

# 20. Decisione

Capitolo XIX: Decisione

Giroto - Zorzi

1-Andiamo al mare il prossimo fine settimana?

2-Compriamo questo motorino che ci costa 500 euro oppure quest'altro che costa 600 euro?

3-Investiamo in titoli di stato o in azioni?

4-Scegliamo un mutuo a tasso fisso o a tasso variabile?

Le nostre scelte dipendono dai giudizi che formuliamo (in modo implicito o esplicito) circa la probabilità di un eventi:

1-Non andiamo perché molto probabilmente farà brutto

2-Meglio il motorino di 600 euro perché è una buona marca e probabilmente ci darà meno problemi

...

Nella lezione precedente abbiamo visto che la teoria della Logica Mentale → non riesci a spiegare le scelte delle persone in problemi logici

**Logica mentale:** il ragionamento corretto è possibile perché nella mente ci sono regole logiche astratte simili a quelle della logica formale

In questa lezione vedremo che la teoria 'equivalente' in decisione (la teoria della scelta razionale) → NON rende conto delle nostre decisioni

**Teoria della scelta razionale:** prendiamo decisioni scegliendo le alternative che hanno la maggior probabilità di produrre i migliori benefici

I psicologi **Daniel Kahneman** e **Amos Tversky** → hanno dimostrato che la teoria della scelta razionale non funziona per spiegare le decisioni delle persone

# Procedure Euristiche

Le decisioni razionali si basano sulla statistica e sulla stima corretta della probabilità e questo implica:

- eccessivo carico cognitivo
- conoscenze specifiche

Allora, quello che facciamo è prendere delle 'scorciatoie mentali'

→ in altre parole, le nostre stime probabilistiche sono basate sull'applicazione inconsapevole di alcune procedure che hanno il vantaggio di essere economiche, ma lo svantaggio, in qualche caso, di produrre valutazioni errate

Esempio:

*Laura ha 31 anni, non è sposata, è estroversa e brillante. Ha studiato filosofia. Quando era studentessa, era molto interessata ai temi della giustizia sociale e l'ecologica. Ha anche partecipato a dimostrazioni antinucleari.*

Mettete in ordine di probabilità i seguenti enunciati riguardanti la situazione attuale di Laura:

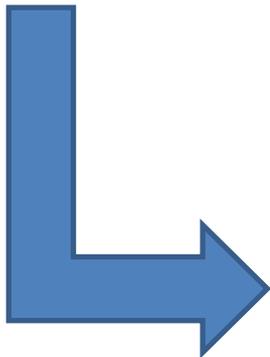
- a)-Laura lavora in banca
- b)-Laura lavora in una libreria e prende lezioni di yoga
- c)-Laura lavora in banca ed è membro di Legambiente
- d)-Laura lavora come insegnante in una scuola elementare
- e)-Laura lavora come estetista e prende lezioni di yoga

# Procedure Euristiche

Le decisioni razionali si basano sulla statistica e sulla stima corretta della probabilità e questo implica:

- eccessivo carico cognitivo
- conoscenze specifiche

Queste *scorciatoie mentali* → sono chiamate PROCEDURE EURISTICHE: sono economiche perché riducono carico cognitivo, ma molto spesso, producono errori di valutazioni



Non garantiscono la soluzione corretta. Anzi, in alcuni casi, il loro uso genera errori sistematici di giudizi (*biases*)

**Kahneman e Tversky** → le persone violano sistematicamente alcune regole elementari del calcolo delle probabilità

# Procedure Euristiche

Sono economiche e molto spesso efficaci, MA non ci garantiscono la soluzione corretta.

→ Producono **errori sistematici di giudizio** (*bias* = errore sistematico)

Anche i decisori esperti incorrono in errori di giudizio (mostrano questi bias)

# Procedure Euristiche Kahneman & Tversky

- Euristiche di giudizio
  - rappresentatività
  - fallacia della congiunzione
  - disponibilità
  - ancoraggio
  - effetto cornice (*framing effect*)

# Procedure Euristiche Kahneman & Tversky

**Rappresentatività** più simile allora più probabile

Una moneta non truccata è stata lanciata un certo numero di volte, quale delle due sequenze è più probabile?

1- T T T T T C C C C C

2- T T C T C C C T T C

la seconda sequenza è considerata più probabile!! Sebbene le due sequenza sono equiprobabili

perché?

le risposte sono basate sulla valutazione di quanto le due sequenze sono rappresentative del concetto di

**“evento casuale”**

E sembra che sia ‘più casuale’ la seconda sequenza

1- T T T T T C C C C C

2- T T C T C C C T T C

# Le euristiche di giudizio Kahneman & Tversky

## Rappresentatività **più simile allora più probabile**

Viene valutato il grado di similarità tra l'evento che deve essere stimato e il processo che l'ha generato o la categoria di riferimento

# Le euristiche di giudizio Kahneman & Tversky

*Laura ha 31 anni, non è sposata, è estroversa e brillante. Ha studiato filosofia. Quando era studentessa, era molto interessata ai temi della giustizia sociale e l'ecologica. Ha anche partecipato a dimostrazioni antinucleari.*

Mettete in ordine di probabilità i seguenti enunciati riguardanti la situazione attuale di Laura:

- a)-Laura lavora in banca
- b)-Laura lavora in una libreria e prende lezioni di yoga
- c)-Laura lavora in banca ed è membro di Legambiente
- d)-Laura lavora come insegnante in una scuola elementare
- e)-Laura lavora come estetista e prende lezioni di yoga

## Fallacia della congiunzione

Se qualcuno di voi a valutato come più probabile l'enunciato:

*c-Laura lavora in banca ed è membro di Legambiente*

che l'enunciato

*a-Laura lavora in banca*

sappia che ha violato la regola della congiunzione, secondo la quale la probabilità della congiunzione di due eventi non può essere superiore alla probabilità di uno di questi eventi.

Nello specifico:

(Banca+ Legambiente) è meno probabile che (Banca) unicamente

# Le euristiche di giudizio Kahneman & Tversky

## Fallacia della congiunzione

Quale delle due sequenza è più probabile?

D'estate, sulla spiaggia, ci sono:

-più donne

-più donne abbronzate?

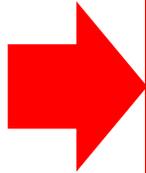
secondo la teoria della probabilità, la **congiunzione** di due eventi non è mai più probabile di ciascuno dei due eventi considerati singolarmente

**la fallacia della congiunzione dipende dalla rappresentatività!!**  
più simile allora più probabile

# Le euristiche di giudizio Kahneman & Tversky

## Disponibilità

più facile da ricordare allora  
più probabile



è più rischioso

viaggiare in auto per 800 km?

viaggiare in aereo per 800 Km?

la maggioranza delle persone risponderebbe  
che è più rischioso l' aereo .....

..... perché?

in mancanza di informazioni certe, la risposta si basa sulla disponibilità in memoria di esempi di incidenti

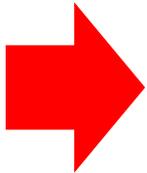
### **salienza**

-incidente aereo provoca molte vittime

-i *media* ne parlano sempre che c'è un incidente aereo

# Le euristiche di giudizio Kahneman & Tversky

**Disponibilità**      più facile da ricordare allora  
più probabile



Considerate la lettera R. La lettera R è più probabile che compaia in una parola del vocabolario inglese

- in prima posizione?
- in terza posizione?

2/3 delle persone stimarono che era più probabile che la R comparisse all'inizio della parola, anche se in realtà è più frequente in terza posizione

→ Basano il giudizio sulla quantità di esempi evocati: e vengono più in mente parole che iniziano con R che parole con R in terza posizione

# Le euristiche di giudizio Kahneman & Tversky

## Ancoraggio

La stima viene fatta in funzione di una informazione che fungerà da 'ancora' !

### Esempio immobiliare:

*Agenti immobiliari devono esprimere una stima di una casa sulla base di una serie di informazioni contenute in un pacchetto fornito dai ricercatori*

*Il pacchetto di informazioni conteneva descrizioni tecniche della casa e il prezzo della casa*

*Per un gruppo di agenti veniva detto che il prezzo era 65.900 \$ , mentre che per l'altro gruppo veniva detto che il prezzo era 83.900\$. Il resto di informazioni erano identiche!!!*

# Le euristiche di giudizio Kahneman & Tversky

## Ancoraggio

La stima viene fatta in funzione di una informazione che fungerà da 'ancora' !

Esempio immobiliare:

Gli agenti dovevano stimare il prezzo della casa

-Media della stima degli agenti che avevano visto prezzo di 65.900\$:

**63.751\$**

-Media della stima degli agenti che avevano visto prezzo di 83.900\$:

**72.196 \$**

## L'influenza della cornice delle informazioni sulle decisioni – *Framing effect*

Le decisioni che prendiamo quotidianamente sono spesso influenzate dal modo con cui le questioni ci vengono poste o da come ci rappresentiamo i dilemmi decisionali.

