



# LA NUOVA LOBBYING IN 12 LIBRI

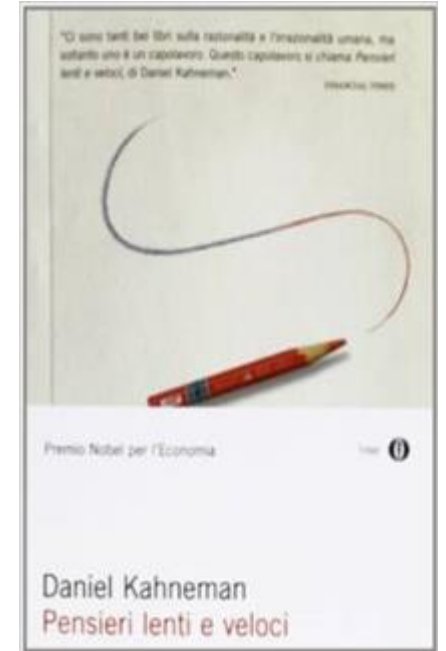
## Pensieri lenti e veloci

*Recensione di Massimiliano Pennone*

ROMA 12/10/15



Kahneman prova a dare una visione del funzionamento della mente basata sulle teorie della psicologia cognitiva e sociale, attraverso un ricco elenco di casi, aneddoti ed esempi di tipo statistico. L'intento è smantellare sia le credenze del lettore riguardo il comportamento umano nella vita di tutti i giorni, che quelle erronee radicate all'interno della comunità degli studiosi di Economia.





## Il sistema 1

Il sistema 1 agisce in maniera automatica ed è in grado di: notare che un oggetto è più lontano di un altro; orientarsi verso la sorgente di un suono improvviso; completare la frase «pane e...»; fare la «faccia disgustata» davanti a un'immagine orribile;

Il sistema 1 non è in grado di “capire i numeri” e si accontenta delle menzogne.

Produce continuamente spunti per il sistema 2: impressioni, intuizioni, intenzioni e sensazioni, che questo può verificare o accettare.



## Il sistema 2

Agisce in maniera “cosciente” in condizioni di alto carico cognitivo ed è in grado di mantenere l’attenzione.

È in grado di: prepararsi al colpo di pistola dello starter in una corsa e scavare a fondo nella memoria per cercare spiegazioni agli eventi più complesse; riesce a comprendere le statistiche e i numeri che regolano la realtà.

L’incertezza, il dubbio e la “non credenza” sono propri del sistema 2.



## Le euristiche

Le euristiche sono sostituzioni automatiche di domande con altre che prevedono una risposta più semplice e meno dispendiosa dal punto di vista cognitivo (es. “Quale pena penso sia adeguata per i politici corrotti?” diventa “Quanto mi fanno arrabbiare i politici corrotti?”).

Non sono scelte, bensì conseguenze del controllo impreciso che abbiamo delle nostre risposte a determinati interrogativi.

Quando sostituire queste domande comporta errori sistematici e risposte disadattive, questi si chiamano bias.



## Bias dell'ancoraggio

La dimostrazione più evidente dell'incapacità del sistema 1 di comprendere le relazioni statistiche fra gli eventi.

descrive la comune tendenza umana a fare troppo affidamento sulle prime informazioni che si trovano quando si cerca di prendere una decisione.

Un errore che si ripete in tutti i contesti.

+ o - di 114?

+ o - di 35?



## I bias dell'informazione

Confirmation bias: Ricercare e selezionare informazioni e attribuire maggiore credibilità a quelle che confermano le proprie convinzioni o ipotesi. Viceversa, ignorare o sminuire le informazioni che le contraddicono.

Framing: La "confezione" di una notizia in modo da incoraggiare certe interpretazioni e scoraggiarne altre.

Base rate fallacy: Si privilegia un'informazione specifica a scapito della probabilità primaria.



## Bias per tutti

Bias degli opinionisti: Hindsight bias (“Te l’avevo detto, perché non mi hai ascoltato!”).

Bias dei manager: Bias dell’ottimismo (“Andrà tutto bene, fidatevi di me!”).

Bias dei politici: Self serving bias (“Non sono stato io a sbagliare, è colpa di chi c’era prima!”)





## Conclusioni

Il libro è un testo fondamentale per tutti i professionisti della comunicazione. Inoltre rappresenta uno dei primi grandi esempi di lavoro interdisciplinare fra due materie per troppo tempo rimaste lontane l'una dall'altra.

Il più grande uso che si possa fare dei concetti espressi nel libro è proprio quello di applicarli ai mass media, alla comunicazione politica, alla comunicazione aziendale e alla comunicazione commerciale.