

Le abilità del
giurista

Lezione 5
I limiti
cognitivi

Prof. Giovanni Pascuzzi

Inquadrare i problemi e
stabilire gli obiettivi.
I limiti cognitivi



- 1. I punti di vista
- 2. Gli stereotipi
- 3. Gli errori
- 4. Le euristiche



1. I punti di vista

- Problemi e soluzioni non sono realtà oggettive.
- La loro costruzione dipende da molti fattori, a cominciare dagli interessi coinvolti e dai rapporti di forza che essi innescano.
- I problemi si formano nella mente e negli occhi di chi guarda



AVVOCATO



Come mi vedono
i miei clienti



Come mi vedono
i miei avversari



Come mi vedono
i giudici



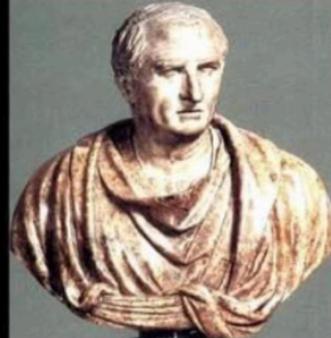
Come mi vede
mia madre



Come mi vede
l'esattoria



Come mi vede
mia moglie

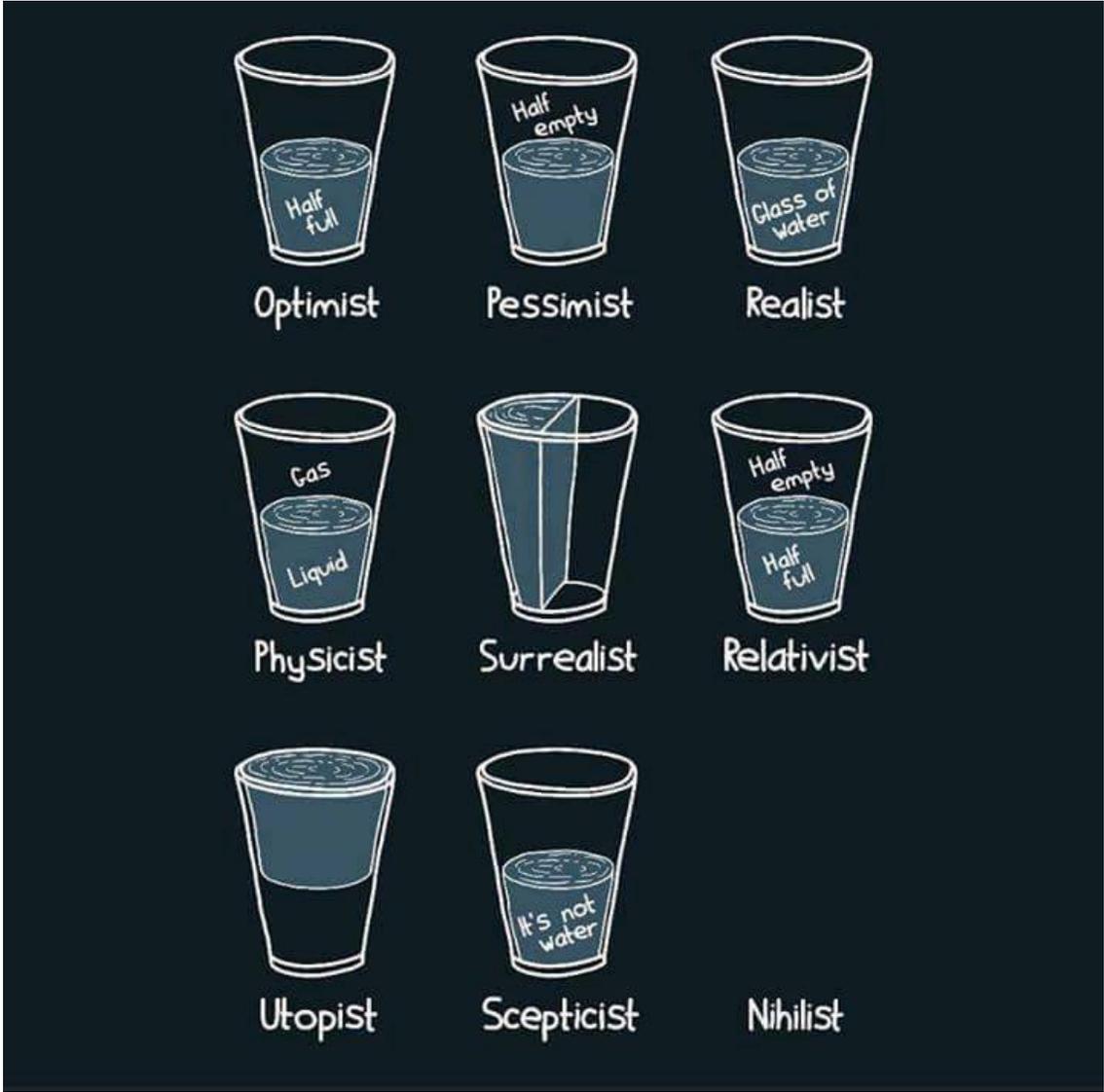


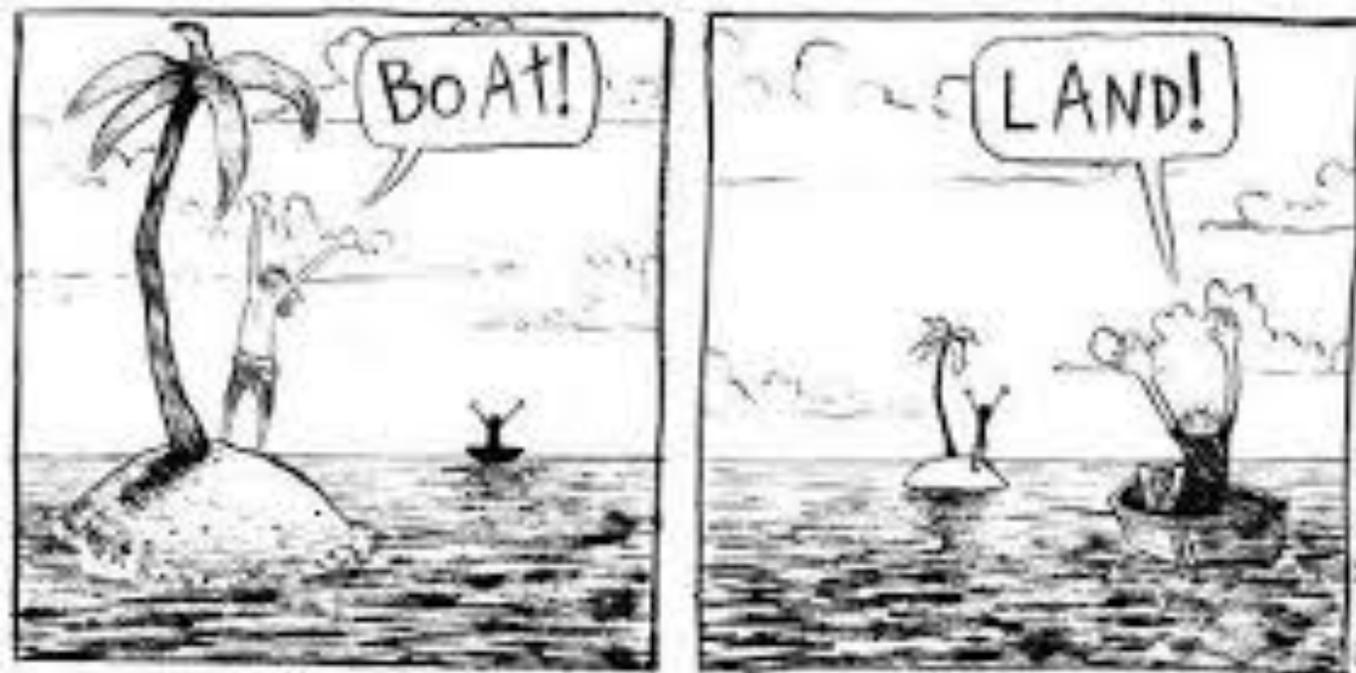
Come mi vedo io



Com'è la realtà

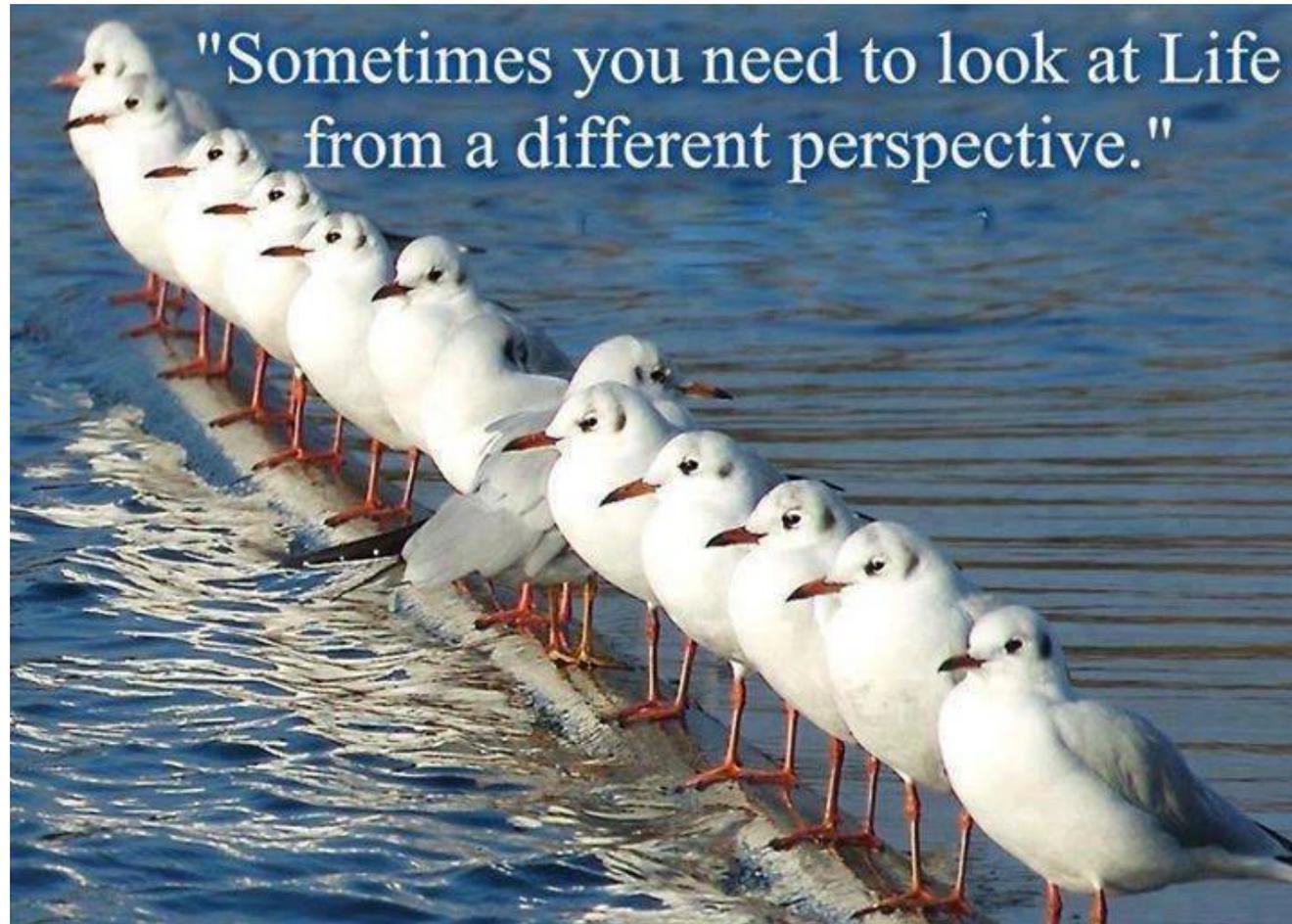


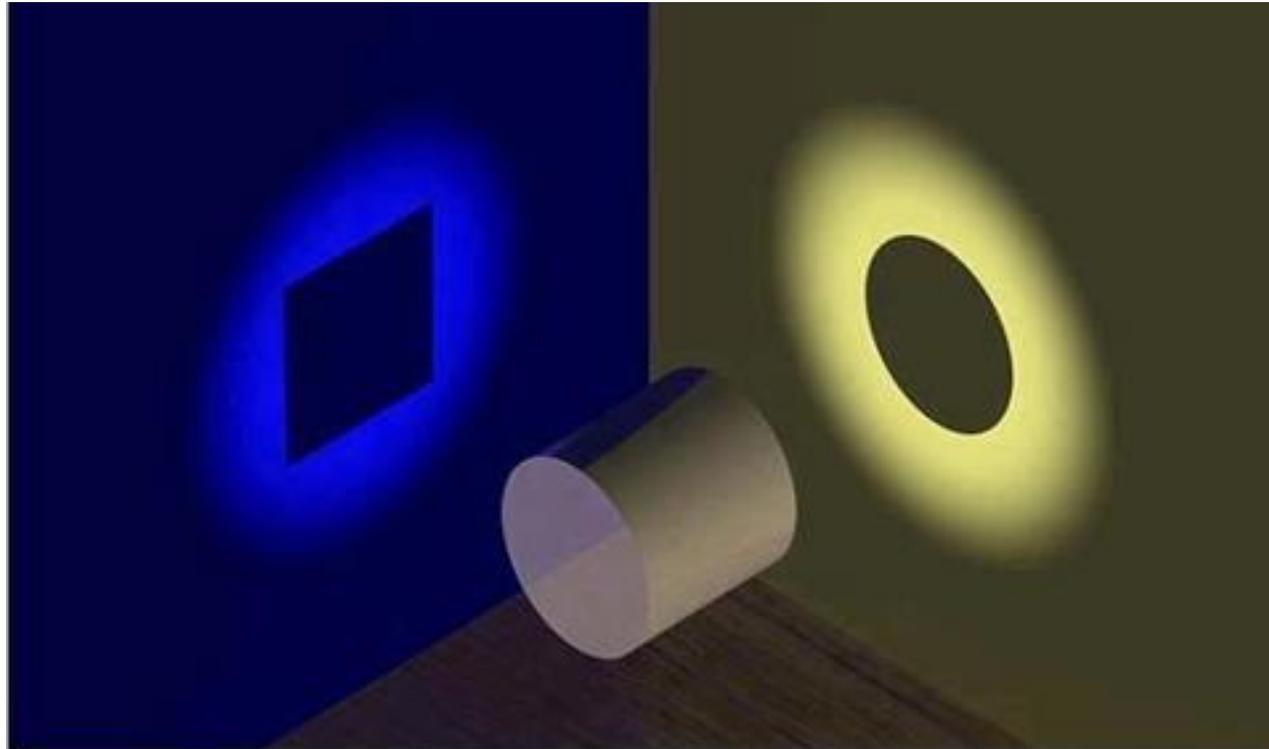




perspective...