# L'influenza della cornice delle informazioni sulle decisioni – *Framing effect*

## Gran Bretagna

Uso di una nuova pillola  
anticoncezionale aumentava il  
rischio tromboembolico del 100%



aumento gravidanze  
indesiderate e aborti

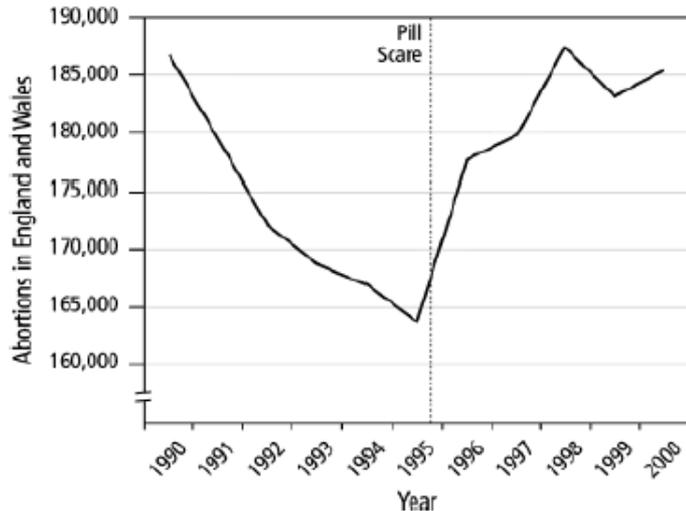


Fig. 1. Reversal of downward trend in number of abortions in England and Wales following the 1995 pill scare.

## The Contraceptive Pill Scare

In October 1995, the U.K. Committee on Safety of Medicines issued a warning that third-generation oral contraceptive pills increased the risk of potentially life-threatening blood clots in the legs or lungs twofold—that is, by 100%. This information was passed on in “Dear Doctor” letters to 190,000 general practitioners, pharmacists, and directors of public health and was presented in an emergency announcement to the media. The news caused great anxiety, and distressed women stopped taking the pill, which led to unwanted pregnancies and abortions (Furedi, 1999).

\* Rischio di trombi  
passava da 1 a 2 su  
14.000 donne

(Gigerenzer, 2003; 2007)

# L'influenza della cornice delle informazioni sulle decisioni – *Framing effect*

La valutazione dei rischi dipende dal formato con cui l'entità dei rischi viene presentata

**1) Rischio assoluto:** valori numerici associati all'occorrenza del fenomeno

**2) Rischio relativo:** confronta due entità di rischio

1) La sostanza A e la sostanza B si stima possano produrre danni rispettivamente con 0,000006 e con 0,000003 probabilità

2) La sostanza A potrebbe essere presentata come il doppio più rischiosa della sostanza B

# L'influenza della cornice delle informazioni sulle decisioni – *Framing effect*

## Rischio assoluto e Rischio relativo

I soggetti dovevano dire quanto erano disposti a pagare per l'acquisto di pneumatici migliorati.

C'erano 2 marche di pneumatici con diverso tasso di incidentalità a causa di scoppio dei pneumatici

Informazione rischiosa:

- formato di rischio assoluto
- formato di rischio relativo

Stone, Yates, e Parker (1994)

## formato rischio assoluto

### pneumatici standard

Costo: \$225 x 4

Rischio annuo di incidentalità  
per esplosione dei pneumatici:

- 0,000060 probabilità

### pneumatici migliorati

Costo: \$ ? x 4

Rischio annuo di incidentalità  
per esplosione dei pneumatici:

- 0,000030 probabilità

## formato rischio relativo

### pneumatici standard

Costo: \$225

Rischio annuo di incidentalità  
per esplosione dei pneumatici

- nella media

### pneumatici migliorati

Costo: \$ ?

Rischio annuo di incidentalità  
per esplosione:

- metà di quello degli  
pneumatici standard

I soggetti più propensi a pagare di più per un treno di pneumatici migliorati quando l'informazione viene presentata nel formato RISCHIO RELATIVO

**formato rischio relativo**

**pneumatici standard**

Costo: \$225

**Rischio annuo** di incidentalità  
per esplosione dei pneumatici  
- **nella media**

**pneumatici migliorati**

Costo: \$ ?

Rischio annuo di incidentalità  
per esplosione:  
- **metà di quello degli  
pneumatici standard**

## Problema della malattia asiatica – Framing effect (*Asian Disease Problem*, Tversky & Kahneman, 1981)

Gli USA si stanno preparando ad affrontare la diffusione di una nuova malattia molto contagiosa che potrebbe provocare la morte di 600 persone

Devi scegliere tra:

**Medicina A**

**200 persone si salvano**

**Medicina B**

**1/3 di probabilità di salvare tutti  
e 2/3 di probabilità di non salvare  
nessuno**

## Problema della malattia asiatica – Framing effect (*Asian Disease Problem*, Tversky & Kahneman, 1981)

Gli USA si stanno preparando ad affrontare la diffusione di una nuova malattia molto contagiosa che potrebbe provocare la morte di 600 persone

Devi scegliere tra:

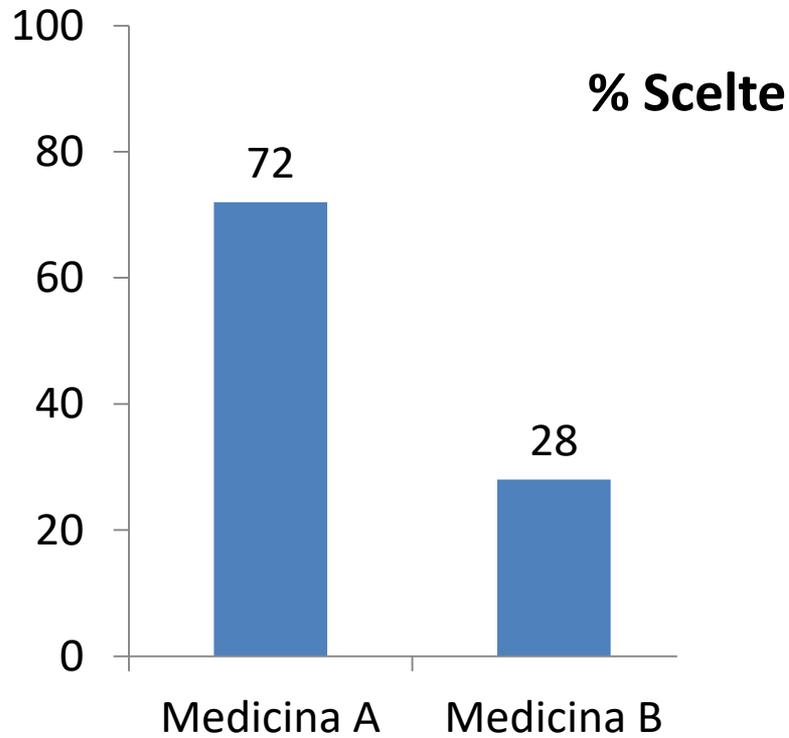
**Medicina C**    **400 persone muoiono**

**Medicina D**    **1/3 di probabilità che nessuno muoia  
e 2/3 di probabilità che muoiano tutti**

Devi scegliere tra:

**Medicina A** 200 persone si salvano

**Medicina B** 1/3 di probabilità di salvare tutti  
e 2/3 di probabilità di non salvare  
nessuno



**Avversione al rischio per i guadagni**

Devi scegliere tra:

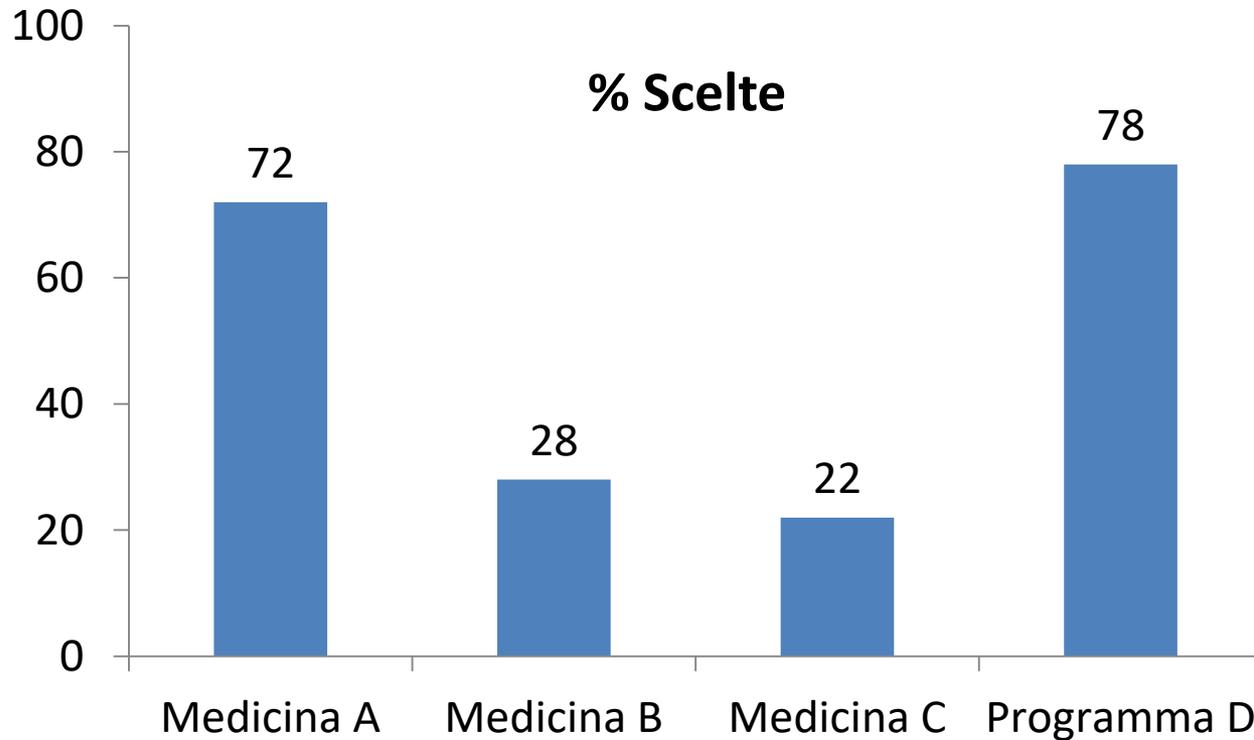
**Medicina A** 200 persone si salvano

**Medicina B** 1/3 di probabilità di salvare tutti  
e 2/3 di probabilità di non salvare  
nessuno

Devi scegliere tra:

**Medicina C** 400 persone muoiono

**Medicina D** 1/3 di probabilità che nessuno muoia  
e 2/3 di probabilità che muoiano tutti



**Avversione al rischio per i guadagni e propensione al rischio per le perdite**

## Effetto Framing

## Risultati

### Programma A

200 persone si salvano

### Programma B

1/3 di probabilità di salvare tutti  
e 2/3 di probabilità di non salvare nessuno



A: **72%**  
B: **28%**

**Le alternative, pur essendo strutturalmente  
equivalenti, sono incorniciate in maniera differente**

### Programma C

400 persone muoiono

### Programma D

1/3 di probabilità che nessuno muoia  
e 2/3 di probabilità che muoiano tutti



C: **22%**  
D: **78%**

## Teoria del prospetto (Kahneman & Tversky) - Effetto Framing

**Le alternative, pur essendo strutturalmente equivalenti, sono incorniciate in maniera differente**

**Teoria del prospetto → diverso atteggiamento verso il rischio in funzione del punto di riferimento**

# Teoria del prospetto

(Tversky & Kahneman, 1979)

quando prendiamo decisioni in condizioni di incertezza

se le opzioni sono presentate in termini di possibili benefici e conseguenze positive (**frame positivo**) preferiamo **situazioni certe** (siamo *risk averse*)

se le opzioni sono presentate in termini di possibili perdite e conseguenze negative (**frame negativo**) preferiamo **situazioni rischiose** (siamo *risk seeking*)

# Teoria del prospetto

## (Tversky & Kahneman, 1979)

### Funzione di valore soggettivo

Ad esempio passare da 100 a 200 euro implica guadagnare 100 euro in più ed essere il 'doppio di ricco'; mentre che passare da 1100 a 1200 implica guadagnare 100 euro in più

#### 1-Differenze Individuali (Bernoulli, 1738)

→ la reazione psicologica all'aumento di ricchezza è inversamente proporzionale alla ricchezza posseduta inizialmente. Ad es., 100 euro non ha lo stesso valore per tutti (si pensi in persone ricche e in persone povere)

# Teoria del prospetto (Tversky & Kahneman, 1979)

## Funzione di valore soggettivo →

### 2- Soggettività diversa per le perdite e i guadagni

Infine, c'è una forma soggettiva diversa di valorare le perdite e i guadagni. Cioè, guadagni e perdite hanno differenti utilità soggettive.

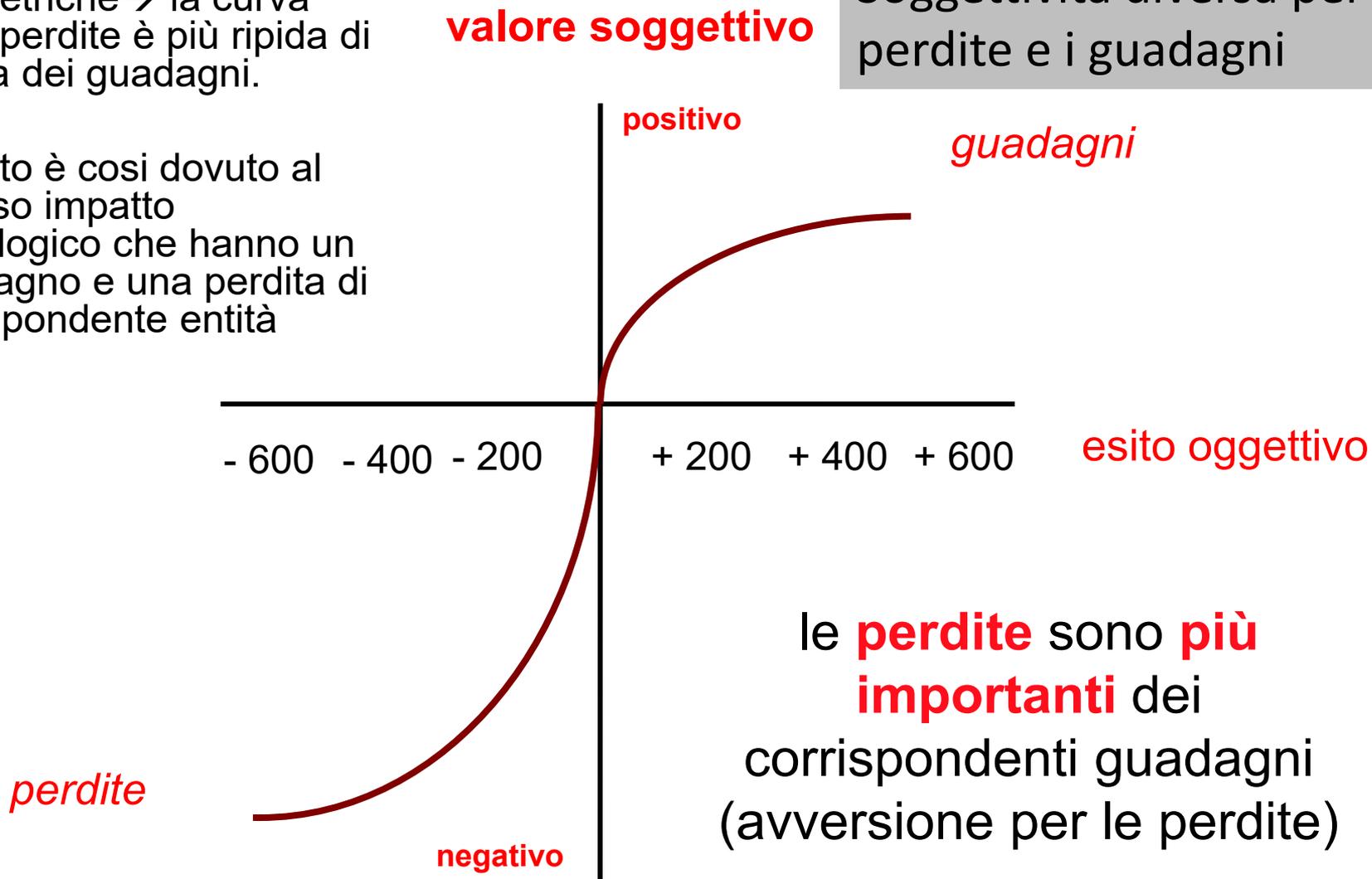
le **perdite** sono **più importanti** dei corrispondenti guadagni  
(avversione per le perdite)

# Funzione di valore soggettivo (Kahneman e Tversky, 1979)

Le due curve non sono simmetriche → la curva delle perdite è più ripida di quella dei guadagni.

Questo è così dovuto al diverso impatto psicologico che hanno un guadagno e una perdita di corrispondente entità

Soggettività diversa per le perdite e i guadagni

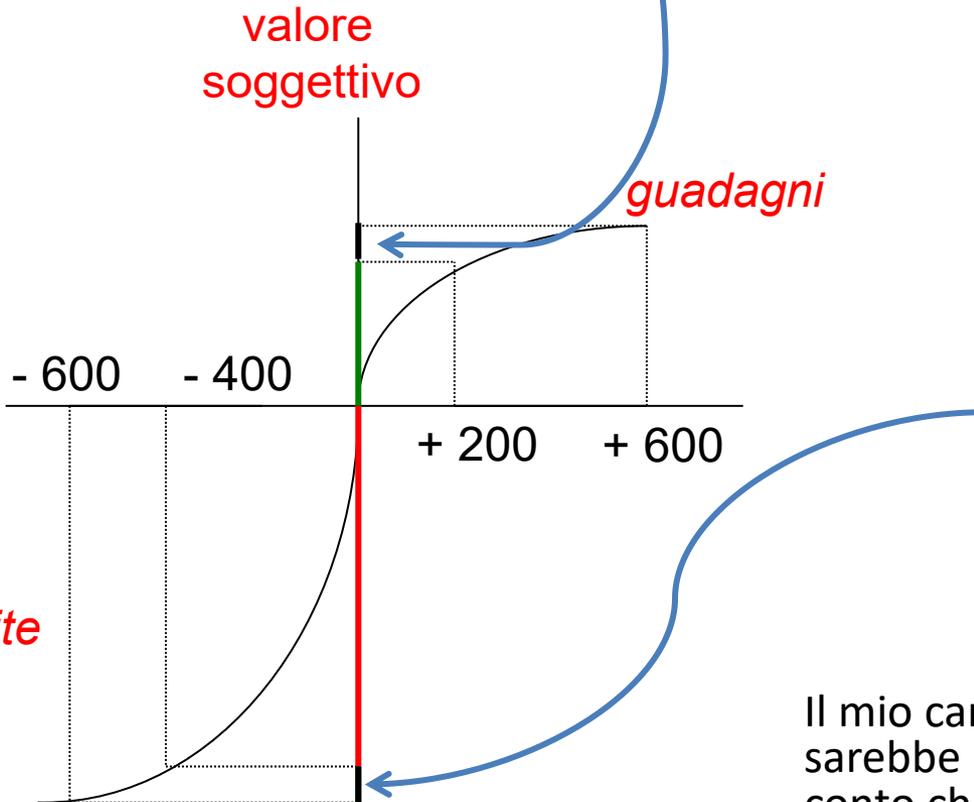


Esempio ipotetico:

Per avere un stesso cambio soggettivo → i guadagni sono stati il doppio che le perdite

Se ho 200 e guadagno altri 400, arrivo a 600; il mio cambio nella scala del valore soggettivo sarebbe questo in nero

Soggettività diversa per le perdite e i guadagni



Se ho -400 e perdo altri 200, arrivo a -600; il mio cambio nella scala del valore soggettivo sarebbe questo in nero

Il mio cambio nella scala di valore soggettivo sarebbe identico in entrambi i casi, ma tenete conto che in un caso la differenza è di 400 mentre che nell'altro la differenza è di 200

Dovete scegliere tra:

**a)** 100 euro sicuri

**b)** una lotteria, non truccata, in cui avete il 50% di probabilità di vincere 200 euro e il 50% di non vincere nulla

**Cosa scegliete?**

Quasi tutti noi scegliamo a)

Dovete scegliere tra:

**a)** 100 euro sicuri

**b)** una lotteria, non truccata, in cui avete il 50% di probabilità di vincere 200 euro e il 50% di non vincere nulla

Le 2 opzioni sono equivalenti e le persone dovrebbero scegliere, indifferentemente, l'una o l'altra

-Valore atteso **a)**:

100 euro

-Valore atteso **b)**:

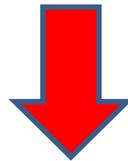
$50\% * 200 \text{ (100 euro)} + 50\% * 0 = 100 \text{ euro}$

Dovete scegliere tra:

a) **90** euro sicuri

b) una lotteria, non truccata, in cui avete il 50% di probabilità di vincere 200 euro e il 50% di non vincere nulla

Anche qui si sceglie opzione a) anche se in questo caso la opzione b) è meglio per noi



Ricordate però, che come si diceva prima, il valore di una cosa è anche basato sull'utilità che essa comporta per la persona (Bernoulli)

Ci sono differenze individuali (punto 1)

Ti propongo di lanciare la moneta che hai in tasca e scegli pure una delle facce, se viene quella che hai scelto, ti do 100 euro. Se viene l'altra, mi dai 100 euro.  
Accettate?

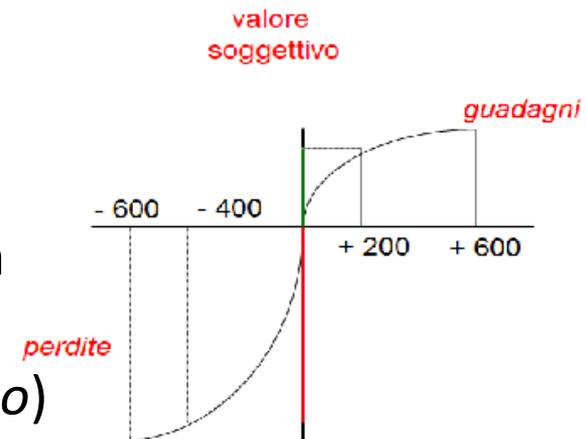
Ti propongo di lanciare la moneta che hai in tasca e scegli pure una delle facce, se viene quella che hai scelto, ti do 150 euro. Se viene l'altra, mi dai 100 euro.  
Accettate?

Ti propongo di lanciare la moneta che hai in tasca e scegli pure una delle facce, se viene quella che hai scelto, ti do 200 euro. Se viene l'altra, mi dai 100 euro.  
Accettate?

## Esiste una forte avversione per le perdite

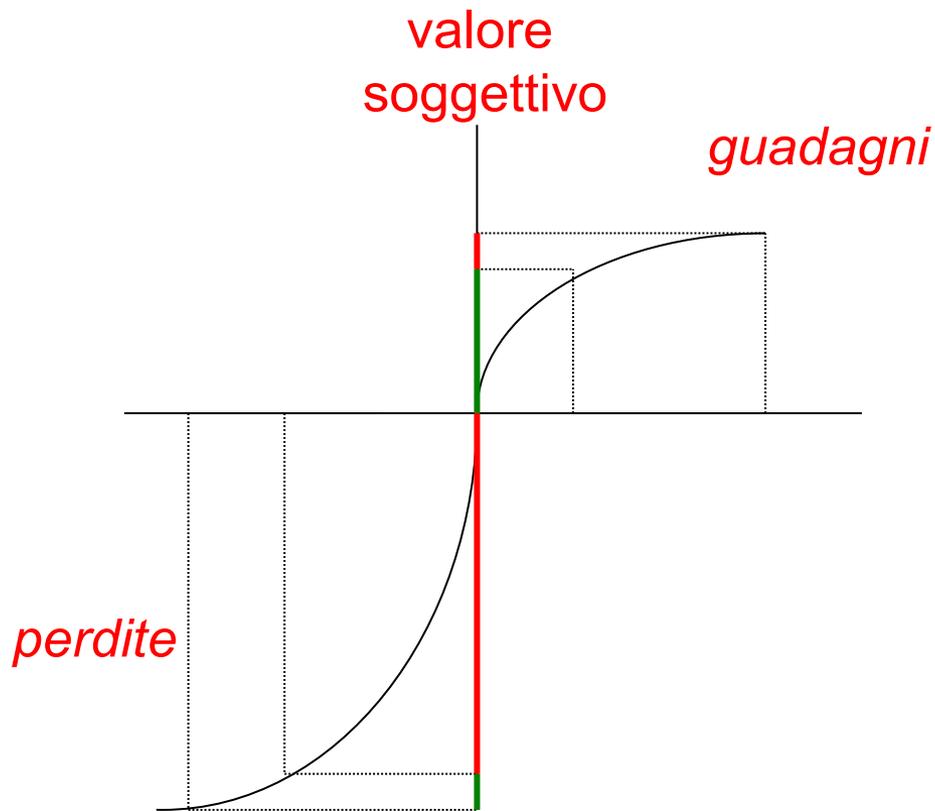
Infatti, cominciano a accettare la scommessa solo quando la possibile vincita vale più del doppio della possibile perdita

(abbiamo una preferenza per mantenere lo *status quo*)



1-L'avversione per le perdite così come 2-il valore di un guadagno sono valori soggettivi

Ad es., può dipendere della ricchezza economica di una persona, della sua esperienza personale con il dilemma (lavorare in casino; essere un medico); ecc.



# Teoria del prospetto (Tversky & Kahneman, 1979)

**Avversione al rischio per i guadagni e propensione al rischio per le perdite**

L'effetto cornice (*frame*) è spiegato dalla teoria del prospetto MA non da quella della scelta razionale, secondo la quale il decisore ideale non è influenzato da elementi superficiali come, per l'appunto, differenze apparentemente minori nella descrizione di un problema

# L'effetto framing nella comunicazione

Due modi di presentare i rischi di un intervento chirurgico:

**A**-La probabilità di sopravvivenza a un mese dall'operazione è del 90%

**B**-Nel primo mese dopo l'operazione si registra un tasso di mortalità del 10%

Che persone hanno più probabilità di accettare l'intervento, quelle che leggono l'enunciato A o quelle che leggono l'enunciato B?

Sebbene i due enunciati trasmettono le stesse informazioni. Le persone che leggono l'enunciato A sono più favorevoli all'intervento di quelle che leggono l'enunciato B

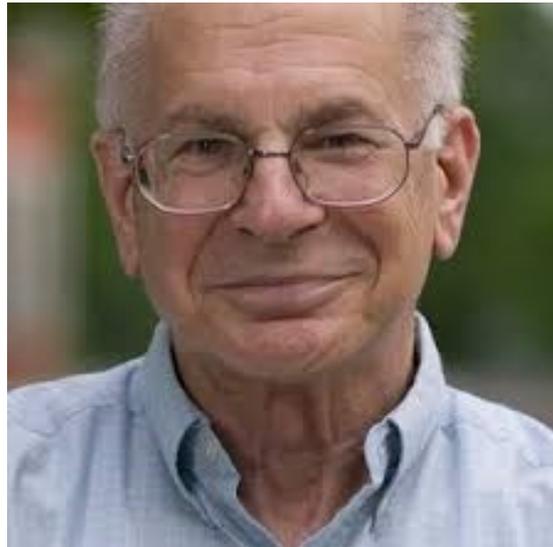
# Le euristiche di giudizio Kahneman & Tversky

## Euristiche di giudizio (riassunto)

- rappresentatività
- fallacia della congiunzione
- disponibilità
- ancoraggio
- effetto cornice (*framing effect*)

# Due sistemi di pensiero

- Le euristiche di giudizio → riflettono un **doppio sistema** nel processo decisionale (Kahneman, 2003)



# Due sistemi di pensiero

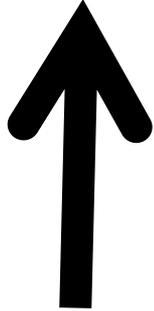
- Il **Sistema 1** funziona automaticamente e rapidamente, con uno sforzo minimo o nullo e senza alcun senso di controllo volontario
- Il **Sistema 2** si attiva con processi mentali impegnativi e richiede attenzione. Le operazioni del Sistema 2 sono spesso associate all'esperienza soggettiva di azione, scelta e concentrazione

