

L'INFLUENZA DEL SENSO DI COLPA SULLE SCELTE

Francesco Mancini*, Amelia Gangemi*^o

*Scuola di Psicoterapia Cognitiva (APC, SPC), Roma

^o Università degli Studi di Cagliari

Riassunto

Lo scopo del presente lavoro è verificare *se e come* le scelte in condizioni di incertezza siano influenzate da uno specifico stato mentale ed emotivo, il senso di colpa per non essere stati all'altezza delle proprie responsabilità. L'interesse per tale stato è principalmente clinico, dal momento che esso è considerato alla base della genesi e del mantenimento del disturbo ossessivo compulsivo (DOC) (Rachman, 2002; Salkovskis & Forrester, 2002). In particolare, approfondiremo, dal punto di vista sperimentale, il rapporto tra senso di colpa e intolleranza alla incertezza. La nostra ipotesi è che, nel normale funzionamento della mente, la percezione di sé come colpevole implica intolleranza per l'incertezza e predilezione per la certezza, e che dunque, in ambito decisionale, vi sia una preferenza per le scelte certe piuttosto che per quelle rischiose se il decisore si sente dalla parte del torto. Per verificare tale ipotesi sono stati condotti quattro esperimenti. In tutti, i risultati ottenuti hanno confermato quanto ipotizzato, dimostrando peraltro che è plausibile ricondurre al forte senso di colpa per irresponsabilità, che caratterizza gli ossessivi, la loro tipica intolleranza per l'incertezza/bisogno di certezza e la conseguente dubbiosità e difficoltà a decidere rapidamente.

Parole chiave: *senso di colpa, responsabilità, decisione, disturbo ossessivo-compulsivo*

Summary

In this paper we specifically examine the influence of a state of mind characterised by guilt for having acted irresponsibly on decision under risk. This state is currently considered the breeding ground for the Obsessive-Compulsive-Disorder (Rachman, 2002; Salkovskis & Forrester, 2002). Our aim is to empirically investigate the impact of this state of mind on aversion to risk. We hypothesize that in non clinical individuals, guilt may produce an aversion to risky choices and a preference for a riskless choice. People who evaluate themselves as guilty tend to prefer a riskless choice and to avoid a risky choice. In line with this prediction, in four different experiments we demonstrated that aversion to risk-taking is actually affected by a mental state of guilt. These results have possible useful implications for the understanding of OCD. We might argue that the OCD aptitude to make riskless choices and their intolerance for uncertainty could depend on a state of mind of guilt, and thus on feelings of not being up to one's own responsibilities.

Key words: *guilt, responsibility, decision, obsessive-compulsive disorder*

La ricerca scientifica svolta in psicologia cognitiva negli ultimi venti anni ha demolito l'idea che la mente funzioni normalmente in modo razionale. In particolare è stato dimostrato che, nelle condizioni di incertezza tipiche della vita quotidiana, si decide e si sceglie in modo irrazionale, vale a dire senza rispettare né il principio economico della massimizzazione dell'utile atteso né le

prescrizioni bayesiane del calcolo delle probabilità. Le scelte sono influenzate dal modo in cui sono formulate e rappresentate dagli agenti ma anche dai loro timori e desideri e pure dalle emozioni che sono attive nel momento della scelta. Ma come e in quale direzione avviene tale influenza? E come specifici stati mentali ed emotivi influenzano le scelte?

In questo articolo ci dedicheremo a studiare *se* e *come* le scelte in condizioni di incertezza siano influenzate da uno specifico stato mentale ed emotivo, il senso di colpa per non essere stati all'altezza delle proprie responsabilità.

L'interesse per tali questioni è innanzitutto dal punto di vista della psicologia cognitiva di base, che allo stato attuale delle sue conoscenze dovrebbe superare il piano della affermazioni generiche circa l'influenza delle motivazioni e delle emozioni sui processi cognitivi e dovrebbe, invece, affrontare la comprensione più fine dell'influenza che specifici stati mentali ed emotivi, come il senso di colpa, hanno su specifici processi cognitivi, come appunto scelte e decisioni.

L'interesse, però, è anche dal punto di vista clinico e riguarda specialmente la comprensione del disturbo ossessivo compulsivo (DOC). I risultati di numerosi esperimenti e ricerche dimostrano che il senso di colpa e di responsabilità gioca un ruolo cruciale nella genesi e nel mantenimento delle ossessioni e delle compulsioni e che, al contempo, i pazienti ossessivi presentano peculiarità di difficoltà nel prendere decisioni, specialmente nel dominio sintomatico. La dubbiosità, la tendenza a ricercare molte informazioni prima di arrivare ad una decisione e la tendenza a rimettere in discussione più volte le decisioni prese, caratteristiche degli ossessivi, sono spiegate con il fatto che questi pazienti sarebbero particolarmente intolleranti alla incertezza, vale a dire sembrano avere un pressante bisogno di certezza.

Lo scopo di questo articolo è affrontare, dal punto di vista sperimentale, il rapporto tra senso di colpa e intolleranza alla incertezza. La nostra ipotesi è che, nel normale funzionamento della mente, la percezione di sé come colpevole implica intolleranza per l'incertezza e predilezione per la certezza, e che dunque, in ambito decisionale, vi sia una preferenza per le scelte certe piuttosto che per quelle rischiose se il decisore si sente dalla parte del torto.

A sostegno di questa ipotesi riferiremo i risultati di quattro esperimenti che sono stati realizzati nell'ambito della attività di ricerca della Scuola di Psicoterapia Cognitiva della Associazione di Psicologia Cognitiva (APC).

Gli esperimenti, come vedremo, hanno confermato la nostra ipotesi e pertanto dimostrano che è almeno plausibile ricondurre al forte senso di colpa per irresponsabilità, che caratterizza gli ossessivi, la loro tipica intolleranza per l'incertezza/bisogno di certezza e la conseguente dubbiosità e difficoltà a decidere rapidamente.

Una adeguata presentazione della nostra tesi richiede di chiarire, in modo preliminare, almeno tre punti: di quale senso di colpa ci occupiamo? Quale intolleranza alla incertezza caratterizza gli ossessivi? Di quale tipo di influenza del senso di colpa sulle scelte ci occupiamo?

Nella maggior parte dei sensi di colpa (sdc) che si vivono quotidianamente tendono a mischiarsi due sensi di colpa prototipici, il sdc per irresponsabilità ed il sdc della buona sorte (Castelfranchi, 1994). Per mostrarne le differenze suggerisco di immaginare la seguente scena e di mettere a fuoco due protagonisti, la figlia maggiore ed il padre per vedere come il ruolo che la prima ricopre nella scena possa implicare il sdc della buona sorte e come invece il ruolo del padre possa implicare il sdc per irresponsabilità.

Un padre di due figlie rientra in casa dopo un viaggio di lavoro. Durante il viaggio ha acquistato una collana d'oro, molto carina, per la figlia maggiore. Il padre entra in casa, viene accolto con grande affetto da entrambe le figlie, tira fuori dalla cartella la collanina e la regala alla figlia

maggiore, alla minore non dà nulla. Per completare la scena si consideri che non era il compleanno della figlia maggiore, questa non aveva svolto alcuna incombenza per il padre e nemmeno aveva ottenuto buoni voti a scuola, non aveva pertanto meriti particolari. Immaginiamo anche che la figlia minore non avesse demeriti: impegno scolastico, condotta in casa e con gli amici erano stati del tutto apprezzabili. Il gesto del padre, dunque, è stato un gesto arbitrario senza alcuna motivazione tranne il suo desiderio di fare un regalo alla figlia.

