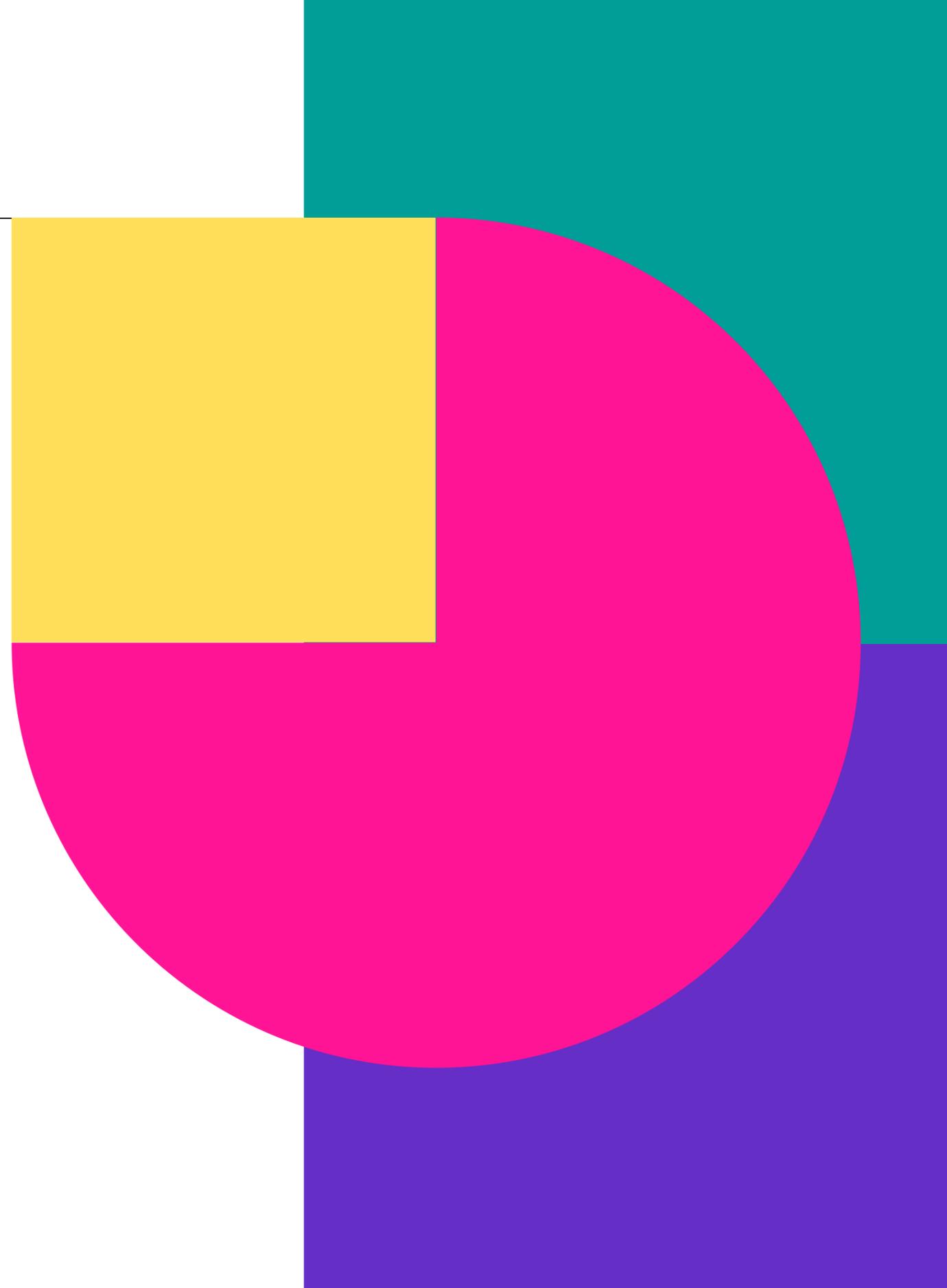


I PROCESSI DECISIONALI





Nella vita quotidiana siamo continuamente chiamati a prendere decisioni che implicano un **comportamento volontario e intenzionale**, messo in atto per la risoluzione di un problema.

Il processo decisionale è il risultato di **processi cognitivi** ed **emotivi** che determinano la selezione di un piano di azione in **contesti di incertezza** che prevedono alternative multiple.

Tale selezione richiede una valutazione complessiva delle diverse opzioni tramite l'elaborazione delle informazioni disponibili e l'utilizzo di **strategie decisionali**.

L'ambito dei processi decisionali è stato studiato e applicato in diverse discipline quali la **psicologia**, la **statistica** e l'**economia**.

Nel 2002 lo psicologo **Daniel Kahneman** ha vinto il Premio Nobel per l'economia « [...] **per avere integrato risultati della ricerca psicologica nella scienza economica, specialmente in merito al giudizio umano e ai processi decisionali in condizioni d'incertezza**».

La presa di decisioni avviene spesso in condizioni di incertezza, nelle quali è possibile soltanto stimare gli esiti delle scelte. Tendiamo a prendere decisioni per ridurre al minimo l'incertezza e massimizzare la possibilità di ottenere dei vantaggi.

Come agisce l'essere umano per fare la scelta migliore?

APPROCCIO FORMALE

Si focalizza sulla **teoria della scelta razionale**, secondo la quale gli individui sono in grado di valutare tutte le opzioni disponibili e i risultati attesi di ogni alternativa. Inoltre tale approccio postula che l'essere umano è capace di calcolare la probabilità che ogni possibile alternativa abbia un risultato positivo o negativo.

APPROCCIO RAZIONALITÀ LIMITATA

L'essere umano non può prendere decisioni su base completamente razionale a causa delle **limitazioni interne (memoria a breve termine, attenzione selettiva, interferenza emotiva)** ed **esterne (disponibilità delle informazioni, limite di tempo, pressioni ambientali)** all'individuo.

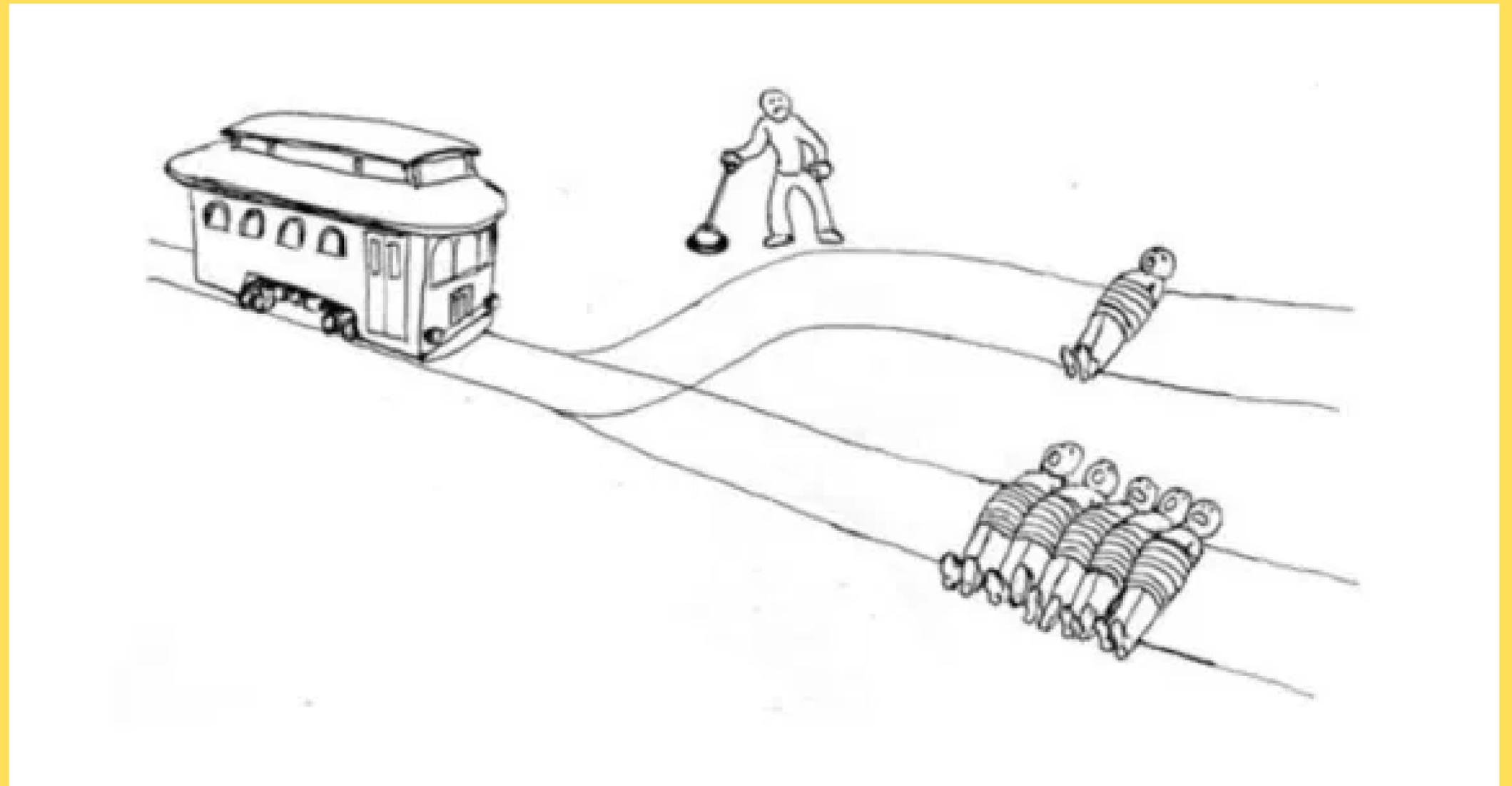
APPROCCIO DESCRITTIVO

Gli esseri umani ragionano secondo il principio dell'**economia cognitiva**, affidandosi alle **euristiche**, ossia strategie che permettono di elaborare rapidamente giudizi senza impiegare un elevato numero di risorse cognitive. Inoltre i processi decisionali sono soggetti a errori sistematici causati dai **bias cognitivi** che limitano la razionalità degli esseri umani.

Approcci
teorici

Come le emozioni influiscono sui processi decisionali?

Il dilemma del carrello ferroviario



I VINCOLI BIOLOGICI



PHINEAS GAGE (1823 - 1860)

Nel settembre del 1848, Gage stava lavorando alla posa dei binari delle ferrovie come caposquadra. Durante la preparazione di una carica di esplosivo, quest'ultima brillò accidentalmente. Ciò causò la penetrazione dei lobi frontali da parte di una barra di ferro di 60 cm. Essa penetrò appena sotto l'occhio sinistro ed uscì dalla parte superiore del cranio, distruggendo, lungo il percorso, gran parte della regione ventromediale (chiamata anche regione orbitofrontale) della corteccia prefrontale (Damasio, 1994).

I VINCOLI BIOLOGICI



Sebbene la lesione risparmiò le capacità intellettive e motorie, Cage andò in contro a profondi cambiamenti della personalità e del comportamento: divenne impaziente, scortese, irascibile, non seguiva le indicazioni dei medici e non era più in grado di formulare un piano di azione. I cambiamenti nella capacità di giudizio e controllo del comportamento lo resero irriconoscibile agli occhi dei familiari.