# Due sistemi di pensiero



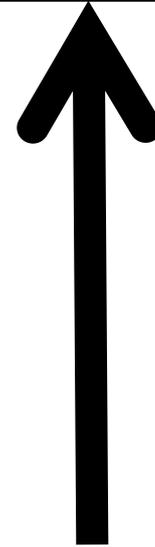
**18 x 53**

# Due sistemi di pensiero



**Sistema 1**

**18 x 53**



**Sistema 2**

# Sistema 1

- Rilevare che un oggetto è più distante di un altro
- Orientare l'attenzione verso la fonte di un suono improvviso
- Completare una frase come 'pane e ...'
- Fare una 'faccia disgustata' quando viene mostrata un'immagine orribile
- Identificare l'ostilità in una voce
- Risolvere  $2 + 2$
- Leggere parole su grandi cartelloni pubblicitari
- Guidare un'auto su una strada vuota

# Sistema 2

- Prepararsi per il segnale di via in una gara
- Cercare di capire la voce di una persona in una stanza affollata e rumorosa
- Mantenere una velocità di camminata più veloce di quanto sia naturale
- Monitorare l'appropriatezza del tuo comportamento in una situazione sociale
- Contare l'occorrenza della lettera a in una pagina di un testo
- Parcheggiare la macchina in un spazio ristretto
- Comparare i prezzi di due lavatrici
- Compila un modulo fiscale
- Controllare la validità di un argomento logico complesso

A-Napoleone Bonaparte è nato nel 1759

**B-Napoleone Bonaparte è nato nel 1779**

*In realtà è nato nel 1769*

Una mazza e una palla costano 1,10 euro in totale.

La mazza costa 1 euro in più della palla.

Quanto costa la palla?

# *Trolley Problem*

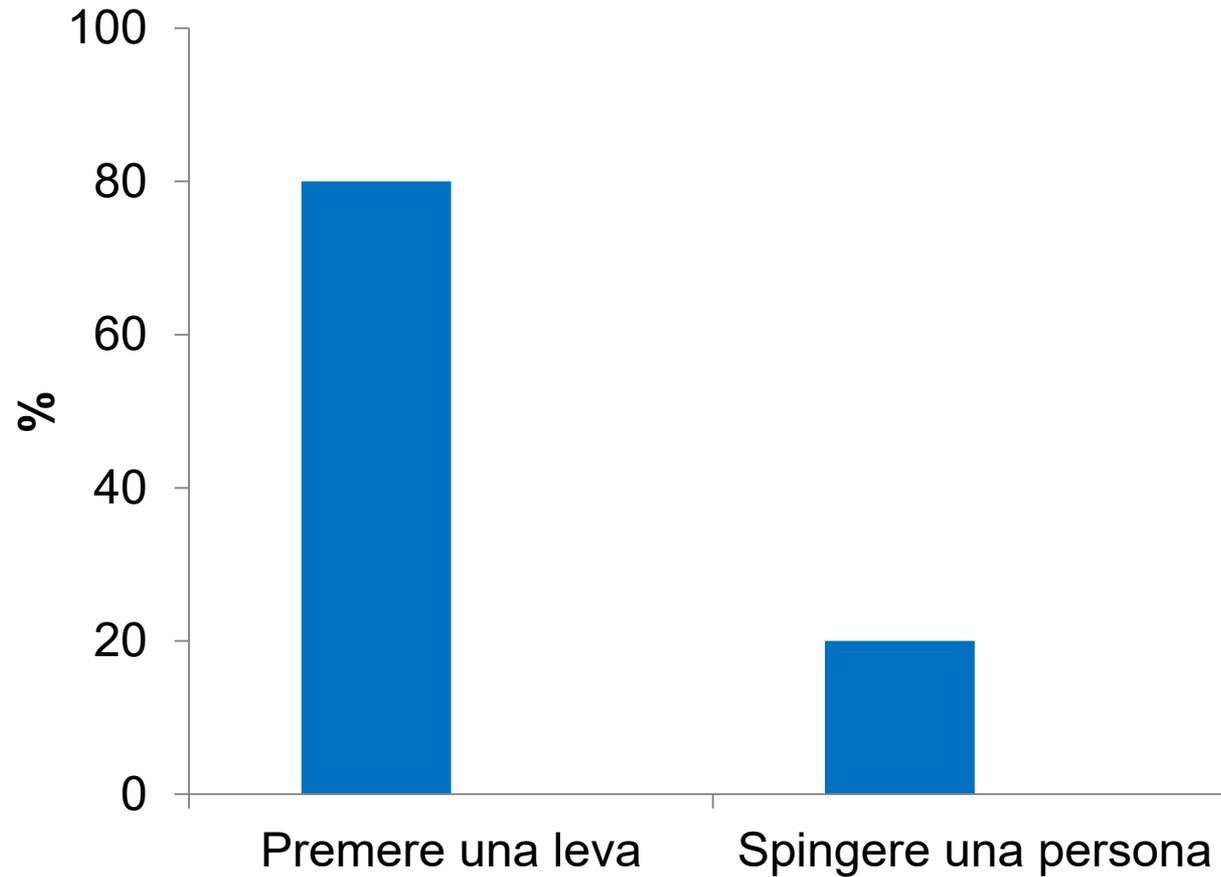
- Un vagone fuori controllo sta percorrendo a tutta velocità il binario ferroviario. Sul binario avanzano cinque persone che non vedono arrivare il treno e verranno travolte. Voi siete su un cavalcavia, e vicino a voi c'è una persona molto obesa. L'unica forma di fermare il treno, e salvare così le cinque persone, è buttando la persona obesa sul binario. Se lo fate, questa persona sarà travolta ma il treno si fermerà. **Cosa fate?**

# *Trolley Problem*

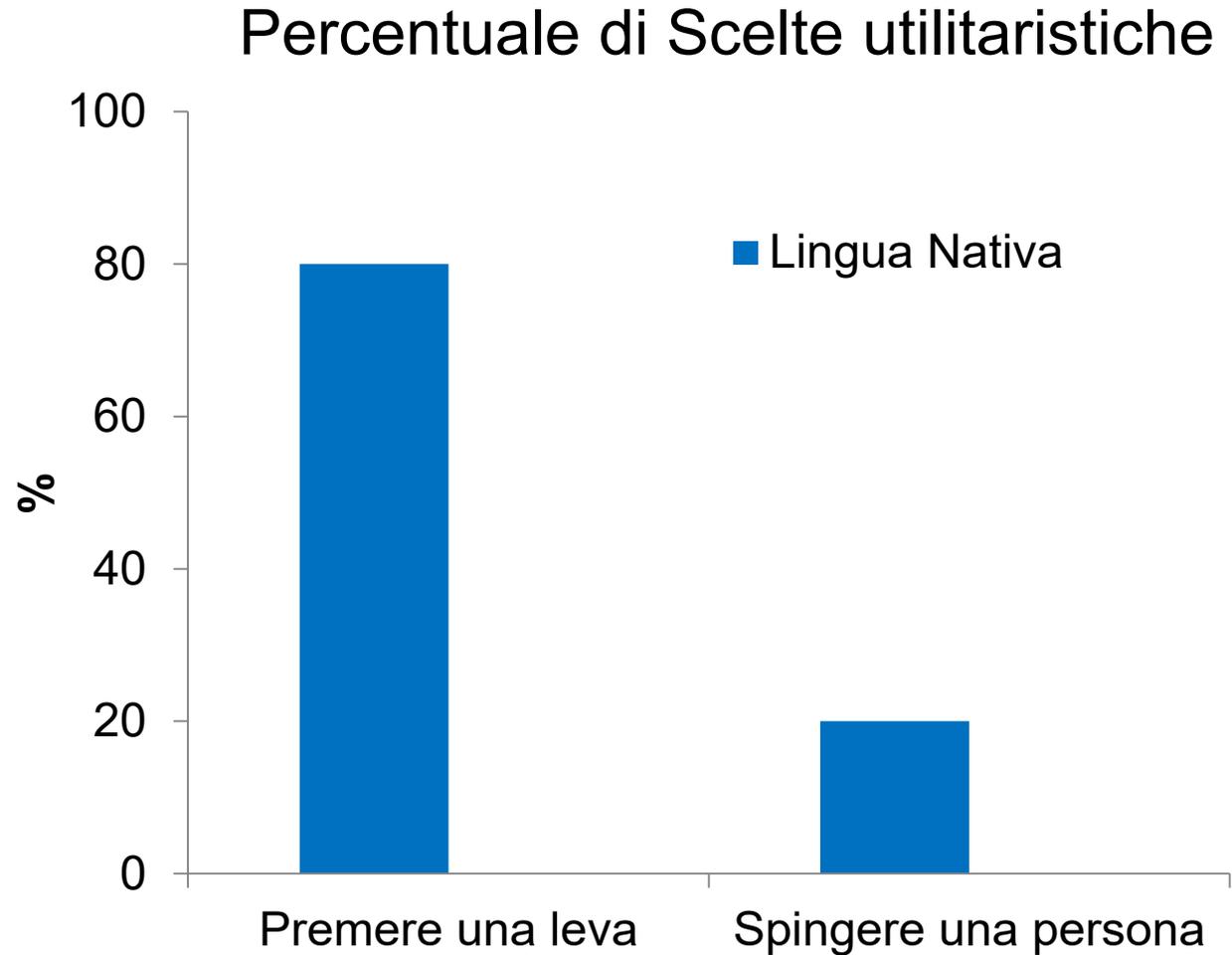
- Un vagone fuori controllo sta percorrendo a tutta velocità un binario ferroviario. Siete vicini a una leva di uno scambio: una direzione porta verso un burrone lungo il quale avanzano cinque persone; l'altra porta verso un secondo burrone, in cui un'unica persona sta seguendo il tracciato delle rotaie. Se lasciate la leva com'è, il vagone imboccherà la prima direzione e il gruppo di cinque persone, senza via di scampo, verrà travolto. Se invece azionate lo scambio ferroviario, il vagone verrà dirottato sul secondo binario, travolgendo solo una persona. **Cosa fate?**

