

## The bias blind spot (Pronin et al., 2002, 2004, 2007)

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

1

## 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.

2

## 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.*

3

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

24 partecipanti (studenti di Stanford)

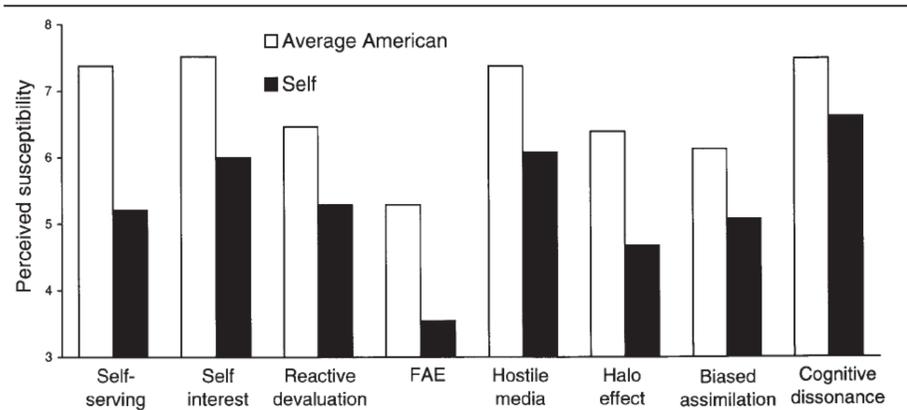
Ogni bias veniva descritto e poi veniva chiesto di stimare quanto il partecipante riteneva: a) di subire l'influenza di tale bias; b) che il tipico americano ne subisse l'influenza

L'ordine delle consegne era bilanciato (a+b/b+a)

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

4

## Risultati dello studio 1a



5

## 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

6

## Pronin, Lin & Ross (2002)

### Studio 1b

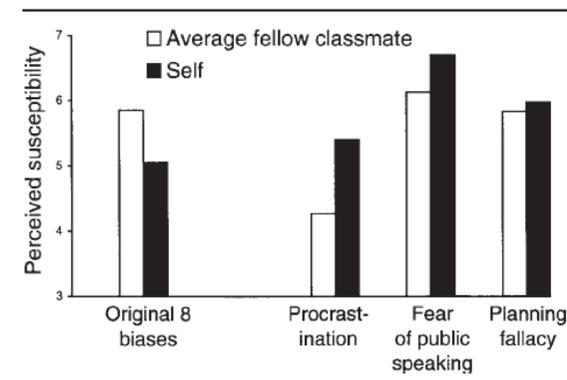
Replica 1a con due variazioni:

- confronto con un compagno di corso
- 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)

7

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



Complessivamente i partecipanti si ritengono meno influenzati dai bias rispetto al compagno di stanza (in 4 casi su 8 differenza statisticamente significativa)

8

## 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, ecc.*)
- pre-test: 6 giudici valutavano ogni bias/comportamento su una scala di disponibilità cognitiva e su una scala di desiderabilità sociale

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

9

## 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 al passeggero medio?

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

10

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

### RISULTATI

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.

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

11

## Innes & Zeitz (1988)

I partecipanti (passanti fermati per la strada) tendevano a ritenersi meno influenzati da tre tipi 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 individui 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.

12

## 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

I partecipanti dovevano valutarsi su 6 dimensioni di personalità:

- 3 positive - affidabilità, obiettività e attenzione verso gli altri
- 3 negative - snobismo, tendenza a ingannare ed egoismo

Consegna

Per ogni caratteristica: «quanto ritieni di possedere questa caratteristica rispetto allo studente medio di Stanford?» [scala: 1 *molto meno...* - 9 *molto più...*]

13

## 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.

14

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

Dopo aver letto la descrizione dell'effetto *meglio della media* 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]

15

## 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”) riteneva che poteva essere stato influenzato da tale bias nelle sue valutazioni (63% oggettivo; 13% modesto)

Reticenza o inconsapevolezza?

16

## 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*

17

## 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.

18

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 a due livelli assegnati casualmente (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)

19

Pronin, Lin & Ross (2002) - studio 3

I partecipanti dovevano valutare (su scala 1-7):

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

Successivamente - in un supposto debriefing - veniva detto loro che «*gli psicologi hanno 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*».