Proviamo a considerare la scena dal punto di vista della figlia maggiore. Possiamo immaginarla contenta nel momento in cui riceve il dono e scopre che si tratta di una collana carina e anche di un certo pregio. Ma come si sente nel momento in cui si rende conto che il padre non ha alcun regalo per la minore? Come si sente nei confronti della sorella più piccola? È facile immaginare che si senta in colpa, soprattutto se non ha particolari desideri di rivincita nei suoi confronti.

Esaminiamo ora gli ingredienti cognitivi di questo sdc.

L'ingrediente necessario per provare sdc della buona sorte è il riconoscimento di una discrepanza tra le proprie fortune e quelle del colpevole. L'apprezzamento da parte del colpevole di essere stato più fortunato della vittima. La vittima, dunque, ha ricevuto un male in più o un bene in meno rispetto al colpevole. Un esempio molto forte è rappresentato in un film di parecchi anni orsono "Gente comune", centrato per l'appunto sul sdc di un ragazzo che si era salvato dal naufragio di una barca a vela mentre il fratello era affogato.

Il secondo ingrediente necessario è che tale discrepanza sia contraria ad un criterio morale di equità condiviso dal colpevole e che sia, perciò, valutata da lui iniqua, ingiusta, immeritata. Tornando all'esempio del regalo paterno, è evidente che il sdc può essere ridotto fino a scomparire se si introduce l'informazione che la sorella maggiore aveva assolto una serie di incombenze per il padre, era andata bene a scuola, il padre si era dimenticato di farle un regalo in occasione dell'ultimo compleanno e che invece la sorella piccola si era rifiutata di aiutare in casa, non aveva studiato e aveva ricevuto un bel regalo per il suo onomastico. Da notare che il colpevole di essere stato ingiustamente beneficiario dalla sorte non ha causato il danno della vittima in alcun modo, né attraverso una azione né attraverso una omissione. La causa è del tutto indipendente non solo dalla sua volontà ma anche dalla sua condotta.

Torniamo all'esempio iniziale del regalo e consideriamo ora l'operato del padre. Chiunque lo giudicherebbe colpevole nei confronti della figlia minore. Lui stesso potrebbe sentirsi in colpa se si guardasse con gli occhi dell'osservatore esterno. È evidente, però, che il padre e la figlia maggiore si sentirebbero in colpa per ragioni molto diverse che nascono dall'aver giocato due ruoli molto differenti nell'episodio. La figlia ha beneficiato ingiustamente rispetto alla sorella ma passivamente, mentre il padre ha causato la discrepanza ingiusta fra le due figlie danneggiandone una, relativamente all'altra.

Affinché il padre si senta in colpa sono necessari diversi ingredienti cognitivi. Innanzitutto il padre: deve assumere di aver causato un esito attraverso una propria azione, l'acquisto e la consegna del regalo alla figlia maggiore, e/o attraverso una propria omissione, il mancato acquisto di un regalo per la figlia minore. In secondo luogo deve assumere che avrebbe potuto agire diversamente, cioè di non essere stato costretto a comportarsi come si è comportato dalle circostanze, ad esempio dalla fretta, dalla chiusura dei negozi, dalla mancanza di contante. In terzo luogo deve assumere che la propria condotta non è stata conforme alle prescrizioni di una norma morale che lui stesso condivide, e, dunque, che avrebbe dovuto, e non solo potuto, comportarsi diversamente. Infine deve assumere che l'esito è dannoso e ingiusto.

Il sdc del padre sarebbe più grave se assumesse di aver agito intenzionalmente, in modo deliberato e con piena avvertenza di ciò che faceva.

Dei diversi ingredienti del sdc qui sopra enumerati solo due sono davvero necessari e sufficienti per sentirsi in colpa: l'assunzione che una propria condotta abbia infranto una propria

norma morale, cioè di essersi comportato in modo riprovevole e l'idea che si era liberi di agire diversamente. Non ci si può sentire in colpa, infatti, se non si assume di essersi comportati in modo contrario alle proprie norme morali, e, viceversa, è sufficiente assumere che la propria condotta sia stata immorale per sentirsi in colpa purché si assuma di aver agito liberamente senza costrizioni o vincoli.

Colui che teme una colpa per irresponsabilità, quindi, si concentra su ciò che può e deve fare per prevenire il danno ingiusto di cui si ritiene responsabile, infatti il suo timore è di essere accusato di non aver fatto il proprio dovere, di essere stato trascurato, superficiale, disattento, di non aver agito quando sarebbe stato possibile, utile e doveroso.

L'intolleranza alla incertezza e il DOC

L'intolleranza per l'incertezza gioca, secondo molti autori cognitivisti, un ruolo importante nella genesi e nel mantenimento del Disturbo Ossessivo-Compulsivo (DOC). I pazienti con DOC sono da tempo descritti come estremamente dubbiosi e caratterizzati da difficoltà nel decidere (p.e., Beech & Liddell, 1974; Guidano & Liotti, 1983; Kozak, Foa & McCarthy, 1987). Tali difficoltà sarebbero la conseguenza, paradossale, di un desiderio di certezza tanto esasperato da essere irraggiungibile.

Più specificamente, Beech e Liddle (1974) hanno sostenuto che i rituali ossessivi sarebbero attuati sia per ridurre nell'immediato il disagio esperito, sia per soddisfare, prima della conclusione di ogni attività, un forte bisogno di certezza.

Conferme a tali ipotesi vengono da una serie di studi che hanno dimostrato come, a differenza di altri gruppi di soggetti, i pazienti con DOC siano molto più cauti, impieghino più tempo per classificare gli oggetti e più di frequente richiedano che le informazioni ricevute vengano loro ripetute (p.e., Frost, Lahart, Dugas & Sher, 1988). I pazienti con DOC mostrano inoltre maggiori dubbi sulla possibilità che le loro decisioni siano corrette. (Frost & Shows, 1993). Recentemente, infine, l'Obsessive Compulsive Cognitions Working Group (Frost e Steketee, 2002) ha suggerito che, in questi pazienti, le difficoltà decisionali derivano proprio dal bisogno di certezza.

Sebbene l'intolleranza all'incertezza osservata in questi pazienti (p.e., Carr, 1974; McFall & Wollersheim, 1979; Guidano & Liotti, 1983), sia stata definita in vari modi, ad esempio, come un complesso costruito che include in sé reazioni cognitive, emozionali e comportamentali opposte alle differenti situazioni di vita quotidiana caratterizzate da incertezza (Sookman & Pinard, 1995; 1997, 2002), tale concetto appare ancora oggi piuttosto ambiguo. Non è chiaro infatti se il bisogno di certezza vada inteso come bisogno epistemico o, invece, come bisogno strumentale. Nel primo caso, l'intolleranza all'incertezza andrebbe inquadrata come motivazione epistemica. I soggetti con tale motivazione orienterebbero i loro processi cognitivi alla riduzione dell'incertezza e al raggiungimento di una conoscenza coerente e priva di dissonanze, attraverso una serie di opportune ed adeguate operazioni cognitive, indipendentemente dalla rilevanza che le informazioni hanno per gli scopi del soggetto: ridurre il senso di incertezza è un bene in sé (bisogno epistemico). L'intolleranza all'incertezza, dunque, coinciderebbe con il bisogno di chiusura cognitiva, ovvero con il desiderio di "una risposta ad una determinata questione, qualsiasi risposta...da contrapporre alla confusione e all'ambiguità" (Kruglansky, 1990).

