



APPROCCIO AL PENSIERO LATERALE

Per lo sviluppo della business idea - Parte terza

Azienda speciale Centro Italia - CCIAA Rieti Viterbo





**I 23 bias cognitivi
che ti complicano la vita**

**Mentire a noi stessi è ben più
radicato nella nostra anima
del mentire agli altri.**

F. Dostoevsky.

Ti è mai capitato di avere quella fastidiosa sensazione di **essere il peggior nemico di te stesso?**

Ti consideri una persona mediamente intelligente, sai distinguere ciò che è giusto da ciò che è sbagliato, eppure ti ritrovi, più spesso di quanto vorresti, a prendere decisioni stupide:

- ▣ sgarri alimentari che ti riempiono di sensi di colpa,
- ▣ acquisti impulsivi che si dimostrano inutili,
- ▣ impegni procrastinati che non fanno altro che generare stress.

Tutta colpa dei bias cognitivi



bias cognitivi

Wikipedia definisce i bias cognitivi come: “giudizi (o pregiudizi) che non corrispondono necessariamente alla realtà, sviluppati sulla base dell’interpretazione delle informazioni in possesso, anche se non logicamente o semanticamente connesse tra loro e che portano dunque ad un errore di valutazione o mancanza di oggettività di giudizio.”

Tradotto, i bias cognitivi rappresentano il modo con cui il nostro cervello distorce la realtà. La domanda a questo punto è: perché diamine lo facciamo? Perché distorciamo la realtà che ci circonda?!

La risposta, come spesso accade, è legata alla nostra evoluzione.



1. Euristica dell'influenza (affect heuristic)

Ipotizziamo che recentemente tu abbia deciso di acquistare una nuova auto: stai iniziando a vedere quell'auto ovunque?

Il bias dell'euristica dell'influenza spiega come la nostra percezione della realtà sia significativamente influenzata da ciò che desideriamo in quel dato momento.

All'interno del libro "Scarcity: why having too little means so much" è riportato un interessante esperimento sull'affect heuristic: a due gruppi di persone è stato chiesto di riconoscere alcune parole mostrate su uno schermo per una frazione di secondo. Le parole in questione erano: porta, torta, corta. Gli individui del primo gruppo hanno individuato le 3 parole con una frequenza simile: per capirci, alcuni hanno riconosciuto la parola "porta", altri la parola "torta" e altri ancora la parola "corta". Gli individui del secondo gruppo invece hanno individuato nell'80% dei casi esclusivamente la parola "torta". La differenza tra i 2 gruppi?

Il primo è stato sottoposto all'esperimento dopo pranzo, il secondo prima di pranzo ;-)



2. Bias del carro della banda musicale (bandwagon bias)

Il bandwagon bias indica la nostra tendenza a sviluppare una convinzione, non tanto sulla base della sua effettiva veridicità, ma quanto piuttosto in relazione al numero di altre persone che condividono quella stessa convinzione.

Insomma, siamo dei gran pecoroni.

Ti faccio un esempio legato allo sviluppo personale: sei sicuro che le convinzioni che hai su te stesso siano proprio tue? Non è che agisci in un determinato modo perché è esattamente il comportamento che gli altri si aspettano da te? Così, per dire...



3. Ancoraggio (anchoring bias)

Spontaneamente facciamo troppo affidamento sulle prime informazioni che ci vengono fornite.

Immagina ad esempio di trovarti a trattare il prezzo di un bene o di un servizio: in questi casi, l'intera trattativa verterà intorno alla prima cifra proposta da una delle due controparti. Se sei sveglio e fai l'offerta per primo, magari un'offerta ridicolmente a tuo favore, avrai delle buone chances di fare un ottimo affare (come detto il giochino funziona laddove ci sono margini di trattativa).



4. Bias di conferma (confirmation bias)

Questa “scorciatoia mentale errata” si verifica in particolar modo tra i sostenitori di partiti politici o altre ideologie (vedi i fanatici delle “diete alimentari”).

Nello specifico, è nella nostra natura dare maggiore rilevanza alle sole informazioni in grado di confermare la nostra tesi iniziale.

Questo è un altro motivo per cui il “confronto”, soprattutto quello online, è spesso sopravvalutato.