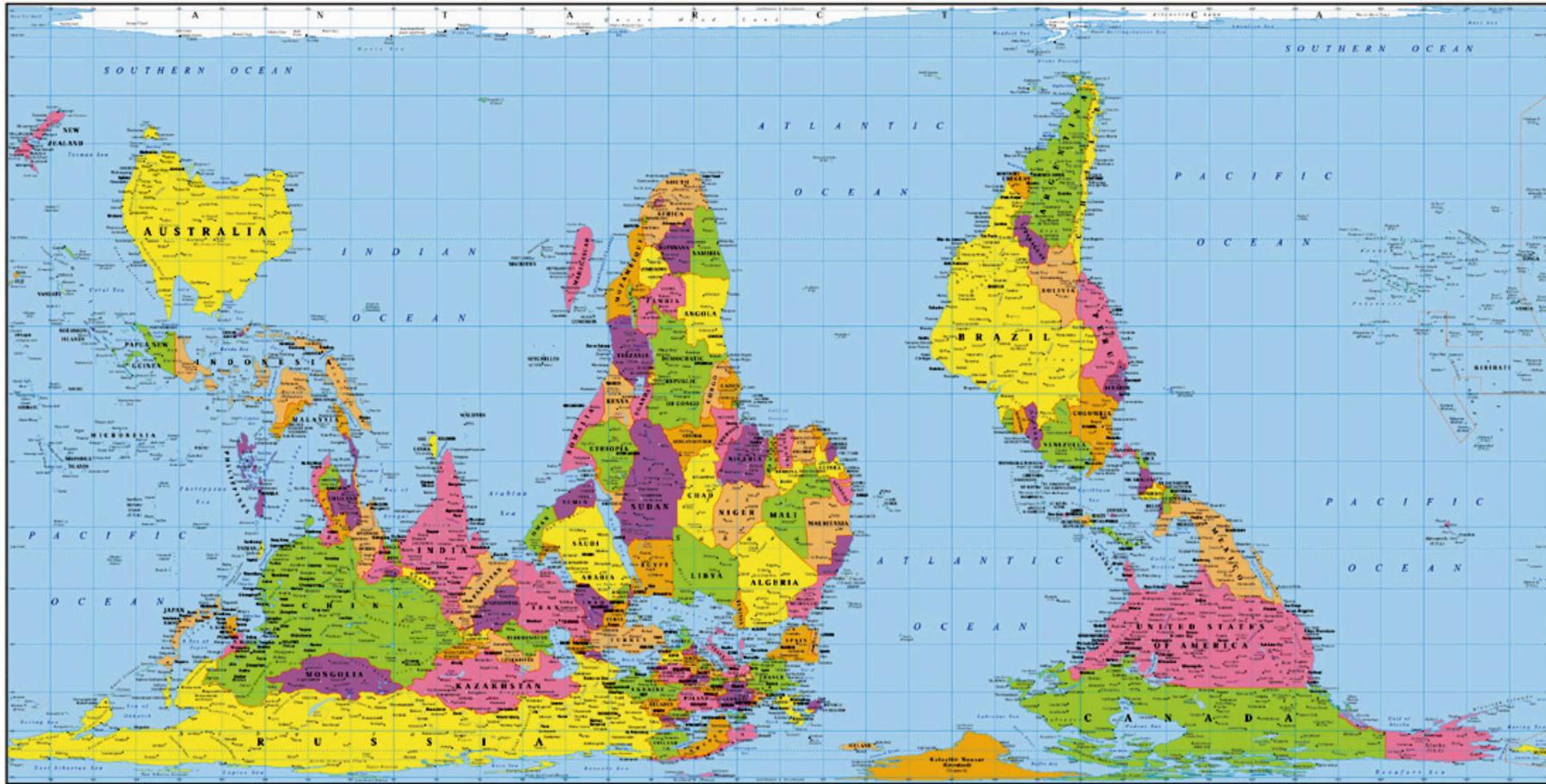


Quando cambi il modo di osservare le cose, le cose che osservi cambiano.





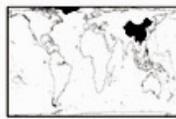
The World turned Upside Down



ni NEW INTERNATIONALIST

GENEVA SWITZERLAND ADELPHI CHRISTCHURCH
 10, Chapin Hall 411, Vermont Street 24, Arthur Street 71, New Road
 OAKLAND NEW YORK 315 ALBANY BRISBANE
 CHICAGO TORONTO
 CANADA MONTREAL NEW ZEALAND
 AUSTRALIA
 www.newint.org

The New Internationalist magazine reports on issues of world poverty and inequality. It brings to life the people, the ideas and the action in the fight for global justice.



The Robinson Equal Area Projection

All printed world maps we see show a distortion of the true shape and size of the earth. This is not a deliberate plot on behalf of the map-makers, but stems from the impossibility of representing a spherical surface on a flat piece of paper. You need only peel an orange and try to flatten it to realize the principle — the peel will not lie flat without being broken into small pieces.

Cartographers have long sought solutions to this problem. The way that the globe is transferred to paper is called a projection.

In the 18th century, the geographer Gerardus Mercator (1532-1594) developed the Mercator Projection which sought to preserve fidelity of direction for navigators so that bearings taken from the map would be correct compass bearings on a planet. Unfortunately the result exaggerates scale so much that high latitudes become too large. China, for example, appears much smaller than Greenland, whereas in reality it is 40 times larger.

It soon became clear that whatever principle is used, the preservation of all the qualities on the globe — fidelity of area, direction, and shape — cannot all be achieved on a

world projection. Most projections are an compromise, where none of the qualities is really preserved but a balance is struck.

The process of globalisation encourages us to focus on various parts of the world that were once considered unimportant. In order to gain a better appreciation of all regions, a new projection has been developed which preserves the property of equal area, that is, all countries are the correct size in relation to one another. This is the Robinson Projection. It is still based on a cylinder, but in such a way that shapes are fairly correct up to about 45 degrees. At higher latitudes, the shapes are progressively flattened to compensate for the fact that the lines

of longitude do not come to a point at the poles. Another equal area projection, called the Peters Projection, uses a similar principle but shape is less consistent in lower latitudes. Other commonly used projections, such as the Robinson Projection, usually fail to preserve equality of area, shape, angle or distance but offer a compromise between these properties.

The Robinson Projection allows the display of geographic data, whether topographic or thematic, without scale bias in any region. The loss of true shape (distortion of about 45 degrees in a small price to pay for the preservation of equal area.



2. Gli stereotipi



- Il termine "**stereotipo**" deriva dalle parole greche
- "stereos" (duro, solido) e
- "typos" (impronta, immagine, gruppo),

quindi "immagine rigida".

Definizioni Dizionario Treccani

- **a.** Modello convenzionale di atteggiamento, di discorso e sim.: *ragionare per stereotipi*.
 - In partic., **in psicologia**, opinione preconstituita, generalizzata e semplicistica, che non si fonda cioè sulla valutazione personale dei singoli casi ma si ripete meccanicamente, su persone o avvenimenti e situazioni (corrisponde al fr. *cliché*): *giudicare, definire per stereotipi*; *s. individuali*, se propri di individui, *s. sociali*, se propri di gruppi sociali.
- **b.** In linguistica, locuzione o espressione fissata in una determinata forma e ripetuta quindi meccanicamente e banalizzata; luogo comune, frase fatta: *parlare per stereotipi, abusare di stereotipi*; in partic., sinon. di *sintagma cristallizzato* (v. sintagma).
- c.** Espressione, motto, detto proverbiale o singola parola nella quale si riflettono pregiudizi e opinioni negative con riferimento a gruppi sociali, etnici o professionali.

