibile

7

Se siamo "cognitivamente indaffarati" abbiamo una maggior probabilità di:

- compiere scelte egoistiche
- usare stereotipi
- formulare giudizi superficiali

8

## Processi automatici vs processi controllati

Quanto ci affidiamo a processi automatici dipende da:

- le motivazioni [essere accurati o prendere comunque una decisione (“decidere rapidamente”, “non riaprire una decisione”)]
- variabili situazionali (poco tempo a disposizione, disturbi ambientali, stanchezza mentale, richiesta esterna, noia)

9

E' attraverso il sistema 2 che le persone controllano i loro processi di pensiero e i loro comportamenti

autocontrollo e pensiero consapevole attingono alle stesse risorse

10

## Autoregolazione

Baumeister, Bratslavsky, Muraven e Tice (1998)

compito: risolvere un rompicapo

3 condizioni: resistere a dei cioccolatini, resistere a dei ravanelli, nessun controllo sul cibo

| Condizione                                   | Tempo (minuti) | Tentativi |
|--|----------------|-----------|
| Persone che dovevano resistere al cioccolato | 8,35           | 19,40     |
| Persone che dovevano resistere ai ravanelli  | 18,90          | 34,29     |
| Nessun controllo sul cibo                    | 20,86          | 32,81     |

11

## Autoregolazione

Baumeister, Bratslavsky, Muraven e Tice (1998)

uno sforzo di volontà/autocontrollo genera stanchezza e favorisce una perdita di motivazione

Vos & Heatherton (2000)

inibire il consumo di merendine aumentava il consumo di gelato

Effetto rimbalzo

12

## Autoregolazione

Maggiori capacità di autocontrollo sono correlate con:

- prestazioni migliori nei compiti di memoria e attenzione
- punteggi più alti nei test di intelligenza
- successo personale

13

## La percezione sociale

### Costruzione di impressioni

- le persone sono abbastanza accurate nel formarsi impressioni a partire dall'osservazione di esigui campioni di comportamento
- in generale l'accuratezza non è influenzata dal fatto che le osservazioni vengano raccolte in 30 secondi appena o in 5 minuti

14

### Costruzione di impressioni

L'accuratezza della percezione sociale sulla base di brevi interazioni dipende:

- dalla capacità di estrarre informazioni dal comportamento non verbale
- dall'esistenza di relazioni tra variabili fisiche e tratti di personalità

15

### Relazioni tra variabili fisiche e tratti di personalità

In alcuni casi esiste una relazione tra caratteristiche esteriori e tratti di personalità → ad es. le persone che parlano velocemente tendono a essere più estroverse

- le persone dall'aspetto fisico piacevole sono considerate più simpatiche e socievoli → effetto alone
- fenomeno della *baby-faceness* → le persone che hanno lineamenti infantili tendono ad essere percepite come oneste, ingenui, poco sicure di sé, incerte

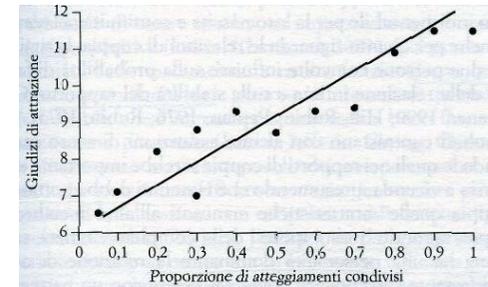
16

## Influenza della similarità percepita sulla formazione di impressioni e sul giudizio sociale

La qualità di un'impressione dipende criticamente dalla similarità percepita con la persona su cui ci stiamo formando un'impressione

17

## Relazione direttamente proporzionale tra atteggiamenti condivisi e grado di piacevolezza/ attrazione



*Giudizi di attrazione interpersonale in funzione del grado di condivisione di atteggiamenti*

18

## Effetti della similarità

ascoltare qualcuno che condivide i nostri atteggiamenti evoca emozioni positive

→ giudizi più positivi di persone viste in fotografia nell'ambito di uno scambio in cui c'è condivisione di atteggiamenti

19

## Effetti della similarità

### Effetto camaleonte

le persone tendono a imitare i comportamenti non verbali dei loro interlocutori

i camerieri addestrati ad imitare i comportamenti dei clienti ricevevano mance significativamente maggiori

20

## Altri fattori di vicinanza

### Contatto fisico

Camerieri: restituzione del resto e contatto fisico

→ un lieve contatto fisico permetteva di ottenere mance maggiori

21

## Fattori che favoriscono una relazione positiva

- familiarità: → *“mi piace chi conosco”*
- similarità → *“mi piace chi mi assomiglia”*
- reciprocità → *“mi piace chi mi trova piacevole”*

22

## EURISTICHE

L'euristica è una strategia particolare che consente all'individuo di risolvere un problema tenendo conto, da una parte, della complessità del compito e, dall'altra, delle caratteristiche finite dei suoi sistemi di acquisizione, mantenimento ed elaborazione delle informazioni.