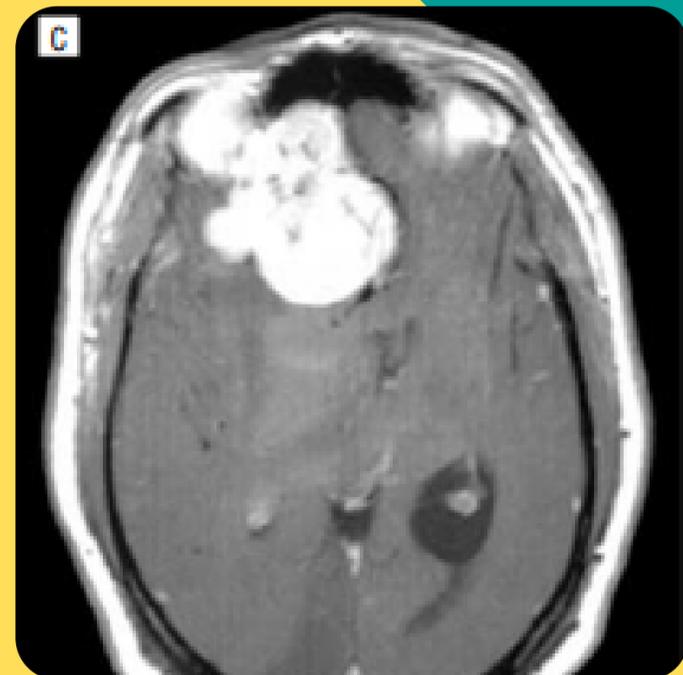
Fu il primo caso che evidenziò una **correlazione tra la compromissione del ragionamento razionale e un danno cerebrale.**

I VINCOLI BIOLOGICI



CASO CLINICO BURNS et al. (2003)

Un giovane insegnante viveva con la compagna e la figlia. Un giorno, improvvisamente, inizia a manifestare comportamenti pedofili nei confronti della ragazzina. Viene denunciato dalla compagna e portato in una clinica. La sera prima di presentarsi in tribunale, accusa un forte mal di testa e la risonanza magnetica evidenzia una grossa massa tumorale a livello della corteccia orbitofrontale.

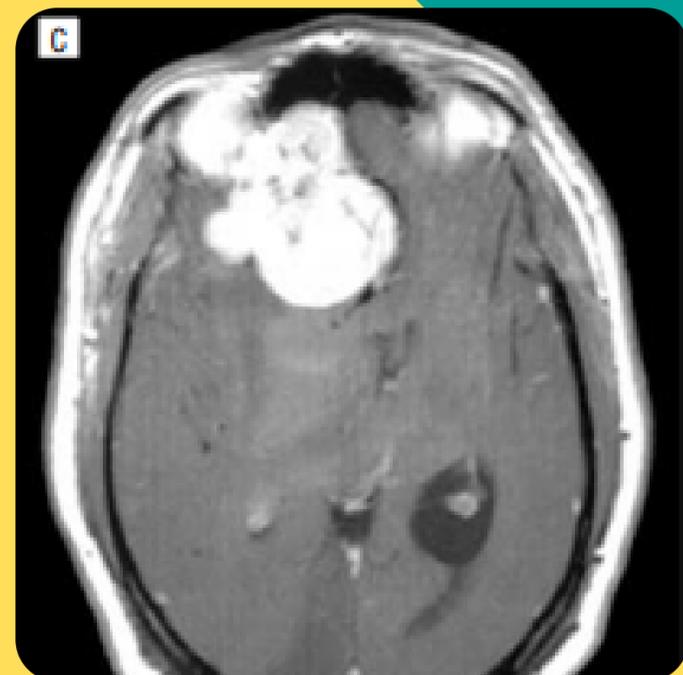


Burns, J. M., & Swerdlow, R. H. (2003) Right orbitofrontal tumor with pedophilia symptom and constructional apraxia sign. *Archives of Neurology*, 60, 437-440.

I VINCOLI BIOLOGICI



Il paziente si sottopone a intervento chirurgico e i comportamenti disfunzionali scompaiono, permettendogli di tornare alla vita normale. Due anni dopo, il paziente avverte nuovamente gli istinti pedofili, si sottopone alla risonanza magnetica che rivela una recidiva del tumore nella stessa area cerebrale.



Rappresenta il primo caso in cui è stata **accettata la risonanza magnetica come prova in tribunale** per scagionare il paziente dalle accuse di pedofilia.

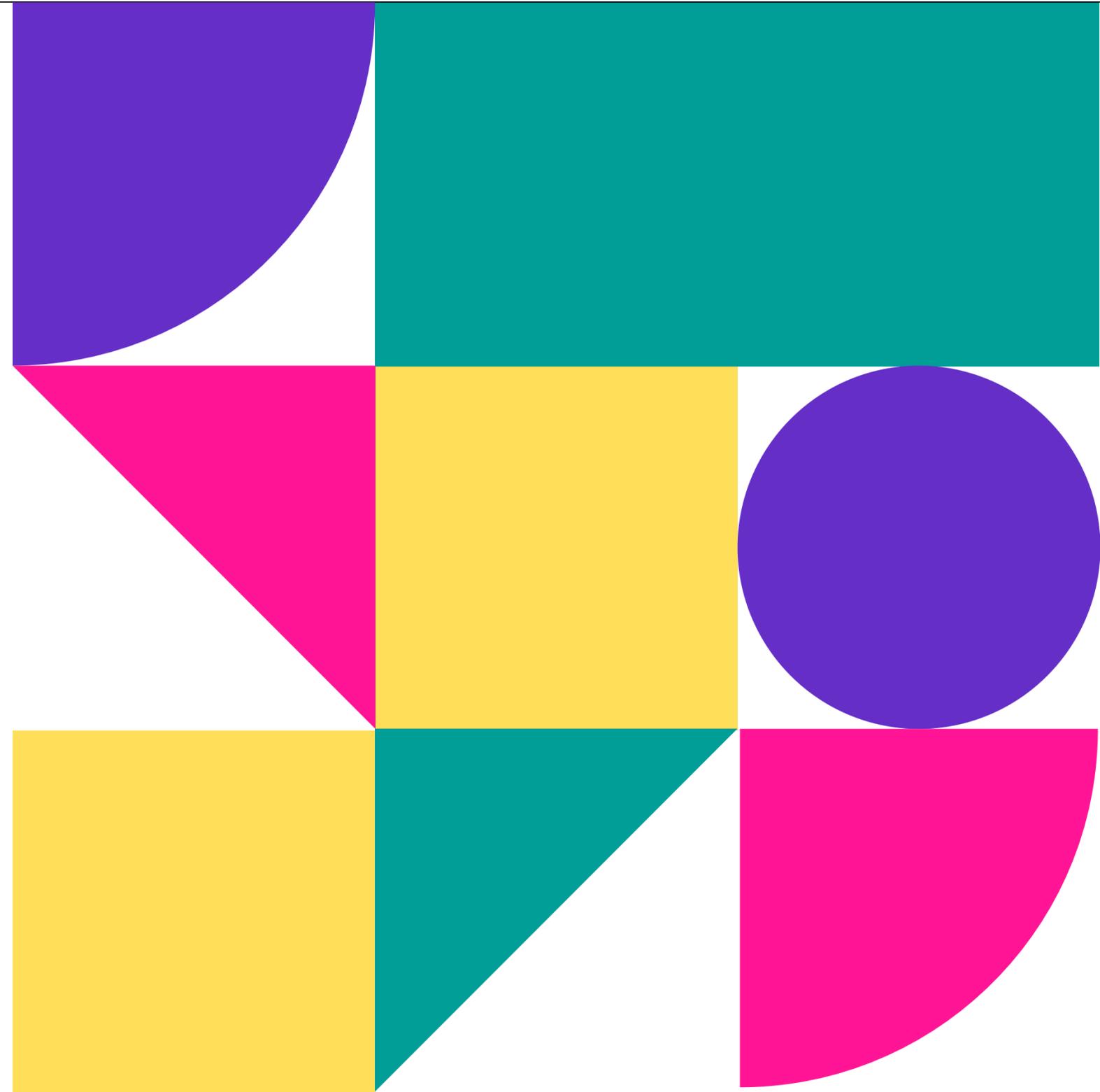
LE EURISTICHE

DEFINIZIONE

Inferenze che semplificano i compiti cognitivi nei quali è necessario compiere una scelta tra diverse alternative, soprattutto in condizioni di incertezza e di rischio.

Nonostante siano efficienti in diverse occasioni, quando applicate sistematicamente implicano alcune distorsioni ed errori di ragionamento.

Inoltre sono processi **poco flessibili e consapevoli**, quindi difficili da inibire.



Euristica della rappresentatività

Categorizzazione degli stimoli in base alla somiglianza o al grado di rappresentatività della categoria stessa, senza considerare le regole delle probabilità e la numerosità del campione.

Linda, 31 anni, single, molto intelligente e senza peli sulla lingua. È laureata in economia. Da studentessa si interessa molto ai problemi di discriminazione e dell'uguaglianza, partecipando anche ad alcune manifestazioni contro le armi nucleari.

Secondo voi:

1. Linda è militante in un movimento femminista
2. Linda è una cassiera di banca
3. Linda è una cassiera di banca ed è militante di un movimento femminista



Euristica della rappresentatività

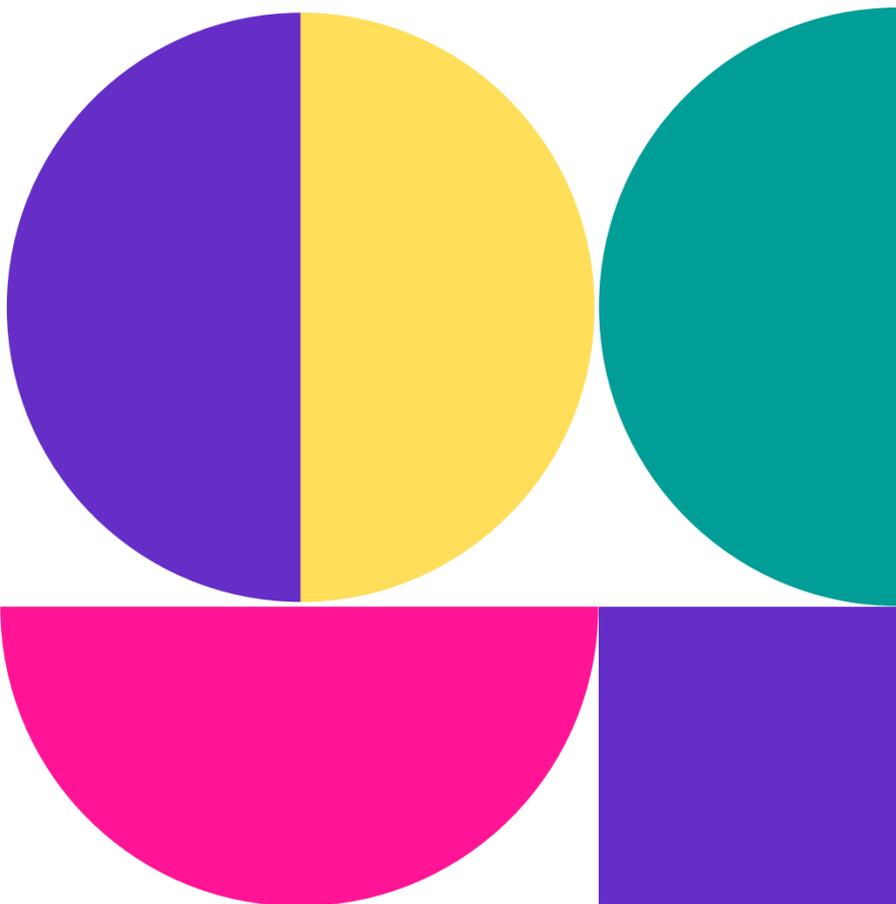
La risposta più frequente è la 3 ("bancaria femminista") ma non c'è un legame diretto tra le informazioni fornite su Linda e la professione attuale.

