

TEMI ED EVENTI

Dobbiamo abbandonare l'intuizionismo morale? Effetti di incorniciamento e dilemmi morali

Chiara Corona^(α)

Ricevuto: 30 novembre 2018; accettato: 11 aprile 2019

Riassunto Gli sviluppi recenti nell'ambito della ricerca sui *processi decisionali* relativi ai cosiddetti *effetti di incorniciamento* (*framing effects*) hanno ricevuto particolare attenzione da parte di quell'ambito della filosofia morale che si occupa di spiegare i dilemmi morali classici legati al famoso *problema del carrello* (*trolley problem*). Alcuni filosofi sostengono che illusioni cognitive come l'*effetto di incorniciamento* mettano seriamente in discussione alcuni punti di vista classici della filosofia morale come, per esempio, l'*etica normativa* e l'*intuizionismo morale*. L'obiettivo di questo articolo è cercare di mostrare se, alla luce della ricerca empirica sugli effetti di incorniciamento, possiamo mantenere un punto di vista intuizionista o meno e, più in generale, che cosa implicino questo genere di dati per la filosofia morale.

PAROLE CHIAVE: Filosofia morale; Intuizionismo; Effetti di incorniciamento; Dilemmi morali; Teoria del prospetto

Abstract *Should we Abandon Moral Intuitionism? Framing Effects and Moral Dilemmas* - Recent developments in experimental research on *decision-making* have received attention from moral philosophers trying to explain classical moral dilemmas. The class of cognitive illusions known as *framing effects* have received particular attention because they appear to play a role in explaining the famous *trolley-problem*. Some philosophers maintain that cognitive illusions such as framing effects seriously undermine classical point of views in moral philosophy such as *normative ethics* and *moral intuitionism*. This essay investigates whether, in light of empirical research on framing effects, we can still maintain an intuitionist point of view, and what the available data imply in general for moral philosophy.

KEYWORDS: Moral Philosophy; Intuitionism; Framing Effects; Moral Dilemmas; Prospect Theory



NEGLI ULTIMI ANNI GLI STUDI nell'ambito dell'economia cognitiva e sperimentale hanno contribuito a gettare nuova luce su alcuni problemi considerati standard nella filosofia morale. La discussione di alcuni dilemmi morali classici, come il cosiddetto "*problema del carrello*" (*trolley problem*) di Philippa Foot e alcune questioni generali all'interno dell'etica, quali, per

esempio, la *dottrina del fare e permettere*, l'*intuizionismo morale* e la possibilità per un'*etica normativa* stessa, sono state fortemente messe in discussione dal successo degli studi sperimentali.

I traguardi della ricerca empirica sul ragionamento e sulla presa di decisione hanno consentito di migliorare la nostra compren-

^(α)Dipartimento di Filosofia e Scienze dell'Educazione, Università degli Studi di Torino, via S. Ottavio, 20 - 10124 Torino (I)

E-mail: coronachiara092@gmail.com (✉)



Creative Commons - Attribuzione - 4.0 Internazionale

sione del modo in cui i contesti influenzano le nostre intuizioni e decisioni morali. In particolare la ricerca sugli *effetti di incorniciamento* (*framing effects*) nei dilemmi etici ha contribuito al dibattito riguardo la validità dell'utilizzo di esperimenti mentali e delle intuizioni come sostegno di alcuni argomenti morali. I filosofi hanno ampiamente utilizzato gli esperimenti mentali in ambito morale per mostrare quanto sia importante che le nostre teorie siano in accordo con le nostre intuizioni riguardo potenziali casi reali. Tuttavia, recentemente alcuni filosofi cognitivisti hanno cominciato a mostrare come il nostro giudizio sia soggetto a *bias*, errori sistematici ampiamente prevedibili, che ci suggeriscono di abbandonare l'appello alle intuizioni morali.

Tra i citati *bias* cognitivi uno dei più discussi è il cosiddetto *effetto di incorniciamento*, "scoperto" nel 1981 da Daniel Kahneman e Amos Tversky nei loro studi sulla presa di decisione in condizioni di rischio e ampiamente replicato fino a oggi.

In psicologia morale gli effetti di incorniciamento si riscontrano quando le intuizioni morali delle persone vengono modificate da differenze che dovrebbero essere irrilevanti dal punto di vista morale perché influenzate dal modo in cui viene presentato uno scenario. Per esempio, nel famoso *problema del carrello* un soggetto sarà sicuramente più tentato di tirare la leva e far andare il treno verso una sola persona se un'opzione gli viene presentata come "salva cinque persone" piuttosto che come "uccidi una persona" (sebbene l'azione da svolgere sia la stessa e il risultato in termini di vite salvate sia identico). Ciò che è particolarmente rilevante, come accennavamo, è che dei fattori che in apparenza sono irrilevanti sembrano essere in grado di modificare le intuizioni morali delle persone. Negli ultimi anni vari filosofi hanno sostenuto l'idea che la giustificazione delle nostre intuizioni morali in particolare sia minacciata da fattori come gli effetti di incorniciamento.

Al fine di discutere questo problema si è scelto di presentare prima di tutto il più famoso

compito decisionale in questione, il *problema della malattia asiatica*. Si tratta di un compito sperimentale ideato dal premio Nobel Daniel Kahneman e dal suo ormai scomparso collega Amos Tversky che mostra gli esiti dell'effetto di incorniciamento quando si chiede alle persone di prendere decisioni in merito a vite umane. In secondo luogo, si cercherà di mostrare come la teoria che prevede tale effetto (la *teoria del prospetto*) possa essere applicata per spiegare un dilemma di decisione, il *problema del salvataggio* di Philippa Foot, a fronte di un approccio intuizionista. In terzo luogo si discuterà una proposta recente riguardo il modo in cui gli effetti di incorniciamento influenzano le nostre intuizioni morali e si accennerà più in generale ai problemi che l'etica deve affrontare a fronte dei recenti dati sperimentali.

Il problema della malattia asiatica: che cos'è un effetto di incorniciamento

Problema 1: Immagina che gli Stati Uniti si stiano preparando all'arrivo di una malattia asiatica insolita, la quale ucciderebbe 600 persone. Vengono proposti due programmi alternativi per fronteggiare la malattia. Assumi che l'esatta stima scientifica delle conseguenze dei due programmi sia la seguente:

- A: Se viene adottato il programma A, 200 persone verranno salvate.
- B: Se viene adottato il programma B, c'è 1/3 di probabilità che 600 persone vengano salvate e 2/3 di probabilità che nessuno venga salvato.