23

Le **Euristiche** possono essere metodi per risolvere problemi complessi per cui non sono disponibili altre procedure

bivio in montagna



comprare un'anguria buona



24  
24

## Comprare un cellulare



25  
25

Le euristiche possono anche essere valutazioni spontanee che le persone eseguono in modo automatico nel corso del processo di percezione e comprensione del messaggio

*“una palla e una mazza da baseball costano 1,10 euro, la mazza costa 1 euro più della palla. Quanti centesimi costa la palla?”*

26

## Euristiche

Strategie di risoluzione di problemi  
Economiche ed efficaci  
Non garantiscono la soluzione

## Bias

Errori sistematici  
Risultano dall'applicazione di  
un'euristica in un contesto inappropriato

27

Le euristiche sono particolarmente usate per produrre stime probabilistiche:

- Stima di appartenenza categoriale
- Previsione di eventi

28

## EURISTICA DELLA DISPONIBILITA'

*“che probabilità c'è che un uomo adulto di razza bianca di età superiore ai 50 anni si ammali di cancro allo stomaco?”*

Stima di probabilità basata sulla **disponibilità**, cioè sulla facilità con cui si presentano in memoria eventi simili a quello rispetto cui si deve produrre la stima.

L'immediata disponibilità di fatti o eventi costituisce un buon indizio per stimarne la frequenza: **spesso i casi più frequenti sono anche i più facili da ricordare**

29

## EURISTICA DELLA DISPONIBILITA'

Tversky e Kahneman (1973)

- una lista con nomi di 19 attrici e 20 attori
- le attrici erano molto più famose degli attori
- dopo avere sentito tutti i nomi, i partecipanti dovevano dire se nella lista c'erano più attori o più attrici

→ l'80% rispose che nella lista c'erano più attrici

30

## EURISTICA DELLA DISPONIBILITA'

Esistono altri fattori che indipendentemente dalla frequenza influenzano la disponibilità

*Omicidio - diabete*

*Tornado - fulmine*

*Incidente automobilistico - cancro allo stomaco*

per ogni coppia quale dei due eventi è più probabile?

31

## EURISTICA DELLA DISPONIBILITA'

Il campionamento sarà influenzato da:

- rilevanza
  - interessi e circostanze personali
  - bias egocentrico (Ross e Sicoly, 1979: contributo individuale)
- salienza
  - media
  - percettiva (Taylor & Fiske, 1975: valutare ruolo svolto in una discussione)
- recenza
  - Anderson e Sechler (1986): effetto della spiegazione (tesi opposte su vigili del fuoco e propensione al rischio)

32

## Tversky e Kahneman (1974)

“Steve è una persona molto timida che tende a stare in disparte. E’ sempre pronto ad aiutare gli altri, ma mostra uno scarso interesse per il mondo e per le persone che lo circondano. E’ tranquillo e remissivo, ha bisogno che tutto sia sempre chiaro e preciso e mostra particolare attenzione per i dettagli”

Trapezista  
Chirurgo  
Bibliotecario  
Operaio  
Pilota

33

## Euristica della rappresentatività

Se un individuo o un evento è considerato *rappresentativo* di una classe

⇒ il giudizio sulla probabilità che l'individuo/ evento appartenga alla classe verrà influenzato dal grado stimato di *rappresentatività*, mentre verranno trascurate variabili statisticamente rilevanti (ad es. probabilità di base).

34

L'uso dell'euristica di rappresentatività è appropriato:

- quando le caratteristiche dell'esempio sono altamente diagnostiche della categoria a cui esso appartiene (ad es.: categorie naturali)
- quando mancano indici statistici adeguati

35

## Kahneman e Tversky (1983)

*Una donna di 45 anni ha avuto un'embolia polmonare documentata da un'angiografia dieci giorni dopo una colecistectomia.*

*Ordinate le seguenti alternative in funzione della probabilità che si presentino nella paziente*

- Dispnea ed emiparesi
- Dolori ai polpacci
- Dolore pleurico
- Emiparesi
- Emottisi

In un campione di 100 medici il 90% riteneva più probabile "dispnea ed emiparesi" rispetto a "emiparesi"

"TCCTCTTCTC" vs "TTTTTTTTTTT"

La sequenza a sinistra viene considerata più probabile → *euristica della rappresentatività*

→ diversa percezione di "rarietà" associata ai due eventi

→ tendenza a credere che la prima sia il risultato di un'estrazione casuale e a sospettare che la seconda sia il risultato di un imbroglio

→ tendenza a costruire improbabili teorie causali o a basarsi su credenze magiche quando si percepiscono coincidenze

37

Difficoltà a percepire il ruolo del caso diventa particolarmente evidente quando si valutano eventi che dipendono da competenza e abilità

→ Una sequenza anche piccola di successi/insuccessi ha come conseguenza l'attribuzione di competenza/incompetenza

38