Sinonimi- Termini simili

- Preconcetto
- Pregiudizio
- Cliché
- Consuetudine
- Modello
- Abitudine
- Tradizione
- Frase fatta
- Luogo comune
- Banalità



Stereotipi su

- Sesso
 - Ruoli: uomo/donna; marito/moglie; padre/madre.
 - Razza
 - Età
 - Classe sociale
 - Abilità atletiche
-
- Stereotype threat
 - Quando gli individui appartengono ad un gruppo per i quali esiste uno stereotipo negativo, la loro paura di confermare lo stereotipo spesso incide sulle loro performance.



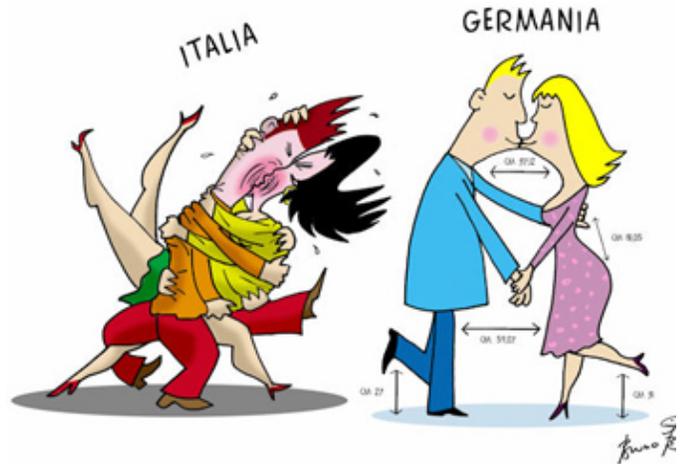
Stereotipi



I pregiudizi

- Simile alla connotazione più negativa di uno stereotipo, in psicologia **un pregiudizio è un'opinione preconcepita concepita non per conoscenza precisa e diretta del fatto o della persona, ma sulla base di voci e opinioni comuni**;
- Bisogna anche **distinguere il concetto errato dal pregiudizio**: un pensiero infatti diventa **pregiudizio** solo quando resta irreversibile anche alla luce di nuove conoscenze.

Chi sono gli italiani, e chi sono i tedeschi? Possiamo generalizzare?



QUALI SONO LE CONSEGUENZE DEL PREGIUDIZIO:

- la **discriminazione**: tratto in modo diverso delle persone che appartengono ad un altro gruppo;
- se allontanano delle persone esse possono **diminuire la loro autostima**, cambiano il concetto di sé: una persona può arrivare a svalutarsi completamente;
- ciò può portare ad una **diminuzione dell'impegno**, cambia e si riduce la **motivazione** (se so di essere isolato e non essere considerato). Le popolazioni e persone più oppresse vengono a coltivare molto meno le proprie capacità personali. I loro obiettivi sono bassi, non cercano il successo in qualche campo;
- si avverano le **profezie**, quando noi agiamo sugli altri in base a quello che ci aspettiamo da loro;
- ciò porta ad un **isolamento sociale**, una difficoltà a livello sociale a relazionarsi con gli altri, una chiusura sempre maggiore e una difficoltà a relazionarsi con gli altri.