5. Bias della scelta (choice-supportive bias)

tendenza a razionalizzare le scelte fatte, anche se tali scelte sono state impulsive o sono state fatte sulla base di gravi lacune informative.

Insomma, piuttosto che ammettere di aver fatto una ca*#!ta, ci inventeremo la qualunque per dimostrare quanto brillante sia stata la nostra decisione. Il problema è che nella maggior parte dei casi ci ritroveremo a prendere in giro noi stessi



6. Illusione dello schema (clustering illusion)

Una delle armi più potenti del nostro cervello è la capacità di individuare dei “pattern”, ovvero degli schemi, attraverso i quali giungere rapidamente a delle conclusioni.

Il problema è che spesso vediamo questi schemi laddove non esistono.

Un esempio classico? I numeri “ritardatari” del lotto: siamo convinti che se un numero non esce da così tante estrazioni, avrà sicuramente una maggior probabilità di essere estratto. FALSO: ad ogni nuova estrazione TUTTI e 90 i numeri hanno esattamente la stessa probabilità di uscire (1/90).




7. Euristica della disponibilità (availability heuristic)

Questo bias consiste nel sovrastimare le informazioni a nostra disposizione.

“Non è vero che fumare fa male! Mio nonno ha fumato un pacchetto di sigarette al giorno fino a 90 anni ed era sano come un pesce”.


Mi spiace, ma l'esperienza di tuo nonno non ha validità statistica circa la salubrità del fumo: tuo nonno ha avuto solo un gran c*#o ;-)



8. Illusione della frequenza (frequency illusion)

Molto simile all'euristica dell'influenza, la frequency illusion spiega perché iniziamo a vedere ovunque conferme di quanto abbiamo recentemente appreso.

Te ne accorgerai nei prossimi giorni: inizierai a vedere bias cognitivi neanche fossero delle Grandi Punto della Fiat! :-D



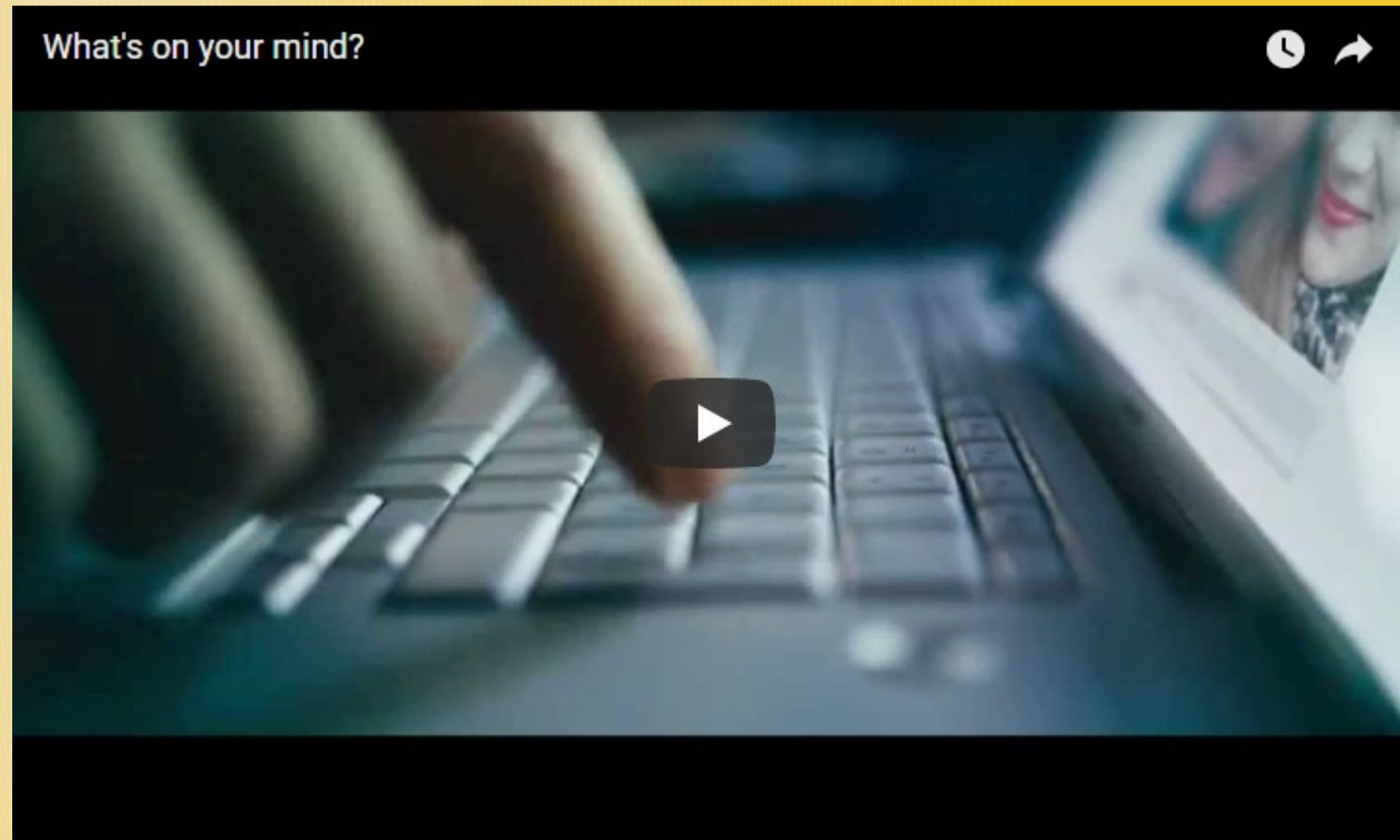
9. Bias del pavone (self-enhancing transmission bias)