Inoltre la probabilità che il comportamento di Linda ricada in una sottocategoria è statisticamente inferiore alla probabilità che esso rientri in una categoria singola.

Se ipotizziamo un numero di 100 "cassiere di banca", la categoria "cassiera femminista" prevedrà un numero di persone uguale o inferiore a 100.

Quindi tale risposta ha una probabilità inferiore di essere corretta rispetto a quelle che considerano un solo evento ("femminista" o "cassiera di banca").

Pertanto la risposta 3 non tiene conto delle leggi della probabilità.



Euristica della rappresentatività

In una città ci sono due ospedali: nel più grande vengono al mondo ogni giorno circa 45 neonati, nel più piccolo circa 15.

In media, la metà dei neonati nasce maschio e metà femmina (probabilità del 50%) ma nella realtà la percentuale può variare di giorno in giorno.

Ciascuno dei due ospedali registra annualmente il numero di giorni in cui nasce il 60% di bambini maschi.

In quale ospedale pensate che sia avvenuto più spesso che nascessero il 60% di bambini maschi?



Euristica della rappresentatività

La risposta più frequente è "non ci sono differenze tra i due ospedali" e soltanto il 20/30% delle persone risponde correttamente.

In realtà, è più probabile che nascano più maschi nell'ospedale piccolo, in quanto i campioni più piccoli sono meno rappresentativi della norma della popolazione.

Quando il numero di casi considerati è basso non è possibile applicare le leggi dei grandi numeri e le deviazioni dalla media diventano più probabili.

Pertanto la più frequente non tiene conto della numerosità del campione.



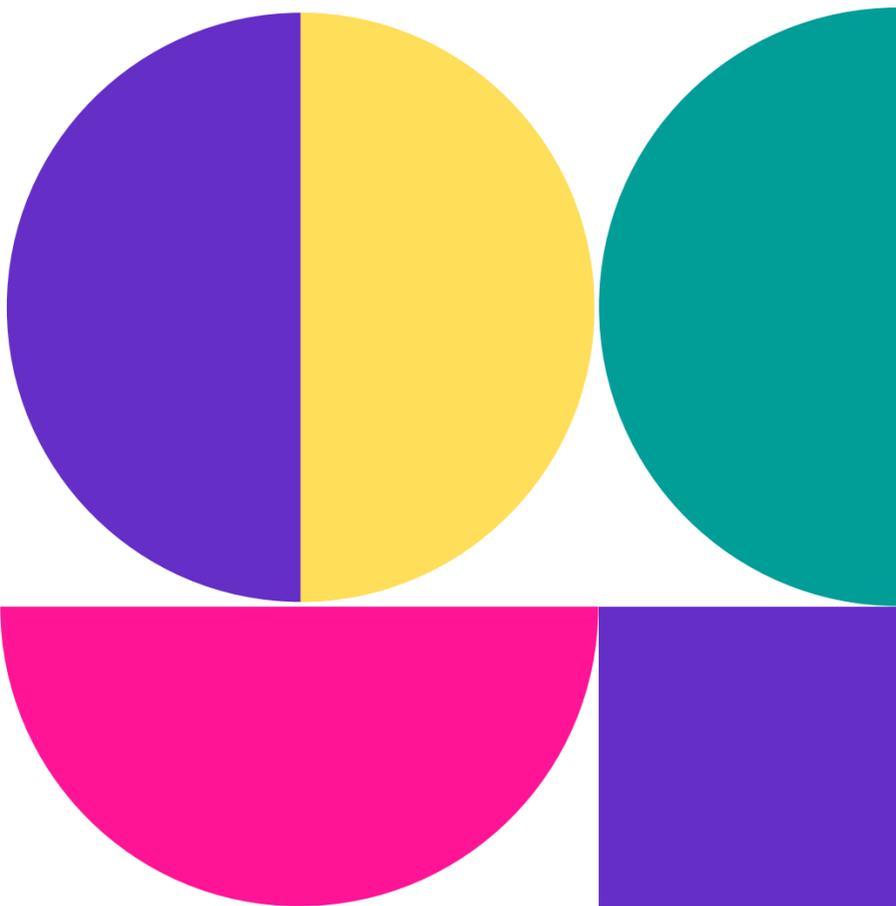
Euristica della disponibilità

Stima della probabilità di un evento sulla base della vividezza e dell'impatto emotivo di un ricordo, a scapito della probabilità oggettiva.

È il ragionamento alla base di alcune **fobie**, come la paura di incidenti aerei e degli attacchi degli squali.

In realtà, tali eventi sono meno probabili rispetto ad altri quali gli incidenti stradali. L'impatto emotivo di un disastro aereo rende il ricordo più disponibile in confronto alle statistiche sugli incidenti stradali. La disponibilità in memoria delle informazioni influenza la stima della probabilità, determinando scelte non razionali (es. fare un viaggio lungo in macchina per evitare l'aereo).

Allo stesso modo, animali comuni come le zanzare e i cani causano molte più morti annue rispetto agli squali.



Euristica dell'ancoraggio

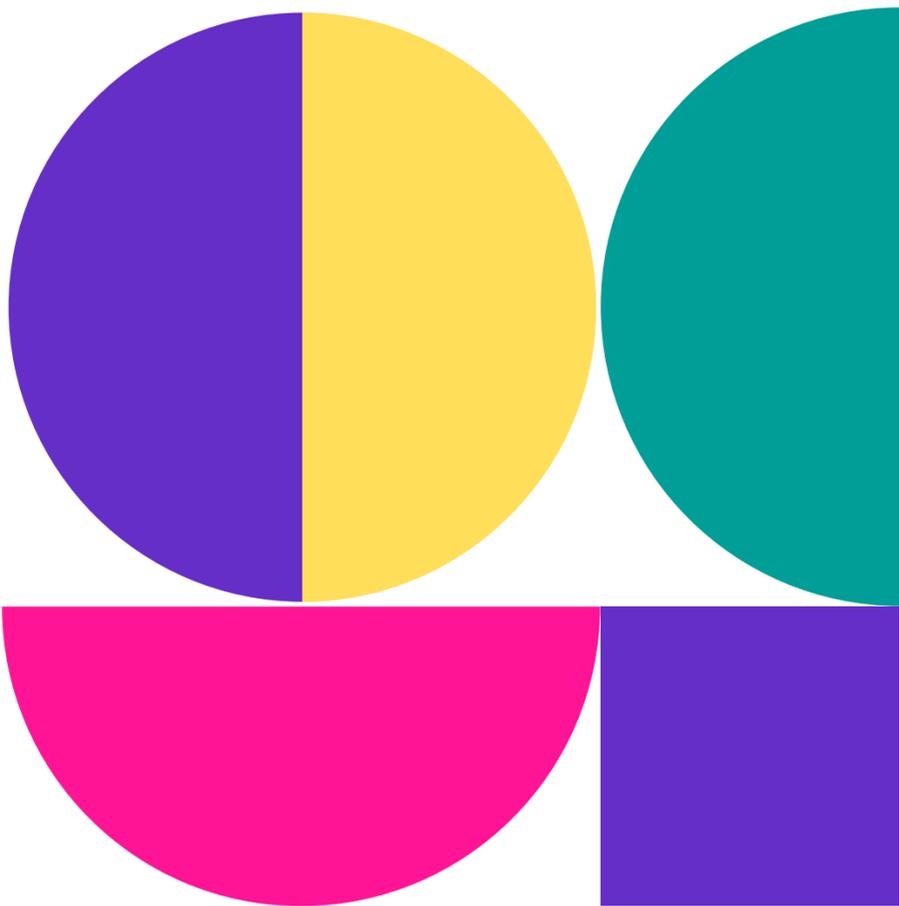
Tendenza ad adattare il ragionamento sulla base di un'informazione saliente o sull'ipotesi iniziale.

Nelle stime numeriche o nei giudizi in situazioni di incertezza, si tenta di ridurre l'incertezza **ancorandosi a un punto di riferimento stabile.**

Esperimento:

A un primo gruppo di persone viene chiesto se il rischio che si verifichi a breve una guerra atomica sia maggiore dell'1% (ancoraggio all'1%); a un secondo gruppo viene chiesto se pensano che questo rischio sia inferiore al 90% (ancoraggio al 90%).

Il gruppo invitato a riflettere su un rischio maggiore dell'1% stima il rischio intorno al 10%, mentre il secondo gruppo con ancoraggio al 90% stima le probabilità intorno al 25%.

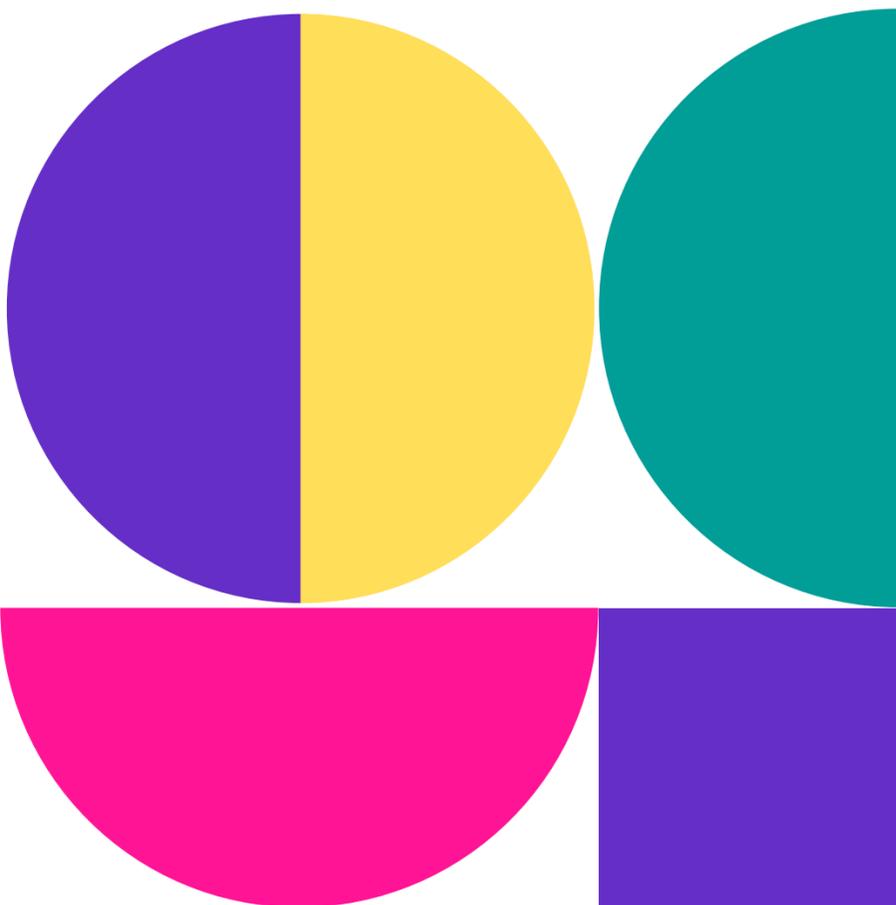


Euristica dell'ancoraggio

Tale euristica può essere applicata anche all'ambito della **contrattazione economica**: il prezzo iniziale definisce lo spazio della contrattazione, per cui i prezzi inferiori a quello iniziale sembreranno sempre vantaggiosi a prescindere dal valore del prodotto.

