

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

- 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

3

- 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



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

→ **the bias blind spot** nella percezione dei bias 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)

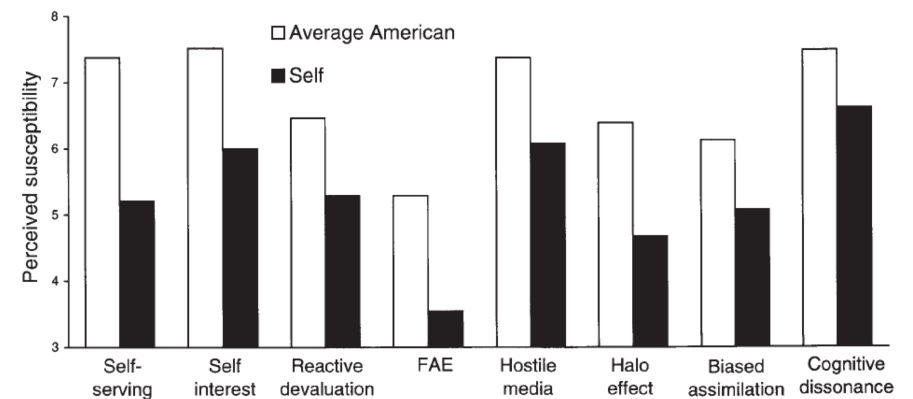
Ogni bias veniva descritto e poi veniva chiesto di stimare quanto il partecipante riteneva: a) di subire l'influenza di tale bias; b) che il tipico americano ne subisse l'influenza

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

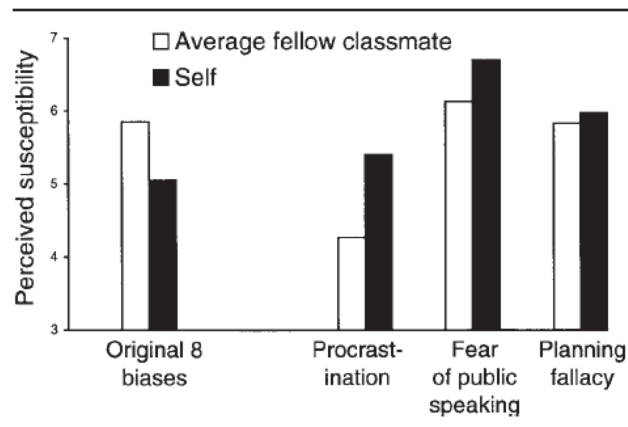
Pronin, Lin & Ross (2002)

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 indisponibilità cognitiva o di indesiderabilità 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 soggetto 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

Effetto "terza persona"

Innes & Zeitz (1988)

I partecipanti (fermati per la strada) tendevano a ritenersi meno influenzati da tre forme di pubblicità rispetto agli altri partecipanti allo studio

Duck & Mullin (1995)

I partecipanti si ritenevano meno influenzabili da argomenti irragionevoli e politicamente scorretti ma più sensibili degli altri ad argomenti razionali e degni di attenzione

Gunther & Thorson (1992)

I partecipanti si ritenevano in generale meno influenzabili dai messaggi dei media, ma più influenzabili da argomenti su base emotiva

18

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 ...]

19

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.

20

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]

21

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?

22

Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 3

Constatata la presenza di discordanze nei giudizi propri e altrui produce una differente valutazione della qualità dei giudizi?

- 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)

- Per ogni coppia i feedback forniti erano opposti (uno positivo e l'altro negativo)

23

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 (in un supposto debriefing) 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

24

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].

25

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).