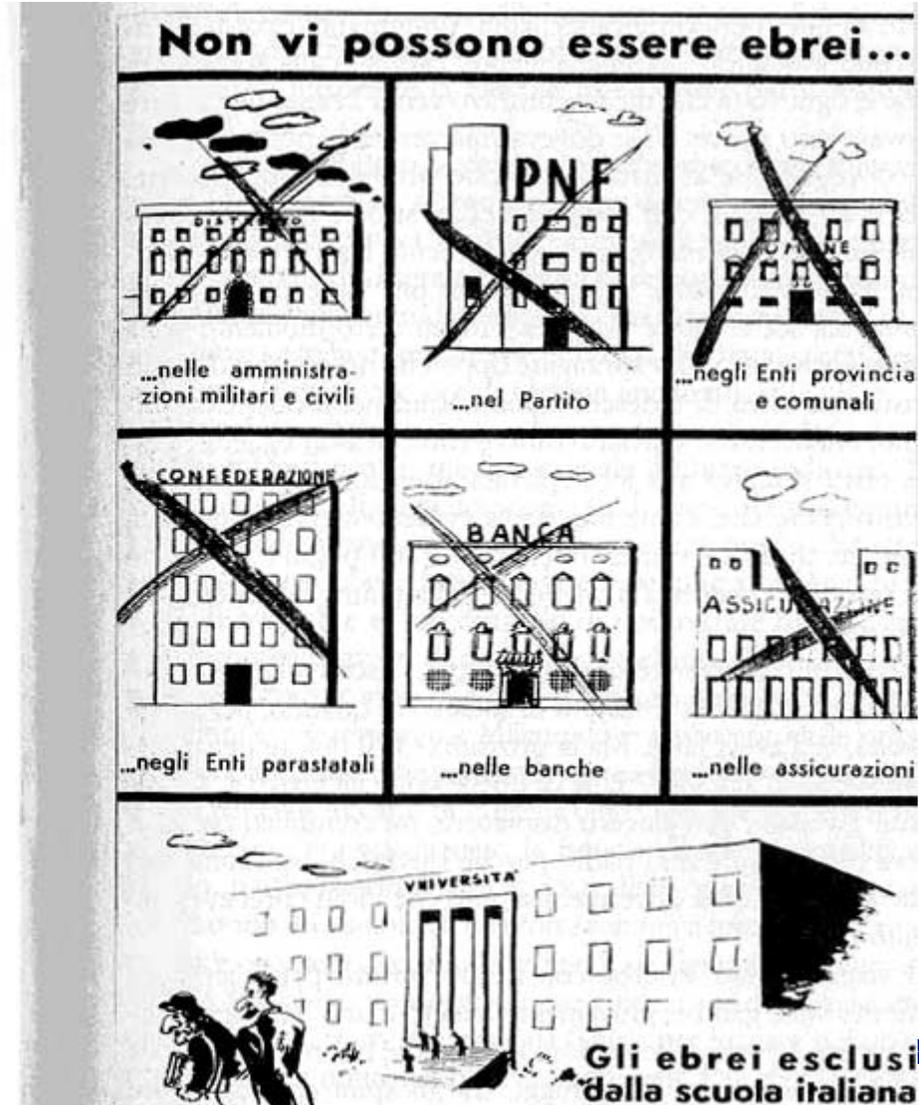
CONSEGUENZE DELLA DISCRIMINAZIONE

- La discriminazione comporta nelle persone un **abbassamento dell'autostima e della motivazione**.
- Queste persone escluse, discriminate, isolate tenderanno a **chiudersi e finiranno per comportarsi proprio come ci si aspetterebbe da loro..**
- A ciò si legano le **profezie che si auto-avverano**. Queste persone escluse e discriminate, isolate, **finiscono per comportarsi proprio come ci si aspetterebbe da loro**.
- E' l'“**effetto pigmalione**” (il re di Cipro che scolpisce una statua secondo i propri ideali di bellezza e con particolari doti di umanità, finisce per innamorarsene, la dea dona la vita a questa scultura).
- Gli esperimenti sono stati condotti sugli insegnanti ed alunni.



Pregiudizi razziali: le Leggi razziali

dallo stereotipo, al pregiudizio si arriva alla discriminazione

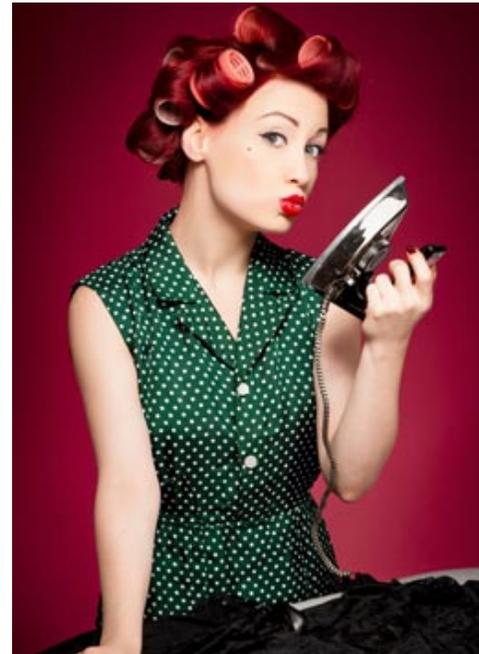


BLOG | CONTATTI | PRIVACY POLICY

Pregiudizio androcentrico

Discriminazione femminile

- doppio ruolo:
 - angelo del focolare
 - cui è affidata cura dei figli e della casa
- in entrambi i casi ha un ruolo passivo e subordinato all'uomo



[vedi altri esempi](#)

[HOME](#) [CHI SONO](#) [PUBBLICAZIONI](#) [ATTIVITÀ DIDATTICA](#) [BLOG](#) [CONTATTI](#) [PRIVACY POLICY](#)



Giovanni Pascuzzi

Tracce Digitali

www.giornipascuzzi.eu

Pregiudizi anti - italiani



"Occhio zio Sam arrivano i sorci": la vignetta, pubblicata nel 1903 da un giornale americano, evidenzia la pericolosità dei migranti italiani, "portatori" di mafia, anarchia e socialismo.



Giovanni Pascuzzi

Tracce Digitali

www.giovannipascuzzi.eu

Alcuni esempi di stereotipi

- La giurisprudenza sulla seduzione con promessa di matrimonio
 - **Vecchio stereotipo:** l'uomo che, pur di soddisfare il proprio desiderio, gioca la carta della promessa di matrimonio nei confronti della donna ingenua e sprovvista, incapace di determinarsi liberamente) e di non tenere conto dell'evoluzione della vita sociale, oltre che del principio di parità tra i sessi sancito *dall'art. 3 Cost.*
- Affidamento dei figli alla madre in caso di separazione
 - Le madri (anche riconosciute alienanti) ricevono l'affido con maggiore frequenza dei padri perché, secondo **stereotipo**, sono considerate il genitore migliore anche quando presentano gravi disfunzioni.

Alcuni esempi di stereotipi

- **Danno alla casalinga**

- In riferimento al danno da perdita della capacità di attendere ai lavori domestici, **lo stereotipo della casalinga**, dedita essenzialmente alla famiglia, è servito a evidenziare l'ingiustizia di tale danno, ma al tempo stesso a parametrarne il risarcimento **sulla retribuzione di una colf** e, comunque, a circoscriverne la risarcibilità alle fattispecie in cui tale danno ricadeva su un nucleo familiare



Alcuni esempi di stereotipi

- **Danno alla casalinga Cass. civ. Sez. III, 06-11-1997, n. 10923**
 - La casalinga, pur non percependo reddito monetizzato, svolge attività valutabile economicamente; costituisce, pertanto, danno patrimoniale risarcibile autonomamente dal danno biologico quello che essa subisca come conseguenza della riduzione della capacità lavorativa (cfr. Cass. 15 novembre 1996, n. 10015; Cass. 23 maggio 1975, n. 2063).
 - Il lavoro della casalinga non si esaurisce nelle faccende domestiche e si estende alla direzione ed al coordinamento della vita familiare; per questa ragione il diritto al risarcimento sussiste anche nel caso in cui affidi la parte materiale del proprio lavoro a persone estranee.
 - La contraria opinione, alla quale ha prestato adesione la risalente sentenza di questa Corte 23 giugno 1969, n. 2259, trascura l'opera direttiva della casalinga; opera, che può ritenersi in base a semplici presunzioni, rientrando nell'id quod plerumque accidit.
 - Il danno consiste nella perdita di un situazione di vantaggio e non rimane, perciò, escluso dalla mancata sopportazione di spese sostitutive.
 - Nella liquidazione può legittimamente farsi riferimento al reddito di una collaboratrice familiare con gli opportuni adattamenti per la maggiore ampiezza dei compiti svolti dalla casalinga (cfr. Cass. 22 novembre 1991, n. 12546; Cass. 13 ottobre 1980, n. 5484).