Allo stesso modo, quando vediamo un **prodotto scontato** rispetto al prezzo originale, siamo portati a credere che l'acquisto sia un affare anche senza analizzare se il prezzo originale è verosimile.

Nel 2010 **Steve Jobs** ha annunciato il prezzo del nuovo iPad, dicendo che il prezzo di partenza non sarebbe più stato di 999\$ ma solamente di 499\$, suscitando nel pubblico la sensazione di aver appena risparmiato 500\$. Se la formulazione fosse stata "volevamo farvi pagare l'iPad 399\$ ma alla fine abbiamo fissato il prezzo a 499\$", nonostante il prezzo finale fosse uguale, l'effetto non sarebbe stato lo stesso.



Euristica della simulazione

La facilità nell'immaginare esiti alternativi influenza la reazione emotiva all'evento.

Il sig. Rossi ed il sig. Bianchi devono prendere due diversi voli che partono dallo stesso aeroporto alla stessa ora. Viaggiano sullo stesso taxi per l'aeroporto ma, a causa dell'intenso traffico, arrivano 30 minuti dopo l'orario di partenza dei voli. Al sig. Rossi viene comunicato che il suo volo è partito in orario, al sig. Bianchi che il suo volo è partito con 25 minuti di ritardo.

Chi dei due sarà più contrariato?

Un altro esempio spiega perché a volte il secondo classificato è più triste del terzo: per il secondo è più facile immaginare la situazione in cui sarebbe arrivato primo ed è infelice perché pensa alle cause che hanno impedito la vittoria; il terzo invece si sente gratificato dall'aver evitato una sconfitta e sorride di più pensando alle cause che hanno impedito la sconfitta.

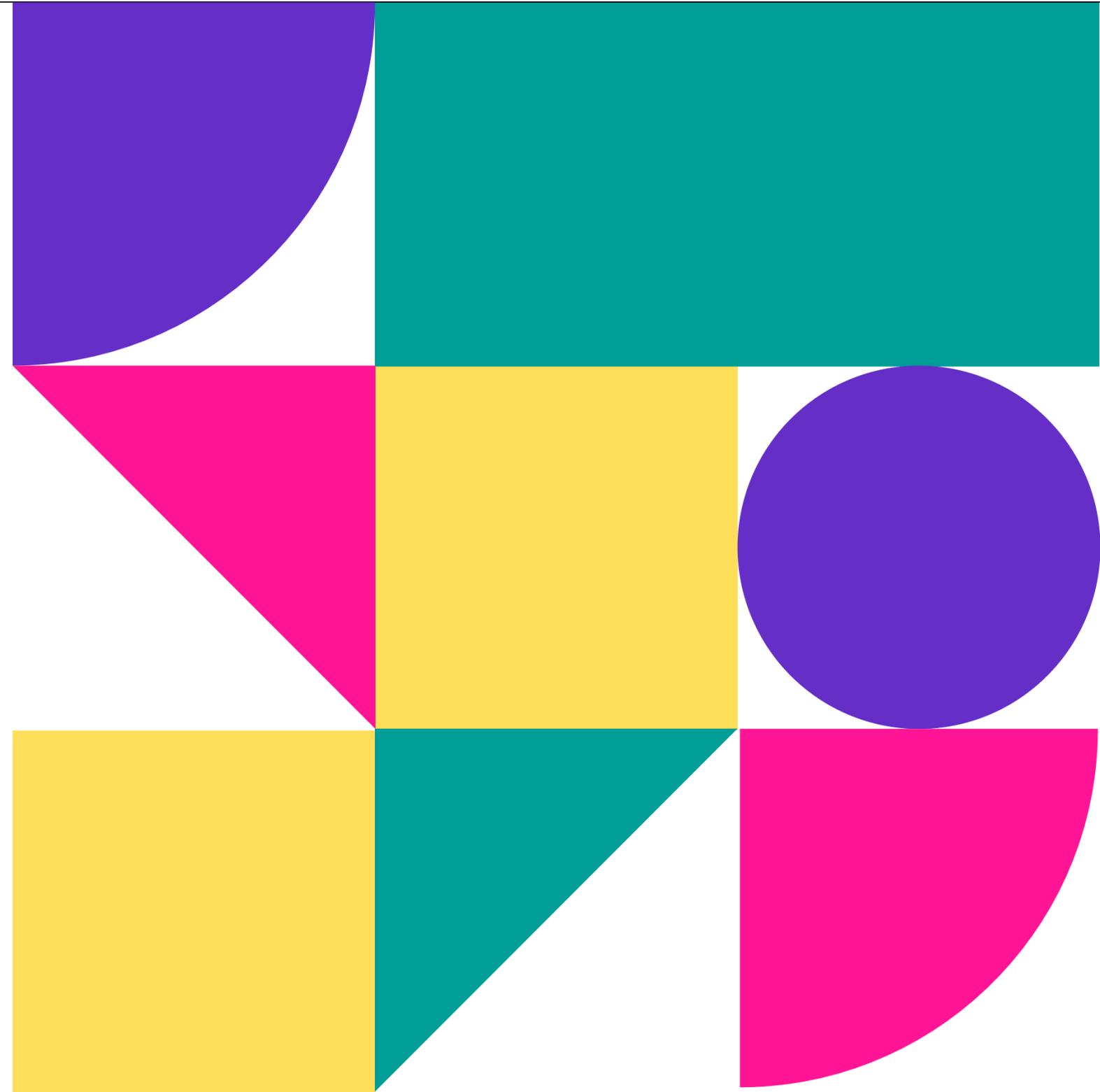


I BIAS COGNITIVI

DEFINIZIONE

Giudizi fondati su **percezioni errate o deformate** che non si generano sui dati di realtà ma si applicano a priori, in assenza di critica o giudizio.

Possono essere considerati come delle euristiche inefficaci che agiscono in base a un pregiudizio o a un'ideologia.



Bias di conferma

Tendenza ad attribuire maggiore credibilità alle informazioni che confermano le nostre ipotesi.

"Affidano a una speranza incurante ciò che desiderano sia vero e, al contrario, usano la ragione per mettere da parte ciò che è scomodo."

(Tucidide, 460-395 a.C.)

In un **dibattito politico** incentrato sul problema del controllo delle migrazioni, l'oratore esporrà i fatti di cronaca che confermano la pericolosità sociale del fenomeno ignorando i dati statistici che la falsificano.

Nelle **diagnosi mediche** se il dottore ha formulato un'ipotesi iniziale sulla base della sintomatologia riferita dal paziente, tenderà a leggere i risultati degli esami in modo da confermare la sua idea.

Bias di proiezione

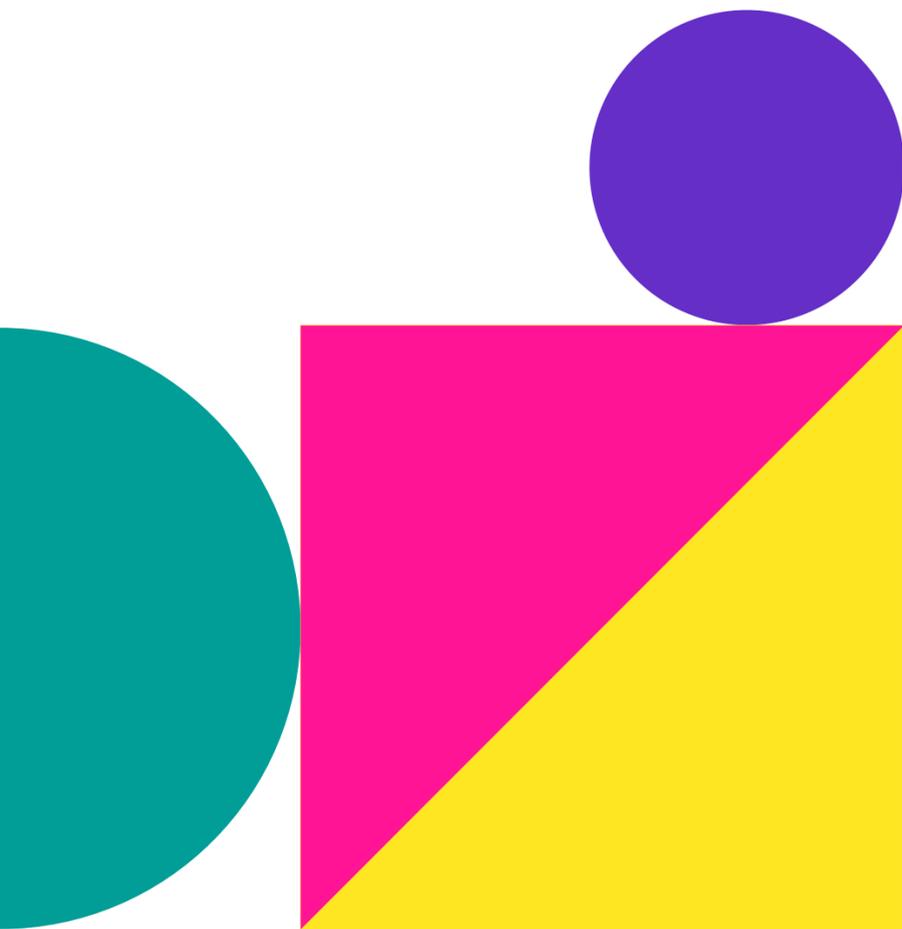
Tendenza ad attribuire agli altri pensieri, atteggiamenti e convinzioni simili alle proprie.

Sopravvalutiamo la nostra **"normalità"** e **"tipicità"**.

Nelle situazioni sociali, spesso rimaniamo delusi dal comportamento di un amico perché "noi non ci saremmo mai comportati così".

Quando facciamo un regalo a un amico, in presenza di due alternative che potrebbe apprezzare, scegliamo quella che preferiamo noi pensando che l'amico farebbe la stessa scelta.

Durante l'emergenza sanitaria COVID-19, la didattica a distanza per gli studenti è sembrata la miglior soluzione possibile, dando per scontato che tutti gli studenti possedessero un dispositivo e l'accesso a internet.