26

Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 3

I partecipanti

- se ottenevano un feedback positivo, valutavano positivamente il test e ritenevano di non essersi fatti influenzare dal risultato; mentre ritenevano che il loro partner (che aveva ricevuto un feedback negativo) avesse valutato il test in funzione del feedback ricevuto;
- se ottenevano un feedback negativo, valutavano negativamente il test e ritenevano di non essersi fatti influenzare dal risultato; mentre ritenevano che il loro partner (che aveva ricevuto un feedback positivo) avesse valutato il test in funzione del feedback ricevuto;

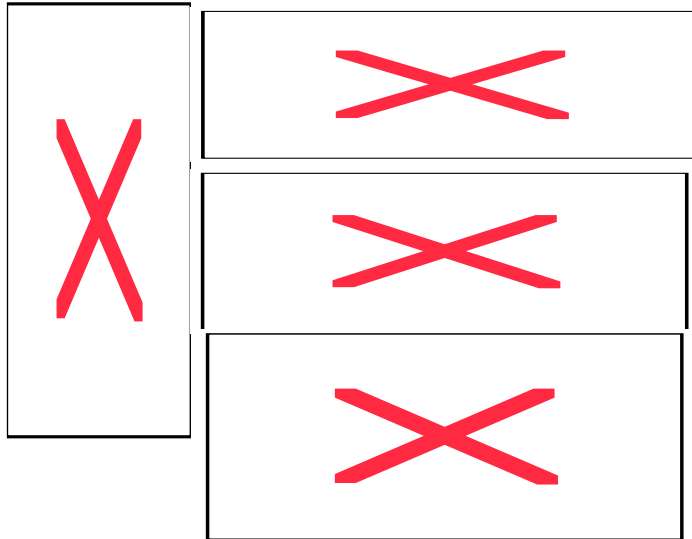
27

Pronin, Gilovich & Ross (2004)

L'asimmetria nella percezione dei bias riflette l'azione di due fattori non- motivazionali:

- il tentativo di spiegare le discrepanze sé/altro nella percezione e nei giudizi
- il ruolo assegnato all'introspezione nella valutazione della presenza di bias nei propri giudizi

28



29

Effetto del giudice

→ Le descrizioni di eventi/fatti/ persone dipendono da chi li descrive

Ad es.: ci sono più elementi in comune nelle descrizioni che Alberto fa di Carlo e Dario che nelle descrizioni che Alberto e Bruno danno di Carlo

31

Tendiamo spesso a ritenere che i nostri giudizi, le nostre valutazioni e le nostre scelte si basino su dati oggettivi (REALISMO INGENUO)

In realtà ...

- effetto del giudice
- effetto del falso consenso
→ **egocentrismo dell'adulto**

30

Falso consenso (Gilovich, 1990)

- prima si chiese ai partecipanti se preferissero la musica degli anni '60 o degli anni '80
- successivamente si chiese quale percentuale di pari avrebbe condiviso la loro preferenza.

→ Tendenza a sovrastimare la percentuale di persone che condividevano i propri gusti

32

Falso consenso (Gilovich, 1990)

I due gruppi, chi preferiva la musica degli anni '60' e chi quella degli anni '80, avevano generato **due differenti insiemi** di brani

→ *rispettivamente esempi più piacevoli di artisti e melodie degli anni '60 nel primo caso e degli anni '80 nel secondo caso.*

33

Se le attribuzioni divergenti sulla presenza di bias sono conseguenza della percezione di discrepanze nei giudizi

→ le persone che hanno posizioni simili alle nostre dovrebbero essere percepite come meno influenzate dai bias di quelle che hanno posizioni distanti

34

Ross, Pronin & Lin (2004)

- i partecipanti dovevano indicare la loro posizione sulla politica degli Stati Uniti in Afghanistan (scegliendo una tra 5 posizioni);
- a metà veniva chiesto in quale misura una serie di fattori aveva influenzato **la loro posizione**, la posizione che trovavano più accettabile (dopo la loro) e la posizione che ritenevano più inaccettabile;
- a metà veniva chiesto in quale misura una serie di fattori aveva influenzato **la posizione di persone che la pensavano come loro**, e poi la posizione più accettabile (dopo la loro) e la posizione più inaccettabile;
- 4 fattori erano oggettivi/normativi (conoscenza della cultura e delle condizioni della zona, logica e buon senso) e 4 erano non ³⁵ normativi o bias (wishful thinking, ideologici).

