

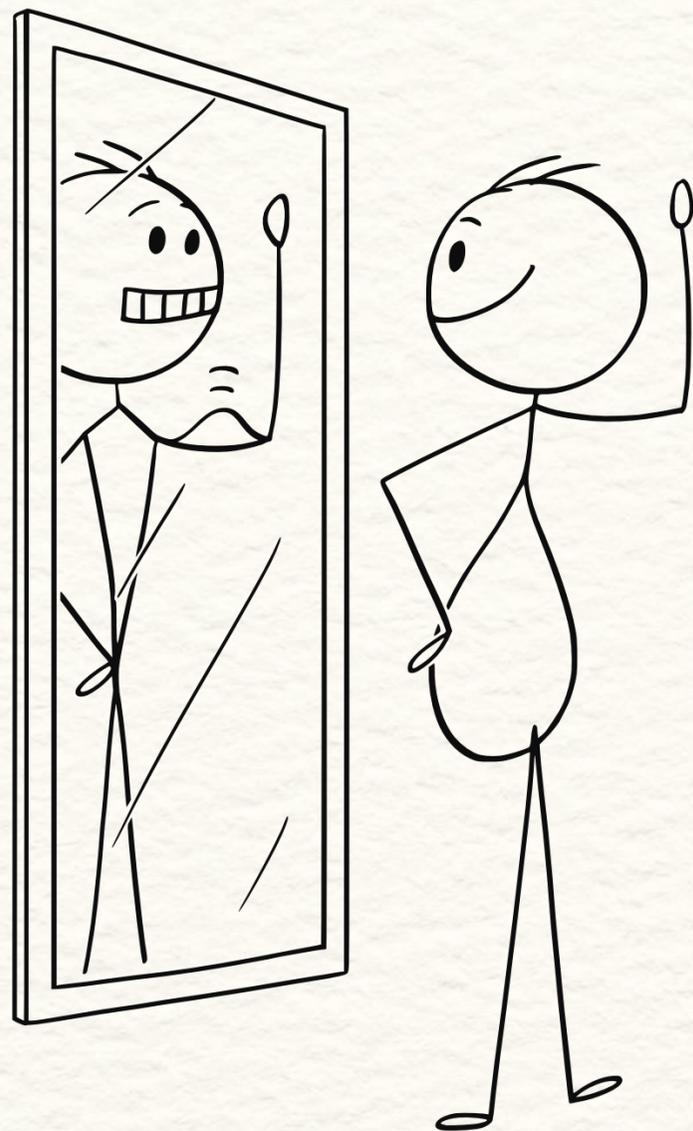
CREATED WITH LOVE BY



A Personal Inquiry into Our Cognitive Biases



Un'Indagine Personale sui Nostri Pregiudizi Cognitivi



Contents

[Read in English](#)

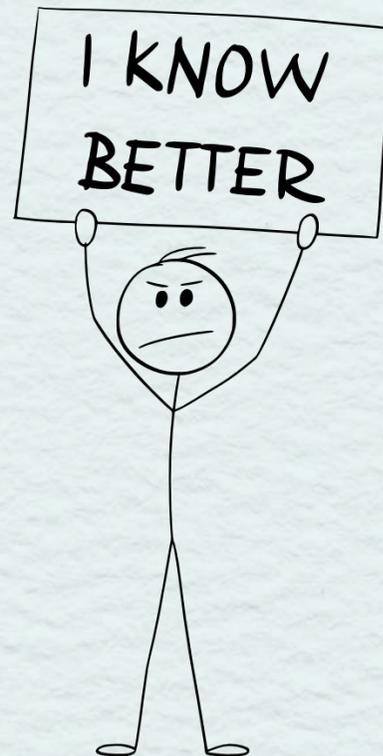
[Read in Italian](#)

[Conversation Questions](#)

[TED Talks and Bibliography](#)



A Personal Inquiry into Our Cognitive Biases



Welcome!