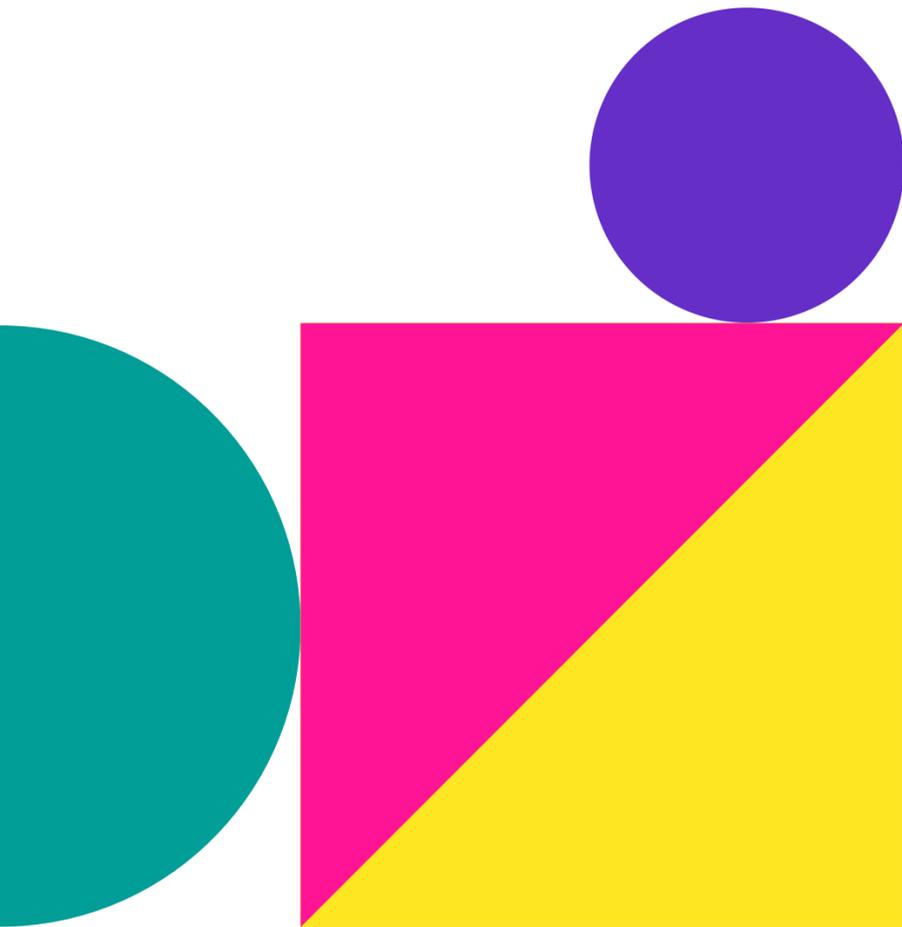
Bias della negatività

Tendenza ad attribuire maggiore salienza agli elementi negativi.

Distorsione cognitiva che determina l'attribuzione di un **peso maggiore agli errori** rispetto ai successi e che porta a una valutazione negativa della prestazione (senza considerare le nuove competenze acquisite).

Gli stimoli negativi suscitano risposte più rapide e prominenti a livello emotivo; tale meccanismo ha un valore protettivo in quanto permette di individuare rapidamente i **segnali di minaccia** e riduce la probabilità di attuare nuovamente un comportamento che ha portato a risultati negativi.

Alcuni studi hanno dimostrato che i **media** sono dominati dalle notizie drammatiche perché esse generano maggiori reazioni psicofisiologiche nei lettori, i quali tendono ad essere più attenti alle notizie negative che a quelle positive.

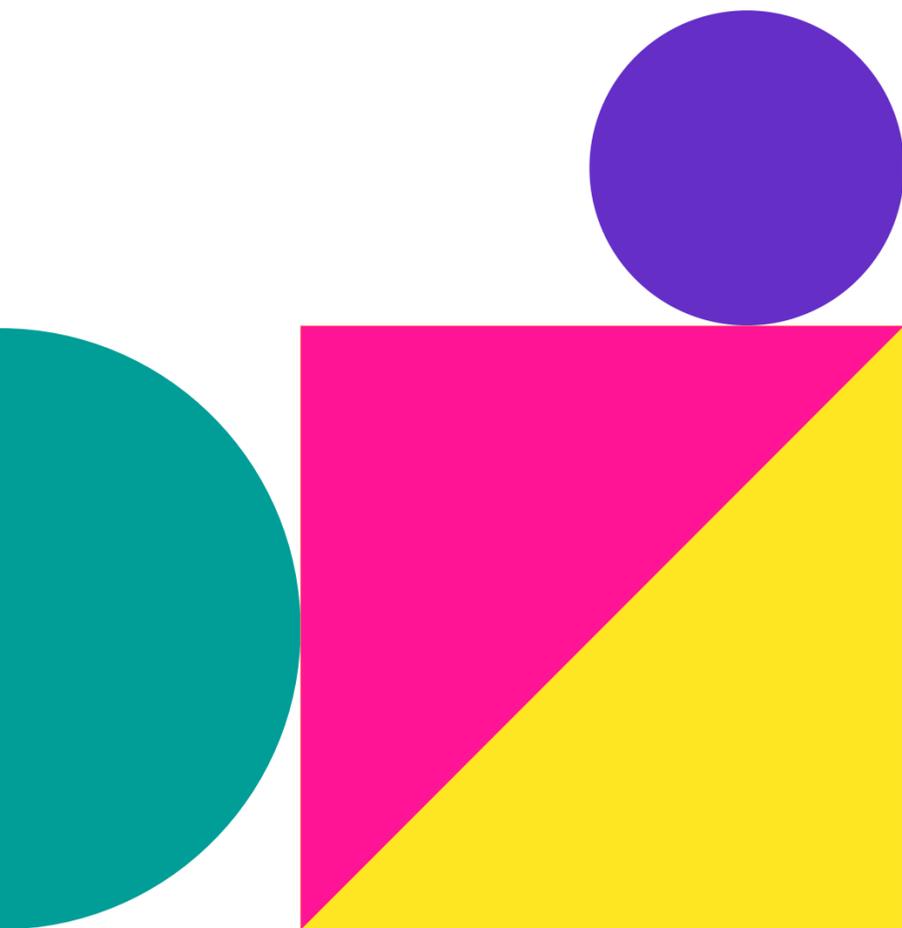


Bias dello status quo

Preferenza della condizione attuale a scapito delle alternative.

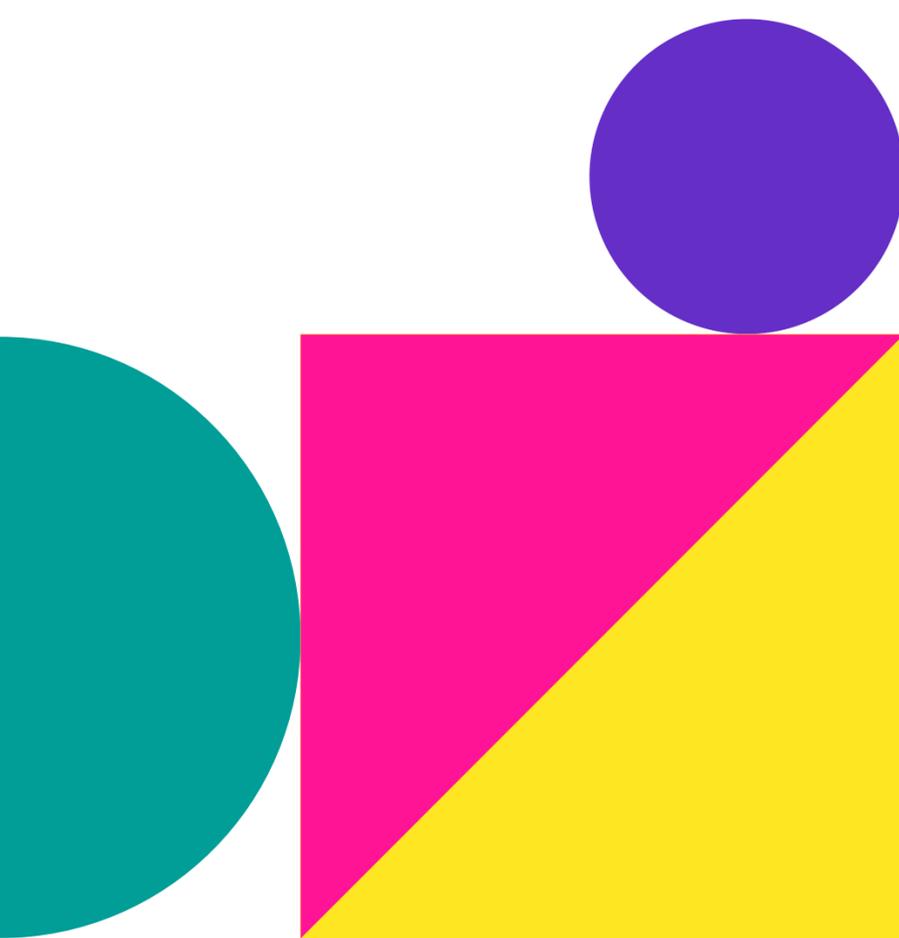
In situazioni di incertezza, tendiamo a preferire **le condizioni esistenti in quanto note**, piuttosto che un cambiamento basato su alternative non conosciute. Nonostante la condizione attuale possa non essere soddisfacente, spesso resistiamo al cambiamento per paura dell'ignoto.

All'inizio degli anni '90 in New Jersey e in Pennsylvania fu modificata la legislazione sulle assicurazioni, prevedendo una polizza base molto costosa che consentiva di citare in giudizio l'assicuratore e una poco costosa, che consentiva di farlo solo in modo limitato. Nel New Jersey, dove l'opzione più economica era quella di default, la maggior parte dei cittadini scelse quella. In Pennsylvania, al contrario, l'opzione predefinita era quella più costosa, e quella fu la scelta di quasi tutti gli assicurati.



Bias del presente

Tendenza a preferire la gratificazione immediata, ignorando le possibilità di guadagno differito.



In uno studio condotto da Read e van Leeuwen (1998), il 74% dei partecipanti sceglieva la frutta quando doveva decidere cosa mangiare la settimana successiva (gratificazione immediata: soddisfazione per aver compiuto una scelta sana). **Dovendo decidere cosa mangiare subito il 70% sceglieva il cioccolato!**

Anche il comportamento di acquisto è influenzato da tale fenomeno: spesso compriamo un prodotto in virtù di uno sconto o di un regalo iniziale, senza valutare la perdita del vantaggio nel lungo termine.

Nella gestione dell'attività professionale, siamo tentati di iniziare le attività preferite e di differire quelle più spiacevoli.