Alcuni esempi di stereotipi

- Danno alla vita di relazione sofferta dalla madre di famiglia
 - Si valutava l'apporto della moglie allo sviluppo delle relazioni sociali del marito
- Diritto alla serenità familiare
 - Dare veste giuridica ad una precisa immagine stereotipica delle relazioni familiari



Alcuni esempi di stereotipi

- L'uomo mantiene la famiglia.
 - all'uomo, **stereotipicamente considerato il *breadwinner*** della famiglia, difficilmente veniva riconosciuto il ristoro completo per le occasioni perdute di progressione nella carriera, se abbandonava il proprio lavoro per assistere un familiare che aveva subito lesioni.
 - E sempre lo **stereotipo del *breadwinner*** pare, invece, facilitare la riparazione del danno subito da una vedova, per la perdita del supporto economico fornito dal marito *rom*, in un caso deciso dalla Corte Europea dei Diritti dell'Uomo, ove la ricorrente, pur sostenendo che il *de cuius* era il principale sostegno economico della famiglia, non era in grado di dimostrarlo documentalmente, ma la Corte ha riconosciuto il pregiudizio, sulla base di una valutazione di equità

Alcuni esempi di stereotipi

- Marella-Marini, *La costruzione sociale del danno, ovvero l'importanza degli stereotipi nell'analisi giuridica*, Riv. Critica diritto privato 1999, p.3
 - **attraverso l'uso degli stereotipi, la responsabilità civile svolge anche una funzione "disciplinare", imponendo ai suoi "utenti" di conformarsi a certi modelli sociali, se vogliono ottenere un riconoscimento giuridico delle lesioni che lamentano,**



Lollini, *La rilevanza degli stereotipi sociali nella giurisprudenza minorile sullo stato di abbandono*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 1999, 525.

- Esiste un modello univoco di famiglia?
- Le forme di devianza dai modelli sociali esistenti possono condurre alla negazione della genitorialità?
- Lo “stato di abbandono” del minore in vista dell’adottabilità non è strumento di valutazione del singolo genitore ma stereotipo rispetto al modello socialmente assunto come adeguato
 - Ambiente malavitoso/carcerati
 - Tossicodipendenza
 - Alcolismo
 - Prostituzione
 - Nomadismo
 - Disagio mentale (film: Mi chiamo Sam)
 - <https://www.youtube.com/watch?v=HDNMLmAlGjY>
- Essere generati e potenzialmente accuditi da un malato mentale o da un tossicodipendente implica una valutazione anticipata della idoneità di tali soggetti ad assumere le funzioni genitoriali?

Lollini, *La rilevanza degli stereotipi sociali nella giurisprudenza minorile sullo stato di abbandono*, in *Riv. crit. dir. priv.*, 1999, 525.

- **Stereotipi** sulla genitorialità ai fini della possibilità di adottare.
- Non si può creare una famiglia –quella adottiva-imperfetta ab origine secondo il modello dominante
- La famiglia sostitutiva dovrà essere una coppia eterosessuale, unita in matrimonio, sana e benestante.
- Problemi:
 - Single
 - Omosessuali



- Aspetti negativi degli stereotipi
- Focalizzazione e fissazione
- Impediscono l'innovazione e la creatività

Focalizzazione

È determinata da un restringimento della visione su poche opzioni all'interno dell'insieme delle alternative. Si tratta di un fenomeno importante per capire come la mente umana si discosta dalla razionalità.

Conduce le persone spesso a ritenersi soddisfatte di una ricerca delle alternative possibili anche quando questa ricerca è incompleta tralasciando la ricerca di informazioni su azioni alternative.

Si può quindi predire che la focalizzazione dovrebbe essere ridotta da qualunque manipolazione che renda più disponibili le alternative all'azione.

La focalizzazione permette anche di predire come sarà la richiesta di informazioni quando ci si trova a dover prendere una decisione tra due alternative esplicite.

Supponete di dover scegliere tra due luoghi di villeggiatura alternativi:

- il luogo A ha belle spiagge, molto sole, ed è facile da raggiungere
- il luogo B ha belle spiagge, è economico e gli hotel sono confortevoli

La persona cercherà di costruire dei modelli che esplicitino i valori mancanti degli attributi menzionati (clima del luogo B).

La specificazione iniziale della decisione agisce come un punto focale sia per le informazioni cercate dagli individui, sia per la loro decisione finale.

- A cosa può servire superare gli stereotipi?
- 1) Ad essere creativi
- 2) A migliorare l'ascolto e la comunicazione (si pensi al rapporto tra avvocato e cliente)
- 3) A trovare soluzioni creative dei conflitti

3. Errori

Errori

- Si può sbagliare a incorniciare i problemi ovvero a individuarne le cause.
 - 1) definire il problema in funzione di un'unica potenziale soluzione già immaginata considerata come preferibile.
 - 2) credere che un sintomo importante del problema sia invece il problema stesso.
 - 3) definire un problema multifattoriale in termini monofattoriali.

4. Euristiche



Euristiche e distorsioni delle decisioni

- L'impostazione classica ritiene che le decisioni/scelte siano sempre razionali.
- Le teorie della scelta razionale partono dal presupposto che i processi decisionali siano consequenziali e basati sulle preferenze.
- L'idea di scelta razionale è entrata in crisi ed è stata elaborata la nozione di 'razionalità limitata'. Le persone sono vincolate da capacità cognitive limitate e informazioni incomplete.