Ross, Pronin & Lin (2004)

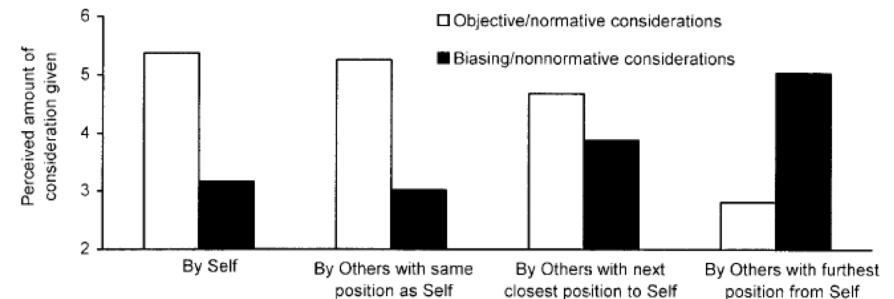


Figure 2. Estimate of weight given by self versus others to various normative and nonnormative considerations regarding views on U.S. intervention in Afghanistan after September 11, 2001 (from Ross, Pronin, & Lin, 2004).

36

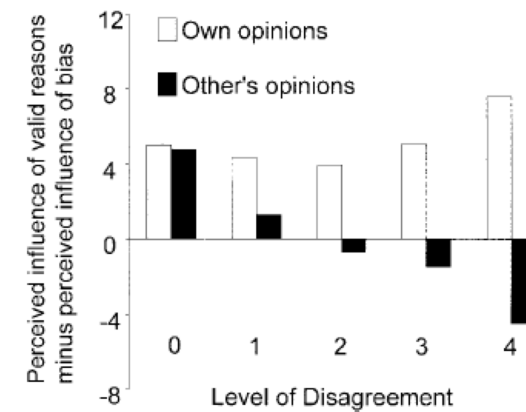
Ross, McGuire & Minson (2004)

A un gruppo di studenti di Stanford:

- venne chiesto di esprimere il loro atteggiamento verso 10 temi politico-sociali;
- dovevano poi valutare quanto le proprie posizioni e le posizioni espresse da un altro studente (selezionato casualmente e sconosciuto) riflettessero considerazioni oggettive/normative o non normative/bias;
- infine dovevano valutare il grado di accordo tra le proprie posizioni e quelle dell'altro studente

37

Ross, McGuire & Minson (2004)



Correlazione negativa elevata (-.47) tra disaccordo percepito e presenza nell'altro di "argomenti validi minus bias"; debole correlazione positiva (.26) tra disaccordo e propri "argomenti validi minus bias"

38

Pronin, Gilovich & Ross (2004)

Quando emerge una discrepanza siamo in genere motivati a verificare la possibilità che siano i nostri giudizi a essere influenzati dai bias.

Tendiamo però a fare affidamento quasi esclusivo all'introspezione: valutiamo i nostri pensieri per trovare tracce dell'azione dei bias.

Illusione sull'utilità dell'introspezione nella valutazione dei bias: i nostri processi di pensiero e i reali determinanti dei nostri comportamenti sono in genere inaccessibili all'introspezione.

39

Pronin & Kugler (2005)

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

40

Pronin & Kugler (2005)

247 studenti di Harvard

- valutare sé stessi e lo studente medio rispetto a tre bias (self-serving bias; effetto alone; 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"

41

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 risultava significativa per tutti i tre tipi di bias;
- correlazione significativa tra uso dell'introspezione e percezione di bias [$r = -.47$; $p < .0001$].