We're going to get up close and personal with the specific types of cognitive biases that subtly, yet significantly, influence our daily decisions and interactions.

This isn't just about theoretical knowledge; it's about practical application.

Each bias we uncover is a step towards more conscious decision-making in our everyday lives. From the anchoring effect to loss aversion, we'll see how these biases operate and learn strategies to counteract them.

In "Thinking, Fast and Slow," Daniel Kahneman presents an array of cognitive biases that influence our thoughts and decisions. With Olivier Sibony's strategic insights, let's dissect these biases under the subcategories of definition, perception, risks, and strategies for removal.

Let's embrace this journey of self-awareness and apply these insights in a tangible, everyday context.

Your,
Personal English Coach



Anchoring Bias

- **What It Is:** The heavy reliance on the first piece of information we encounter.
- **How We Perceive It:** As if that initial figure or fact is a secure anchor in a sea of uncertainty.
- **Potential Risks:** It may lead us to make ill-informed decisions, tethered to that first piece of data.
- **Removing the Bias:** Actively challenge initial information and seek diverse perspectives before making a decision.
- **Self-Assessment Questions:** Have you ever caught yourself holding onto a first impression or a starting price too tightly? Why might that be?
- **The Neuroscience of this bias:** The brain's preference for efficiency leads it to latch onto the first piece of information as a cognitive shortcut, often at the expense of subsequent data.



Availability Heuristic

- **What It Is:** Estimating the likelihood of events based on their mental availability.
- **How We Perceive It:** As if the examples that come to mind easily are the most relevant and probable.
- **Potential Risks:** May cause us to overestimate the frequency of dramatic events.
- **Removing the Bias:** Look for robust data and statistics to inform your views, rather than anecdotal evidence.
- **Self-Assessment Questions:** When have vivid news stories or personal experiences unduly influenced your perception of risk?
- **The Neuroscience of this bias:** This bias stems from the brain's tendency to prioritize recent or emotionally charged memories, which are more easily recalled than dry statistics.



Substitution

- **What It Is:** Unknowingly answering an easier question than the one asked.
- **How We Perceive It:** We feel satisfied with our answer, often not realizing the switch.
- **Potential Risks:** Leads to decisions based on convenience rather than accuracy.
- **Removing the Bias:** Make a conscious effort to tackle the original, more challenging question head-on.
- **Self-Assessment Questions:** Reflect on a recent complex decision. Did you possibly simplify it unconsciously?
- **The Neuroscience of this bias:** This bias is a byproduct of the brain's default to minimize effort and complexity in problem-solving.



Overconfidence*

- **What It Is:** The belief that our abilities and judgments are better than they actually are.
- **How We Perceive It:** We're often blind to our own limitations and overly optimistic about outcomes.
- **Potential Risks:** Can lead to taking unnecessary risks or failing to prepare adequately.
- **Removing the Bias:** Seek out and consider feedback that challenges your beliefs and predictions.
- **Self-Assessment Questions:** Can you think of a time when your confidence outpaced your capability?
- **The Neuroscience of this bias:** Overconfidence may be linked to the brain's reward system, which reinforces a positive self-image in the absence of contrary evidence.

*Consider Exploring Further: [The Dunning-Kruger Effect And the Inverse The Dunning-Kruger Effect](#)



Framing Effect

- **What It Is:** Being influenced by how information is presented, rather than just the information itself.
- **How We Perceive It:** We often make decisions that feel right within the frame we're given.
- **Potential Risks:** Could lead to skewed judgments based on presentation rather than substance.
- **Removing the Bias:** Consciously reframe the information in different ways before deciding.
- **Self-Assessment Questions:** How might your decisions differ if the same information was presented in an opposite frame?
- **The Neuroscience of this bias:** The brain's valuation systems are sensitive to context and presentation, affecting our decision-making process.