# *Trolley Problem*

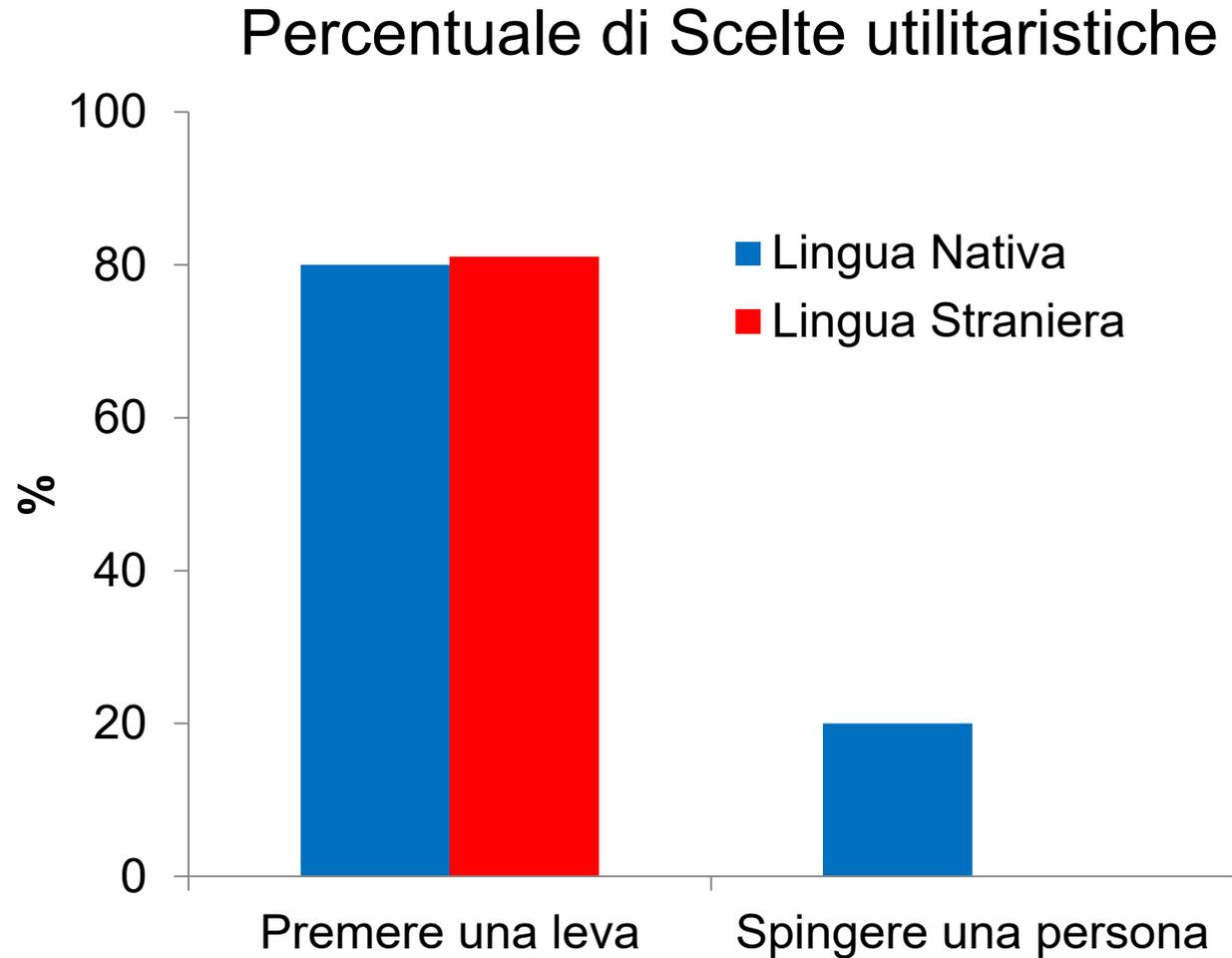
Percentuale di Scelte utilitaristiche



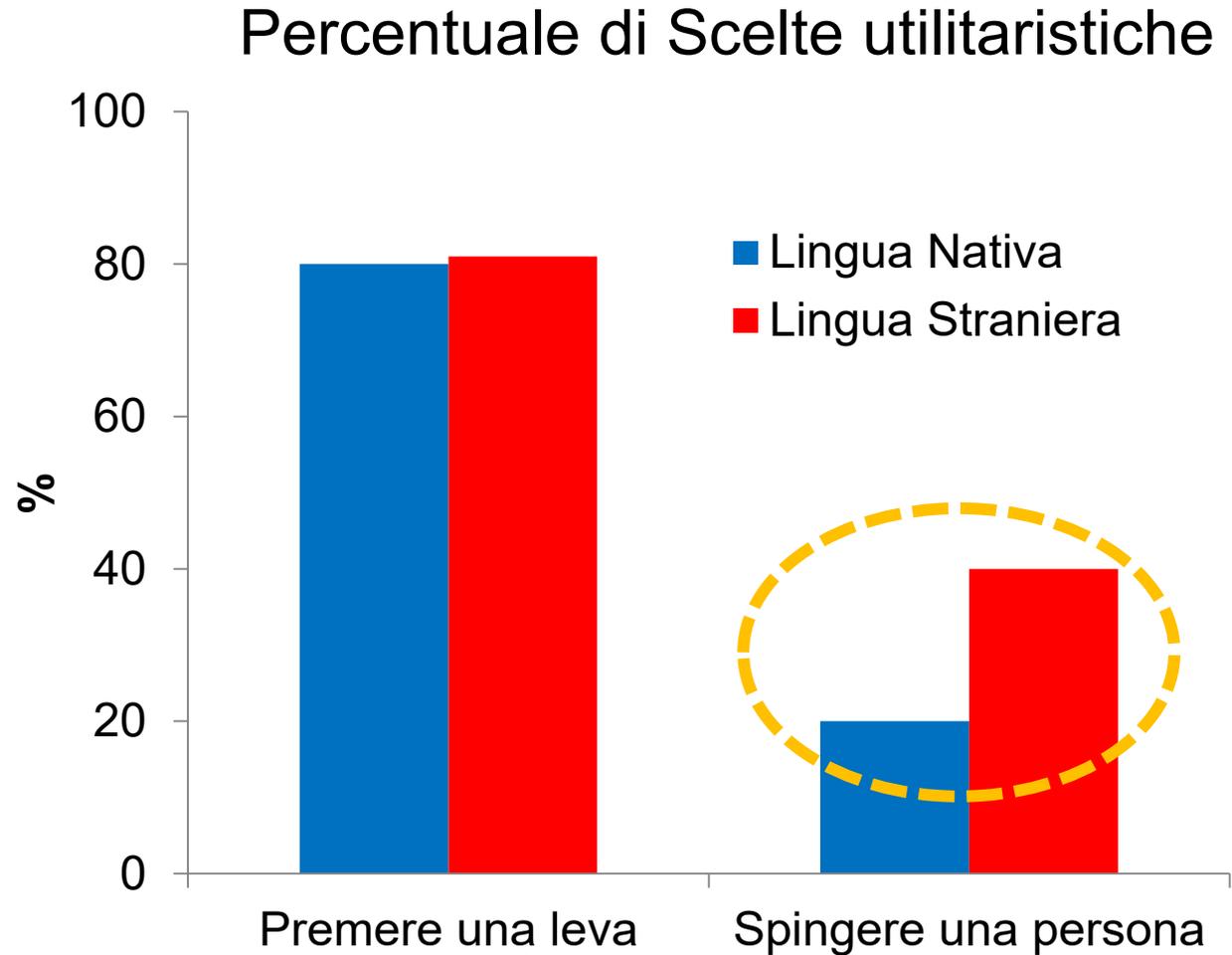
# *Trolley Problem*: in una lingua straniera!