42

Percezione intrapersonale e interpersonale

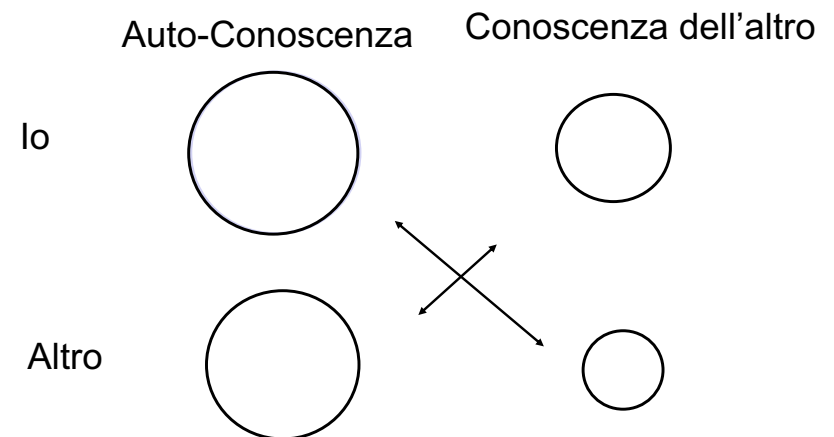
Pronin et al. (2001)

Le persone ritengono:

- di conoscersi meglio di quanto gli altri si conoscano;
- di conoscere le altre persone in modo più accurato di quanto gli altri li conoscano;
- la discrepanza fra quanto si conoscono e quanto gli altri li conoscono è maggiore della discrepanza tra quanto gli altri si conoscono e quanto loro li conoscono.

Le stesse convinzioni sono applicabili anche ai gruppi sociali.

43



44

Percezione intrapersonale e interpersonale

Pronin et al. (2001)

- compagni di stanza
- persone appena conosciute
- persone che completano frammenti di parole
- gruppi

45

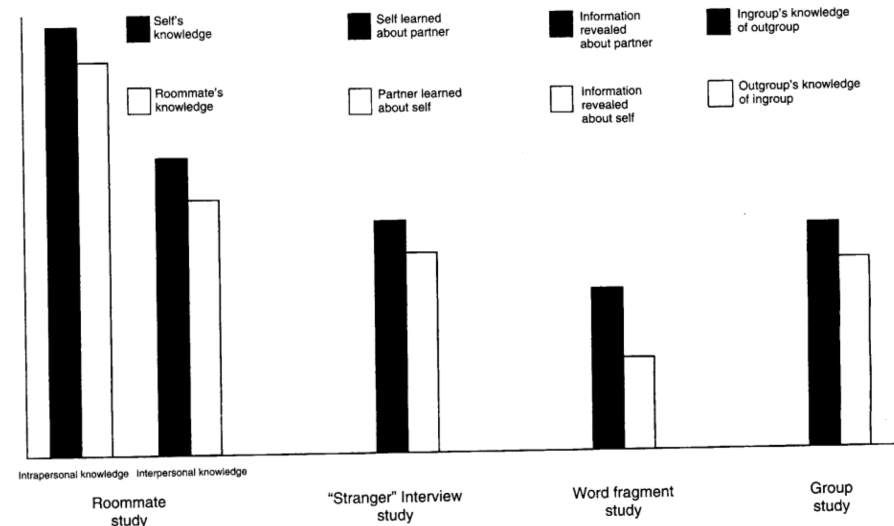


Figure 36.4. Asymmetric assessments of self and other knowledge across four studies. Different scales and different measures were used in the different studies. The histogram was adjusted to compensate for these differences, but otherwise reflects both the size of the relevant self-other differences and the absolute amounts of knowledge in the relevant domain. Pairs of bars are significantly different.

Pronin E., Puccio C. & Ross L. (2002)

Analisi critica degli effetti dei bias cognitivi e motivazionali sull'interazione sociale (interpersonale e intergruppo) e sulla generazione e il mantenimento dei conflitti

47

- la discrepanza tra conoscenza di sé e conoscenza dell'altro favorisce lo sviluppo di incomprensioni e conflitti e rende difficile il loro superamento
 - le persone e i gruppi in disaccordo tra di loro su questioni di mutuo interesse non solo interagiscono in maniera conflittuale ma interpretano, e spesso fraintendono, le parole e i desideri altrui
- i bias cognitivi, percettivi e motivazionali possono creare, esacerbare e perpetuare il conflitto tra individui e gruppi