Mancini, D'Olimpio, Del Genio, Di Donna e Prunetti (2002) hanno dimostrato però che l'intolleranza alla incertezza in quanto bisogno epistemico non sembra giocare un ruolo cruciale nel DOC. Non sembra sussistere infatti alcuna relazione tra "ossessioni e compulsioni" e il "bisogno di chiusura cognitiva".

Nella sua seconda accezione, ovvero in quanto bisogno pragmatico, l'intolleranza all'in-

certezza può essere definita come avversione per le scelte rischiose e preferenza per le scelte certe.

Secondo quanto dimostrato da diversi studiosi, è proprio in questa seconda accezione ovvero in quanto bisogno pragmatico e in particolare in quanto intolleranza al rischio che il bisogno di certezza gioca un ruolo di rilievo nella genesi e nel mantenimento del DOC (Emmelkamp e Aardema, 1999).

L'influenza del senso di colpa sulle scelte

Il senso di colpa, come del resto anche altri stati mentali ed affettivi, può influenzare le scelte almeno in tre modi.

Innanzitutto, influenza la stima della probabilità e della gravità degli esiti previsti.

In secondo luogo, influenza gli esiti che vengono presi in considerazione, tra i quali quindi si opera la scelta, e quelli che invece vengono trascurati (focalizzazione).

Infine, modula la propensione e l'avversione al rischio.

In questo articolo esamineremo in particolare questo terzo genere di influenza perché riteniamo che il nostro contributo più originale sia appunto in tale direzione.

L'influenza del senso di colpa sulla stima delle probabilità e della gravità degli esiti

Numerosi studi hanno dimostrato che l'induzione di un forte senso di responsabilità e di un forte timore di colpa per irresponsabilità modifica nei soggetti, clinici e non, la percezione del pericolo e le aspettative di danno.

In particolare, alcuni ricercatori, hanno investigato, in soggetti normali e in soggetti clinici, gli effetti dell'incremento della responsabilità e della colpa sulla stima di probabilità di accadimento e sull'attribuzione di gravità (*severity*) di un esito negativo.

Per quanto riguarda gli studi con soggetti non clinici, Menzies e colleghi (Jones e Menzies 1997; Menzies *et al.* 2000) hanno sperimentalmente dimostrato che l'attribuzione di gravità di un esito negativo aumenta se questi soggetti si ritengono i principali responsabili e colpevoli dell'esito stesso. La stima della gravità dell'esito diminuisce, invece, se ritengono qualcun altro responsabile.

Mancini, Gangemi e van den Hout (2004) hanno dimostrato che l'induzione di una emozione di colpa attraverso la rievocazione di recenti episodi di colpa, aumenta la percezione del rischio ovvero la stima della probabilità e della gravità di un evento negativo anche non connesso con l'episodio di colpa ricordato. Tale effetto è maggiore nei soggetti che, come gli ossessivi, hanno un elevato senso di colpa di tratto.

In merito agli studi con soggetti clinici, Lopatcka e Rachman (1995) e Shafran (1997) hanno osservato che, in pazienti ossessivi, la diminuzione indotta sperimentalmente del senso di responsabilità percepita per un determinato esito negativo, implica la diminuzione della stima di probabilità di accadimento dell'esito stesso.

Sembra, dunque, che la variazione della responsabilità per un esito negativo implica, in soggetti con DOC e normali, variazioni sia nella stima della probabilità con cui l'esito da prevenire si verificherà, sia del valore dell'esito stesso. In una parola, il senso di colpa modifica l'utilità attesa degli eventi di cui ci si sente responsabili e di conseguenza influenza anche le scelte che riguardano tali eventi.

Il senso di colpa e la focalizzazione

Alcune ricerche (Mancini e Gangemi, 2004a) hanno indagato specificamente l'influenza del senso di colpa sulla focalizzazione. Secondo gli autori, la focalizzazione degli elementi che costituiranno gli oggetti della scelta è influenzata dal senso di colpa il quale porterà, in particolare, alla focalizzazione delle possibilità peggiori. Di conseguenza, se ci si sente responsabili di una scelta, ad esempio una diagnosi medica, e soprattutto se si teme di non essere alla altezza delle proprie responsabilità, allora si focalizzeranno come possibili le malattie più gravi e si trascureranno quelle più innocue.

Un ampio e accreditato filone di studi ha dimostrato che le strategie di decisione portano alla focalizzazione delle opzioni rese esplicite dalla formulazione del problema (*focussing effect*), e a trascurare quasi del tutto quelle implicite, fallendo così nella generazione di possibilità alternative (Jones *et al.* 1998; Legrenzi *et al.* 1993). In linea con tale approccio, abbiamo dimostrato che, in generale, il processo di focalizzazione dipende non solo dal tipo di opzione esplicitata, ma anche dallo stato intenzionale attivo in quel momento nella mente del soggetto. L'influenza dello stato mentale sembra essere addirittura maggiore della formulazione del problema. In particolare, in due differenti studi, abbiamo ottenuto che, dopo aver indotto sperimentalmente, mediante istruzioni, uno stato di responsabilità e timore di colpa, i soggetti focalizzavano l'esito peggiore, anche se implicito nella formulazione del problema.

Nel primo esperimento, i soggetti responsabili e timorosi di colpa posti di fronte ad una ipotesi favorevole (ipotesi esplicita), generavano un elevato numero di alternative negative (*defocussing effect*).

Nel secondo studio, i responsabili e timorosi di colpa, posti di fronte ad una ipotesi positiva, focalizzavano l'ipotesi negativa nonostante fosse implicita (*defocussing effect*), selezionando un più elevato numero di domande ad essa relative. In entrambi gli esperimenti, infine, i soggetti chiamati a effettuare una scelta da considerare come decisione finale (ad esempio scegliere, fra una diagnosi grave implicita e una più favorevole esplicita) optavano per l'ipotesi negativa implicita (ad esempio, la diagnosi grave).

In una successiva ricerca (Mancini, Gangemi e Johnson-Laird, 2004) abbiamo dimostrato che la focalizzazione delle possibilità negative, anche se implicite nella formulazione del problema, è mediata dalla costruzione di modelli mentali di sé e del mondo coerenti con lo stato mentale ed affettivo di colpa.

I risultati hanno evidenziato, infatti, che i partecipanti cui era stato indotto sperimentalmente uno stato di colpa, di fronte ad asserzioni a contenuto *colpevole* tendevano a elencare come possibili un maggior numero di eventi di colpa, sia rispetto alle equivalenti possibilità a contenuto neutro, sia rispetto ai soggetti cui non era stata indotta alcuna colpa. Ancora, i soggetti *colpevoli*, di fronte ad asserzioni a contenuto *colpevole*, tendevano a elencare come impossibili un maggior numero di eventi di non colpa, sia rispetto alle equivalenti impossibilità a contenuto neutro, sia rispetto ai soggetti non colpevoli.

In breve, abbiamo dimostrato che *se* attivazione dello stato mentale ed emotivo del timore di colpa, *allora* di fronte ad asserzioni a contenuto *colpevole* i soggetti costruiscono un modello mentale della realtà in cui sono rappresentati prevalentemente i casi congrui con il loro sentimento di colpa e tendono ad essere esclusi i casi coerenti con l'idea di essere innocenti.

A nostro avviso, tuttavia, il senso di colpa influenza le scelte non soltanto attraverso la focalizzazione degli eventi tra i quali scegliere e la modificazione della stima della loro probabilità e gravità, ma anche attraverso la preferenza per le scelte certe piuttosto che rischiose.