Hindsight Bias

- **What It Is:** The illusion that we knew the outcome of an event before it happened.
- **How We Perceive It:** As if we have a prescient understanding of past events.
- **Potential Risks:** This bias can inflate our sense of judgment and lead to overconfidence.
- **Removing the Bias:** Document your decisions and predictions to later contrast with actual outcomes.
- **Self-Assessment Questions:** Reflect on a past 'obvious' outcome. Were the signs genuinely that clear in advance?
- **The Neuroscience of this bias:** The brain's memory construction is influenced by current knowledge, altering our recollection to fit what we now know.



Representativeness Heuristic

- **What It Is:** Assessing the likelihood of an event by comparing it to an existing prototype in our minds.
- **How We Perceive It:** We see patterns and similarities where they might not exist.
- **Potential Risks:** Overlooking important statistical realities in favor of superficial similarities.
- **Removing the Bias:** Delve deeper into actual probabilities and base rates before forming judgments.
- **Self-Assessment Questions:** When have you last judged a book by its cover, so to speak, and found your assessment off the mark?
- **The Neuroscience of this bias:** The brain's pattern-recognition system can lead to false correlations when it over-relies on stereotypes.



Endowment Effect

- **What It Is:** Valuing our possessions more highly simply because they're ours.
- **How We Perceive It:** Our items are imbued with personal value that often doesn't translate to others.
- **Potential Risks:** Hanging onto assets for sentimental reasons rather than logical ones.
- **Removing the Bias:** Attempt to view your possessions as if you were an impartial third party.
- **Self-Assessment Questions:** Consider something you own that you wouldn't sell for its market value. What makes it so special to you?
- **The Neuroscience of this bias:** Our sense of ownership is deeply rooted in the brain's reward system, which attributes value to possessions beyond their functional or market worth.



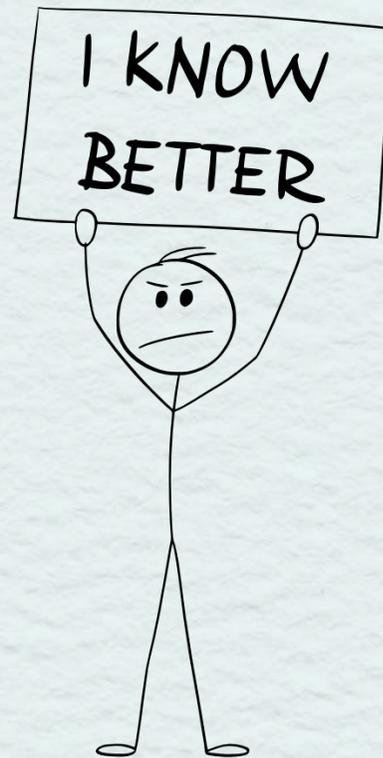
Loss Aversion

- **What It Is:** The tendency to fear losses more than we value gains.
- **How We Perceive It:** Losses are emotionally more impactful and therefore weigh heavier in our decisions.
- **Potential Risks:** Avoiding risks that could be beneficial, leading to missed opportunities.
- **Removing the Bias:** Focus on the overall impact of decisions and the potential for positive outcomes.
- **Self-Assessment Questions:** Have you ever passed up an opportunity because you focused too much on what you could lose, rather than gain?
- **The Neuroscience of this bias:** This stems from the brain's asymmetric response to gains and losses, where the aversion to loss is a more potent motivator than the potential for gain.





Un'Indagine Personale sui Nostri Pregiudizi Cognitivi



Benvenuti!

Ci avvicineremo ai tipi specifici di pregiudizi cognitivi che influenzano sottilmente ma significativamente le nostre decisioni e interazioni quotidiane. Questo non riguarda solo la conoscenza teorica; si tratta di applicazione pratica. Ogni pregiudizio che scopriamo è un passo verso una presa di decisioni più consapevole nella nostra vita di tutti i giorni. Dall'effetto di ancoraggio all'avversione alla perdita, vedremo come questi pregiudizi operano e impareremo strategie per contrastarli.