48

- realismo ingenuo
- valutazioni distorte del proprio comportamento che si ricavano dalla valutazione dei propri processi di pensiero attraverso l'introspezione

→ cecità rispetto al peso che i bias hanno nelle nostre valutazioni e contemporaneamente la tendenza a vedere i bias e le motivazioni ideologiche nelle posizioni degli altri

→ **favoriscono l'emergere di conflitti e incomprensioni**

*"biased perceptions can give rise to perception of bias"*⁴⁹

Pronin & Ross (1999)

valutare la chiarezza espositiva tra ex-partner su rottura rapporto

Risultati

Ognuno:

- ritiene di comunicare in modo chiaro/non ambiguo
- ha difficoltà a separare «ciò che pensa di aver detto» da «ciò che realmente ha detto»
- prova frustrazione nell'ascolto dell'altro: «solita musica»
- prova risentimento per non sentirsi ascoltato

50

Difficoltà a separare le informazioni che si usano per valutare uno stimolo da quelle accessibili agli altri

Newton (1990)

tamburellare con le dita una melodia e stimare con quale percentuale la melodia verrà riconosciuta dagli ascoltatori

Risultati

chi riproduce → 50%

chi ascolta → 3%

Chi riproduce "sente" la melodia come se fosse suonata dagli strumenti mentre chi ascolta sente il suono noioso del tamburellare

51

La "maledizione della conoscenza"

è molto difficile immaginare di non sapere ciò che si sa

è difficile ignorare ciò che è psicologicamente disponibile

"senno di poi"

52

Puccio e Ross (1999)

gioco “scopri il mio mondo”

Vi descriverò ora il 'Mio mondo': vi parlerò delle cose che fanno o non fanno parte del mio mondo, delle cose che nel mio mondo si fanno e non si fanno e di quelle che piacciono o non piacciono. C'è una caratteristica che unifica tutte le cose che ne fanno parte e che le distingue da tutte le cose che non ne fanno parte.

Nel mio mondo ci sono alberi da frutto e uccelli, ma non fiori...

Nel mio mondo ci piace sguazzare e pattinare ma non ci piace nuotare e sciare...

53

Puccio e Ross (1999)

gioco “scopri il mio mondo”

Risultati

21% scopre la regola dopo 25 indizi

83% di “scoperte previste” da chi conosce la regola

78% di “scoperte previste” da chi scopriva la regola

25% di “scoperte previste” da chi non scopriva la regola

54

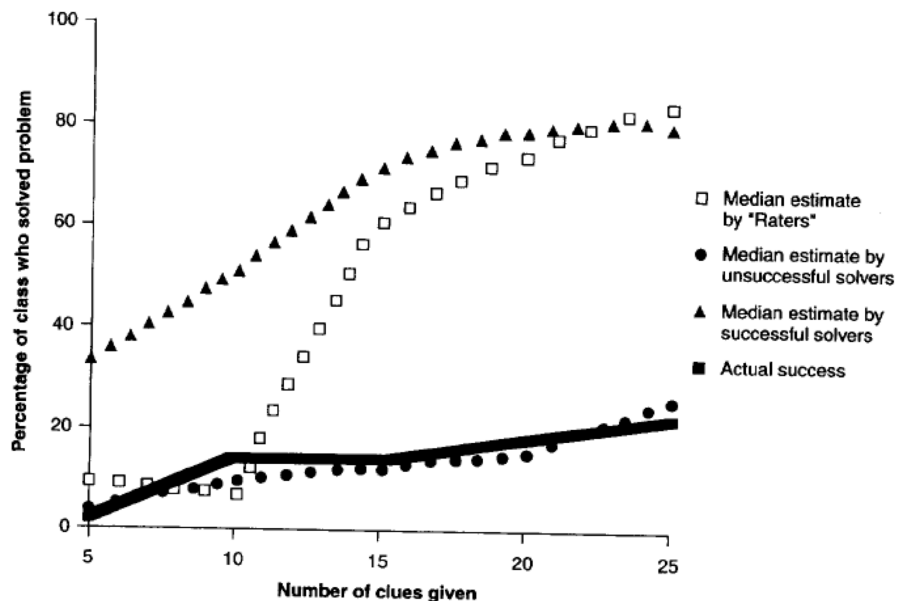


Figure 36.1. Actual versus estimated success in the “My World” problem.