Il ruolo del framing nelle scelte: Tversky e Kahneman

Immaginiamo di avere a disposizione 10 mila euro per un anno e di andare al borsino della nostra banca. Il funzionario di nostra fiducia ci propone due alternative: possiamo mettere i denari nel conto corrente ed essere certi di avere il 2 per cento annuo di interessi oppure possiamo entrare in un fondo di investimento rischioso che implica il 50 per cento di avere 600 euro in più all'anno e il 50 per cento di perdere 200 euro. Le due opzioni sono identiche dal punto di vista economico (hanno infatti la stessa utilità attesa, ricordiamo che l'utilità attesa di un esito è data dal prodotto della probabilità attribuita all'esito per il valore dell'esito. Quando abbiamo, come in questo caso, due diverse utilità attese, dobbiamo calcolare la differenza dell'utilità attesa dei due rischi) e la nostra scelta quindi dipenderà innanzitutto da quanto preferiamo andare sul sicuro piuttosto che correre dei rischi. Alcuni particolarmente propensi al rischio accetterebbero la seconda offerta forse anche a fronte di una speranza di guadagno minore, altri invece, contrari al rischio, accetterebbero di mettere i denari nel conto corrente anche a fronte di un interesse minore pur di avere un risultato senza sorprese. Per ciascuno si tratterebbe del costo soggettivo della certezza piuttosto che del rischio.

Secondo il noto matematico Daniel Bernoulli (1738/1954), una scelta è contraria al rischio, se si preferisce un esito certo ad un azzardo con speranza monetaria pari o superiore (la speranza monetaria di un azzardo è la somma dei suoi esiti pesati mediante le rispettive probabilità). Una scelta è invece rischiosa (tendente al rischio), se si rifiuta un esito certo a favore di un azzardo con speranza monetaria pari o inferiore.

La vita quotidiana ci pone sistematicamente di fronte alla necessità di scegliere la certezza o il rischio. Ad esempio, un ragazzo che desidera proporsi ad una ragazza si trova di fronte ad un bivio: rinunciare o tentare un approccio? Nel primo caso il risultato è certo nel secondo c'è un rischio che in parte è negativo, infatti può essere rifiutato e bruciare tutte le sue carte, e in parte è positivo infatti può avere successo. A prescindere dai valori soggettivi dei diversi esiti possibili e dalle probabilità che il ragazzo attribuisce alle possibilità previste, entra in gioco anche la preferenza del ragazzo per la certezza piuttosto che per il rischio.

Ma da che cosa dipendono la preferenza e l'avversione al rischio?

In una serie di esperimenti che brillano tra i più ingegnosi e i più precisi dell'intera storia della scienza cognitiva e che hanno valso un premio Nobel, (Piattelli-Palmarini, 1993), Tversky e Kahneman (1981) hanno dimostrato che la preferenza per le scelte rischiose piuttosto che per la certezza dipende a sua volta dalla formulazione della scelta: se la scelta è rappresentata in termini di perdita allora si tende a privilegiare il rischio mentre al contrario se la scelta è rappresentata come guadagno allora si avversa il rischio e si predilige la certezza.

Secondo quanto riportato da Tversky e Kahneman, sembra che a determinare la rappresentazione di problemi decisionali (strutturalmente simili a quello qui di seguito riportato) in termini di perdite e guadagni, e di conseguenza la scelta delle alternative rispettivamente tendenti al rischio o al guadagno, sia la presenza nelle opzioni di scelta della parola *perdita* o *guadagni* o di sinonimi.

Questo effetto è noto come effetto *framing* o *formulation effect* (Tversky e Kahneman, 1981).

Prendiamo ad esempio il seguente problema, formulato in due versioni differenti:

Problema 1

Oltre a quanto già possiedi, ti vengono dati 1.000\$. Ora devi scegliere tra l'Alternativa A e l'Alternativa B.

Alternativa A: 50% di possibilità di vincere 1.000\$.

Alternativa B: un guadagno sicuro di 500\$.

Problema 2

Oltre a quanto già possiedi, ti vengono dati 2.000\$. Ora devi scegliere tra l'Alternativa C e l'Alternativa D.

Alternativa C: 50% di possibilità di perdere 1.000\$.

Alternativa D: una perdita sicura di 500\$.

In questo problema, sebbene il valore atteso delle alternative delle due formulazioni sia lo stesso, nel Problema 1 l'84% dei soggetti sceglie l'opzione sicura (B), mentre nel Problema 2 il 70% circa dei soggetti sceglie l'opzione rischiosa (C). Pertanto, le persone sono in genere avverse al rischio quando hanno a che fare con opzioni che implicano guadagni, mentre sono più propense al rischio quando le opzioni da esaminare implicano perdite.

In molti altri esperimenti sono state utilizzate scelte che non facevano riferimento al denaro ma ad esempio a vite umane, come nel famoso studio della malattia asiatica.

Ma cosa determina il fatto che un esito definito verbalmente come guadagno o perdita sia davvero considerato dal decisore nel dominio dei guadagni o in quello delle perdite? La risposta più immediata potrebbe essere che un esito è considerato un guadagno se costituisce una variazione in positivo della situazione di partenza e viceversa un esito è considerato una perdita se costituisce una variazione in negativo.

In realtà la questione è complicata dal fatto che, ad esempio, la stessa variazione in positivo può essere vista come un guadagno o, viceversa, come una perdita, infatti basta immaginare, ad esempio, che l'inquilino cui ho affittato un appartamento mi paghi la metà di quanto dovuto. In questo caso mi ritrovo con più denari del mese precedente, e perciò posso considerare di aver guadagnato, ma con meno denari di quelli che mi aspettavo e posso valutare tale variazione come una perdita o come un mancato guadagno. Il fatto che una variazione sia considerata una perdita o un mancato guadagno, o addirittura come un guadagno, dipende dal punto di riferimento che si utilizza e in pratica dalle aspettative del decisore. Definire un esito 'perdita' o 'vincita' significa collocarlo, rispettivamente, al di sotto o al di sopra di un punto di riferimento che è a sua volta definito dalle aspettative del decisore.

Certamente il termine aspettativa racchiude meccanismi psicologici complessi (Miceli e Castelfranchi, 2002) ma fa riferimento anche a ciò che il soggetto ritiene un suo diritto o un suo dovere. Avere la metà dell'affitto può essere considerata come lesiva del mio diritto perché esiste un contratto firmato dall'inquilino e perché ritengo che la gente debba rispettare i contratti, e in questo caso la vivrò come una perdita ma, al contrario, posso considerarla come un mancato guadagno, se ritengo che nel mondo in cui viviamo non sia realistico aspettarsi sempre il pieno rispetto dei patti. Se poi do per scontato che il rispetto dei patti, visto l'andamento generale della vita quotidiana, è ormai un caso fortunato, allora posso considerare il pagamento del mezzo affitto come un guadagno.

A nostro avviso, quindi, il punto di riferimento che discrimina gli esiti percepiti come guadagni, da quelli percepiti come perdite, è influenzato dalle aspettative del decisore e le aspettative risentono, tra l'altro, della valutazione morale dell'esito stesso, e cioè dal fatto che il decisore considera l'esito come un suo diritto o come un suo dovere. Se la definizione del dominio dei guadagni e delle perdite può dipendere dal valore morale attribuito agli esiti allora anche la propensione e l'avversione al rischio possono dipendere da valutazioni morali.