Tutti noi siamo portati a condividere maggiormente i nostri successi, rispetto ai nostri fallimenti.

Hai bisogno di prove? L'intero Facebook ruota attorno al bias del pavone: le frasi e le immagini più condivise riguardano vacanze incredibili, party selvaggi, amori passionali.

Beh, la realtà è "leggermente" diversa.

9. Bias del pavone (self-enhancing transmission bias)



<https://youtu.be/QxVZYijKI1Y>



10. Bias del “senno di poi” (hindsight bias)

Siamo tutti geni col “senno di poi”.

Nel trading come nell’innovazione tecnologica l’hindsight bias spiega perché riteniamo scontate certe evoluzioni solo dopo che si sono verificate.

Immagina di essere nel 2006 e cercare di convincere il management di Nokia, che Apple e Google saranno i due player fondamentali del mercato mobile negli anni a venire. Good luck!

11. Attualizzazione iperbolica (hyperbolic discounting)

la propensione a scegliere, sempre e comunque, il piacere immediato rispetto alla felicità a lungo termine.


Questo atteggiamento è particolarmente presente in 3 aree della nostra vita:

- ▣ L'alimentazione.
- ▣ I risparmi.
- ▣ Lo studio/lavoro.

Il punto è che tendiamo inevitabilmente a sovrastimare le capacità del nostro "lo futuro", come se fosse una sorta di superuomo o superdonna che sarà in grado di mangiare ultra-sano, risparmiare ogni centesimo e studiare/lavorare senza distrazioni per ziloni di ore.

Indovina un po': il tuo "lo futuro" è indisciplinato, svogliato e spendaccione esattamente come il tuo "lo presente", anzi, anche un pelino di più.

La soluzione è lavorare sull'akrasia



12. Escalation irrazionale (irrational escalation)

Prendere decisioni irrazionali solo per tenere fede a decisioni razionali prese in passato.

Se di recente ti è capitato di farti prendere la mano in un'asta Ebay, sai esattamente di cosa sto parlando.



13. Bias della negatività (negativity bias)

Consiste nel dare maggior peso agli aspetti negativi rispetto a quelli positivi.

Naturalmente anche questo bias cognitivo ha una sua spiegazione evolucionistica: per i nostri antenati, infatti, era decisamente meglio confondere una roccia per un orso, piuttosto che un orso per una roccia.

Per quanto ci riguarda, pensare che aver fallito quell'esame o aver mancato quella promozione significhi la fine della nostra esistenza, forse è un tantino esagerato.

**Preferisco essere ottimista e
avere torto, che pessimista e
avere ragione.**

A. Einstein.



14. Bias dell'inazione (omission bias)

Indica la tendenza a preferire l'inazione rispetto a qualsiasi azione, anche la più piccola.