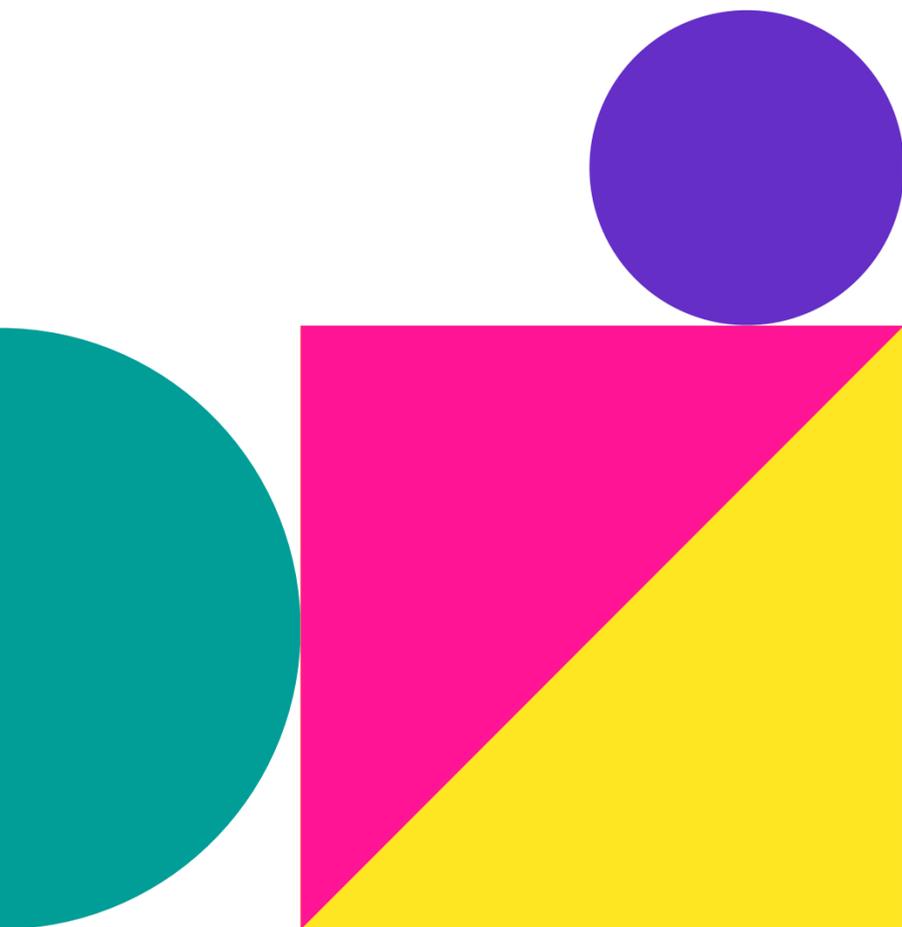
Bias dell'ottimismo

Tendenza a propendere per l'ottimismo piuttosto che per il realismo.

Diversi studi hanno dimostrato che le persone **sottostimano la possibilità di incorrere in eventi negativi** come malattie e incidenti. Allo stesso tempo, c'è una tendenza a **sovrastimare la propria aspettativa di vita** di oltre 20 anni.

Nel 2016 in Italia sono state registrate oltre 2 milioni di infrazioni stradali, con circa 3 milioni di punti decurtati e quasi 45 mila patenti ritirate. Quando non rispettiamo consapevolmente il codice della strada, non consideriamo questi numeri.

Nel 2015 il numero dei divorzi è stato di 82.469 (+57% sul 2014) a seguito dell'introduzione della legge 55 sul divorzio breve. Eppure se chiedessimo alle coppie in procinto di sposarsi, nessuno riterrebbe di poter rientrare in questa statistica!



Come evitare i tranelli?

CONOSCERE I BIAS E LE EURISTICHE

Essere informati sui tranelli della nostra mente aiuta a prendere le distanze da possibili ragionamenti irrazionali e disfunzionali.

RIFLETTERE SUI NOSTRI COMPORAMENTI

Fermiamoci e spendiamo un po' più di tempo per valutare le nostre scelte.

CONSAPEVOLEZZA DELL'INTERFERENZA EMOTIVA

Essere consapevoli dell'influenza emotiva sui processi decisionali aiuta a ridurre l'impatto.



Bias cognitivi e gioco d'azzardo



GAMBLER'S FALLACY

Quando un evento casuale devia dalla media, l'evento opposto viene giudicato più probabile.

Es.: "se per 4 volte è uscito il nero, allora è più probabile che esca il rosso".

CORRELAZIONE ILLUSORIA

Due eventi non correlati vengono giudicati interdipendenti poiché si sono verificati in concomitanza.

Es.: comprare un gratta e vinci fortunato e continuare a recarsi nello stesso bar per acquistarne altri.

OVERCONFIDENCE

Aumentata fiducia nelle proprie capacità non giustificata da dati reali.

Es.: ritenersi più bravi di altri nell'indovinare i numeri, nel capire i meccanismi sottesi al gioco, nell'implementazione di strategie di gioco efficaci.

Bias cognitivi e gioco d'azzardo



TENDENZE DEI NUMERI

Individuare tendenze e "leggi" relative alle distribuzioni casuali.

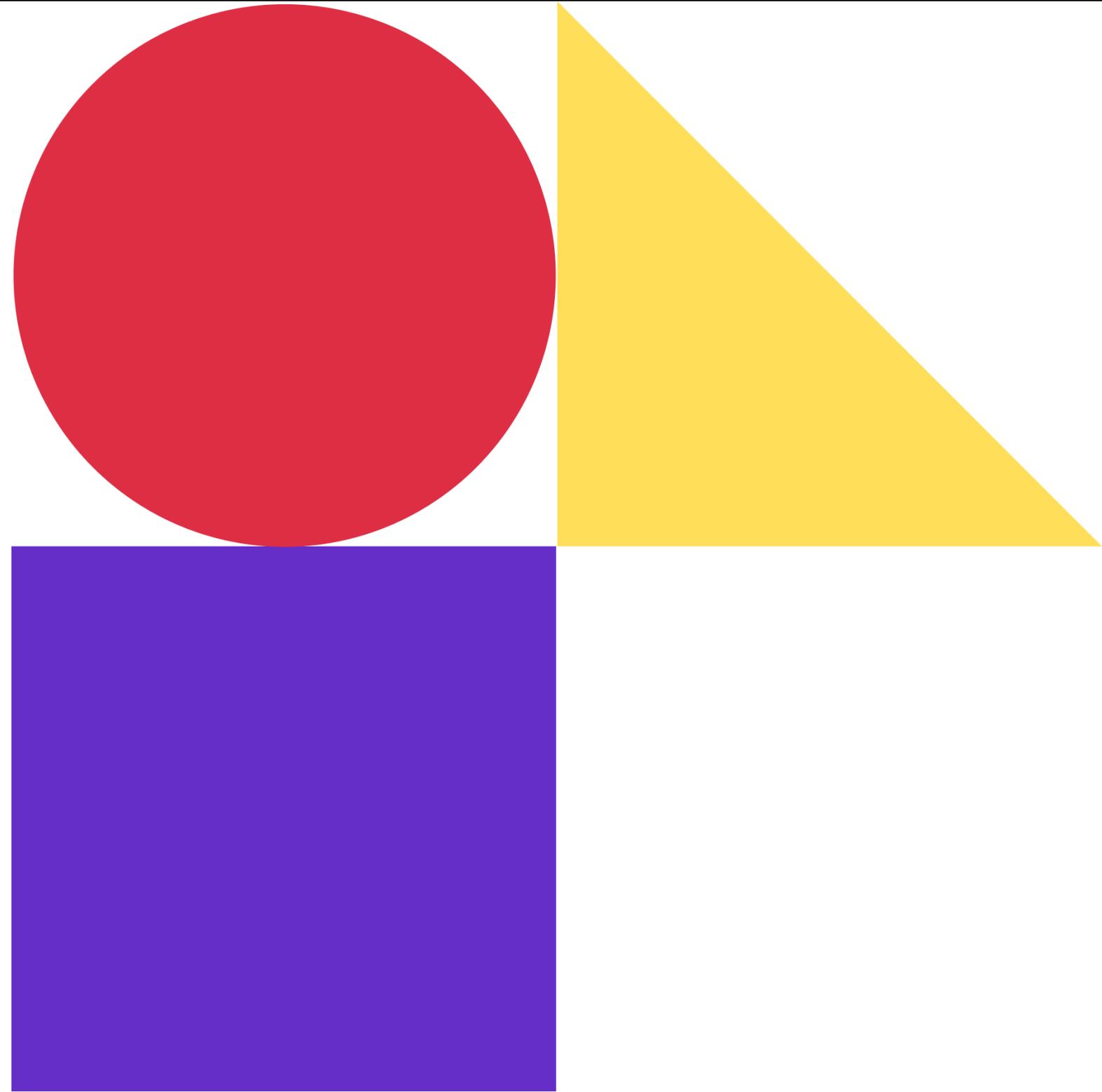
Es.: pensare che un numero estratto recentemente non sia probabile nelle estrazioni successive.

VINCITE ALTRUI

Errore logico che distorce la stima delle probabilità. Si presenta quando si viene a conoscenza delle vincite realizzate dagli altri tramite mass media o esperienze più o meno dirette. Determina la convinzione (credenza) che vincere sia un evento che capita regolarmente e che "per vincere basta continuare a giocare".

ESPERIMENTI SULLA PRESA DECISIONALE

**COME PRENDIAMO LE
DECISIONI NEI
CONTESTI SOCIALI?**

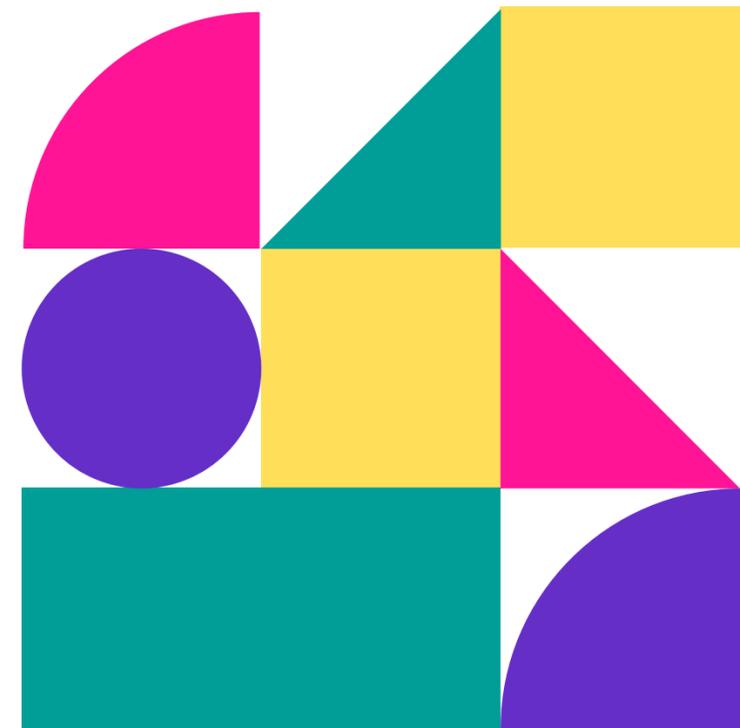
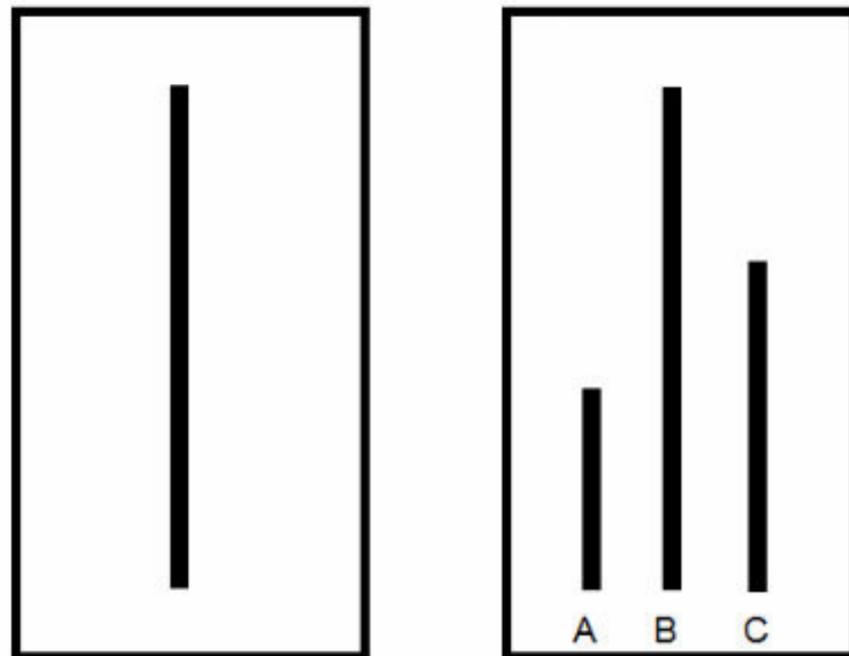


Esperimento sul conformismo

Solomon Asch (1951)

Ideato per studiare le variabili che influenzano il comportamento degli individui in un gruppo coeso di estranei.