Abbracciamo questo viaggio di autoconsapevolezza e applichiamo queste intuizioni in un contesto tangibile e quotidiano.

Your,

Personal English Coach



Pregiudizio di Ancoraggio

- **Cos'è:** La forte dipendenza dalla prima informazione incontrata.
- **Come lo Percepiamo:** Come se quel dato o fatto iniziale fosse un ancoraggio sicuro in un mare di incertezze.
- **Rischi Potenziali:** Potrebbe portarci a prendere decisioni mal informate, ancorati a quel primo pezzo di dati.
- **Rimuovere il Pregiudizio:** Sfidare attivamente le informazioni iniziali e cercare prospettive diverse prima di prendere una decisione.
- **Domande di Autovalutazione:** Hai mai notato di aggrapparti troppo a una prima impressione o a un prezzo iniziale? Perché potrebbe accadere?
- **La Neuroscienza di questo pregiudizio:** La preferenza del cervello per l'efficienza lo porta ad aggrapparsi alla prima informazione come scorciatoia cognitiva, spesso a scapito dei dati successivi.



Euristica della Disponibilità

- **Cos'è:** Stimare la probabilità di eventi in base alla loro disponibilità mentale.
- **Come lo Percepiamo:** Come se gli esempi che vengono in mente facilmente siano i più rilevanti e probabili.
- **Rischi Potenziali:** Potrebbe portarci a sovrastimare la frequenza di eventi drammatici.
- **Rimuovere il Pregiudizio:** Cercare dati e statistiche robuste per informare le nostre opinioni, piuttosto che basarsi su aneddoti.
- **Domande di Autovalutazione:** Quando storie vivide di notizie o esperienze personali hanno influenzato indebitamente la tua percezione del rischio?
- **La Neuroscienza di questo pregiudizio:** Questo pregiudizio deriva dalla tendenza del cervello a dare priorità a ricordi recenti o emotivamente carichi, che sono più facilmente richiamabili rispetto a statistiche asciutte.



Sostituzione

- **Cos'è:** Rispondere inconsciamente a una domanda più semplice di quella posta.
- **Come lo Percepiamo:** Ci sentiamo soddisfatti della nostra risposta, spesso senza rendersi conto del cambio.
- **Rischi Potenziali:** Porta a prendere decisioni basate sulla convenienza piuttosto che sull'accuratezza.
- **Rimuovere il Pregiudizio:** Fare uno sforzo cosciente per affrontare direttamente la domanda originale, più impegnativa.
- **Domande di Autovalutazione:** Rifletti su una recente decisione complessa. Potresti averla semplificata inconsciamente?
- **La Neuroscienza di questo pregiudizio:** Questo pregiudizio è un sottoprodotto della tendenza del cervello a minimizzare lo sforzo e la complessità nella risoluzione dei problemi.



Eccessiva Fiducia

- **Cos'è:** La convinzione che le nostre capacità e giudizi siano migliori di quanto effettivamente siano.
- **Come lo Percepiamo:** Spesso siamo ciechi alle nostre limitazioni e troppo ottimisti sugli esiti.
- **Rischi Potenziali:** Può portare a correre rischi inutili o a non prepararsi adeguatamente.
- **Rimuovere il Pregiudizio:** Cercare e considerare feedback che mettano in discussione le tue convinzioni e previsioni.
- **Domande di Autovalutazione:** Puoi pensare a un momento in cui la tua fiducia ha superato la tua capacità?
- **La Neuroscienza di questo pregiudizio:** L'eccessiva fiducia potrebbe essere collegata al sistema di ricompensa del cervello, che rinforza un'immagine positiva di sé in assenza di prove contrarie.