20

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

Infine i partecipanti dovevano valutare (su scala 1-7):

- se il punteggio che avevano ottenuto nel test [*che aveva ottenuto il loro partner*] aveva influenzato la valutazione che avevano dato del test [*che aveva dato il loro partner*];\*
- in che misura ritenevano che il loro giudizio [*giudizio del partner*] fosse auto-protettivo\*.

\* ordine di presentazione bilanciato

21

### 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 dipendesse dal punteggio ottenuto più di quanto non accadesse a loro (4.30 vs 3.57).

22

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

In sintesi, i partecipanti

- se ottenevano un feedback positivo, valutavano positivamente il test (coerentemente con ciò che il bias prevede), ma ritenevano di essersi fatti influenzare dal risultato meno di quanto non si fosse fatto influenzare il loro partner (che aveva ricevuto un feedback negativo);
- se ottenevano un feedback negativo, valutavano negativamente il test (coerentemente con ciò che il bias prevede), ma ritenevano di essersi fatti influenzare dal risultato meno di quanto non si fosse fatto influenzare il loro partner (che aveva ricevuto un feedback positivo).

23

### Pronin, Gilovich & Ross (2004)

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

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

→

24

## Introspezione

- 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;

⇒ Tendono a non percepire la presenza di bias nei propri giudizi

25

## Pronin & Kugler (2006)

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 o 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 [o «dell'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

\*150 partecipanti giudicavano solo il self-serving bias; 97 gli altri due

## 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 [ $r = -.47$ ;  $p < .0001$ ].

28

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.

29

## Discrepanze

- 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 (*falso consenso*);
- se emergono discrepanze tra il loro punto di vista e quello altrui, sono in genere motivati a verificare la possibilità che siano i propri giudizi a essere influenzati dai bias;
- utilizzando prevalentemente il metodo introspettivo tendono a non percepire la presenza di bias nei propri giudizi → **attribuiscono le discrepanze alla presenza di bias nei giudizi e nelle inferenze altrui.**

30

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

31

## Ross, Pronin & Lin (2004)

- i partecipanti dovevano indicare la loro posizione sulla politica degli Stati Uniti in Afghanistan (scegliendo una tra 5 posizioni)
- venivano poi riportati dei fattori che potevano aver influenzato le diverse posizioni
  - 4 fattori erano oggettivi/normativi (conoscenza della cultura e delle condizioni della zona, logica e buon senso)
  - 4 erano non normativi o bias (*wishful thinking*, ideologia).

32

## Ross, Pronin & Lin (2004)

A metà partecipanti veniva chiesto:

- in quale misura i fattori riportati aveva influenzato **la loro posizione**;

All'altra metà veniva chiesto:

- in quale misura i fattori riportati aveva influenzato **la posizione di persone che la pensavano come loro**;

A tutti veniva poi chiesto

- la posizione che trovavano più accettabile (dopo la loro) e quella che ritenevano più inaccettabile;
- in che misura gli stessi fattori avevano influenzato chi aveva le posizioni «più accettabile» e «più inaccettabile».

33

## Ross, Pronin & Lin (2004)

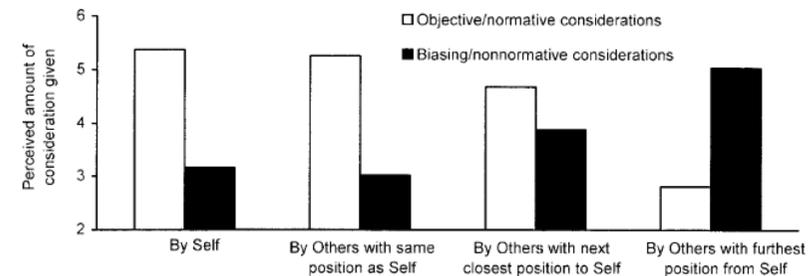


Figure 2. Estimate of weight given by self versus others to various normative and nonnormative considerations regarding views on U.S. intervention in Afghanistan after September 11, 2001 (from Ross, Pronin, & Lin, 2004).