8 studenti del college furono invitati a partecipare a una ricerca sulla discriminazione visiva: dovevano osservare un pannello e stabilire quale delle linee proiettate fosse uguale al modello.



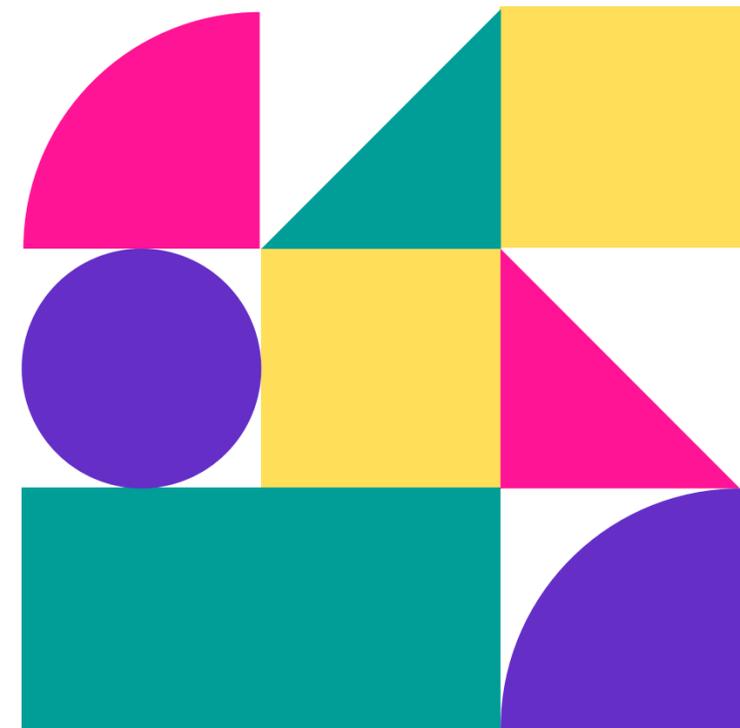
Esperimento sul conformismo

Solomon Asch (1951)

In ogni condizione una linea era chiaramente uguale al modello mentre le altre due erano evidentemente diverse. Gli studenti erano disposti in semicerchio e dovevano esprimere il loro giudizio ad alta voce, secondo l'ordine in cui erano seduti.

Il gruppo era composto da un solo soggetto sperimentale (posto il penultima posizione), tutti gli altri erano complici dello sperimentatore che avevano il compito di dare, in modo calmo e sicuro, la risposta corretta in 6 prove e quella errata nelle restanti 12 prove.

Come rispondeva l'individuo a fronte delle pressioni del gruppo che dava la risposta errata? Si opponeva alla maggioranza o si adattava alle risposte degli altri?



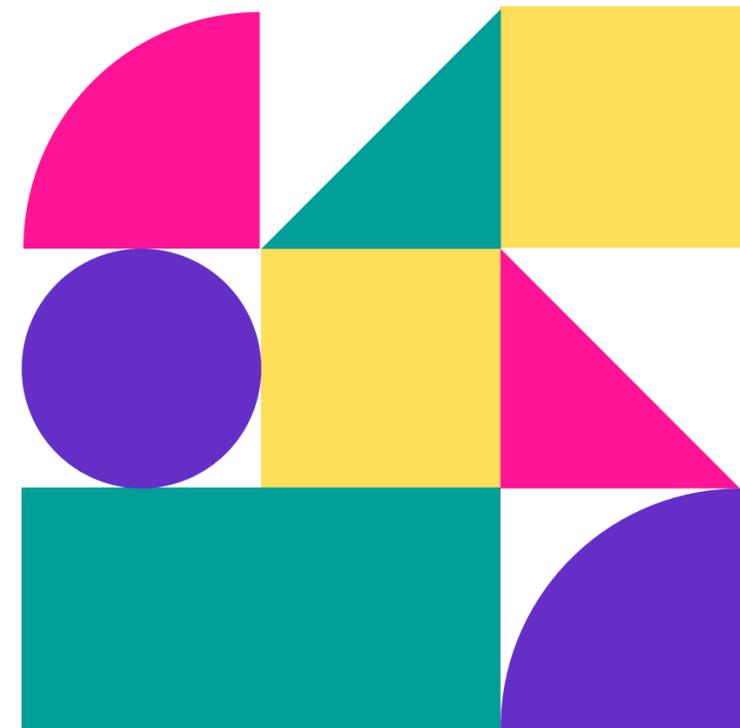
Esperimento sul conformismo

Solomon Asch (1951)

Circa 3 studenti su 4 si conformarono al giudizio degli altri, scegliendo la risposta sbagliata.

Secondo Asch, ciò avvenne a causa di diversi fattori psicologici quali la scarsa fiducia nel proprio giudizio e la paura dell'esclusione sociale.

L'esperimento è stato ripetuto in anni recenti e ha confermato i risultati di Asch.



Esperimento dell'incidente d'auto

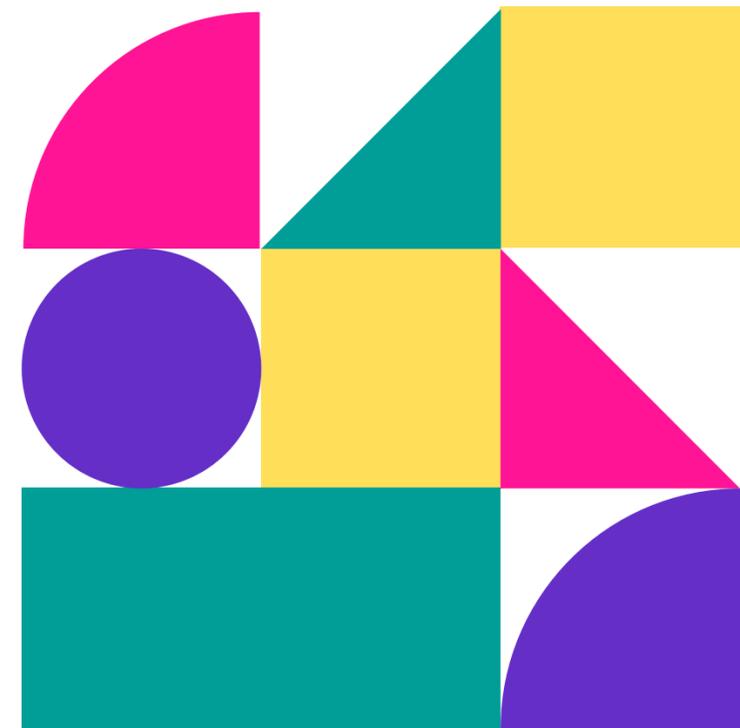
Elizabeth Loftus (1974)

Ideato per valutare se il modo in cui sono formulate le domande può influenzare le risposte.

I partecipanti vedevano immagini di due automobili protagoniste di un incidente stradale. Successivamente, venivano divisi in due gruppi sottoposti a una delle seguenti domande:

1. "Quanto è veloce la guida dell'auto al momento dell'impatto?"
2. "Quanto era veloce l'auto quando si è schiantata contro l'altra macchina?"

L'utilizzo di verbi come "colpire", "schiantare" e "urtare" determinava una velocità stimata maggiore rispetto alla domanda che implicava un semplice contatto tra le vetture mostrando la natura costruttiva della memoria.



Esperimento della prigionia

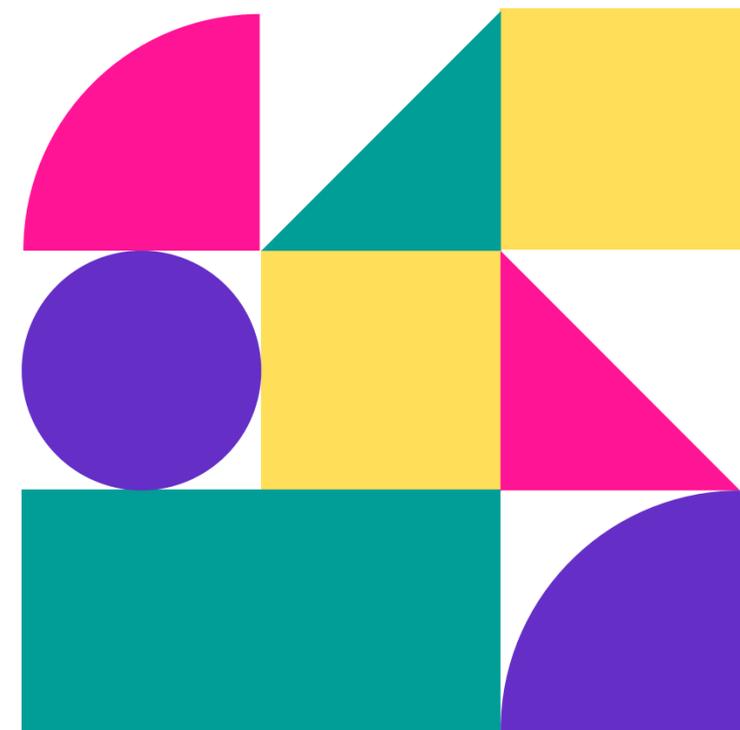
Philip Zimbardo (1971)

Ideato per studiare il comportamento degli individui in condizioni di autorità e potere illimitato.

24 studenti vennero divisi in due gruppi secondo attribuzione casuale: "prigionieri" e "guardie". I "prigionieri" furono arrestati e schedati in una vera stazione di polizia a Palo Alto, poi furono bendati e trasferiti nel seminterrato dell'Università di Stanford adattato a carcere. Tramite alcuni accorgimenti, i partecipanti erano spinti a identificarsi con il ruolo assegnato.

La violenza fisica non era permessa ma le "guardie" potevano punire i "prigionieri", sottraendo il cibo o togliendo privilegi a loro discrezione.

L'esperimento fu interrotto dopo soli 6 giorni, a fronte delle 2 settimane previste.