Quale dei due programmi sarebbe preferibile?

Problema 2: Immagina che gli Stati Uniti si stiano preparando per l'arrivo di una malattia asiatica insolita, la quale ucciderebbe 600 persone. Vengono proposti due programmi alternativi per fronteggiare la malattia. Assumi che l'esatta stima scientifica delle conseguenze dei due programmi sia la seguente:

- C: Se viene adottato il programma C, 400 persone moriranno.
- D: Se viene adottato il programma D, c'è 1/3 di probabilità che nessuno muoia e 2/3 di probabilità che 600 persone muoiano.

Quale dei due programmi sarebbe preferibile?¹

I due problemi sopra riportati costituiscono uno degli ormai più celebri compiti sperimentali sulla presa di decisione ideati da Daniel Kahneman e Amos Tversky. Al compito partecipano due gruppi di soggetti ai quali vengono presentati rispettivamente il *Problema 1* e il *Problema 2*. Sebbene i programmi siano descritti in maniera differente, A e B in termini di vite salvate, C e D in termini di vite perdute, i risultati dei programmi A (200/600 vite salvate) e C (400/600 vite perse) coincidono, così come quelli dei programmi B (1/3 di probabilità di salvare 600 vite e 2/3 di non salvare nessuno) e D (1/3 di probabilità che nessuno muoia e 2/3 di probabilità che muoiano tutti). Il compito che devono svolgere i soggetti è sempre un *compito di decisione forzata*: i partecipanti si ritrovano varie opzioni possibili tra cui dover scegliere e non esiste un'opzione per l'indecisione, si deve scegliere necessariamente una delle opzioni cui ci si trova davanti.

Uno degli assiomi fondamentali della teoria della decisione razionale è l'assioma dell'*invarianza* o di *estensionalità*,² per il quale differenti rappresentazioni (formulazioni, descrizioni) dello stesso problema di decisione devono produrre la stessa preferenza. Nel nostro caso abbiamo che l'opzione A della formulazione positiva (delle vite salvate) corrisponde all'opzione C della formulazione negativa (delle vite perse) e che le opzioni di rischio B e D corrispondono. Per l'assioma dell'invarianza dunque, le due formulazioni dello stesso problema, che da ora in avanti chiameremo *prospetti*, dovrebbero generare le stesse preferenze. I risultati sperimentali tuttavia, mostrano il contrario: nel *Problema 1*, il 72% dei partecipanti sceglie A e il 28% sceglie B; nel *Problema 2*, il 22% sceglie C e il 78% sceglie D.

Il risultato è robusto, ed è stato replicato in molti altri studi.³ Si tratta di quanto viene chiamato *preference reversal*,⁴ un *ribaltamento di preferenze* da prospetto positivo a prospetto negativo e mostra che l'assioma dell'invarianza è violato. Infatti, quando il problema è presentato in termini di vite salvate viene preferita l'opzione sicura (A) all'opzione rischiosa (B), mentre quando il problema viene presentato in termini di vite perse, viene preferita l'opzione rischiosa (D) all'opzione sicura (C). Dunque, sebbene i due problemi siano effettivamente identici,⁵ abbiamo un cambio di preferenze con un ribaltamento dall'avversione al rischio (*Problema 1*) alla propensione al rischio (*Problema 2*).

Il *bias* trovato è quello che viene definito un *effetto di incorniciamento* (*framing effect*), per il quale diverse formulazioni di uno stesso problema decisionale portano a preferenze differenti da parte dei partecipanti al compito. Perché avviene ciò?

In primo luogo vediamo come si dovrebbe ragionare "razionalmente" secondo la teoria classica della decisione razionale, ovvero secondo la teoria dell'utilità attesa. Il partecipante in caso di *prospetto positivo* dovrebbe ragionare più o meno in questi termini:

$$\begin{aligned}\text{Opzione A} &= 200 \\ \text{Opzione B} &= (1/3 \times 600 = 200) + \\ & (2/3 \times 0 = 0) = 200 + 0 = 200\end{aligned}$$

La persona in questione dovrebbe essere perfettamente in grado di notare che, opzione sicura (A) e opzione rischiosa (B) in termini di utilità portano allo stesso risultato: salvare 200 persone. Dunque la scelta avversa al rischio (l'opzione sicura A) dovrebbe essere quella più attraente, ed effettivamente è quella che viene scelta dalla maggior parte dei partecipanti. In caso di *prospetto negativo* invece, il nostro decisore dovrebbe ragionare più o meno in questi termini per la teoria dell'utilità:

$$\begin{aligned}\text{Opzione C} &= -400 \\ \text{Opzione D} &= (1/3 \times 0 = 0) + \\ & [2/3 \times (-600) = -400] = 0 - 400 = -400\end{aligned}$$

Constatando dunque che le due opzioni in termini di utilità (ancora una volta) sono equivalenti (effettivamente rappresentano una riformulazione, in termini di vite perse, delle opzioni A e B). In questo caso tuttavia, la maggior parte delle persone sceglie l'opzione rischiosa.

Come accennato poco sopra, ciò che accade è che in caso di *prospetto positivo* viene preferita l'opzione sicura, tuttavia in caso di *prospetto negativo* viene preferita l'opzione di rischio. Per Kahneman e Tversky gli individui, nella fase di valutazione delle opzioni di un problema decisionale, inquadrano le opzioni fissando un punto di riferimento e, in base a questo, stabiliscono un ordine di preferenze che determinerà le scelte conseguenti. Il risultato è che a seconda di come uno stesso problema decisionale viene formulato (in termini negativi o positivi, cioè di tasso di sopravvivenza o di mortalità nel nostro caso) i partecipanti ai compiti prendono decisioni differenti. Solitamente, i risultati di compiti del tipo di quelli della malattia asiatica vengono interpretati, in linea col programma *euristico* e *bias*, in termini di *Teoria del Prospetto*, la teoria ideata dagli stessi Kahneman e Tversky nel 1979,⁶ che si propone di descrivere l'atteggiamento dei decisori nei confronti del rischio.

Nei prossimi paragrafi vedremo come i risultati da loro ottenuti possano essere applicati a un ben noto dilemma morale e quali siano le conseguenze cui vanno incontro le nostre intuizioni.

■ Il problema del salvataggio e la teoria del prospetto

C'è una differenza morale tra uccidere e lasciar morire? La domanda è l'incipit di un famoso saggio di Philippa Foot⁷ in cui l'autrice propone come esperimento mentale un dilemma che potremmo sintetizzare nel modo seguente.