Effetto Cornice

- **Cos'è:** Essere influenzati dal modo in cui le informazioni vengono presentate, piuttosto che solo dall'informazione stessa.
- **Come lo Percepiamo:** Spesso prendiamo decisioni che sembrano giuste all'interno della cornice in cui ci vengono presentate.
- **Rischi Potenziali:** Potrebbe portare a giudizi distorti basati sulla presentazione piuttosto che sulla sostanza.
- **Rimuovere il Pregiudizio:** Riformulare consapevolmente le informazioni in modi diversi prima di decidere.
- **Domande di Autovalutazione:** Come potrebbero differire le tue decisioni se le stesse informazioni venissero presentate in una cornice opposta?
- **La Neuroscienza di questo pregiudizio:** I sistemi di valutazione del cervello sono sensibili al contesto e alla presentazione, influenzando il nostro processo decisionale.



Pregiudizio Retrospettivo

- **Cos'è:** L'illusione di aver saputo l'esito di un evento prima che accadesse.
- **Come lo Percepiamo:** Come se avessimo una comprensione presciente degli eventi passati.
- **Rischi Potenziali:** Questo pregiudizio può gonfiare il nostro senso di giudizio e portare a eccessiva fiducia.
- **Rimuovere il Pregiudizio:** Documentare le tue decisioni e previsioni per confrontarle successivamente con gli esiti reali.
- **Domande di Autovalutazione:** Rifletti su un esito 'ovvio' del passato. I segni erano davvero così chiari in anticipo?
- **La Neuroscienza di questo pregiudizio:** La costruzione della memoria del cervello è influenzata dalla conoscenza attuale, alterando il nostro ricordo per adattarsi a ciò che ora sappiamo.



Euristica della Rappresentatività

- **Cos'è:** Valutare la probabilità di un evento confrontandolo con un prototipo esistente nella nostra mente.
- **Come lo Percepiamo:** Vediamo modelli e somiglianze dove potrebbero non esistere.
- **Rischi Potenziali:** Trascurare realtà statistiche importanti in favore di somiglianze superficiali.
- **Rimuovere il Pregiudizio:** Approfondire le probabilità reali e i tassi di base prima di formulare giudizi.
- **Domande di Autovalutazione:** Quando hai giudicato un libro dalla copertina, per così dire, e hai trovato la tua valutazione errata?
- **La Neuroscienza di questo pregiudizio:** Il sistema di riconoscimento dei modelli del cervello può portare a false correlazioni quando si basa troppo su stereotipi.



Effetto Dotazione

- **Cos'è:** Dare più valore alle nostre cose semplicemente perché sono nostre.
- **Come lo Percepiamo:** I nostri oggetti sono intrisi di valore personale che spesso non si traduce per gli altri.
- **Rischi Potenziali:** Tenere gli asset per motivi sentimentali piuttosto che logici.
- **Rimuovere il Pregiudizio:** Tentare di vedere i tuoi beni come se fossi un terzo imparziale.
- **Domande di Autovalutazione:** Considera qualcosa che possiedi che non venderebbe per il suo valore di mercato. Cosa lo rende così speciale per te?
- **La Neuroscienza di questo pregiudizio:** Il nostro senso di proprietà è profondamente radicato nel sistema di ricompensa del cervello, che attribuisce valore ai possedimenti oltre alla loro utilità funzionale o al valore di mercato.