Abbiamo dedicato gli esperimenti che seguono al controllo di questa tesi ed in particolare dell'ipotesi che il senso di colpa implichi scelte avverse al rischio e dunque predilezione per le scelte certe.

L'ipotesi sulle relazioni tra senso di colpa e intolleranza alla incertezza

In linea con l'approccio rappresentazionale di Tversky e Kahneman, ipotizziamo che le scelte (rischiose vs. avverse al rischio) operate dai soggetti non esperti in teorie decisionali dipendano principalmente dalla rappresentazione del problema in accordo con lo stato mentale di colpa, piuttosto che soltanto dal *formulation effects* (Tversky e Kahneman, 1981).

In particolare, ipotizziamo che nei soggetti l'avversione per le scelte rischiose e la preferenza per le scelte certe vari in funzione di quanto essi si ritengono dalla parte della ragione o del torto, vale a dire vittime di una ingiustizia o colpevoli.

L'avversione al rischio è funzione di valori morali: saldare il proprio debito se ci si ritiene colpevoli, e far valere i propri diritti se ci si ritiene al contrario vittime di un'ingiustizia costituiscono dei valori morali che entrano in gioco nelle preferenze espresse dagli individui.¹

L'intervento dei valori morali sulle scelte comporterebbe quali conseguenze che se i soggetti si ritengono dalla parte del torto o colpevoli, allora prediligono le scelte certe e avversano quelle rischiose.

Al contrario, se si ritengono vittime di un'ingiustizia, allora prediligono le scelte rischiose.

La scelta rischiosa rappresenta per la vittima l'unica possibilità di ottenere giustizia, mentre la scelta certa significa rinunciare a tale opportunità. In altre parole, preferire la scelta rischiosa equivale al tentativo di ripristinare un proprio diritto ottenendo così giustizia (Gangemi *et al.*, 2002; Mancini e Gangemi, 2003; 2004b).

Una significativa conferma all'ipotesi che l'intolleranza al rischio e la conseguente preferenza per le scelte certe sia attribuibile ad assunzioni strettamente morali viene da 4 recenti esperimenti condotti con soggetti normali (Gangemi *et al.*, 2002; Mancini & Gangemi, 2003; 2004b).

In tutti gli esperimenti, abbiamo considerato scelte i cui esiti erano pene pecuniarie imposte all'individuo. L'idea di base era che i soggetti chiamati a decidere in condizioni di incertezza avrebbero tenuto conto non solo degli esiti finanziari, ma anche delle implicazioni morali di tali esiti.

In generale, in un primo esperimento (Mancini e Gangemi, 2003) abbiamo indagato l'influenza del senso di colpa e dunque delle assunzioni morali sulle scelte operate dai soggetti in condizioni di incertezza.

Più nello specifico abbiamo voluto studiare se l'eventuale asimmetria nelle preferenze tra scelte rischiose e scelte certe fosse legata al ruolo morale che il soggetto era chiamato ad assumere (vittima/colpevole) in un compito decisionale.

Al fine di indurre una specifica assunzione di ruolo, ad un gruppo di soggetti normali è stato richiesto di leggere uno di due problemi decisionali (del tutto equivalenti), all'interno dei quali il loro ruolo morale (vittima/colpevole) veniva manipolato attraverso specifiche istruzioni.

In una prima versione del problema, ai soggetti veniva esplicitamente detto che erano colpevoli di un'ingiustizia (contesto di colpa) (*Torni a casa e trovi una multa per eccesso di velocità di Euro 1.200. Ti ricordi perfettamente che quel giorno avevi superato il limite di velocità nonostante sapessi che c'era un ragionevolissimo limite da rispettare e che il controllo elettronico della velocità era in funzione. Senti di aver sbagliato e la multa, dunque, ti sembra giusta*).

In una seconda versione ai partecipanti veniva invece detto che erano vittime di un'ingiustizia (contesto di innocenza) (*Torni a casa e trovi una multa per eccesso di velocità di Euro 1.200.*

¹ Analogamente, possiamo supporre che lo stesso avviene se si devono fare delle scelte che riguardano investimenti tesi a prevenire un esito.

Ti ricordi perfettamente che quel giorno tu la macchina non l'avevi utilizzata, ma sei anche pienamente sicuro di non poterlo dimostrare. Senti di non aver fatto nulla di male e la multa, dunque, ti sembra ingiusta).

All'interno dei due contesti (contesto di colpa vs. innocenza), le opzioni di scelta sono state sistematicamente variate: ad un gruppo venivano presentate in termini di guadagno (**a** – se saldi subito, risparmi 400 euro; **b** – se fai ricorso, c'è 1/3 di probabilità di risparmiare 1.200 euro, e 2/3 di probabilità di non risparmiare nulla, ad un altro in termini di perdita (**a** – se saldi subito, allora paghi 800 euro; **b** – se fai ricorso, c'è 1/3 di probabilità di non pagare nulla (o di avere la cancellazione della multa) e 2/3 di probabilità di pagare 1.200 euro).

Le nostre previsioni erano che, indipendentemente dalla formulazione delle opzioni di scelta (il *formulation effect*), il soggetto cui era stato richiesto di assumere il ruolo del colpevole avrebbe optato per la scelta certa, la sola per lui moralmente vantaggiosa, in quanto l'unica a consentirgli di spiare o riparare.

Al contrario, il soggetto cui era stato richiesto di rivestire il ruolo di vittima, avrebbe optato per la scelta rischiosa, anche in questo caso la sola moralmente vantaggiosa, poiché l'unica a consentirgli di far valere i propri diritti, e dunque di ottenere giustizia.

I risultati di questo primo esperimento hanno pienamente confermato le nostre ipotesi.

L'unico fattore che influenza significativamente le preferenze dei soggetti (scelte rischiose vs. scelte certe) è infatti la rappresentazione del problema decisionale in termini di diritti/doveri. Più specificamente, abbiamo dimostrato che a) la percezione di essere vittime di un danno ingiusto implica la preferenza per scelte rischiose mentre, b) la percezione di essere dalla parte del torto e quindi colpevoli implica la preferenza per scelte certe e dunque che, c) l'effetto delle assunzioni morali prevale sul *formulation effect* di Tversky e Kahneman (1981).

Per esser pienamente certi che le preferenze espresse dai soggetti in questo primo studio fossero attribuibili ad una effettiva immedesimazione nel ruolo di vittima o colpevole, abbiamo replicato l'esperimento, aggiungendo però alla procedura la somministrazione di un questionario finalizzato proprio alla verifica dell'efficacia dell'induzione del ruolo (Mancini e Gangemi, 2004b).

In questo secondo esperimento quindi, è stata utilizzata la stessa procedura sperimentale del precedente, fatta eccezione per il *Manipulation Check Questionnaire*, distribuito ai soggetti alla fine della prova e costituito da alcune domande volte a controllare che i soggetti si fossero immedesimati nella storia che leggevano e che quindi si sentissero gli uni effettivamente in colpa, e gli altri effettivamente vittime innocenti di una ingiustizia.

In particolare, il questionario era costituito da 3 domande (due relative alla colpa provata per l'ingiustizia commessa, ed una invece sulla correttezza della pena imposta, la multa) alle quali i soggetti dovevano rispondere utilizzando delle scale visuo-analogiche (*Vas' scales*); i punteggi relativi alla colpa erano compresi in un *range* che andava da 0 (per nulla colpevole) a 100 (totalmente colpevole); anche quelli relativi alla correttezza della multa andavano da 0 (per nulla giusta) a 100 (del tutto giusta).