34

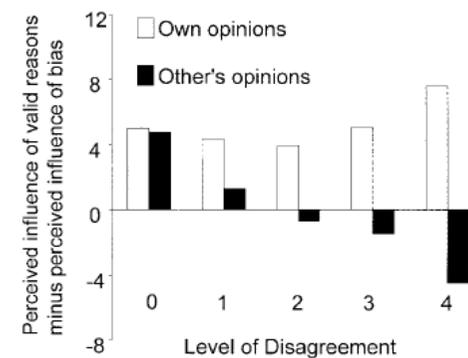
## Ross, McGuire & Minson (2004)

Un gruppo di studenti di Stanford:

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

35

## Ross, McGuire & Minson (2004)



- correlazione negativa elevata [-.47] tra disaccordo percepito e validità della posizione altrui [differenza tra la valutazione della presenza di ragioni valide e di bias nella posizione altrui];
- debole correlazione positiva [.26] tra disaccordo e validità della propria posizione.

36

## Percezione intrapersonale e interpersonale

Pronin et al. (2001)

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

37

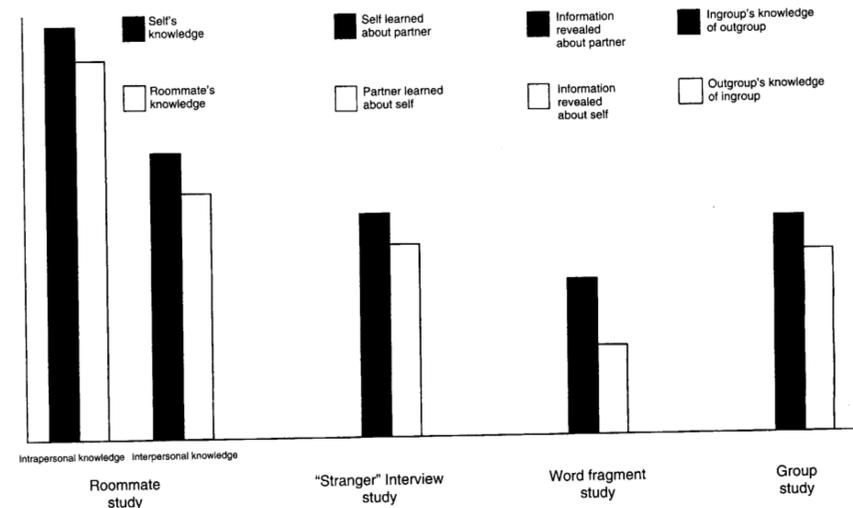


Figure 36.4. Asymmetric assessments of self and other knowledge across four studies. Different scales and different measures were used in the different studies. The histogram was adjusted to compensate for these differences, but otherwise reflects both the size of the relevant self-other differences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

38

## Percezione intrapersonale e interpersonale

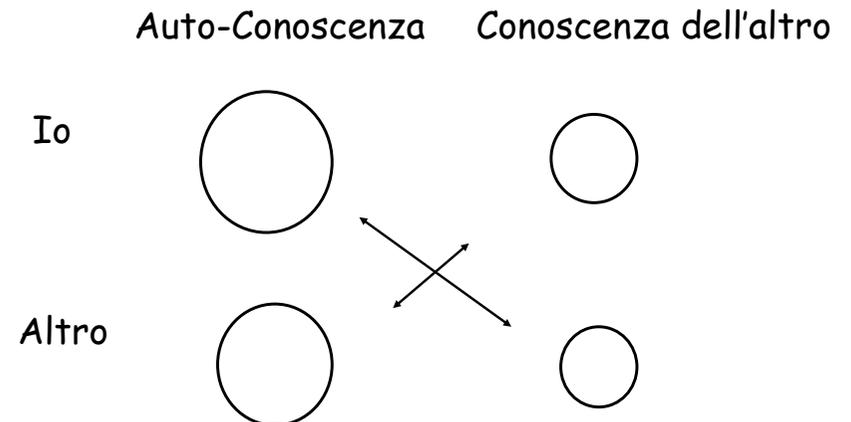
Pronin et al. (2001)

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 conoscano loro.

Le stesse convinzioni sono applicabili anche ai gruppi sociali

39



→ 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. 40

Pronin, Puccio & Ross (2002)

*Understanding Misunderstanding: Social Psychological Perspectives*

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

41

- 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

*"biased perceptions can give rise to perception of bias"<sup>42</sup>*

Pronin & Ross (1999)

**Valutare la chiarezza espositiva** nella comunicazione tra ex-partner sulla rottura del rapporto

Risultati

Ognuno:

- riteneva di aver comunicato in modo chiaro/non ambiguo
- aveva difficoltà a separare «ciò che pensava di aver detto» da «ciò che realmente aveva detto»
- provava frustrazione nell'ascolto dell'altro: «solita musica»
- provava risentimento per non sentirsi ascoltato

43

Cosa accade quando diventa evidente che gli altri hanno una visione «distorta»?