La prossima volta che ti ritrovi con il c*#o incollato al divano, incapace di sostenere il ben che minimo impegno, ricorda che il bias dell'inazione è in... azione.

Come batterlo? Ti consiglio di utilizzare il segreto dei 3 minuti.



15. Effetto struzzo (ostrich effect)

Se il confirmation bias ci spinge a dare maggior importanza alle sole informazioni a sostegno della nostra tesi, l'effetto struzzo ci porta a nascondere la testa nella sabbia quando ci vengono presentati dati che contrastano con le nostre convinzioni.

Qualcosa mi dice che ti è capitato più di una volta di avere a che fare con degli... "struzzi".



16. Effetto placebo (placebo effect)

L'effetto placebo è uno dei bias cognitivi più conosciuti in assoluto e a dirla tutta non è del tutto negativo: consiste infatti nell'influenzare l'avverarsi di un evento attraverso la convinzione che quell'evento debba verificarsi.

Questo bias, più che dimostrare un difetto di progettazione del nostro cervello, mette in evidenza quanto potenti possano essere le nostre convinzioni.

Attenzione a pensare ad eventi negativi!!!!



17. Errore di pianificazione (planning fallacy)

Come visto al bias #11 le nostre capacità di fare previsioni accurate sul futuro sono a dir poco imbarazzanti.

Questo è particolarmente vero quando ci ritroviamo a pianificare lo studio o un progetto di lavoro.

Volenti o nolenti siamo sempre troppo ottimisti sul tempo che impiegheremo per realizzare i nostri obiettivi.



18. Reattanza (reactance)

nella psicologia cognitiva la reattanza rappresenta il desiderio di fare il contrario di ciò che gli altri vorrebbero che facessimo.

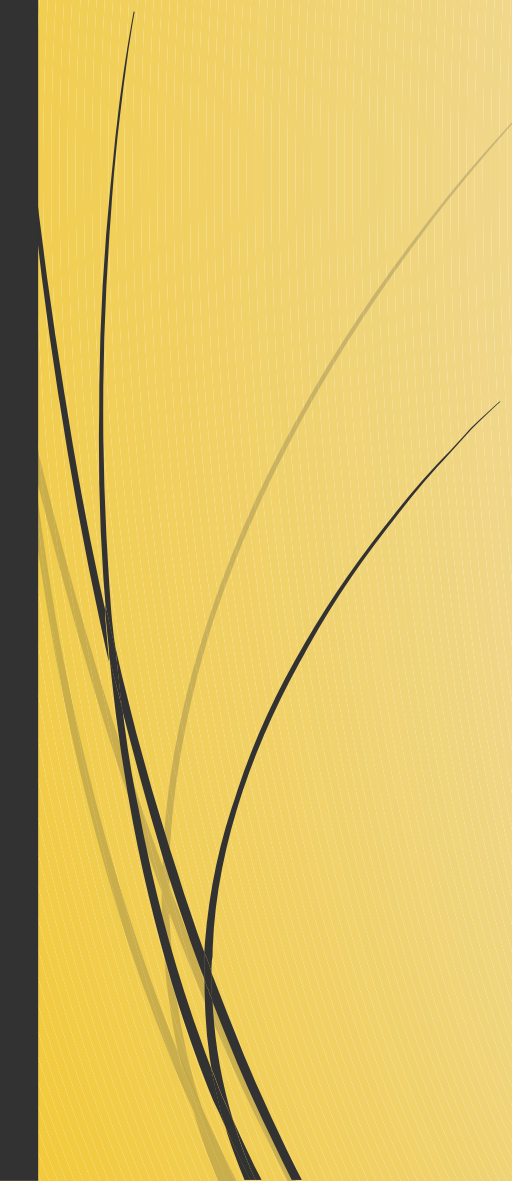
Se sei un genitore che ha a che fare con bimbi piccoli o figli adolescenti, ho il vago sospetto che tu conosca perfettamente questo comportamento: forse lo conosci con il più comune nome di “capricci”.

Come possiamo evitare questa risposta istintiva? La reattanza nasce dalla volontà dell'individuo di difendere la propria libertà di scelta: invece di imporre un'unica scelta (la nostra) è molto più efficace offrire un ventaglio di opzioni che, guarda caso, vanno nella direzione desiderata.