Si scelga l'azione più appropriata nei due seguenti scenari:

Salvataggio I: Puoi scegliere tra salvare

cinque persone che rischiano di affogare in un posto o di salvare una singola persona che è in pericolo di annegare altrove. Non puoi salvare tutti e sei.

Salvataggio II: Puoi salvare cinque persone solamente guidando verso di loro e quindi uccidendo qualcuno che (per una ragione non specificata) è intrappolato sulla strada. Se decidi di non intraprendere il salvataggio la persona intrappolata in seguito verrà liberata ma le cinque persone annegheranno.

Nel primo problema decisionale la nostra scelta verte tra un corso di azioni che salverà cinque persone e lascerà morire una persona e un corso di azioni che salverà una persona e lascerà morire cinque persone. Nel secondo problema decisionale invece la nostra scelta verte tra un corso di azioni che salverà cinque persone e ne ucciderà una o un corso di non-azioni dalle quali deriverà l'aver lasciato morire cinque persone e l'aver lasciato che una persona si salvi. Se esiste una differenza morale tra "uccidere" e "lasciar morire" sembra che intuitivamente nel primo caso saremmo disposti a lasciar morire una persona per salvarne cinque, mentre nel secondo caso non saremmo disposti a ucciderla per salvare le altre cinque.

Una posizione deontologica classica che tenta di fornire una spiegazione per questo problema è la *dottrina del fare e permettere* (*the doctrine of doing and allowing*). Per coloro che difendono questa posizione⁸ la differenza esiste ed è proprio questa ciò che giustifica le nostre intuizioni riguardo i due problemi. I difensori di posizioni di questo genere infatti distinguono l'*azione* che causa un male dall'*inazione* che non impedisce quel male (permettendolo), ossia che lascia che quel male accada.

Un argomento classico per la *dottrina del fare e permettere* è quello di Warren Quinn,⁹ il quale cerca di riconciliare le nostre intuizioni – soprattutto riguardo problemi come quello del salvataggio – con la dottrina sostenendo

che è necessaria una giustificazione morale più forte per uccidere piuttosto che per lasciar morire. Come egli stesso ha sottolineato «nel *Salvataggio I*, sembriamo perfettamente giustificati nell'azione di salvare i cinque anche se comporta il fallire nel salvare il singolo. Nel *Salvataggio II*, tuttavia, il poter procedere nel corso di azioni indicato è tutt'altro che ovvio. La dottrina intende catturare e spiegare le coppie di casi come questi, in cui le considerazioni conseguenti apparentemente vengono mantenute identiche (per esempio, cinque vite *vs* una vita) ma siamo inclini a verdetti morali fortemente differenti».¹⁰

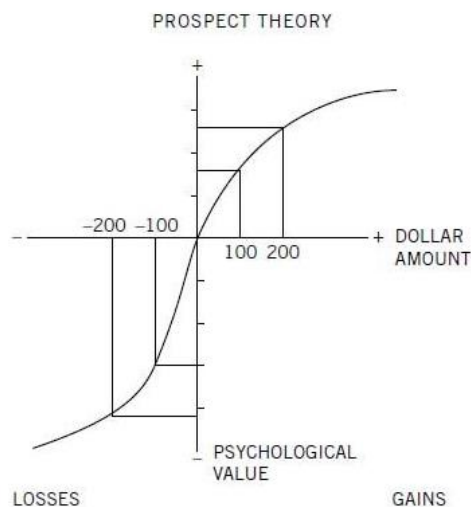
Dunque Quinn sostiene che le persone abbiano questa intuizione nei confronti dei due problemi, perché (come lui) “abbracciano” la dottrina del *fare e permettere*, tuttavia Tamara Horowitz¹¹ ha fornito un resoconto abbastanza differente a riguardo.

Le scelte nel problema del salvataggio sarebbero spiegabili in termini di *teoria del prospetto*. La teoria di Kahneman e Tversky distingue due fasi nel processo di scelta: (1) una fase di *framing* ed *editing* (ovvero di “incorniciamento”), seguita da (2) una fase di *valutazione*.¹² Nella fase di incorniciamento, in buona sostanza il soggetto inquadra le azioni, le circostanze e gli esiti delle possibili scelte. Nella fase di valutazione i soggetti si comportano come se calcolassero un valore (un'utilità) in base ai risultati potenziali delle rispettive probabilità dei prospetti che si trovano davanti, e in seguito scelgono l'alternativa con un'utilità più elevata. La valutazione viene effettuata rispetto a un punto di riferimento neutro, che solitamente è lo status quo, ma può anche essere il risultato che ci si aspetta o il risultato cui si ritiene di avere diritto.¹³ Se i risultati sono migliori del punto di riferimento sono guadagni, se sono inferiori sono perdite.

Il concetto fondamentale che va chiarito qui è quello di *punto di riferimento*: ovvero lo stato di riferimento rispetto al quale sono valutati guadagni e perdite. Quello che accade in casi come quello della *malattia asiatica* è sostanzialmente che i soggetti fanno riferimento a uno stato differente: nel *Problema 1*

qualcuno sicuramente morirà a causa della malattia e bisogna decidere quanti verranno salvati; nel *Problema 2* lo stato di riferimento è differente, nessuno muore per la malattia, perciò il miglior esito possibile (l'opzione migliore) è mantenere questo status, cioè che nessuno muoia. La situazione finale in cui ci si ritrova è la stessa: si è certi di salvare duecento vite o di non salvarle, oppure (detta in altri termini) si è certi di perdere quattrocento vite o di non perderle, e tuttavia le preferenze dei soggetti sono differenti. Come ha sostenuto Daniel Kahneman se la *Teoria del Prospetto* portasse una bandiera, avrebbe questa effigie (cfr. Figura 1):

Figura 1. Funzione di valore della *Teoria*



del Prospetto (fonte: D. KAHNEMAN, *Pensieri lenti e veloci*, cit., p. 312).

La figura qui riportata è una funzione sigmoidea, con andamento a “S”, il che rappresenta una sensibilità decrescente sia per i guadagni che per le perdite. In primo luogo è concava per i guadagni e convessa per le perdite; ciò significa che in valore soggettivo, la differenza tra un guadagno di dieci e venti è maggiore della differenza tra un guadagno di centodieci e centoventi (e la stessa relazione vale anche per le perdite). In secondo luogo, l'andamento della funzione mostra che il dispiacere per le perdite è maggiore di quanto

sia il piacere per i guadagni: quella che viene chiamata *avversione alle perdite*. Un agente sembra non essere indifferente al punto di riferimento: il modo in cui gli esiti vengono inquadrati (*framed*) è rilevante.