Le nostre previsioni erano che una manipolazione efficace avrebbe portato i soggetti "colpevoli" a riportare punteggi più alti a tutte e tre le scale, rispetto ai colleghi "vittime".

I risultati ottenuti in questo secondo studio sono del tutto sovrapponibili a quelli del primo esperimento. Anche in questo caso, infatti, i soggetti "colpevoli" hanno preferito le scelte certe, al contrario delle vittime che hanno invece optato per le scelte rischiose.

L'asimmetria osservata nelle scelte sembra inoltre del tutto imputabile al ruolo assunto dai soggetti. I risultati ottenuti al *Manipulation Check Questionnaire* portano a concludere infatti che l'induzione del ruolo è stata efficace, come dimostrato dal fatto che i soggetti colpevoli hanno ottenuto a tutte e tre le scale punteggi significativamente più elevati, rispetto ai soggetti "innocenti".

La procedura utilizzata in entrambi gli esperimenti fin qui riportati lascia però irrisolta una importante questione teorica, relativa proprio agli effetti che la nostra manipolazione morale ha avuto sulla rappresentazione del problema decisionale e di conseguenza sulle scelte operate dai soggetti.

Si potrebbe infatti obiettare che il caso in cui la multa viene imposta legittimamente (problema con induzione di ruolo “colpevole”) potrebbe non essere una mera ridefinizione del caso in cui la multa viene invece imposta illegittimamente (problema con induzione di ruolo “vittima”).

Posto nella condizione della multa legittima (contesto di colpa), il soggetto potrebbe essersi dimostrato disposto a pagare (e quindi a optare per la scelta certa) solo perché gli era stato espressamente richiesto di immaginare di essere d'accordo con il giudizio e con la pena, e perché in questo modo poteva, in effetti, recuperare una parte delle spese.

Nella condizione di multa illegittima (contesto di innocenza), il soggetto potrebbe invece aver optato per la scelta rischiosa solo perché il giudizio emesso era manifestamente errato.

In altre parole, i due contesti potrebbero differire in termini oggettivi e dunque l'asimmetria nelle scelte essere imputabile a fattori altri rispetto a quelli da noi ipotizzati.

Un terzo esperimento è stato condotto proprio per cercare di risolvere tale questione (Mancini e Gangemi, 2004b). Diversamente dai primi due esperimenti, nei quali i soggetti erano chiamati a pagare la multa dopo che però era stato suggerito loro che questa era totalmente o, al contrario, per niente giusta, in questo esperimento lo stato mentale dei soggetti (di colpa o orgoglio) è stato manipolato chiedendo loro di descrivere un evento biografico, piuttosto recente in cui si erano sentiti o particolarmente colpevoli o particolarmente orgogliosi di sé. Pertanto, in questa nuova versione del problema decisionale, ai soggetti non veniva richiesto di immaginarsi colpevoli o innocenti rispetto all'infrazione loro attribuita. La storia, infatti, era adesso uguale in entrambi i gruppi, la sola differenza stava nello stato mentale precedentemente indotto (colpa/orgoglio) attraverso il ricordo autobiografico.

In questo modo, le eventuali differenze nelle scelte effettuate dai due gruppi potevano essere unicamente attribuibili alla spontanea rappresentazione del problema decisionale in accordo con lo stato mentale indotto – colpa/orgoglio.

In linea con gli esperimenti precedenti, anche in questo studio la nostra ipotesi era che i soggetti assegnati al contesto di colpa avrebbero preferito la scelta certa, al contrario dei soggetti cui veniva richiesto di rievocare un evento di orgoglio, che avrebbero optato invece per la scelta rischiosa; in entrambi i casi, le scelte avverrebbero indipendentemente dalla formulazione delle alternative di scelta (*formulation effects*).

Più in dettaglio, in questo studio abbiamo esaminato un gruppo di soggetti normali assegnati in maniera del tutto casuale ad una delle due condizioni sperimentali (induzione colpa; induzione orgoglio). Come nell'esperimento precedente, in entrambe le condizioni abbiamo confrontato le risposte di due gruppi di soggetti sottoposti ad una delle due formulazioni delle opzioni di scelta (opzioni formulate in termini di guadagni; opzioni formulate in termini di perdita).

Come già sopra accennato, lo stato mentale è stato indotto chiedendo ai soggetti di descrivere o un evento di colpa o un evento di orgoglio. Ai partecipanti è stato richiesto di descrivere l'evento nella maniera più dettagliata possibile, includendo anche dettagli su cosa avevano pensato e sentito.

Dopo aver descritto l'evento, ai partecipanti è stato richiesto di completare il *Manipulation Check Questionnaire*- parte 1, contenente una serie di scale visuo-analogiche (*Vas' scales*) volte a verificare l'efficacia dell'induzione. In particolare, ai partecipanti è stato richiesto quanto colpevoli/orgogliosi di sé si erano sentiti dopo aver descritto l'evento (0 – per nulla colpevole/orgoglioso; 100 - totalmente colpevole/orgoglioso).

Subito dopo, ai partecipanti è stato sottoposto lo stesso problema decisionale presentato nei due precedenti esperimenti, ma in una versione neutra, nella quale ai soggetti non veniva specificato nulla riguardo alla loro colpevolezza o meno relativamente alla multa (*Torni a casa e trovi una multa per eccesso di velocità di 1.200 euro*).

Infine, come dopo aver completato il compito, ai partecipanti è stato richiesto di completare lo stesso *Manipulation Check Questionnaire* - parte 2, utilizzato nell'esperimento precedente e volto a valutare quanto i soggetti si ritenessero colpevoli o meno rispetto alla multa, e quanto ritenessero legittima la stessa .

In linea con i risultati ottenuti nei primi due esperimenti, anche in questo studio i soggetti "colpevoli" hanno preferito optare per le scelte avverse al rischio. Di contro, i soggetti cui era stato richiesto di rievocare un episodio di orgoglio, hanno optato per la scelta rischiosa. In entrambi i casi, indipendentemente dalla formulazione delle opzioni di scelta (*formulation effects*). Le preferenze nelle scelte effettuate dai soggetti sono inoltre riferibili al ruolo morale assunto come dimostrato dai punteggi riportati ai due questionari sull'efficacia dell'induzione.

Nell'ultimo esperimento (Gangemi *et al.*, 2003) che ci accingiamo a presentare, abbiamo infine indagato se l'asimmetria osservata nelle preferenze tra scelte rischiose e scelte certe è legata allo specifico ruolo morale assunto dal soggetto (vittima/colpevole/neutro), e più specificamente se a) il ruolo morale di chi effettuerà la scelta e b) il ruolo morale di chi pagherà per tale scelta, ha un suo peso nelle preferenze espresse dai soggetti.

Abbiamo ipotizziamo che la percezione di essere *vittime* di un danno ingiusto implica la preferenza per scelte rischiose, indipendentemente da chi pagherà per tali scelte (vittima/colpevole/neutro), mentre la percezione di essere *colpevoli* di un danno iniquo causato ad altri e per il quale si è chiamati a pagare un costo implica la preferenza per scelte certe, a meno che a pagare per tali scelte non sia la vittima, in questo ultimo caso le preferenze saranno propense al rischio.