19. Bias dell'avversione alle perdite (loss-aversion bias)

A parità di cifre (ma anche in caso di guadagni sostanzialmente più elevati), preferiamo di gran lunga evitare le perdite, piuttosto che ottenere dei guadagni.






20. Bias informativo (information bias)

Ti è mai capitato di dover prendere una decisione e ritrovarti a raccogliere tonnellate di informazioni senza poi agire? Questa nostra insicurezza è giustificata dall'information bias, ovvero la convinzione che più informazioni recupereremo, più la nostra decisione sarà oculata. La verità è che una sovrabbondanza di informazioni non sempre ci porta a realizzare azioni efficaci. Anzi...

Se hai difficoltà a prendere decisioni, ti consiglio di adottare la tecnica della bussola.



Niente è più difficile, e quindi più prezioso, dell'abilità di saper prendere decisioni.

Napoleone Bonaparte.





21. Errore dello scommettitore (gambler's fallacy)

Diciamo che la mente umana non è progettata per prendere decisioni statistiche in modo razionale. Lo abbiamo già visto con l'esempio dei numeri "ritardatari" del lotto. In generale quando dobbiamo stimare la probabilità di accadimento di un evento ci facciamo influenzare troppo dagli eventi accaduti in precedenza, anche se questi sono statisticamente indipendenti.

Domandina semplice semplice: se lanciassi una monetina in aria per 9 volte di seguito e ottenessi sempre "testa", la probabilità che esca "croce" al 10° lancio è minore, maggiore o la stessa?



22. Bias dell'ordine di grandezza (order of magnitude bias)

Non solo andiamo nel pallone quando si tratta di valutare eventi indipendenti, ma in generale abbiamo serie difficoltà nello stimare correttamente i diversi ordini di grandezza. Non mi credi?! Facciamo un piccolo esperimento?

Senza pensarci troppo, se ti dico che sono trascorsi 1 milione di secondi, quanti giorni sono passati? 1 giorno? 10 giorni? 100 giorni? 1.000 giorni? Su, prova ad indovinare... sono circa 12 giorni.

Se ti dicessi invece che sono trascorsi 1 miliardo di secondi, quanti anni sono passati? 1 anno? 10 anni? 100 anni? 1.000 anni? Spara il tuo numero, non ci pensare troppo... sono circa 32 anni.


Allora, ci sei andato vicino? Neanche un po', vero?! ;-) Tieni presente questo bias ogni volta che ti ritrovi a fare delle stime numeriche.



23. Effetto Galatea (Galatea effect)

Probabilmente avrai sentito spesso parlare di profezia auto-avverante. L'effetto Galatea è un derivato dalla self-fulfilling prophecy e si verifica quando il successo (o l'insuccesso) di una persona è influenzato dalle sue convinzioni sulle proprie abilità.

In altre parole una parte consistente delle nostre prestazioni (nello studio, nello sport, nel lavoro) è determinata da ciò che pensiamo di noi stessi e delle nostre capacità.



I 23 bias cognitivi che ti incasinano la vita

l'obiettivo non è certo *sbarazzarci* di questi “**cortocircuiti mentali**”:

è impossibile,
fanno parte della nostra natura.

Tuttavia, anche solo conoscerli e averne consapevolezza, può fare un'enorme differenza nel nostro percorso di crescita personale.

Che tu creda di farcela o di non farcela avrai comunque ragione.

Henry Ford



Le 3 bugie che ti racconti ogni giorno

**Se vuoi avere successo devi
rispettare una sola regola:
non mentire mai a te stesso.**

P. Coelho.



Le 3 bugie che ti racconti ogni giorno

Ti sei mai chiesto quante bugie ci raccontano mediamente in una giornata?

3, 10, 20?

Secondo lo psicologo sociale Jerald Jellison della University of Southern California, l'individuo medio racconta 200 bugie al giorno. Dai più recenti studi del Prof. Robert Feldman, della University of Massachusetts, emerge invece che vengono dette all'incirca 2-3 bugie nel corso di una chiacchierata di soli 10 minuti.

Numeri impressionanti.