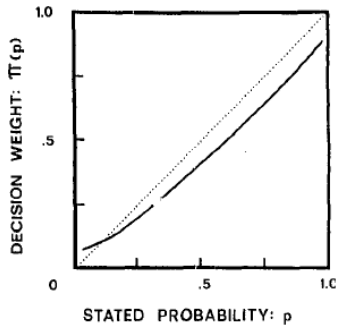


Figura 2. Funzione dei pesi decisionali della *Teoria del Prospetto* (fonte: D. KAHNEMAN, A. TVERSKY, *Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk*, cit., pag. 283).

Come si può vedere (cfr. Figura 2), i pesi decisionali non seguono l'andamento delle probabilità, non sono lineari. Cioè la probabilità che i soggetti assegnano a un certo evento o esito non è la probabilità oggettiva di quell'evento o esito. È proprio a causa della non-linearità della funzione di valore e della funzione dei pesi che i soggetti sono esposti agli effetti di incorniciamento: se le funzioni fossero lineari, la preferenza tra opzioni sarebbe indipendente dal *framing*.¹⁴

Se applichiamo la teoria al *problema del salvataggio* avremo che le differenti intuizioni riguardo ciò che è moralmente corretto nelle due situazioni, derivano da un cambiamento nella scelta dell'esito neutrale. Nel decidere se uccidere una persona o lasciarla morire un decisore prende la persona in vita come status quo e sceglie questo come esito neutrale. Dunque uccidere una persona viene visto come una deviazione negativa dal punto di riferimento. Ma nel decidere se salvare una persona che altrimenti morirebbe, il decisore pensa che la persona morta sia lo status quo e sceglie questo come esito neutrale. Quindi salvare la persona rappresenta una deviazione positiva (cfr. Figura 3 e Figura 4).

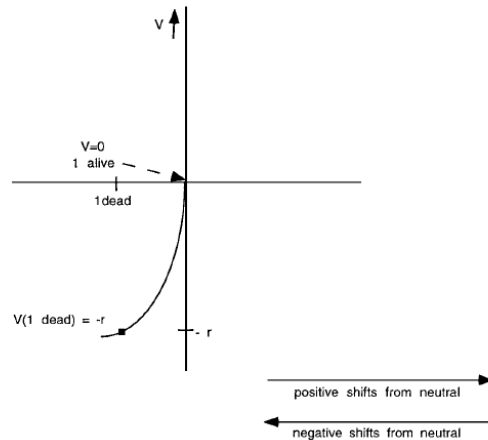


Figura 3. Deviazione dal punto di riferimento (fonte: T. HOROWITZ, *Philosophical Intuitions and Psychological Theory*, cit., p. 378).

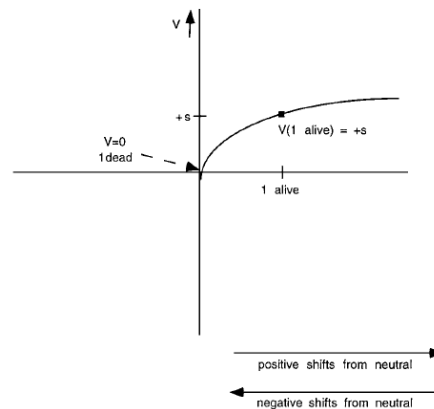


Figura 4. Deviazione dal punto di riferimento (fonte: T. HOROWITZ, *Philosophical Intuitions and Psychological Theory*, cit., p. 379).

Se tutto ciò è corretto, sostiene Horowitz, «allora l'intuizione che c'è una differenza nella forza delle ragioni non dovrebbe essere spiegata in termini della differenza che viene percepita tra azione e inazione ma piuttosto in termini delle differenti risposte ai guadagni e alle perdite». ¹⁵ Il vantaggio di utilizzare una spiegazione di questo genere è che fa leva su una teoria psicologica che ha ampia forza predittiva, e riesce a spiegare anche molti altri atteggiamenti degli esseri umani nei confronti delle decisioni.

Se Horowitz ha ragione e le nostre decisioni nel problema del salvataggio possono essere spiegate dalla teoria del prospetto, allora cosa ne è delle posizioni *à la* Quinn e, più in generale, cosa ne è delle nostre intuizioni morali?

■ Le nostre intuizioni morali sono in pericolo?

La corrente di pensiero che si occupa di difendere le nostre credenze morali a partire dalle intuizioni è l'ormai classico *intuizionismo morale*. Una delle caratteristiche peculiari dell'intuizionismo morale è proprio la sua epistemologia. Seguendo Price¹⁶ l'intuizione può essere distinta dalle altre forme di conoscenza (come la deduzione o la coscienza immediata) in quanto è apprendimento immediato tramite comprensione ovvero la modalità in cui, senza la mediazione di alcun processo di ragionamento, ci si rivelerebbero verità auto-evidenti e idee generali e astratte.

Sebbene ci siano varie declinazioni dell'intuizionismo nell'ambito dell'epistemologia morale, tale corrente di pensiero viene utilizzata sostanzialmente per contrastare il regresso scettico. Grossomodo, in epistemologia, diciamo che un soggetto *S* è giustificato a credere una certa proposizione *p* solo se *S* ha una buona ragione per credere che *p*. Avere una buona ragione per essere giustificati epistemicamente a credere che *p*, in generale, significa che tale ragione deve essere costituita da premesse per le quali *S* è già in possesso di una giustificazione.

Gli argomenti scettici fanno leva sul fatto che la giustificazione richiede una catena inferenziale potenzialmente infinita (motivo per cui nessuno sarebbe mai veramente giustificato a credere niente in maniera definitiva) e lo stesso genere di regresso si applica alle credenze morali. Generalmente, la mossa che si fa in epistemologia per bloccare il *regresso scettico* è di tipo *fondazionalista*: se *S* può risalire a una premessa che è giustificato a credere senza essere in grado di inferire quella premessa da un'altra, allora non c'è alcuna nuova premessa da giustificare e il regresso si blocca. L'intuizionismo morale applica il fondazionalismo alle credenze morali,

per cui: le persone sono giustificate ad avere credenze morali indipendentemente dal fatto che siano in grado di inferire tali credenze da qualsiasi altra credenza.