In particolare, abbiamo ipotizzato che di fronte a compiti in cui al protagonista della storia viene presentata una situazione il cui esito viola espressamente un suo diritto, e in cui pertanto egli assume il ruolo della *vittima* (ad es. *Sei un paziente e a causa della negligenza del tuo medico chirurgo oculista hai contratto un'infezione durante un intervento di cataratta. L'infettivologo che ti ha in cura ti dice che il danno cui puoi andare incontro è la perdita del 100% della vista di un occhio*), il soggetto sceglierà l'opzione rischiosa (ad es. *Se scegli il secondo programma, c'è 1/3 di probabilità di non perdere la vista e 2/3 di probabilità che perderai il 100% della vista*) indipendentemente sia da chi sarà chiamato a pagare per tale scelta (il colpevole, una terza persona o istituzione –ruolo neutro-, o, come nell'esempio sopra riportato, la vittima stessa), che dalla formulazione delle alternative di scelta

Dunque, *se chi effettua la scelta è la vittima* (ovvero chi ha subito la violazione di un diritto), *allora scelta rischiosa*.

Di contro, di fronte a compiti in cui al protagonista della storia viene presentata una situazione in cui egli assume il ruolo del *colpevole* (ad es. *Sei un medico chirurgo oculista. Due giorni fa hai effettuato 9 piccoli interventi chirurgici di cataratta. Ti ricordi perfettamente che in quella seduta operatoria hai utilizzato strumenti non perfettamente sterili, perché eri arrivato in ritardo e ti eri dimenticato di controllare. A causa della tua negligenza i 9 pazienti hanno contratto un'infezione che potrebbe causare la perdita di un occhio*), e in cui a pagare le conseguenze della scelta effettuata sarà o, come nell'esempio sopra riportato, egli stesso, o una terza persona non colpevole/istituzione –ruolo neutro-, il soggetto tenderà a scegliere l'opzione non rischiosa (ad es. *se scegli la prima possibilità, risparmi subito £ 70.000.000 e chiudi immediatamente ogni possibilità di contenzioso*), indipendentemente dalla formulazione delle alternative di scelta (guadagno/perdita). L'esito esprime infatti il venir meno ad un dovere per effetto della violazione di

un norma morale condivisa dallo stesso protagonista colpevole.

Il protagonista colpevole tenderà, invece, a effettuare una scelta rischiosa se a pagarne le conseguenze sarà la vittima (ad es.: *Se scegli il secondo programma, c'è 1/3 di probabilità che 9 pazienti salveranno l'occhio e 2/3 di probabilità che nessun paziente salvi l'occhio*), anche in questo caso indipendentemente dalla formulazione delle alternative di scelta (guadagno/perdita).

Ipotizziamo, infatti, che il soggetto colpevole una volta responsabilizzato si metta nei panni di chi ha subito per sua colpa un danno e soprattutto pagherà per lo stesso, ovvero nei panni della vittima. Dal momento che quest'ultima ha visto violare un proprio diritto, il problema si strutturerà come scelta nel dominio del diritto leso. Per tale ragione, il decisore-colpevole tenderà a prendere decisioni rischiose.

Dunque, *se chi effettua la scelta è il colpevole* (ovvero chi ha trasgredito ad una norma morale ed è per questo venuto meno ad un dovere), *e le scelte riguardano costi personali* (ad esempio riparazione di un danno di cui ci sente colpevoli), *allora scelta avversa al rischio*. Al contrario, *se le scelte riguardano costi che pesano su chi ha subito il danno (vittima), allora scelta rischiosa*.

Infine, ipotizziamo che di fronte a compiti in cui chi viene chiamato a effettuare una scelta è un altro non colpevole (ruolo decisore neutro), come ad esempio una terza persona, un'istituzione, oppure una vittima pallida, o comunque non vittima nel senso stretto (ad es.: *In un reparto di oculistica si è sviluppata un'infezione post operatoria in 9 pazienti che hanno subito un intervento di cataratta. Quest'infezione potrebbe causare loro la perdita di un occhio. Tu sei un medico infettivologo e ti viene richiesto un programma terapeutico. Hai a disposizione due tipi di interventi terapeutici tra i quali scegliere*), la scelta sarà effettuata in funzione del ruolo (colpevole/vittima/neutro) chiamato a pagare per il danno occorso.

In particolare, se a pagare sarà colui che ha provocato il danno e dunque il colpevole, il "decisore neutro" effettuerà una scelta avversa al rischio (ad esempio: *se scegli la prima possibilità, il chirurgo paga subito £ 140.000.000 e chiude immediatamente ogni possibilità di contenzioso*), indipendentemente dal fatto che la formulazione delle alternative di scelta sia in termini di guadagno o di perdita. Al contrario, se a pagare sarà la vittima, allora la scelta sarà rischiosa (ad es.: *Se scegli il secondo programma, c'è 1/3 di probabilità che nessun paziente perderà l'occhio e 2/3 di probabilità che 9 pazienti perderanno l'occhio*). Infine, se a pagare i costi della decisione è un altro non colpevole (ruolo neutro), allora la scelta sarà influenzata dal *formulation effect* di Tversky e Kahneman (1981) e dunque dalla formulazione delle alternative di scelta in termini di perdite (scelta rischiosa) o di guadagni (scelta avversa al rischio): le scelte saranno avverse al rischio se i partecipanti avranno a che fare con opzioni che implicano guadagni, mentre saranno propense al rischio se le opzioni implicano perdite. Il ruolo "neutro" non attiva infatti alcuna rappresentazione del problema decisionale nell'ambito dei *diritti* e dei *doveri* e dunque in termini di assunzioni morali.

Le scelte decisionali (rischiose vs. avverse al rischio) da noi previste in base al ruolo morale assunto da chi effettua la scelta e da chi pagherà per la stessa sono presentate nella tabella che segue:

Tab. 1

CHI EFFETTUA LA SCELTA			
CHI PAGA	COLPEVOLE	VITTIMA	NEUTRO
COLPEVOLE	Scelta non rischiosa	Scelta rischiosa	Scelta non rischiosa
VITTIMA	Scelta rischiosa	Scelta rischiosa	Scelta rischiosa
NEUTRO	Scelta non rischiosa	Scelta rischiosa	<i>Formulation effect</i>

Al fine di verificare le suddette ipotesi, è stato condotto un esperimento che prevedeva la somministrazione di 9 problemi decisionali. All'interno di ciascun problema è stato manipolato il ruolo assunto dai protagonisti della storia in base a *chi era chiamato ad effettuare la scelta* (vittima/colpevole/neutro) e a *chi avrebbe pagato per la scelta effettuata* (vittima/colpevole/neutro). Ciascun problema prevedeva inoltre 2 formulazioni delle alternative di scelta: opzioni espresse in termini di guadagno; opzioni espresse in termini di perdita.

I risultati corroborano ancora una volta le nostre ipotesi. L'unico fattore che influenza significativamente le preferenze dei soggetti (scelte rischiose vs. scelte avverse al rischio) è infatti la rappresentazione del problema decisionale in termini di diritti/doveri.

In particolare, abbiamo dimostrato che la preferenza tra scelte rischiose ed avverse al rischio varia in funzione dello specifico ruolo morale assunto dal soggetto (vittima/colpevole/neutro). La percezione di essere *vittime* di un danno ingiusto implica la preferenza per scelte rischiose, indipendentemente dal ruolo chiamato a pagare per tali scelte (il colpevole, una terza persona o istituzione -ruolo neutro-, o, la vittima stessa). Di contro, la percezione di essere *colpevoli* di un danno iniquo provocato ad altri, e dunque dalla parte del torto, implica la preferenza per scelte certe, se tali scelte riguardano costi personali. Si osserva invece una netta inversione di tendenza a favore di scelte rischiose, se queste ultime riguardano costi che gravano sulla vittima, ovvero su chi ha subito il danno.