- gli altri possono essere stati esposti ad altre informazioni
- non hanno tutte le informazioni

→ Fiduciosi nella possibilità di convincerli attraverso gli scambi e il dialogo

44

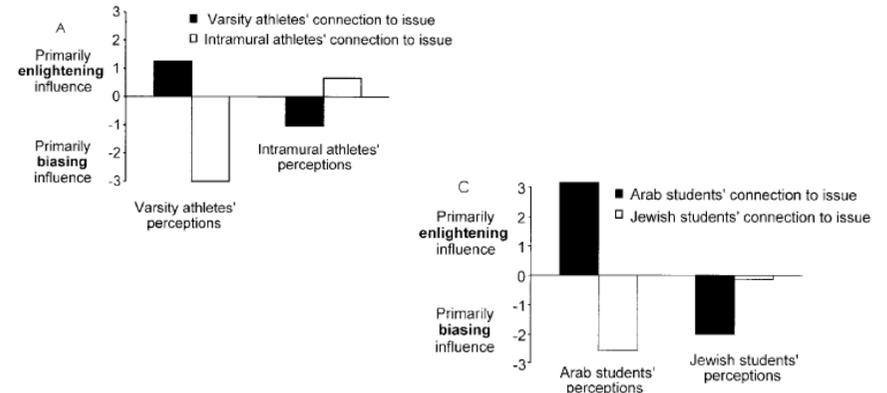
Le persone anche quando sanno che il loro punto di vista dipende dalle specifiche conoscenze che posseggono hanno la tendenza a credere di trovarsi in una posizione vantaggiosa per comprendere l'evento oggetto di valutazione

→ 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

45

## 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



46

## L'effetto ostilità verso i media e i mediatori

Il realismo ingenuo e la cecità rispetto all'azione dei bias nei propri processi di elaborazione delle informazioni possono favorire la percezione della presenza di bias anche nella posizione di un eventuale mediatore o nella posizione neutrale di una terza parte

→ Mediatore o terza parte tendono a essere percepiti come ostili: + attenti e + disponibili verso la controparte

47

## L'effetto ostilità verso i media e i mediatori

Lord, Ross, e Lepper (1979)

Per moderare le posizioni pro-contro pena di morte ai partecipanti veniva presentato:

- il punto di vista della parte opposta
  - il punto di vista di una terza parte neutrale
- 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

48

## L'effetto ostilita' verso i media e i mediatori

Vallone, Ross, e Lepper (1985)

Percezione di mancanza di oggettività dei media riguardo il massacro di Beirut nel 1982 (Sabra e Chatilla)

Partecipanti

144 studenti di Stanford, reclutati 6 settimane dopo questi eventi (membri di associazioni studentesche pro-israeliani e pro- arabi e studenti di psicologia)

Materiale

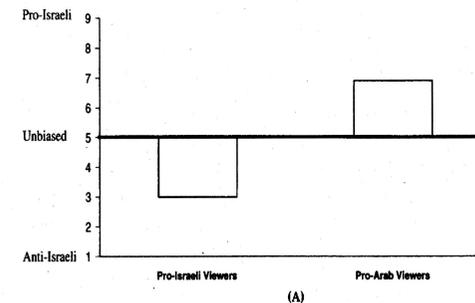
6 spezzoni di telegiornali nazionali serali e notturni, trasmessi nel corso di 10 giorni, presentati in ordine cronologico sul massacro e sulla responsabilità di Israele

49

## Vallone, Ross, e Lepper (1985)

Pro-Arabi e Pro-Israele erano convinti che:

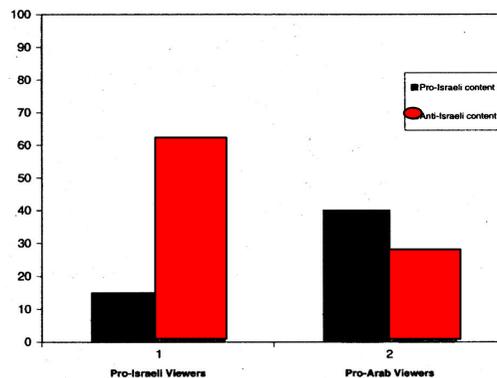
- i media fossero favorevoli al punto di vista opposto al loro;
- il proprio punto di vista fosse trattato ingiustamente;
- le distorsioni nella comunicazione fatta dai media riflettessero gli interessi e l'ideologia del programma.