Secondo Sinnott-Armstrong nell'ambito dell'epistemologia morale anche una nozione *debole* di intuizionismo delle credenze può generare il problema del regresso scettico. Infatti, secondo Sinnott-Armstrong «alcune persone sono giustificate in maniera epistemicamente adeguata ad avere alcune credenze morali indipendentemente dal fatto che tali persone siano in grado di inferire tali credenze morali da qualsiasi altra credenza».¹⁷

Per evitare lo scetticismo¹⁸ l'intuizionista ha bisogno di affermare anche che alcune credenze morali sono giustificate *indipendentemente dall'abilità* di un certo soggetto *S* di inferire tali credenze da qualsiasi altra credenza. Tra gli intuizionisti che difendono questa asserzione troviamo gli *affidabilisti* per i quali una credenza morale è giustificata quando risulta da un processo che è effettivamente affidabile, anche se *S* non ha alcuna ragione per credere che il processo sia affidabile.¹⁹ Se è così, se un qualche processo affidabile è indipendente dalle nostre abilità inferenziali, allora ci sono alcune credenze morali che sono giustificate in maniera non inferenziale. Questo genere di intuizionismo può essere definito *normativo* ed *epistémico* in quanto ci dice quand'è che una credenza è giustificata.

Ciò che viene naturale chiedersi, a questo punto è: quand'è che un processo è effettivamente affidabile? Secondo Sinnott-Armstrong²⁰ i recenti dati provenienti dalla psicologia empirica e dall'economia sperimentale mostrerebbero che la maggior parte delle nostre credenze morali sono false, in quanto si formerebbero attraverso processi non affidabili. Tra i processi non affidabili Sinnott-Armstrong²¹ colloca le illusioni. Tali illusioni possono essere almeno di tre tipi: possono essere dovute al contesto, a generalizzazioni imprecise, a semplificazioni e all'utilizzo di euristiche.²² Dal momento che euristiche e illusioni cognitive sembrano rientrare tra i fattori che distorcono il nostro giudizio allo-

ra, se ricaviamo dei giudizi in circostanze in cui queste sono all'opera, non siamo epistemicamente giustificati ad avere una certa credenza *p*.

Per ovviare al problema della giustificazione delle credenze morali l'autore propone di utilizzare un criterio "indiretto": si fa appello a dei casi non-morali per sviluppare dei principi epistemici che consentano la giustificazione e in seguito si applicano tali principi epistemici anche ai casi morali. Il criterio da lui proposto è quello di *conferma*; ci sono casi di credenze morali per i quali vi è necessità che una conferma sia disponibile. Tali casi sono quelli in cui il nostro giudizio potrebbe essere falsato in quanto fazioso, o di parte, quando il nostro giudizio è offuscato da emozioni, illusioni o quando le nostre credenze sono state ricavate da fonti non affidabili. Il citato caso dell'*effetto di incorniciamento* rientrerebbe in questo genere di casi, in particolar modo in quello di illusione (cognitiva). L'argomento di Walter Sinnott-Armstrong²³ a sostegno della sua tesi è il seguente:

- (1) Se le nostre intuizioni morali si sono formate in circostanze in cui non sono affidabili, e se dovessimo saperlo, allora le nostre intuizioni morali non sono giustificate senza una conferma inferenziale.
- (2) Se le intuizioni morali sono soggette a effetti di *framing*, allora non sono affidabili in quelle circostanze.
- (3) Le intuizioni morali sono soggette a effetti di *framing* in molte circostanze.
- (4) Noi dovremmo saperlo (3).
- (5) Quindi, le nostre intuizioni morali in quelle circostanze non sono giustificate senza una conferma inferenziale.²⁴

A questo argomento sono state mosse diverse obiezioni;²⁵ tuttavia alla luce della consapevolezza di questioni come quelle sollevate dalla Horowitz, sembra abbastanza convincente a livello intuitivo. Vediamo il perché.

In primo luogo, sebbene il problema della malattia asiatica e l'effetto di incorniciamento riguardino problemi di scelta in sé e non

problemi strettamente morali, secondo Sinnott-Armstrong, poiché ai partecipanti al compito non viene detto nulla riguardo l'influenza che i diversi modi di presentazione del problema hanno sulla loro scelta, allora le decisioni prese dai partecipanti al compito diventano decisioni morali. In secondo luogo, la sola differenza tra ogni coppia di decisioni riguarda come i programmi sono incorniciati, descritti: dunque la descrizione sembra inficiare le credenze morali. Tuttavia, di regola, se le opzioni portano a esiti identici (o almeno apparentemente tali), le descrizioni non possono inficiare che cosa sia realmente moralmente corretto o sbagliato. Quindi, i risultati sperimentali suggeriscono che tali credenze morali non sono affidabili.

E ancora, seguendo Horowitz, se non c'è alcuna ragione per scegliere un riferimento piuttosto che un altro, ma la scelta è dettata da come sono descritti i problemi, allora le nostre intuizioni morali sembrano essere arbitrarie e ingiustificate. Non solo, se anche ci fosse una ragione per scegliere un riferimento piuttosto che l'altro, allora noi dovremmo avere accesso a quella ragione o non averlo. Se lo avessimo significa che abbiamo fatto un'inferenza per trarre quella credenza morale, e se non lo avessimo allora non saremmo giustificati nella nostra credenza morale.²⁶

Dal momento che gli effetti di incorniciamento spesso portano a incoerenza e errore, sembra che non possiamo essere giustificati nel fidarci di un'intuizione morale che dipende da tali effetti a meno che noi non possiamo almeno essere consapevoli che questa intuizione è un'intuizione in cui il punto di riferimento è ragionevole. Quindi, dal momento che gli effetti di incorniciamento possono spiegare le nostre intuizioni, la posizione di Horowitz crea un serio problema per l'intuizionismo morale.

A prescindere da quale spiegazione si scelga, il problema epistemologico rimane. Se il processo che ha formato una determinata credenza non è affidabile, allora colui che crede non è autorizzato ad avere quella credenza (salvo conferma inferenziale). Che ci si

appoggi o meno al criterio della conferma inferenziale, il punto di vista affidabilista sembra essere seriamente compromesso.

Per capire se lo siano o meno anche le intuizioni morali in generale (la premessa 3 dell'argomento) bisogna addentrarsi ancora una volta nella ricerca empirica e affrontare due questioni per gradi. In primo luogo si pone la questione che riguarda *la realtà degli effetti di incorniciamento* in sé. Seppur gli esperimenti tipo-malattia asiatica – e i relativi effetti – siano stati ampiamente replicati dagli anni '80 del secolo passato a oggi, è bene ricordare che il dibattito è ancora vivo.