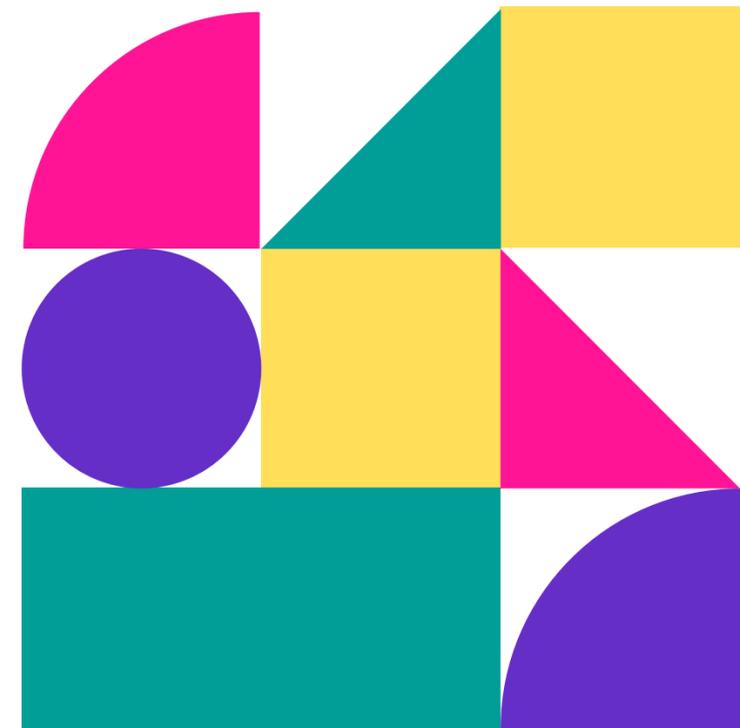
L'effetto arma

Leonard Berkowitz (1964)

Ideato per esplorare l'origine dell'aggressività umana.

Seduto ad un tavolo, pieno di oggetti vari, tra cui alcune armi, il partecipante veniva irritato da un secondo partecipante chiamato "confederato". Il partecipante che subiva le istigazioni doveva decidere a che intensità fornire la scossa elettrica al confederato; le scosse elettriche sono state utilizzate per misurare il livello di aggressività. Il docente chiedeva più volte ai partecipanti di non dare peso agli oggetti sul tavolo ma ciò sembrava al quanto impossibile. **Difatti, i partecipanti che vedevano le armi erano decisamente più aggressivi di quelli che avevano visto solo gli oggetti più innocui.**

La ricerca mostra che anche i conducenti con le armi nelle loro auto hanno maggiori probabilità di guidare in modo aggressivo.



Marina Abramovic - Rythm 0 (1974)

Il suo svolgimento era davvero estremamente semplice ed elementare: doveva rimanere immobile, come fosse un manichino, per sei ore, dalle 20 alle 2 di notte. Abramovic aveva predisposto, su un tavolo nella sala, anche **72 oggetti**, lasciando agli astanti un messaggio scritto:

"Ci sono 72 elementi sul tavolo e si possono usare liberamente su di me. Premessa: io sono un oggetto. Durante questo periodo, mi prendo la piena responsabilità di ciò che accade."

Tra gli oggetti a disposizione c'erano strumenti di piacere come piume, fiori, acqua, ma anche oggetti potenzialmente letali come pistole, coltelli, rasoi.

Il pubblico all'inizio della performance è parso piuttosto titubante, "limitandosi" a sfiorare l'artista immobile con dei fiori, o a farle il solletico, ma nel giro di poco, la situazione è letteralmente degenerata, trasformandosi in qualcosa di orrendo.



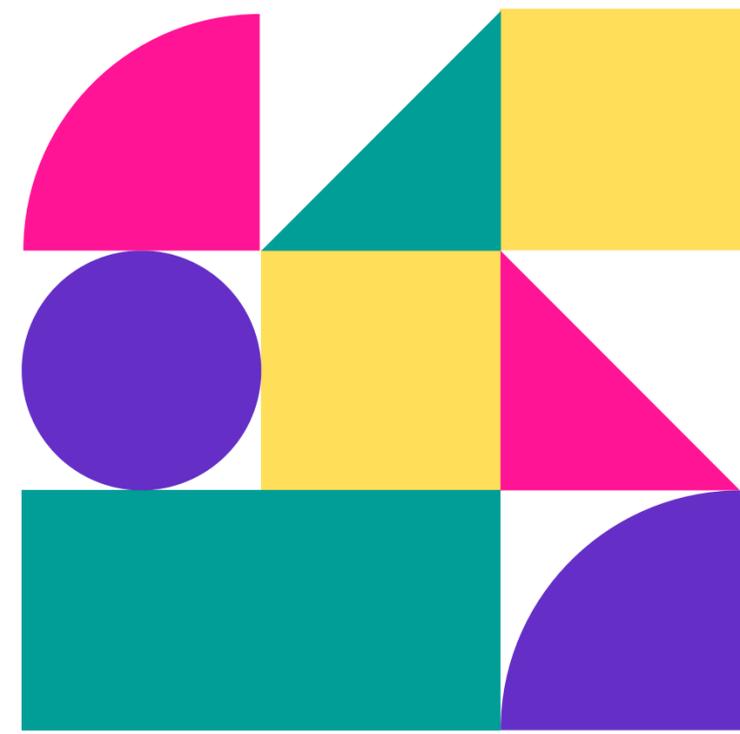
L'effetto spettatore

Il caso di Kitty Genovese (1964)

Secondo l'articolo del New York Times che descrisse l'episodio, quasi 40 persone assistettero all'omicidio di Kitty Genovese ma nessun testimone intervenne per soccorrere la vittima o chiamare la polizia.

Secondo l'effetto spettatore la probabilità di intervento è inversamente proporzionale al numero di spettatori: **maggiore è il numero dei testimoni e minori sono le probabilità che qualcuno intervenga.**

Tale fenomeno è dovuto alla diffusione della responsabilità che porta le persone a pensare che prima o poi qualcun altro interverrà e all'influenza sociale che spinge a imitare il comportamento altrui.



L'effetto alone

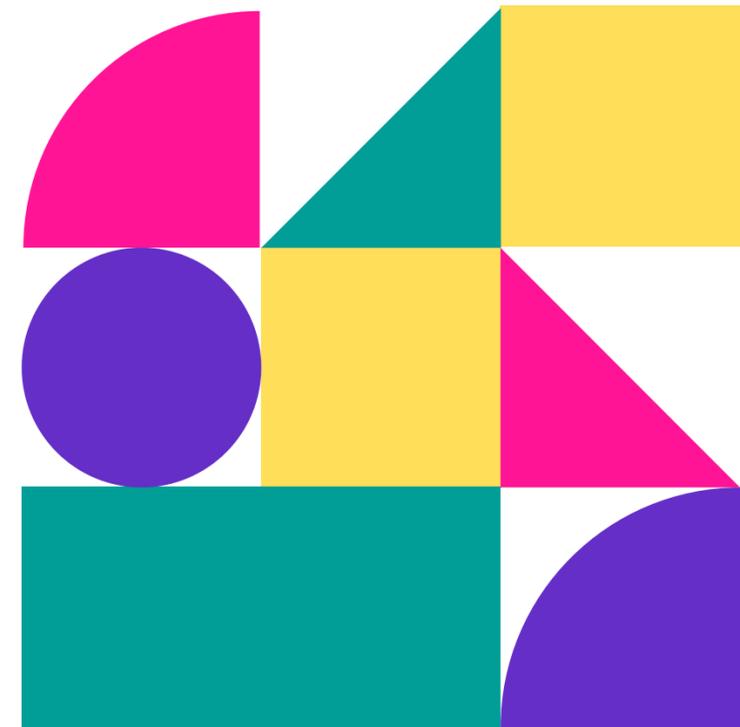
Richard Nisbett e Timothy Wilson (1977)

A partire da un'impressione generale, tendiamo a estrapolare attributi specifici di un individuo.

Se al primo incontro giudichiamo una persona gradevole, tenderemo a pensare che possieda altre caratteristiche positive.

Quando giudichiamo antipatica una persona, tendiamo a svalutare altre sue caratteristiche a prescindere dalla valutazione oggettiva delle stesse.

Un esempio attuale è offerto dalla percezione dei volti sotto le mascherine: quanti di voi hanno sovrastimato la bellezza di qualcuno? Avreste fatto la stessa stima se a primo impatto la persona vi avesse suscitato antipatia?



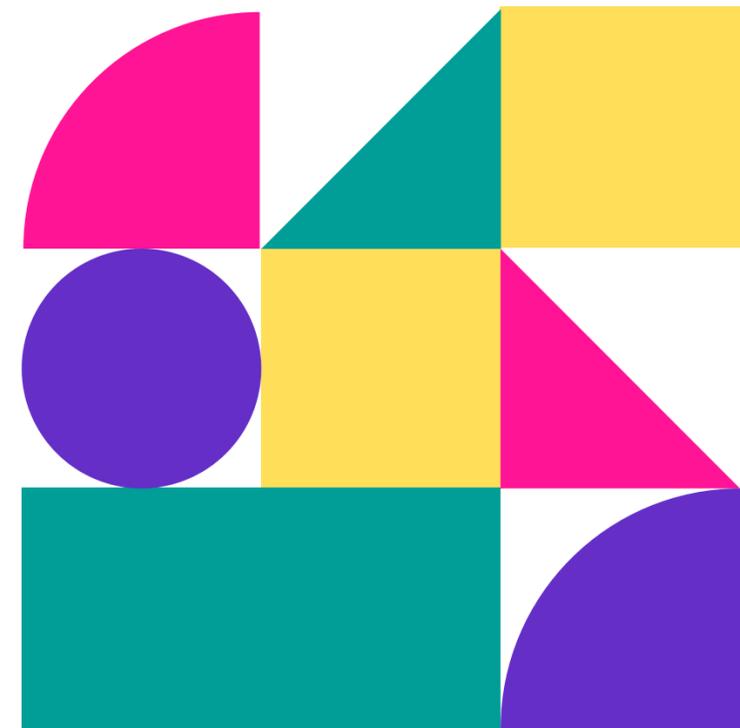
L'effetto Pigmalione - La profezia che si autoavvera

Robert Rosenthal (1964)

Un gruppo di alunni di una scuola elementare californiana venne sottoposto a un test di intelligenza. Successivamente lo sperimentatore selezionò, in modo casuale e senza rispettare l'esito del test, un numero ristretto di bambini e informò gli insegnanti che si trattava di alunni molto intelligenti.

Rosenthal, dopo un anno, ripassò nella scuola, e verificò che **i suoi selezionati, seppur scelti casualmente, avevano confermato in pieno le sue previsioni migliorando notevolmente il proprio rendimento scolastico fino a divenire i migliori della classe.** Questo effetto, in questo caso benefico, si avverò grazie all'**influenza positiva degli insegnanti** che riuscirono a stimolare negli alunni segnalati da Rosenthal una viva passione e un forte interesse per gli studi.

L'effetto Pigmalione può manifestarsi non solamente nell'ambito scolastico, ma anche in altri contesti, come in quello lavorativo nel rapporto fra capi e dipendenti oppure in quello familiare nelle relazioni fra genitori e figli.



Dinamiche in-group e out-group

Cos'è la pseudospeciazione?

La tendenza creare delle "tribù" sulla base delle differenze con le altre, al fine di mantenere la coesione di gruppo per riprodursi, espandersi, ottenere più risorse, essere più forti.

Questa forma dell'identità di gruppo tende a **preservare il legame interno e a difendersi dalla paura degli estranei**, limitando a modalità stabilite lo scambio con loro e, nel caso di scontro violento, trasformandoli in **appartenenti a un'altra specie**, verso la quale le naturali inibizioni della distruttività nei confronti dei conspecifici (presenti nei mammiferi e nei primati, e anche negli umani) possono venire superate.