Le 3 bugie che ti racconti ogni giorno

Tra le menzogne che ci raccontiamo, le bugie che raccontiamo a noi stessi hanno del paradossale. Lo facciamo quasi tutti, lo facciamo quasi ogni giorno. Mentiamo in mille modi diversi, ma alla base di tutte queste auto-balle ci sono due ragioni ben precise:

- ▣ Non vogliamo affrontare la realtà. In questo primo caso “mentiamo sapendo di mentire”, in altre parole ci inventiamo scuse che giustifichino il nostro scarso impegno ed i conseguenti fallimenti. Continuiamo a fare promesse che puntualmente disattendiamo, deludendo noi stessi e gli altri. La procrastinazione ed una forza di volontà traballante trovano il loro humus preferito in questo terreno.
- ▣ Non conosciamo la realtà. In questo secondo caso “mentiamo non sapendo di mentire”. Ci siamo talmente abituati alle frottole che ci racconta quotidianamente quella vocina che ci ronza in testa che non riusciamo più a distinguere le nostre convinzioni limitanti dalla realtà. Questo tipo di menzogne sono ancor più pericolose delle prime, perché minano alle fondamenta la nostra autostima.



Bugia #1: sulla felicità

“Se solo _____, la mia vita sarebbe fantastica.”

Siamo intimamente convinti che la nostra vita sarebbe un paradiso in terra se solo... avessimo più soldi, un corpo perfetto, più amici, un partner fantastico, più libertà, un lavoro migliore, etc. Siamo talmente focalizzati su questo futuro ideale ed idealizzato che ci dimentichiamo di vivere il presente, il viaggio che stiamo compiendo, il quiedora.

La balla è credere che saremo felici solo quando saranno soddisfatte queste condizioni. Questa bugia che ci ripetiamo ogni giorno ci condanna ad un perpetuo senso di frustrazione e, ironia della sorte, non ci è di alcun aiuto per realizzare quel futuro tanto sperato.

Inizia a goderti il viaggio, il sapore della sfida. Chissà, forse una volta arrivato in cima ti guarderai indietro e capirai che la vetta di per sé non è poi così importante, che ciò che conta davvero è chi sei diventato per arrivare fin lassù.

**Il successo non è la chiave
per essere felici.
Essere felici è la chiave per il
successo.**

A. Schweitzer.



Bugia #2: sul tempo

“Se avessi più tempo, potrei finalmente _____.”

Sai qual è la differenza in minuti tra la nostra giornata e quella di una persona che è riuscita a realizzare gli obiettivi a cui aspiriamo? ZERO, nisba, nada.

Mediamente trascorriamo ogni giorno 4 h e 34 m davanti alla TV (dati Eurispes), 1 h e 22 m a navigare su internet (dati Audiweb) e il resto del tempo a mandare messaggi su Whatsapp! Continuare a raccontarci la balla che non riusciamo a praticare i nostri buoni propositi perché non abbiamo abbastanza tempo è come incolpare la gravità se siamo fuori forma.

Non è il tempo a mancarci. Ciò di cui scarseggiamo davvero è il sisu finlandese, ovvero quella volontà incrollabile di portare a termine ciò che ci siamo ripromessi, costi quel che costi.



Bugia #3: sulla procrastinazione

“Da domani inizio.”


Questa balla è spettacolare. Prova ad immaginare la scena: ti sei svegliato male (e tardi), durante il giorno sei svogliato e portare avanti i tuoi progetti è terribilmente faticoso. Hai l'impressione che sia tutto vano e che ormai la giornata sia “segnata”. Ad un certo punto un retro-pensiero si insinua dolce e caldo nella tua mente, lentamente prende forma, inizi già a sentire i sensi di colpa sciogliersi come la brina sotto i raggi del timido sole invernale.

Hai deciso! Oggi ormai è una giornata da buttare, tanto vale arrendersi all'effetto chissenefrega. Ti senti già più leggero e allora pronunci le faticose parole: “Cascasse il mondo, da domani inizio seriamente!”



...arriva il famoso “domani” e nulla è cambiato, ad eccezione del nostro naso che si è allungato di un paio di cm ;-)

Se oggi non stai vivendo i tuoi sogni è perché ieri hai deciso di rimandare a domani.

Anonimo.