Le ricerche sugli effetti di incorniciamento convergono sul fatto che gli esseri umani, di fronte a problemi decisionali equivalenti presentati per via descrittiva, esibiscono un ribaltamento di preferenze (il già citato *preference reversal*). Tuttavia rimane aperta la questione su come nasca questo genere di ribaltamento. Sostanzialmente, abbiamo coloro che pensano che il *bias* sia il frutto di una manipolazione sperimentale, un artefatto da laboratorio, e coloro che pensano che il *bias* ci sia ma che vada spiegato meglio, tenendo conto del fatto che quando si studia la valutazione di determinate informazioni (esiti) e il manifestarsi di una certa gerarchia di preferenze negli esseri umani, è necessario chiamare in causa anche l'impatto di un determinato insieme di esperienze sui processi cognitivi del soggetto intervistato.

Un punto che è stato recentemente sollevato per esempio è il fatto che i problemi decisionali sono sempre presentati sotto forma di *informazione scritta*.²⁷ Tuttavia, nella vita di tutti i giorni, è piuttosto ovvio che la maggior parte delle azioni che dobbiamo effettuare non presentano degli esiti precisi ma siano piuttosto collocate in ambienti di incertezza, in cui abbiamo poche decisioni a disposizione e delle quali non conosciamo bene i risultati. Come ci comportiamo in questi contesti? Pensiamo a un compito frequente come il mettersi alla guida per arrivare a lavoro. Abbiamo un numero limitato di marce e una destinazione ben precisa quando ci se-

diamo in macchina, tuttavia il numero di percorsi per arrivare a destinazione è potenzialmente illimitato. In base a cosa sceglieremo di svoltare a destra a un incrocio piuttosto che a sinistra? Perché cercheremo un parcheggio in una determinata zona piuttosto che in un'altra? Nelle attività di tutti i giorni, come guidare, scegliere per quale partito votare o, più in generale, a quali persone credere non abbiamo a disposizione informazioni numeriche precise. Dunque: cosa accade se presentiamo a dei soggetti problemi decisionali in cui la scelta tra opzioni è basata sull'*esperienza* piuttosto che sulla *descrizione*? Molte attività comuni, possono essere definite come dei problemi decisionali basati su un *feedback* abbastanza ridotto (*small feedback-based decision*)²⁸ o, più semplicemente, come decisioni basate sull'*esperienza* (*experience-based choice*).²⁹

In vari studi³⁰ con un semplice paradigma sperimentale è stata "ricreata in laboratorio" la situazione in cui si prendono decisioni a partire dall'*esperienza* piuttosto che dalle descrizioni. In tali circostanze le persone sembrano non essere esposte all'effetto di incorniciamento.

Quando i partecipanti a un compito di decisione apprendono le informazioni per via *esperienziale* non solo non sembrano essere esposti all'effetto, ma anzi la loro propensione/avversione al rischio sembra ribaltarsi rispetto al quadro che si ha con le informazioni apprese per via descrittiva.

Per spiegare questo quadro di risultati (quello che in generale viene chiamato *description-experience gap*), sono state proposte diverse soluzioni.³¹ Al momento, i fattori che spiegano il gap in maniera più verosimile sembrano essere due: (1) il fare affidamento su *campionamenti piccoli*, che comporterebbe stime non accurate e una sottostima degli eventi rari; (2) l'impatto delle *informazioni acquisite più di recente* (*recency-effect*) che, assumendo più importanza nella valutazione rispetto a quelle meno recenti, sarebbero ulteriore causa di errore. La discussione approfondita di questa posizione si colloca oltre i nostri fini in questo

lavoro. Sembra tuttavia utile menzionare almeno un'ulteriore questione.

Se mettere in luce la differenza che esiste quando si acquisiscono informazioni a partire dall'esperienza piuttosto che per via descrittiva possa servire a spiegare il comportamento dei soggetti è questione ancora da accertare.³² Certo è che il *gap* tra esperienza e descrizione indica che il modo in cui si impara una determinata informazione influenza i nostri processi cognitivi. Dal momento che l'uomo è l'unico essere vivente in grado di processare informazioni espresse simbolicamente e in maniera astratta, i dati ottenuti spesso vengono confrontati con gli esseri viventi che possono prendere decisioni solo per via esperienziale: gli animali.

Di recente gli studi sugli effetti di incorniciamento si sono concentrati sul nostro parente più prossimo del regno animale: ovvero su bonobo, scimpanzé e, più in generale, su primati non-umani. Alcuni studi effettuati su bonobo e scimpanzé³³ mostrano che le scimmie (o almeno alcune tipologie di queste) sembrano esibire lo stesso *bias* degli esseri umani. Se ci si attiene ai risultati ottenuti da queste ricerche bisognerebbe cominciare a sostenere l'ipotesi che l'architettura cognitiva responsabile delle scelte in condizioni di rischio sia comune tra noi, gli altri primati e possibilmente anche agli altri animali,³⁴ e che dunque sia una struttura abbastanza antica dal punto di vista evolutivo. Tuttavia altri studi comparati hanno mostrato risultati contrastanti³⁵ e dunque il dibattito sulla realtà degli effetti incorniciamento in sé ancora deve esaurirsi.

Il secondo problema si pone nello specifico riguardo al rapporto tra effetti di incorniciamento e giudizi morali. Anche in questo caso dobbiamo guardare alla ricerca empirica, dal momento che negli ultimi anni anche l'etica si è trasformata (per così dire) in *etica sperimentale*. Petrinovich e O'Neill³⁶ hanno riscontrato effetti di *incorniciamento* in diverse varianti del *problema del carrello*; anche Haidt e Baron³⁷ hanno riscontrato l'effetto in altre tipologie di dilemmi morali. Filosofi e

psicologi hanno cominciato a nutrire interesse specifico per i fattori sottostanti alle intuizioni morali,³⁸ e anche se la strada è ancora lunga la disciplina continua ad avere sviluppi promettenti.³⁹

Per suffragare la terza premessa dell'argomento di Sinnott-Armstrong, e dunque decidere come dovremmo trattare le nostre intuizioni morali, l'apporto dei dati sperimentali sembra essere diventato di importanza fondamentale.

Se accettiamo che alcuni fattori cognitivi possano influenzare una decisione di tipo morale (dal momento che le nostre decisioni sembrano essere condizionate dalla modalità di presentazione di uno stesso problema decisionale) allora dovremmo almeno accettare che i risultati della ricerca sperimentale sono di fondamentale importanza anche per la filosofia morale.