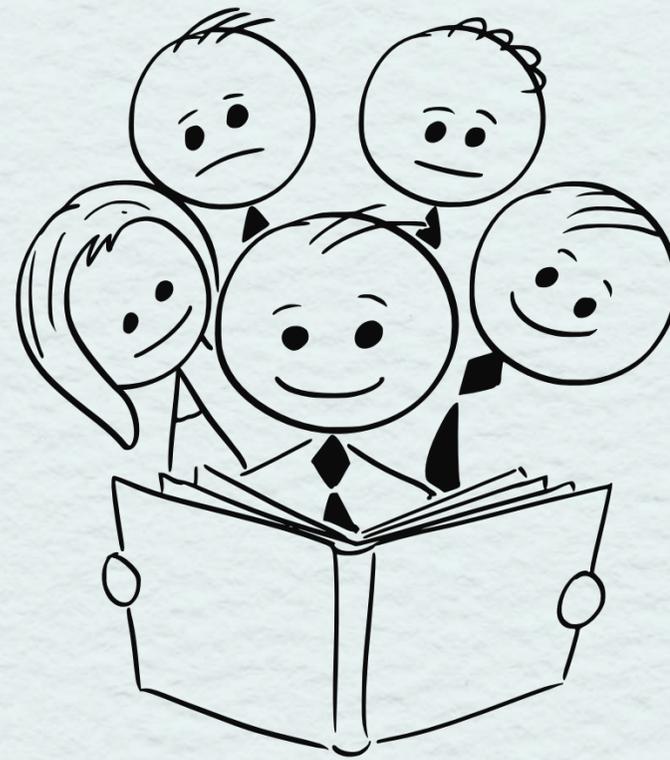
Avversione alla Perdita

- **Cos'è:** La tendenza a temere le perdite più di quanto apprezziamo i guadagni.
- **Come lo Percepiamo:** Le perdite hanno un impatto emotivo più intenso e quindi pesano di più nelle nostre decisioni.
- **Rischi Potenziali:** Evitare rischi che potrebbero essere benefici, portando a opportunità perse.
- **Rimuovere il Pregiudizio:** Concentrarsi sull'impatto complessivo delle decisioni e sul potenziale per esiti positivi.
- **Domande di Autovalutazione:** Hai mai rinunciato a un'opportunità perché ti sei concentrato troppo su ciò che potevi perdere, piuttosto che guadagnare?
- **La Neuroscienza di questo pregiudizio:** Ciò deriva dalla risposta asimmetrica del cervello ai guadagni e alle perdite, dove l'avversione alla perdita è una motivazione più potente del potenziale di guadagno.





Conversation Questions



Warm Up: Bias in General

- Can you provide some personal examples of cognitive biases?
- How do cognitive biases affect our decision making and perception?
- What is the relationship between cognitive biases and perception?
- Can cognitive biases be changed or eliminated?
- What is the role of emotions in shaping our cognitive biases and perception?
- How do cultural and social influences impact our cognitive biases and perception?
- Can you discuss the impact of cognitive biases on our understanding of information and news?
- How does our perception of the world around us affect our cognitive biases?
- What is the role of memory in shaping our cognitive biases and perception?
- What are some strategies to reduce the impact of cognitive biases on our perception and decision making?

Bilingual Deep Dive Questions

Anchoring Bias

- English: Think about a recent significant decision you made. What was the first piece of information you encountered about it, and how might it have influenced your final decision?
- Italian: Pensa a una decisione importante che hai preso di recente. Qual è stata la prima informazione che hai incontrato su di essa, e come potrebbe aver influenzato la tua decisione finale?

Bilingual Deep Dive Questions

Availability Heuristic

- **English:** Can you recall a situation where you might have overestimated a risk or an outcome based on how easily a similar instance came to mind?
- **Italian:** Riesci a ricordare una situazione in cui potresti aver sovrastimato un rischio o un esito basato su quanto facilmente ti è venuto in mente un caso simile?

Bilingual Deep Dive Questions

Substitution

- **English:** Reflect on a complex problem you recently faced. Did you find yourself simplifying it, and if so, how did this affect the outcome?
- **Italian:** Rifletti su un problema complesso che hai affrontato recentemente. Ti sei ritrovato a semplificarlo e, in caso affermativo, come ha influenzato l'esito?

Bilingual Deep Dive Questions

Overconfidence

- English: Think of a time when your confidence in a skill or outcome was higher than the actual result. What did you learn from that experience?
- Italian: Pensa a un momento in cui la tua fiducia in una competenza o in un esito era superiore al risultato effettivo. Cosa hai imparato da quell'esperienza?