L'effetto delle assunzioni morali prevale dunque sul *formulation effect* di Tversky e Kahneman (1981), fatta eccezione per la condizione di controllo, in cui chi è chiamato a scegliere e a pagare per il danno occorso è l'altro non colpevole o l'istituzione (ruolo neutro). L'assenza di un colpevole o di una vittima ben definita non sembra attivare infatti nei partecipanti alcuna rappresentazione del problema decisionale in termini di *diritti/doveri*. In questa condizione, pertanto, le scelte sembrano unicamente funzione della formulazione delle alternative di scelta, piuttosto che delle assunzioni morali.

Conclusioni

I dati degli esperimenti sin qui presentati, ci consentono naturalmente di comprendere meglio l'attitudine alla scelta certa tipica degli ossessivi. Infatti l'intolleranza al rischio e l'avversione alle scelte rischiose che sembra caratterizzare tali pazienti è riconducibile ad assunzioni di natura esclusivamente morale, soprattutto all'assunzione di un ruolo morale che è quello del *colpevole*.

Il timore di agire in maniera colpevole alla base dell'atteggiamento prudenzial-colpevolista, spinge i soggetti DOC a porsi dalla parte del torto e dunque a operare nell'ambito del dominio del dovere violato, di conseguenza essi tenderanno a prendere decisioni non rischiose, anche quando questo potrebbe comportare il dover pagare di più: ma tutto va bene pur di sottrarsi al sospetto di poter essere colpevoli per irresponsabilità!

Bibliografia

- Beech H. R. e Liddell A. (1974). Decision-making, mood states and ritualistic behaviour among obsessional patients. In *Obsessional states*, Beech H. R. (a cura di). Methuen, London.
- Bernoulli D. (1954). Exposition of a new theory on the measurement of risk. *Econometrica*, 22, 23-36. (Lavoro originale pubblicato nel 1738).
- Carr A.T.A. (1974). Compulsive neurosis: a review of the literature. *Psychological Bulletin*, 81, 311-318.
- Castelfranchi C. (1994). Sentirsi in colpa. In *I sensi di colpa*, Castelfranchi C., D'Amico R., Poggi I. (a cura di). Giunti, Firenze.

- Emmelkamp, P.M.G. e Aardema A. (1999). Metacognition, Specific Obsessive-Compulsive Beliefs and Obsessive-Compulsive Behaviour. *Clinical Psychology and Psychotherapy*, 6, 139- 145.
- Frost R.O. e Shows D. (1993). The nature and measurement of compulsive indecisiveness. *Behaviour Research and Therapy*, 26, 275-277.
- Frost R.O. e Steketee G. (2002). *Cognitive approaches to obsessions and compulsions: theory, assessment, and treatment* (a cura di). Pergamon, Oxford.
- Frost R. O., Lahart C. M., Dugas K. M. e Sher K. J. (1988). Information processing among non-clinical compulsives. *Behaviour Research and Therapy*, 26, 275-277.
- Gangemi A., Baldini B., Carini F., Cieri L., Ciocci R., Cioce A., Ercoli S., Frellicca T., Frena M., Masi D., Bozzolo E., Reale B. e Mancini F. (2003). Responsabilità, timore di colpa e processo di controllo delle ipotesi. *Psicoterapia Cognitiva e Comportamentale*, 9 (1), 3-16.
- Guidano V.F. e Liotti G. (1983). *Cognitive processes and emotional disorders*. Guilford, New York.
- Jones M.K e Menzies R.G. (1997). Danger ideation reduction therapy (DIRT): preliminary findings with three obsessive-compulsive washers. *Behaviour Research and Therapy*, 33, 673-684.
- Jones S.K, Frisch D., Yurak T.J. e Kim E. (1998). Choices and opportunities: Another effect of framing on decisions. *Journal of Behavioural Decision Making*, 11, 211-226.
- Kozak M., Foa E. e McCarty P. (1987). Assessment of obsessive-compulsive disorder. In *Handbook of anxiety disorders*. Last C., Hersen M. (a cura di). Pergamon, New York.
- Kruglansky A. W. (1990). Motivations for judging and knowing: Implications for causal attribution. In *The Handbook of motivation and cognition: Foundation of social behavior*, Higgins E. T., Sorrentino R. M. (a cura di). Guilford Press, New York.
- Legrenzi P., Girotto V. e Johnson-Laird P.N (1993). Focussing in reasoning and decision making. *Cognition*, 49, 37-66.
- Lopatka C. e Rachman S. (1995). Perceived responsibility and compulsive checking: an experimental analysis. *Behaviour Research and Therapy*, 33, 673-684.
- Mancini F. e Gangemi A. (2003). Responsibility, guilt and decision under risk. *Psychological Reports*, 93, 1077-1079.
- Mancini F. e Gangemi A. (2004a). *Fear of guilt and focusing in decision-making*. Manoscritto inviato per la pubblicazione.
- Mancini F. e Gangemi A. (2004b). Aversion to risk and guilt. *Clinical Psychology and Psychotherapy*. In corso di stampa.
- Mancini F., D'Olimpio F., Del Genio M., Di donna F. e Prunetti E. (2002). Obsessions and Compulsions and Intolerance for Uncertainty in a non-clinical sample, *Journal of Anxiety Disorders*, 16, 401-411.
- Mancini F., Gangemi A. e Johnson-Laird P.N. (2004). *Guilt and mental models*. Manoscritto inviato per la pubblicazione.
- Mancini F., Gangemi A. e Van Den Hout M. (2004). *Feeling guilty as a source of information about threat. Experimental findings and implications for understanding OCD*. Manoscritto inviato per la pubblicazione.
- McFall M.E. e Wolkersheim J.P. (1979). Obsessive-compulsive neurosis: a cognitive-behavioural formulation and approach to treatment. *Cognitive Therapy and Research*, 3, 333-348.
- Menzies R.G., Harris L.M., Cumming S.R. e Einstein D.A. (2000). The relationship between inflated personal responsibility and exaggerated danger expectancies in obsessive-compulsive concerns. *Behaviour Research and Therapy*, 38, 1029-1037.
- Miceli M. e Castelfranchi C. (2002). Sofferenza psichica, in *Fondamenti di Cognitivismo Clinico*, Castelfranchi C., Mancini F., Miceli M. (a cura di). Bollati Boringhieri, Torino.
- Piattelli-Palmarini M. (1993). *L'illusione del sapere*. Mondadori, Milano.
- Safran R. (1997). The manipulation of responsibility in obsessive-compulsive disorder. *British Journal of Clinical Psychology*, 36, 397-407.

- Sookman D. e Pinard G. (1995). *The cognitive Schemata Scale: A multidimensional measure of cognitive schemas in obsessive compulsive disorder*. Paper presented at the World Congress of Behavioral and Cognitive Therapies, Copenhagen, Danimarca.
- Sookman D. e Pinard G. (1997). *Vulnerability and response to unpredictability, Newness and Change in Obsessive Compulsive Disorder*. Paper presented at the Congress of European Association of Behavioral and Cognitive Therapies, Venezia, Italia.
- Sookman D. e Pinard G. (2002). Overestimation of threat and intolerance of uncertainty in obsessive compulsive disorder. In *Cognitive approaches to obsessions and compulsions: theory, assessment, and treatment*. Frost R.O., Steketee G. (a cura di). Pergamon, Oxford.
- Tversky A. e Kahneman D. (1981). The framing of decision and psychology of choice. *Science*, 211, 453-458.