Se la risoluzione di problemi come quello del salvataggio di Philippa Foot non risiede (come ha mostrato Horowitz) nell'appello alla *dottrina del fare e permettere*, quanto piuttosto nella spiegazione dell'effetto di incorniciamento, a prescindere o meno che si abbandoni l'intuizionismo, bisogna quantomeno ammettere che anche la psicologia cognitiva possiede un ruolo nello spiegare i dilemmi morali.

Conclusioni

Sebbene alcune questioni riguardo gli effetti di incorniciamento sembrano essere ancora in discussione, l'effetto è stato ampiamente replicato e le illusioni cognitive sembrano mostrarci che le nostre intuizioni vacillano. E tuttavia, se le nostre intuizioni sono messe in discussione, allora anche le nostre intuizioni morali vacillano.

In qualche modo le recenti ricerche empiriche ci mostrano che le nostre preferenze non sono stabili, ma piuttosto suscettibili alla modalità di presentazione dell'informazione. Con ciò non si vuole dire che è messa in discussione qualsiasi capacità di avere credenze morali stabili, quanto piuttosto che le posi-

zioni che cercano di difendere le nostre credenze morali a partire dall'accordo con le intuizioni sembrano essere almeno parzialmente compromesse. Se fattori come le ormai ben note illusioni cognitive possono intaccare le nostre intuizioni, allora anche le credenze morali basate su queste intuizioni sono intaccate, e l'intuizionismo morale stesso deve essere abbandonato. In particolar modo dilemmi come il *problema del carrello* o il problema del salvataggio non sarebbero trattabili per via intuizionista, in quanto i dati empirici ci mostrano che le nostre intuizioni morali possono essere fortemente distorte da fattori che non sono moralmente rilevanti, quali ad esempio il modo in cui è descritto un certo problema, la disposizione delle parole, etc.

Infine, la discussione tra etica e psicologia cognitiva solleva un problema più generale. Spesso le illusioni cognitive sono state paragonate alle illusioni percettive, perché sembrano, così come queste ultime, in qualche modo reali e inevitabili. In linea più generale quello che sembrano mostrarci gli effetti di incorniciamento, le illusioni cognitive e gli studi sul ragionamento e sulla presa di decisione umana è che siamo, per usare un'espressione di Dan Ariely, *previdibilmente irrazionali*. Ma se gli studi ci dimostrano che siamo, almeno in parte, irrazionali, come facciamo allora a "essere morali" più in generale?

Note

¹ Cfr. D. KAHNEMAN, A. TVERSKY, *The Framing of Decision and the Psychology of Choice*, in: «Science», vol. CCXXI, n. 4481, 1981, pp. 453-458, qui p. 453 - trad. it. mia.

² Cfr. K.J. ARROW, *Risk Perception in Psychology and Economics*, in: «Economic Inquiry», vol. XX, n. 1, 1982, pp. 1-9.

³ Per una rassegna classica completa cfr. I.P. LEVIN, S.L. SCHNEIDER, G.J. GAETH, *All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects*, in: «Organizational Behavior and Human Decision Processes», vol. LXXVI, n. 2, 1998, pp. 149-188; per una metanalisi cfr. A. KUHMBERGER, *The Influence of Framing in Risky Decisions: A Meta-Analysis*, in: «Organi-

zational Behavior and Human Decision Processes», vol. LXXV, n. 1, 1998, pp. 23-55; A. STEIGER, A. KUHMBERGER, *A Meta-Analytic Re-Appraisal of the Framing Effect*, in: «Zeitschrift für Psychologie», vol. CCXXVI, n. 1, 2018, pp. 45-55.

⁴ D. KAHNEMAN, A. TVERSKY, *The Framing of Decision and the Psychology of Choice*, cit., p. 456.

⁵ Cfr. *ivi*, p. 453 - trad. it. mia.

⁶ Cfr. D. KAHNEMAN, A. TVERSKY, *Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk*, in: «Econometrica», vol. XLVII, n. 2, 1979, pp. 263-291.

⁷ Cfr. P. FOOT, *Killing and Letting Die*, in: J.L. GARFIELD, P. HENNESSEY (eds.), *Abortion: Moral and Legal Perspectives*, University of Amherst Press, Amherst 1984, pp. 177-185.

⁸ Cfr. P. FOOT, *The Problem of Abortion and the Doctrine of Double Effect* (1967), in: P. FOOT, *Virtues and Vices and Other Essays*, University of California Press, Berkeley (CA) 2002, pp. 19-32; W.S. QUINN, *Actions, Intentions, and Consequences: The Doctrine of Doing and Allowing* (1989), in: B. STEINBONCK, A. NORCROSS (eds.), *Killing and Letting Die*, Fordham University Press, New York 1994, pp. 355-382; S.C. RICKLESS, *The Doctrine of Doing and Allowing*, in: «The Philosophical Review», vol. CVI, n. 4, 1997, pp. 555-575.

⁹ W.S. QUINN, *Actions, Intentions, and Consequences*, cit., p. 358 - trad. it. mia.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ Cfr. T. HOROWITZ, *Philosophical Intuitions and Psychological Theory*, in: «Ethics», vol. CVIII, n. 2, 1998, pp. 367-385.

¹² Cfr. D. KAHNEMAN, A. TVERSKY, *Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk*, cit.

¹³ Cfr. D. KAHNEMAN, *Thinking, Fast and Slow*, Farrar, Straus & Giroux, New York 2011 (trad. it. *Pensieri lenti e veloci*, traduzione di L. SERRA, Mondadori, Milano 2012).

¹⁴ Cfr. D. KAHNEMAN, A. TVERSKY, *Prospect Theory. An Analysis of Decision under Risk*, cit.

¹⁵ T. HOROWITZ, *Philosophical Intuitions and Psychological Theory*, cit., p. 378 - trad. it. mia.

¹⁶ Cfr. R. PRICE, *A Review of the Principle Questions in Morals* (1758), in: D.D. RAPHAEL (ed.), *The British Moralists 1650-1800*, vol. II, Clarendon Press, Oxford 1969, pp. 131-198.

¹⁷ Cfr. W. SINNOTT-ARMSTRONG, *Moral Intuitionism Meets Empirical Psychology*, in: T. HORGAN, M. TIMMONS (ed.), *Metaethics after Moore*, Oxford Scholarship, Oxford 2006, pp. 339-365, qui p. 341 - trad. it. mia.

¹⁸ Cfr. W. SINNOTT-ARMSTRONG, *Framing Moral*

Intuitions, in: W. SINNOTT-ARMSTRONG (ed.), *Moral Psychology*, vol. II: *The Cognitive Science of Morality: Intuition and Diversity*, MIT Press, Cambridge (MA) 2008, pp. 47-76.