Bilingual Deep Dive Questions

Framing Effect

- **English:** Can you identify a decision you made that might have been influenced by the way information was presented to you?
- **Italian:** Puoi identificare una decisione che hai preso che potrebbe essere stata influenzata dal modo in cui le informazioni ti sono state presentate?

Bilingual Deep Dive Questions

Hindsight Bias

- **English:** Reflect on a past event where the outcome seemed obvious after the fact. How did your perspective change before and after the event?
- **Italian:** Rifletti su un evento passato in cui l'esito sembrava ovvio dopo il fatto. Come è cambiata la tua prospettiva prima e dopo l'evento?

Bilingual Deep Dive Questions

Representativeness Heuristic

- **English:** Can you think of a situation where you judged something or someone too quickly based on apparent similarities to something else?
- **Italian:** Puoi pensare a una situazione in cui hai giudicato qualcosa o qualcuno troppo rapidamente basandoti su somiglianze apparenti con qualcos'altro?

Bilingual Deep Dive Questions

Endowment Effect

- **English:** Is there an item you own that you value more than the market does? Why do you think you have this attachment?
- **Italian:** C'è un oggetto che possiedi che valuti più del mercato? Perché pensi di avere questo attaccamento?

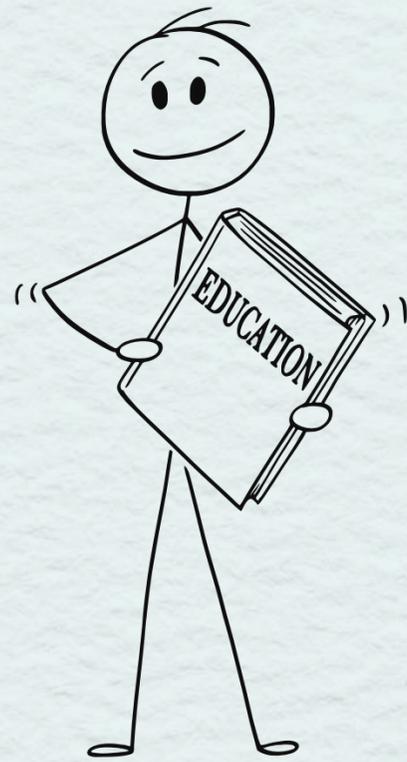
Bilingual Deep Dive Questions

Loss Aversion

- **English:** Recall a time when the fear of losing something prevented you from taking a risk that could have been beneficial. How did you feel afterwards?
- **Italian:** Ricorda un momento in cui la paura di perdere qualcosa ti ha impedito di correre un rischio che avrebbe potuto essere vantaggioso. Come ti sei sentito dopo?