Decisioni in condizioni di incertezza
psicologi Daniel Kahneman e Amos Tversky
(vincitori del premio Nobel per l'economia nel 2002)

- **Gli esseri umani posseggono due sistemi mentali:**
 - il Sistema 1 che opera in fretta e automaticamente, con poco o nessuno sforzo e nessun senso di controllo volontario;
 - il Sistema 2 che indirizza l'attenzione verso le attività mentali impegnative che richiedono focalizzazione, come i calcoli complessi.



Decisioni in condizioni di incertezza
psicologi Daniel Kahneman e Amos Tversky
(vincitori del premio Nobel per l'economia nel 2002)

- Famoso articolo apparso nel 1974
- Volendo capire in che modo le persone stimino il valore di una quantità incerta o la probabilità che si verifichi un evento
- Dimostrarono come ci si affidi a un numero limitato di principi euristici che riducono il compito complesso di valutare le probabilità e predire valori a un'operazione di giudizio più semplice

3 Euristiche principali

- A) Euristiche della disponibilità. Consiste nel giudicare la frequenza di una classe o la probabilità di un evento in base alla facilità con la quale esemplari o casi possono venire in mente (e non sulla probabilità) oggettiva.

3 Euristiche principali

- B) Euristiche della rappresentatività (tendenza ad attribuire caratteristiche simili a oggetti simili, spesso ignorando informazioni che dovrebbero far pensare il contrario)

3 Euristiche principali

- C) Euristiche dell'ancoraggio. Le persone utilizzano siffatta euristica quando formulano una prima valutazione (ancoraggio) di un determinato fatto; poi, grazie all'acquisizione di nuovi dati, vengono effettuate delle modificazioni più o meno consistenti (aggiustamenti), e quindi si raggiunge la valutazione definitiva.
- Il giudizio finale non è molto diverso da quello iniziale o comunque non così diverso rispetto a quanto ci si dovrebbe aspettare dalla quantità e dalla qualità delle informazioni che sono state utilizzate per fare gli aggiustamenti

- Secondo Kahneman e Tversky le euristiche sono assai utili, ma a volte conducono a errori gravi e sistematici.

Gerd Gigerenzer

- Secondo questo studioso, le euristiche non sono né impeccabili né stupide: sfruttano capacità acquisite dal nostro cervello attraverso l'evoluzione e sono basate su «regole del pollice» che ci permettono di agire rapidamente e con stupefacente precisione



Gerd Gigerenzer

- Gigerenzer elenca una serie di regole del pollice (euristiche) che, nella realtà, guidano le nostre decisioni. Eccone alcune:
- A) Euristica del riconoscimento: se riconosciamo un oggetto, ma non un altro, inferiamo che l'oggetto riconosciuto vale di più (al supermercato scegliamo la marca che conosciamo, senza fare grandi analisi delle qualità dei diversi prodotti in vendita: ecco perché la pubblicità martella sul nome delle marche a volte senza neanche mostrare uno specifico prodotto).



Gerd Gigerenzer

- B) Euristica del meno è più: avere meno tempo ed essere meno informati può migliorare le nostre decisioni. Esiste un paradosso della libertà di scelta: più opzioni abbiamo, più sono le possibilità di vivere un conflitto e più difficile diventa il confronto tra le nostre opzioni.
- C) Euristica dell'unica buona ragione: non è vero che prima di decidere analizziamo tutte le possibili ragioni, i pro e i contro. Ci si ferma alla prima buona ragione che giustifica una certa decisione. Gigerenzer dimostra che questo è valido per i medici quando devono fare una diagnosi o decidere una terapia e per i giudici che devono decidere se rilasciare un imputato su cauzione.

Economia comportamentale

- In questo ambito è nata una dottrina che di volta in volta prende il nome di paternalismo libertario (o leggero o asimmetrico) che si concretizza in proposte politiche note come «*nudging*».
- Esponente di punta di questo filone di pensiero è Richard Thaler cui è stato assegnato il premio Nobel per l'economia nel 2017.



Economia comportamentale

- Sbagliamo in maniera sistematica. Di seguito un piccolo inventario di errori:
 - decidiamo seguendo scorciatoie mentali (cosiddette euristiche);
 - abbiamo una fiducia eccessiva nelle nostre capacità;
 - siamo più sensibili alle perdite che ai guadagni;
 - tendiamo a perpetuare lo status quo;
 - siamo sensibili a come i problemi vengono presentati (le persone si sentono rassicurate se gli si dice, in caso di intervento chirurgico, «il 90% sopravvive» e non «il 10% muore», anche se il contenuto informativo non cambia)
 - siamo esposti alle tentazioni perché non abbiamo molto autocontrollo (si pensi a chi deve dimagrire ma continua a mangiare a dismisura);
 - siamo portati a fare quello che fanno gli altri
 - (per questo nella pubblicità si sentono frasi come «il pannolino più usato nei reparti maternità» oppure «la cucina più amata dagli italiani»).

Nudging (es: la spinta gentile alle vaccinazioni)

- Thaler propone di ricorrere alla «spinta gentile»:
 - occorre immaginare una «architettura delle scelte» attraverso la quale, pur lasciando assolutamente libere le persone di decidere come meglio credono, si adottano degli accorgimenti per spingere gentilmente le persone a fare la scelta più consona ai propri interessi

Nudging

- Esempio:
 - - siccome le persone scelgono di regola le opzioni che richiedono il minimo sforzo, nel ventaglio delle scelte occorre assumere come regola di *default* (che scatta se non si fa nulla) quella che tuteli l'interesse delle persone. Rispetto ai piani previdenziali, ad esempio, se non si decide nulla dovrebbe scattare una iscrizione automatica ad un determinato piano di base;