¹⁹ Cfr. R. SCHAFER-LANDAU, *Moral Realism: A Defence*, Oxford University Press, Oxford 2003.

²⁰ Cfr. W. SINNOTT-ARMSTRONG, *Moral Intuitionism Meets Empirical Psychology*, cit.; W. SINNOTT-ARMSTRONG, *Framing Moral Intuitions*, cit.

²¹ Cfr. W. SINNOTT-ARMSTRONG, *Moral Intuitionism Meets Empirical Psychology*, cit.

²² Con il termine "euristica" in psicologia e nell'economia comportamentale si fa riferimento a una procedura decisionale intuitiva e involontaria, che ci aiuta a decidere in maniera rapida e intuitiva.

²³ Cfr. W. SINNOTT-ARMSTRONG, *Framing Moral Intuitions*, cit.; W. SINNOTT-ARMSTRONG, *Emotion and Reliability in Moral Psychology*, in: «Emotion Review», vol. III, n. 3, 2011, pp. 288-289.

²⁴ W. SINNOTT-ARMSTRONG, *Framing Moral Intuitions*, cit., p. 52 - trad. it. mia.

²⁵ Si veda, per esempio, N. BALLANTYNE, J.C. THUROW, *Moral Intuitionism Defeated?*, in: «American Philosophical Quarterly», vol. L, n. 4, 2013, pp. 411-422; J. DEMAREE-COTTON, *Do Framing Effects Make Moral Intuitions Unreliable?*, in: «Philosophical Psychology», vol. XXIX, n. 1, 2016, pp. 1-22.

²⁶ Cfr. W. SINNOTT-ARMSTRONG, *Moral Intuitionism Meets Empirical Psychology*, cit.

²⁷ Per una rassegna in cui si mette in luce questo problema si può consultare E.U. WEBER, S. SHAFIR, A. BLAIS, *Predicting Risk Sensitivity in Humans and Lower Animals: Risk as Variance or Coefficient of Variation*, in: «Psychological Review», vol. CXI, n. 2, 2004, pp. 430-445.

²⁸ I. EREV, G. BARRON, *Small Feedback-based Decisions and Their Limited Correspondence to Description-based Decisions*, in: «Journal of Behavioral Decision Making», vol. XVI, n. 3, 2003, pp. 215-233.

²⁹ Cfr. R. HERTWIG, I. EREV, G. BARRON, E.U. WEBER, *Decisions from Experience and the Effect of Rare Events in Risky Choice*, in: «Psychological Science», vol. XV, n. 8, 2004, pp. 534-539.

³⁰ Cfr. I. EREV, G. BARRON, *Small Feedback-based Decisions and Their Limited Correspondence to Description-based Decisions*, cit.; E.U. WEBER, S. SHAFIR, A. BLAIS, *Predicting Risk Sensitivity in Humans and Lower Animals: Risk as Variance or Coefficient of Variation*, in: «Psychological Review», vol. CXI, n. 2, 2004, pp. 430-445; R. HERTWIG, *The Psychology*

and Rationality of Decisions from Experience, in: «Synthese», vol. CLXXXVII, n. 1, 2012, pp. 269-292; R. HERTWIG, I. EREV, G. BARRON, E.U. WEBER, *Decisions from Experience and the Effect of Rare Events in Risky Choice*, cit.; R. HAU, T.J. PLESKAC, J. KIEFER, R. HERTWIG, *The Description-Experience Gap in Risky Choice: The Role of Sample Size and Experienced Probabilities*, in: «Journal of Behavioral Decision Making», vol. XXI, n. 5, 2008, pp. 493-518; R. HERTWIG, I. EREV, *The Description-Experience Gap in Risky Choice*, in: «Trends in Cognitive Sciences», vol. XIII, n. 12, 2009, pp. 517-523.

³¹ Cfr. R. HERTWIG, I. EREV, *The Description-Experience Gap in Risky Choice*, cit.

³² Cfr., per esempio, C. GONZALEZ, K. MEHLHORN, *Framing from Experience: Cognitive Processes and Predictions of Risky Choice*, in: «Cognitive Science», vol. XL, n. 5, 2015, pp. 1163-1191.

³³ Cfr. C. KRUPENYE, A.G. ROSATI, B. HARE, *Bonobos and Chimpanzees Exhibit Human-like Framing Effects*, in: «Biology Letters», n. 11, 2015 – doi: 10.1098/rsbl.2014.0527.

³⁴ Cfr. B. MARSH, A. KALCELNIK, *Framing Effects and Risky Decisions in Starlings*, in: «Proceedings of the National Academy of Sciences», vol. XCIX, n. 5, 2002, pp. 3352-3355.

³⁵ Cfr. A. SILBERBERG, *Human Risky Choice in a Repeated-gambles Procedure: An Up-linkage Replication of Lakshminarayanan, Chen and Santos*, in: «Animal Cognition», vol. XVI, n. 6, 2011, pp. 907-914.

³⁶ Cfr. L. PETRINOVICH, P. O'NEILL, *Influence of Wording and Framing Effects on Moral Intuitions*, in: «Ethology and Sociobiology», vol. XVII, n. 3, 1996, pp. 145-171.

³⁷ Cfr. J. HAIDT, J. BARON, *Social Roles and the Moral Judgement of Acts and Omissions*, in: «European Journal of Social Psychology», vol. XXVI, n. 2, 1996, pp. 201-218.

³⁸ Cfr. N. GOLD, B.D. PULFORD, A.M. COLMAN, *Do as I Say, Don't Do as I Do: Differences in Moral Judgments Do not Translate into Differences in Decisions in Real-life Trolley Problems*, in: «Journal of Economic Psychology», vol. XLVII, 2015, pp. 50-61; J.D. GREENE, L.E. NYSTROM, A.D. ENGELL, J.M. DARLEY, J.D. COHEN, *The Neural Bases of Cognitive Conflict and Control in Moral Judgment*, in: «Neuron», vol. XLIV, n. 2, 2004, pp. 389-400; J.D. GREENE, S.A. MORELLI, K. LOWENBERG, L.E. NYSTROM, J.D. COHEN, *Cognitive Load Selectively Interferes with Utilitarian Moral Judgment*, in: «Cognition», vol. CVII, n. 3, 2008, pp. 1144-1154.

³⁹ Cfr., per esempio, J. ANDOW, *Are Intuitions About Moral Relevance Susceptible to Framing Effects?*, in:

«Review of Philosophy and Psychology», vol. IX, n. 1, 2018, pp. 115-141.