# *Trolley Problem*: in una lingua straniera!



# *Trolley Problem*: in una lingua straniera!



# Due sistemi di pensieri

## Sistema 1

- Intuitivo, euristico
- Automatico, subconscio
- Veloce, senza sforzo
- Affidabilità bassa / variabile
- Vulnerabile all'errore
- Molto influenzato dal contesto
- Alto coinvolgimento emotivo
- Basso rigore scientifico

## Sistema 2

- Analitico, sistematico
- Deliberato, consapevole
- Lento, faticoso
- Affidabilità elevata / costante
- Meno incline all'errore
- Meno colpiti dal contesto
- Basso coinvolgimento emotivo
- Elevato rigore scientifico

# Due sistemi di pensieri

## Sistema 1

- Intuitivo, euristico
- Automatico, subconscio
- Veloce, senza sforzo
- Affidabilità bassa / variabile
- Vulnerabile all'errore
- Molto influenzato dal contesto
- **Alto coinvolgimento emotivo**
- Basso rigore scientifico

## Sistema 2

- Analitico, sistematico
- Deliberato, consapevole
- Lento, faticoso
- Affidabilità elevata / costante
- Meno incline all'errore
- Meno colpiti dal contesto
- **Basso coinvolgimento emotivo**
- Elevato rigore scientifico

# La malattia asiatica in Bilingui

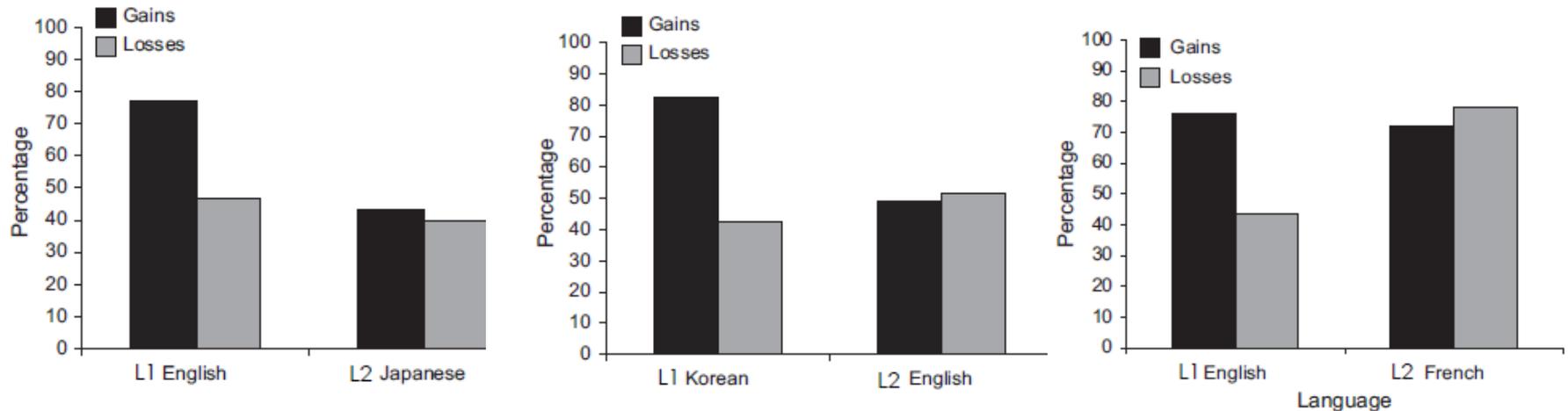
Partecipanti: 3 gruppi di bilingui con diverse L1 e L2

1- 121 studenti univ. americani che studiano il giapponese come seconda lingua da quando hanno 17 anni

2- 144 studenti univ. coreani che hanno studiato l'inglese a partire dai 12 anni

3-103 studenti inglesi che studiano in Francia e hanno iniziato a studiare il francese a 16 anni

# La malattia asiatica in Bilingui



**Fig. 1.** Percentage of participants in Experiments 1a through 1c who selected the sure option as a function of frame and language. In Experiment 1a (a), English was the native language, and Japanese the foreign language; in Experiment 1b (b), Korean was the native language, and English the foreign language; in Experiment 1c (c), English was the native language, and French the foreign language.

## The Foreign-Language Effect: Thinking in a Foreign Tongue Reduces Decision Biases

Boaz Keysar, Sayuri L. Hayakawa, and Sun Gyu An

The University of Chicago

# Foreign language effect

## Dove si osserva?

- L'elaborazione in una lingua straniera:
  1. porta a una riduzione delle perdite e dell'avversione al rischio.
  2. richiede scelte più utilitaristiche rispetto all'elaborazione della lingua nativa
  3. riduce le correlazioni illusorie.

# *Foreign Language Effect*

- Ipotesi di distanziamento (Keysar et al. 2012)
  - L'uso di lingue straniere indebolisce gli effetti dei processi intuitivi e affettivi (Sistema 1), promuovendo invece i meccanismi controllati dalla cognizione che supportano decisioni più deliberate, analitiche e utilitaristiche (Sistema 2)
  - In questo modo, le decisioni prese in lingue straniere possono sfuggire all'influenza dei processi intuitivi e affettivi, un'influenza che influenza le decisioni prese nelle lingue native.

# *Foreign Language Effect*

- Ipotesi di distanziamento (Keysar et al. 2012)
  - Secondo questa ipotesi, l'uso di lingue straniere indebolisce gli effetti dei processi intuitivi e affettivi, promuovendo invece i tipi di meccanismi controllati dalla cognizione che supportano decisioni più deliberate, analitiche e utilitaristiche.

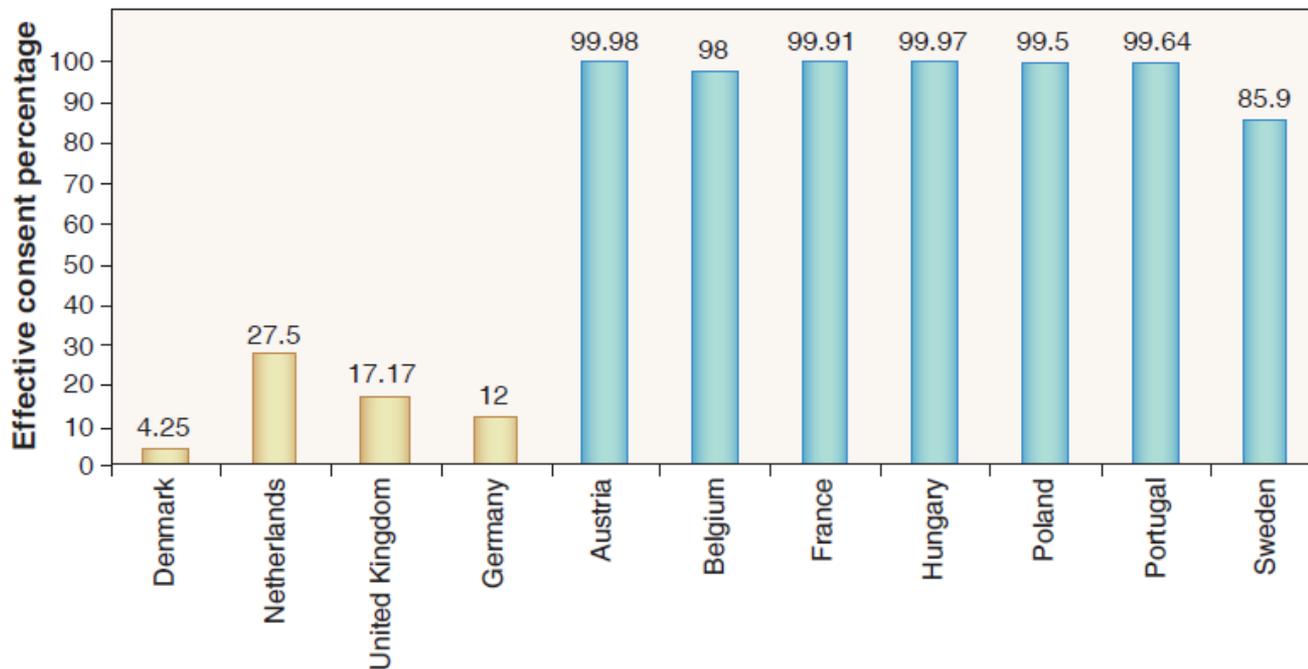
# Conservare lo Status Quo!!!

- Rinnovo della patente on-line. Formulario di compilare on-line
  - Immaginatevi un paese dove per legge, ogni persona è considerata un donatore d'organi a meno che non scelga il contrario quando va a rinnovare la patente.
  - Si trova un quesito che dice:  
*«Lei ora è un potenziale donatore: Se vuole cambiare il Suo status di donatore, faccia un **click qui**»*

# Conservare lo Status Quo!!!

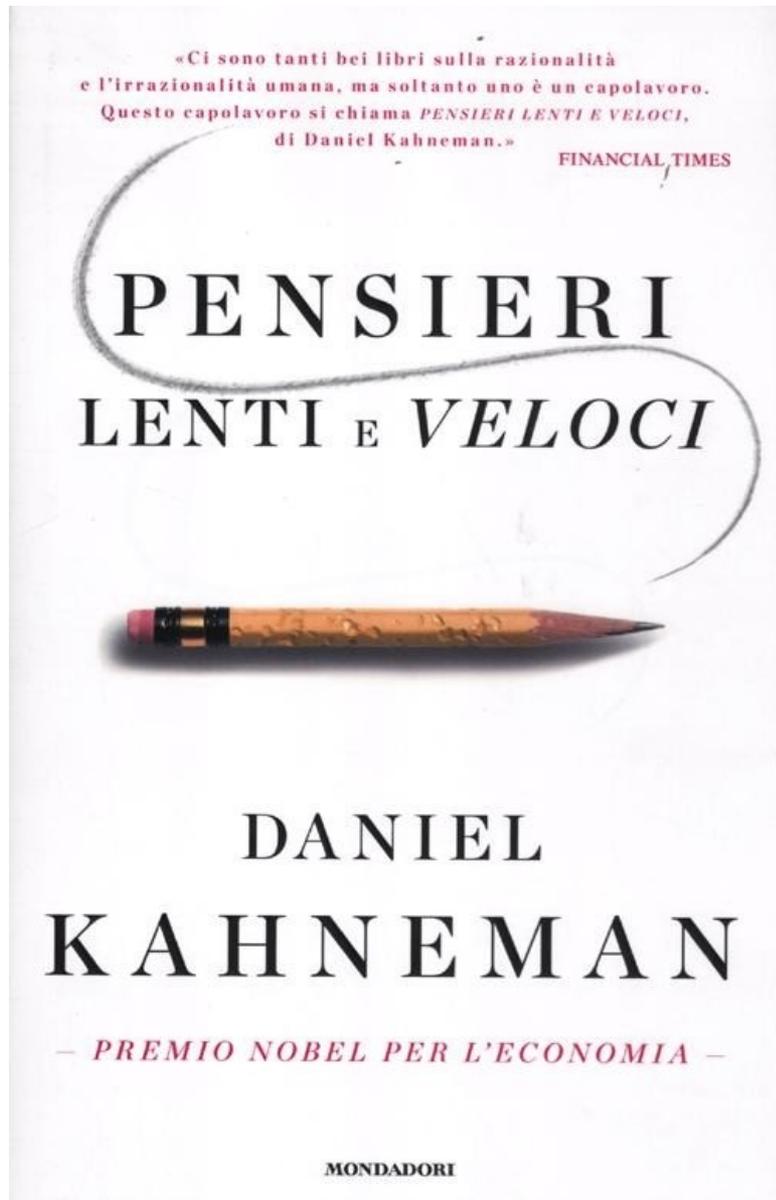
- Esiste una preferenza per promuovere la conservazione dell'esistente, cioè, per mantenere lo status quo