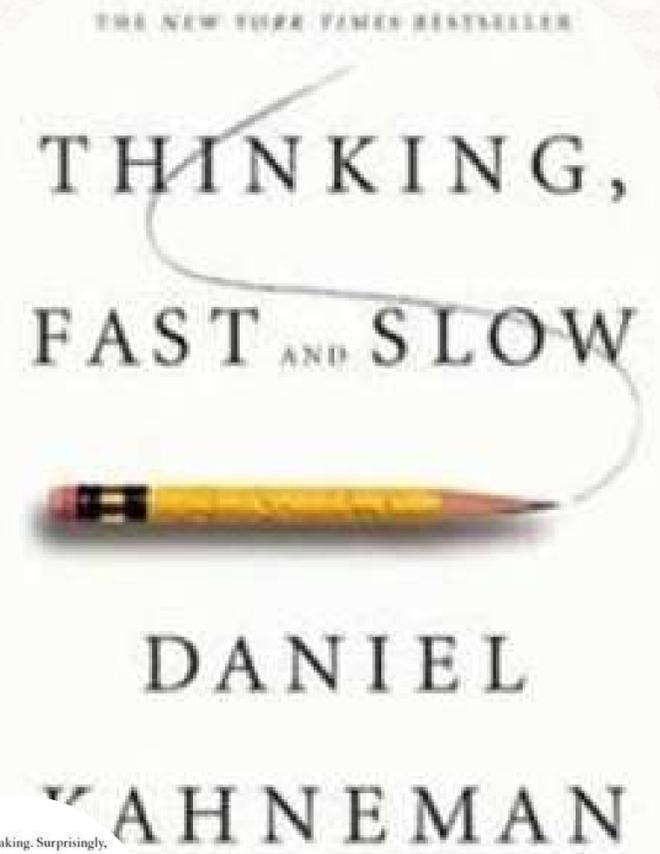
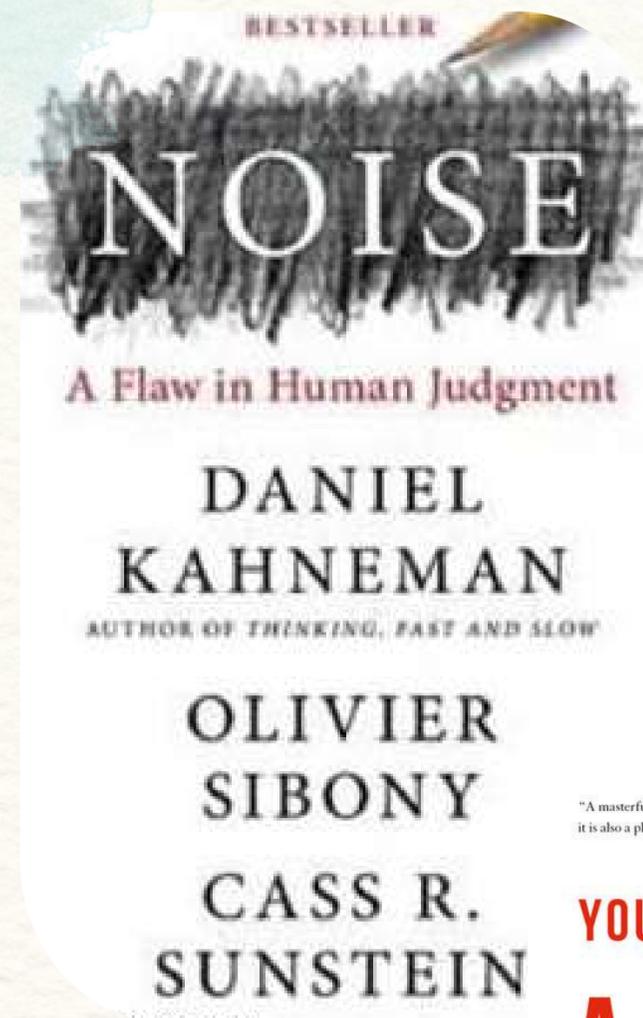


TED Talk and Bibliography



We love these books!

This list of biases was created following the amazing work by Daniel Kahneman and Olivier Sibony. We recommend that you read their work if you are interested in exploring this topic in depth.



"A masterful introduction to the state of the art in managerial decision-making. Surprisingly, it is also a pleasure to read." —DANIEL KAHNEMAN, recipient of the Nobel Prize in Economics and author of *Thinking, Fast and Slow*

**YOU'RE ABOUT TO MAKE
A TERRIBLE
MISTAKE!**

*How Biases Distort Decision-Making
—and What You Can Do to Fight Them*



OLIVIER SIBONY

THE NOBEL PRIZE IN ECONOMICS
... This is one of the greatest and most engaging collections
of essays I have read." —MICHAEL S. GROSS, *Forbes*



TED Talk

We love this talk! It is a great follow up for anyone who wants to learn more about this topic.



CREATED WITH LOVE BY



Looking for a course on this topic?
Get in touch with us!



Stai cercando un corso su questo tema?
Mettiti in contatto con noi!

info@mpec.it www.mpec.it

Mpec Srl Piazza San Sepolcro 2 20123 Milano