La “maledizione della conoscenza”

la difficoltà a immaginare di non sapere ciò che si sa rende

→ difficile comunicare ciò che si sa a qualcuno che non lo sa

56

I conflitti e le incomprensioni dipendono:

- dalla discrepanza tra punti di vista e dalla difficoltà a prendere il punto di vista dell'altro
 - falso consenso
 - sovrastima del contributo individuale
 - difficoltà a separare le informazioni che si usano per valutare uno stimolo dalle informazioni che sono accessibili agli altri
 - discrepanze nella percezione intrapersonale e interpersonale

57

Cosa accade quando diventa evidente che gli altri la pensano diversamente?

- gli altri possono essere stati esposti ad altre informazioni
 - non possiedono tutte le informazioni
- Fiduciosi nella possibilità di convincerli attraverso gli scambi e il dialogo

58

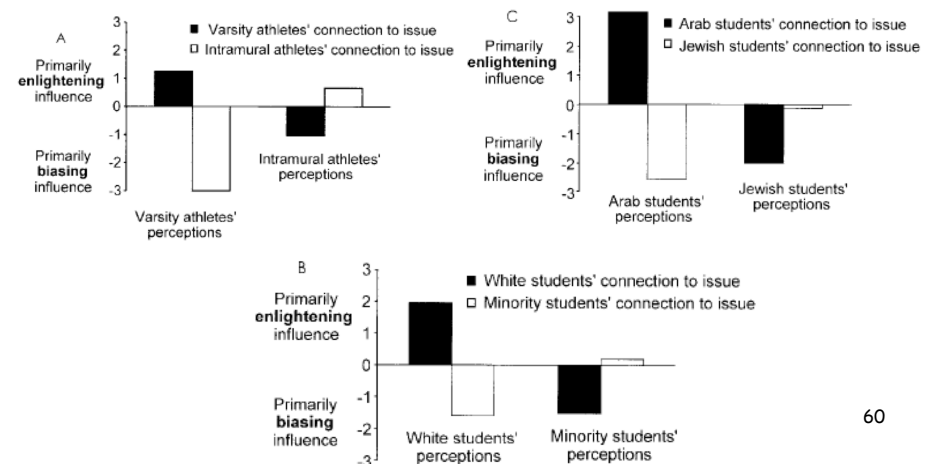
Le persone anche quando sanno che il loro punto di vista dipende dalle specifiche conoscenze che posseggono hanno la tendenza a credere di trovarsi in una posizione vantaggiosa per comprendere l'evento oggetto di valutazione

→ la tendenza a credere che la loro visione del mondo sia sostanzialmente oggettiva le spinge a credere che le loro conoscenze permettano di "illuminare" la situazione

59

Ehrlinger, Gilovich & Ross (2005)

Influenza di argomenti "illuminanti" o di bias nelle posizioni di gruppi complementari su temi rilevanti per il proprio gruppo o per il gruppo complementare



60

I fattori cognitivi (disponibilità, peso dato alle prime esperienze/informazioni, tendenza a confermare le proprie credenze) e i fattori motivazionali (desideri e interessi personali, auto-accrescimento) favoriscono i fallimenti nella comunicazione e ci spingono a:

- ritenere che punto di vista altrui sia influenzato da ideologie, interessi personali, incompetenza e a poco impegno dell'altro, ecc.;
- percepire l'eventuale mediatore come ostile (+ attento e + disponibile verso l'altro);
- sovrastimare le differenze tra le due posizioni