Johnson EJ, Goldstein D. Medicine. Do defaults save lives? *Science*. 2003;302:1338–1339



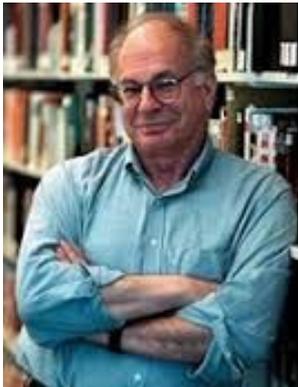
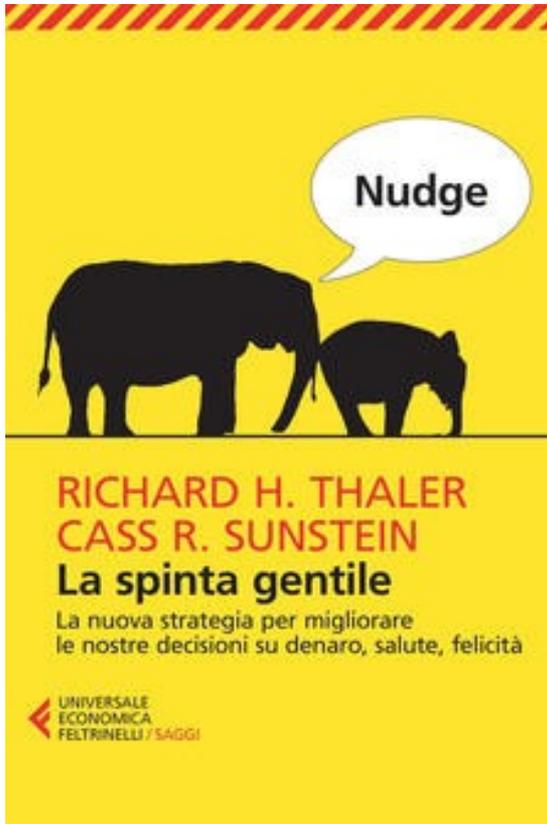
Effective consent rates, by country. Explicit consent (opt-in, gold) and presumed consent (opt-out, blue).

**FINE**



Daniel Kahneman  
Premio Nobel de  
Economia (2002)





Richard H. Thaler  
Premio Nobel de  
Economia (2017)



# Intersoggettività in psicologia

## Studiamo i segnali sociali



- Accento straniero - Valutare la veracità di questa frase:

*Una giraffa può andare senza acqua più a lungo di un cammello.*



Journal of Experimental Social Psychology 46 (2010) 1093–1096



Contents lists available at [ScienceDirect](http://ScienceDirect)

Journal of Experimental Social Psychology

journal homepage: [www.elsevier.com/locate/jesp](http://www.elsevier.com/locate/jesp)

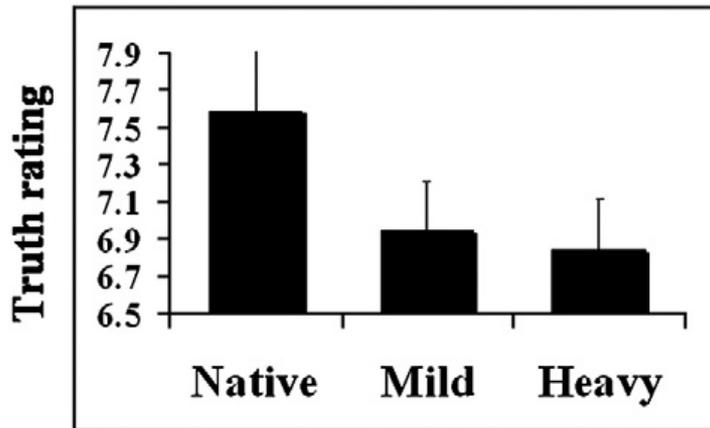


FlashReport

Why don't we believe non-native speakers? The influence of accent on credibility

Shiri Lev-Ari\*, Boaz Keysar

The University of Chicago, Chicago, IL, USA



*“Se parli a una persona in una lingua che comprende, il messaggio arriverà alla sua testa. Se le parli nella sua lingua, il messaggio arriverà al suo cuore”*

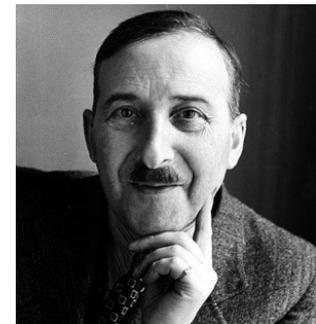
Nelson Mandela

Recenti lavori suggeriscono che il *formato LINGUISTICO* in cui ci vengono posti questi problemi e dilemmi, determina le nostre decisioni, scelte e giudizio morali

(Keysar et al, 2012; Costa et al., 2013)



*Il mondo di ieri*  
(Stefan Zweig)



Ecco dove vengono discusse e approvate le leggi europee.  
In una lingua straniera per lo più!!

# Il linguaggio è una importante cornice che influenza le nostre decisioni e giudizi

spending review

task force

La Ministro

Professore Laura Finnochiaro

weekend

Una avvocato

i social media

**Kitty Spencer, chi è la più ammirata del Royal Wedding**

killer

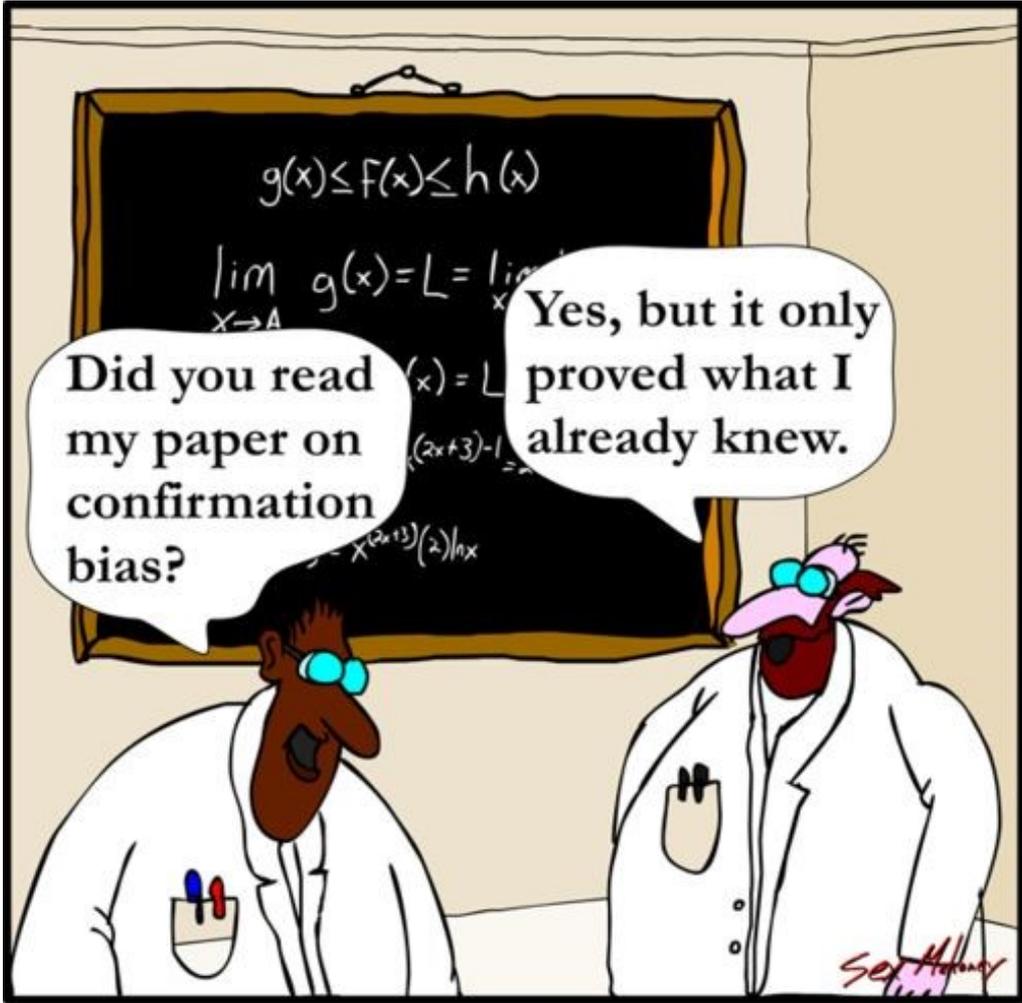
il mouse

la sindaco

Jobs Act

il boss





# Confirmation bias