**Se non sei in grado di iniziare
in questo preciso istante,
cosa ti fa credere che domani
andrà meglio?**





Procrastinazione ed Akrasia





Procrastinazione ed Akrasia

L'Akrasia è un termine di origine greca che sta ad indicare la debolezza di volontà o l'incapacità di agire secondo principi ragionevoli.

In parole povere: sei affetto da akrasia quando continui a rimandare, senza particolari motivazioni razionali, quelle attività che sai per certo ti aiuteranno a raggiungere i tuoi obiettivi.

Procrastinazione ed Akrasia hanno molti punti di contatto, anzi potremmo dire che l'Akrasia è una forma di procrastinazione: la peggior forma di procrastinazione.

L'Akrasia invece è l'essenza della procrastinazione negativa; si tratta di un comportamento del tutto irrazionale e molto diffuso (soprattutto tra gli studenti): siamo perfettamente consapevoli che portare a termine determinate attività ci permetterà di raggiungere i nostri obiettivi; sappiamo inoltre che guardare la tv o navigare senza meta su internet renderà le cose peggiori, eppure... non riusciamo a resistere.



Akrasia: almeno due cause e due soluzioni

Le cause:

- 1) Il “Parlamento Mentale”**
- 2) La distanza temporale tra impegno e premio**

Le soluzioni:

- 3) La “forza di volontà estesa”**
- 4) La definizione di micro-obiettivi**



Akrasia, Le soluzioni: 1) La “forza di volontà estesa”

Le Istituzioni Pubbliche per funzionare al meglio devono rispondere del proprio operato ai cittadini. Lo stesso vale per il nostro “parlamento mentale”: se desideriamo che le decisioni prese siano nel nostro interesse più generale, dobbiamo introdurre dei meccanismi di controllo esterni, la cosiddetta **forza di volontà estesa**.

L'esempio letterario più famoso di “forza di volontà estesa” lo troviamo nell'Odissea di Omero, dove il protagonista, Ulisse, consapevole che né lui, né il suo equipaggio avrebbero resistito al richiamo delle sirene, ordina ai suoi uomini di legarlo all'albero maestro, e di non slegarlo per nessun motivo, assicurandosi al contempo che loro indossino dei tappi di cera.



Akrasia, Le soluzioni: 1) La “forza di volontà estesa”

- ▣ Adotta la “tecnica dello sputtanamento”, ovvero confessa pubblicamente il tuo obiettivo e quando intendi raggiungerlo. Trovi un esempio di applicazione di questa tecnica nella parte finale di un mio precedente articolo. Vuoi sapere come è andata a finire? Vai agli ultimi commenti del medesimo articolo.
- ▣ Utilizza programmi che blocchino l’accesso a determinati siti (Facebook, Twitter, Gmail, etc.) o applicazioni negli orari di studio o lavoro. Puoi provare con programmi come Concentrate, se hai un mac, o estensioni per Google Chrome come StayFocused.
- ▣ Elimina le notifiche dal tuo smartphone.
- ▣ Implementa sistemi di time management che prevedano scadenze sfidanti, come ad esempio la Legge di Parkinson o la Tecnica del Pomodoro.



Akrasia, Le soluzioni: 2) La definizione di micro-obiettivi

Per superare questa difficoltà, autori come David Allen suggeriscono di adottare un approccio di micro-management, spezzettando gli obiettivi di lungo termine, in obiettivi con scadenze più vicine. Non solo, l'idea è di scomporre ulteriormente questi obiettivi in azioni concrete da compiere nell'arco della giornata.

Insomma, le famose abitudini di cui abbiamo parlato nell'articolo dedicato agli obiettivi di risultato e agli obiettivi di processo.

Ragionare in termini di abitudini quotidiane, piuttosto che di obiettivi annuali (o addirittura pluriennali), ci aiuta ad essere molto più focalizzati sul momento presente, riducendo di molto il gap tra impegno e risultato: ogni volta che avrai messo in pratica l'abitudine che ti eri prefissato di seguire sarai ripagato da una bella "x" sul calendario.

Questa semplice "x" inciderà sul marmo i tuoi progressi verso il successo.

Beh, sei pronto ad eliminare l'akrasia dal tuo materasso... ehm, volevo dire, dalla tua vita?! ;-)