Item	Subject groups		
	Pro-Israel	Neutral	Pro-Arab
1. Overall treatment of Israel in programs <sup>a</sup>	2.9	3.8	6.7

50

## Vallone, Ross, e Lepper (1985)



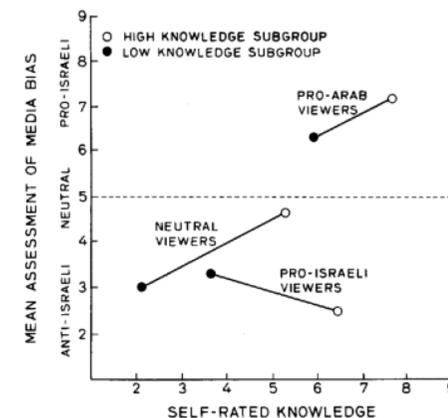
Pro-Arabi e Pro-Israele erano convinti che nei programmi trasmessi ci fosse una maggior presenza di contenuti favorevoli alla controparte

→ i 2 gruppi "vedevano" programmi differenti

51

## Vallone, Ross, e Lepper (1985)

I partecipanti maggiormente coinvolti e con posizioni più forti attribuivano ai media un maggior livello di distorsione



52

## L'effetto ostilità 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.

53

## EFFETTO DELLA FALSA POLARIZZAZIONE

Il punto di vista della controparte è considerato:

- dettato e distorto dall'ideologia
- tendente all'interesse personale
- pieno di pregiudizi

→ l'altro è visto come estremo, irragionevole e distante.

→ **sopravalutazione** del divario tra i due punti di vista

54

## L'EFFETTO DELLA FALSA POLARIZZAZIONE

Bastardi, Ross e Lepper (1996)

Analisi del "divario di genere" reale vs presunto negli atteggiamenti e nelle opinioni di uomini e donne 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.

55

## L'EFFETTO DELLA FALSA POLARIZZAZIONE

Robinson e Keltner (1996)

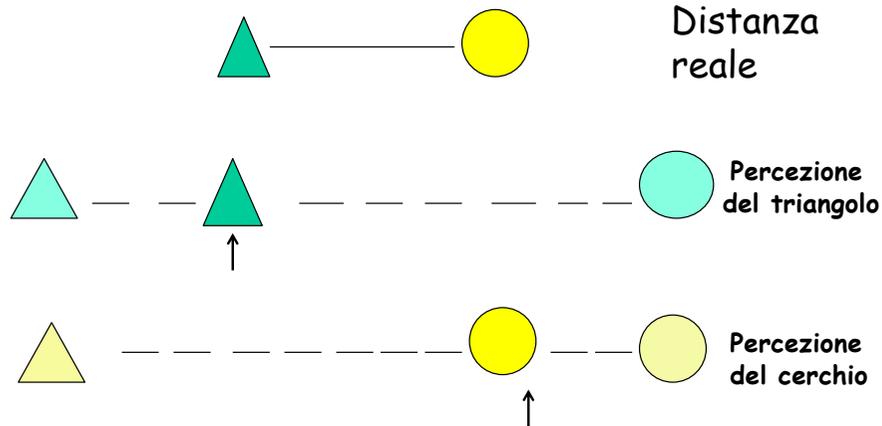
Studio sulle aspettative degli insegnanti "tradizionalisti" vs "revisionisti" sul corretto equilibrio di opere tradizionali e non tradizionali nei corsi istituzionali di letteratura inglese.

### 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

## L'EFFETTO DI FALSA POLARIZZAZIONE NEI GRUPPI



57

## L'EFFETTO DELLA FALSA POLARIZZAZIONE

Assunzioni erranee e preoccupazioni di auto-presentazione influenzano la comunicazione

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

58

## L'EFFETTO DELLA FALSA POLARIZZAZIONE

→ **sottostima** della quantità di terreno comune che potrebbe servire come base per la conciliazione e l'azione costruttiva.

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

59

## 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

Cond. 1. Effetto della falsa polarizzazione → **sovrastima** del gap

Cond. 2. Visione meno estrema → **riduzione** della sovrastima

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

60

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 nella condizione di rivelare a noi stessi e agli altri la complessità della situazione, dubbi e eventuali punti deboli della propria posizione