→

61

L'effetto ostilità verso i media e i mediatori

→ il realismo ingenuo e la cecità rispetto all'azione dei bias nel modo in cui l'individuo elabora le informazioni può favorire la percezione della presenza di bias nella posizione neutrale di una terza parte

L'effetto ostilità verso i media e i mediatori

Lord, Ross, e Lepper (1979)

Per moderare le posizioni pro-contro pena di morte:

- ascolto punto di vista della parte opposta
- ascolto terza parte neutra
- chi ascolta ritiene che le controparti stiano mentendo per ragioni strategiche o perché influenzate dai propri pregiudizi
- i due gruppi opposti percepiscono mancanza di oggettività nella parte neutra

L'effetto ostilità verso i media e i mediatori

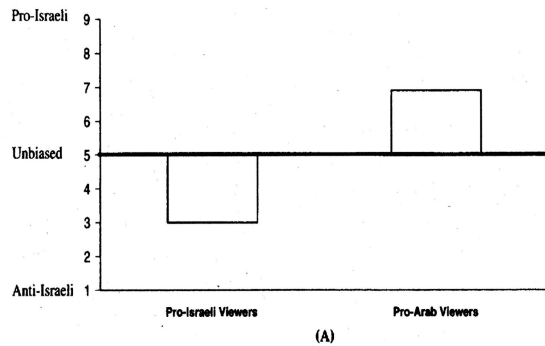
Vallone, Ross, e Lepper (1985)

Percezione di **mancanza di oggettività** dei media

Differenza di opinioni riguardo il conflitto Arabo-Israeliano

- partecipanti: Pro-Arabi e Pro-Israeliani
- materiale: stessi campioni di servizi televisivi riguardo il massacro di Beirut
- VD: percezione di distorsioni nelle informazioni trasmesse dai media

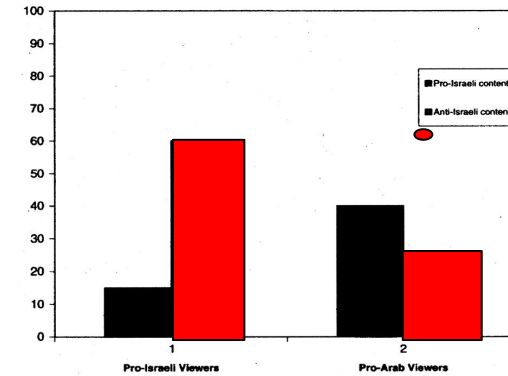
Vallone, Ross, e Lepper (1985)



Pro-Arabi e Pro-Israeliani erano convinti che:

- i media fossero favorevoli al punto di vista opposto al loro;
- il proprio punto di vista fosse trattato ingiustamente;
- i bias dei media riflettessero gli interessi e l'ideologia del programma.

Vallone, Ross, e Lepper (1985)



Pro-Arabi e Pro-Israeliani erano convinti che nei programmi trasmessi ci fosse una maggior presenza di contenuti favorevoli alla controparte

→ i 2 gruppi "vedevano" programmi differenti

L'EFFETTO OSTILITA' VERSO I MEDIA E I MEDIATORI

C'è lo stesso effetto se un mediatore cerca di trattare in modo equo entrambe le parti?

Morris e Su (1999)

mostrano che entrambe le parti tendono a percepire il mediatore come più recettivo e fedele alla parte opposta.

Il punto di vista della controparte è:

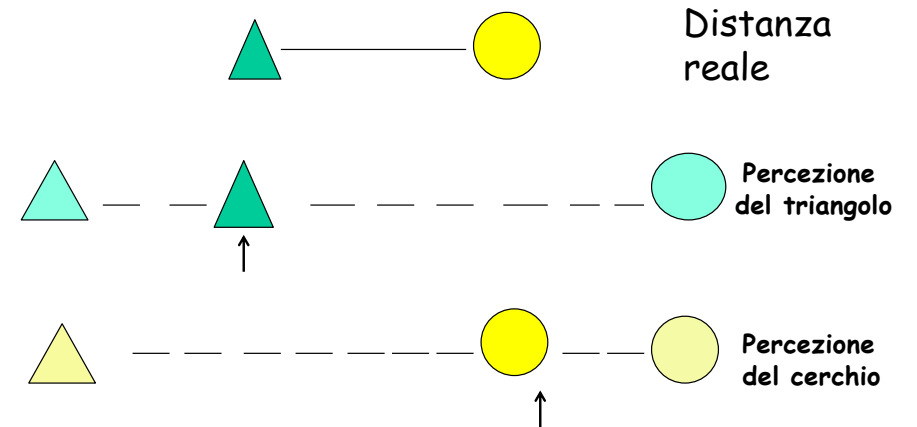
- dettato e distorto dall'ideologia
 - tendente all'interesse personale
 - pieno di pregiudizi
 - l'altro è visto come estremo, irragionevole e distante.
- **sopravvalutazione** del divario tra i due punti di vista
- **sottostima** della quantità di terreno comune che potrebbe servire come base per la conciliazione e l'azione costruttiva.

L'EFFETTO DELLA FALSA POLARIZZAZIONE

L'EFFETTO DELLA FALSA POLARIZZAZIONE

Il **pessimismo** sulla possibilità di trovare un *terreno comune* rende difficoltoso se non riluttante un dialogo franco che potrebbe rivelare gli interessi e le credenze comuni

L'EFFETTO DI FALSA POLARIZZAZIONE NEI GRUPPI



L'EFFETTO DELLA FALSA POLARIZZAZIONE

Assunzioni erranee e preoccupazioni di auto-presentazione.

Le due parti quando si rivolgono agli:

- avversari **difendono la loro posizione** → per paura che le loro "concessioni" forniscano "argomenti" alla controparte
- "alleati" **esitano a rivelare i loro dubbi** → per paura della disapprovazione dei compagni

L'EFFETTO DELLA FALSA POLARIZZAZIONE

Bastardi, Ross e Lepper (1996)

Analisi del "**divario di genere**" reale vs presunto negli atteggiamenti e nelle opinioni riguardo a stupro, molestia sessuale sul posto di lavoro e discriminazione sessuale.

Risultati

Sovrastima (da parte sia degli uomini sia delle donne):

- delle differenze di genere negli atteggiamenti;
- dell'estremismo e della coerenza delle posizioni sia del genere opposto sia dei membri del proprio genere.

L'EFFETTO DELLA FALSA POLARIZZAZIONE

Robinson e Keltner (1996)

Studio sulle aspettative degli insegnanti "tradizionalisti" vs "revisionisti" sul corretto equilibrio di opere tradizionali e non tradizionali nei corsi istituzionali di letteratura inglese.

Risultati

- **sovrapposizione** considerevole delle liste rispettivamente preferite dai due gruppi
 - **sottostima** (da parte di entrambi i gruppi) della sovrapposizione delle liste
- **discrepanza** tra le differenze percepite e quelle effettive

ATTENUAZIONE DEL BIAS DI FALSA POLARIZZAZIONE

Puccio e Ross (1998)

Condizioni

1. *esprimere la propria posizione*
2. *esprimere la posizione dell'altro* (individuando i migliori argomenti nella posizione dell'altro)

Risultati

1. Effetto della falsa polarizzazione → **sovrastima** del gap
2. Visione meno estrema → **riduzione** della sovrastima

PARADOSSO → Le **valutazioni** si sono rivelate **più accurate** nella seconda condizione.

Cosa **fare** quando diventa evidente che gli altri la pensano diversamente?

Confrontarsi, spiegare le proprie ragioni può essere controproducente

Più utile si è dimostrata la tecnica del "prendere il punto di vista dell'altro" in particolare di individuare gli argomenti più forti su cui si basa il punto di vista altrui

Ci mette nelle condizioni di rivelare a noi stessi e agli altri la complessità della situazione, dubbi e eventuali punti deboli della propria posizione