

Presentazione sintetica della tesi di specializzazione post-laurea in psicoterapia
di Luigi Secchiano
(da www.ra3p.org)

Dati principali della tesi di specializzazione

<i>Autore:</i>	Secchiano Luigi
<i>Relatore:</i>	Prof. Giusti Edoardo (direttore didattico della Scuola di Specializzazione in psicoterapia di Roma ASPIC)
<i>Titolo:</i>	“Elementi di psicologia della scelta e delle decisioni nella psicoterapia pluralistica integrata”
<i>Anno di pubblicazione:</i>	2010
<i>Tipo di Pubblicazione:</i>	Tesi di specializzazione post-laurea della Scuola di Specializzazione in psicoterapia ASPIC
<i>Totale pagine (appendici escluse):</i>	166
<i>Totale pagine (appendici incluse):</i>	224

SOMMARIO DI QUESTA PRESENTAZIONE

INDICE DELLA TESI.....	pag. 2
INTRODUZIONE DELLA TESI.....	pag. 4
BIBLIOGRAFIA DELLA TESI.....	pag. 7

*Ricerca e Azioni Partecipate
in Psicologia e Psicoterapia*

INDICE DELLA TESI

INTRODUZIONE

1. ELEMENTI DI PSICOLOGIA DELLA SCELTA E DELLE DECISIONI
 - 1.1. IL PROCESSO E LE FASI DELLA SCELTA
 - 1.2. LE EURISTICHE DELLA SCELTA
 - 1.3. GLI ERRORI SISTEMATICI DELLA SCELTA
 - 1.4. LE SCELTE ANOMALE (SISTEMATICITA' DELLE SCELTE ANOMALE)
 - 1.4.1. La teoria dell'utilità attesa: scelte utili e razionali (scelte asimmetriche, transitive, indipendenti e invarianti)
 - 1.4.2. Alcune prove di scelte non utili e non razionali o comunque meno utili e meno razionali (scelte e/o simmetriche e/o intransitive e/o non indipendenti e/o varianti)
 - 1.4.2.1 *Le nozioni di non utilità o di minore utilità della scelta e di quasi razionalità della scelta*
 - 1.4.2.2 *Violazioni sistematiche degli assiomi dell'utilità attesa e del principio di invarianza delle scelte postulati dalla teoria dell'utilità attesa*
 - 1.5. I PRINCIPI DI BASE DELLA SCELTA
 - 1.5.1. Il framing della scelta
 - 1.5.2. Il livello di riferimento o status quo
 - 1.5.3. L'avversione o la propensione al rischio
 - 1.5.4. L'avversione alle perdite
 - 1.5.5. L'eliminazione per aspetti
 - 1.5.6. Le istituzioni e le norme sociali delle culture di provenienza
 - 1.6. LA NORMA, LA DESCRIZIONE E LA PRESCRIZIONE DELLA SCELTA
 - 1.7. CONCLUSIONI
2. VERSO UN MODELLO DESCRITTIVO DELLA SCELTA IN PSICOLOGIA
 - 2.1. I DISTURBI DI PERSONALITÀ
 - 2.2. I TRATTI DI PERSONALITÀ
 - 2.3. GLI STILI DECISIONALI
 - 2.3.1. La definizione di stile decisionale
 - 2.3.2. La generalità (categorie) dello stile decisionale e tratti di personalità
 - 2.3.3. L'unicità dello stile decisionale e individuazione rispetto ai principi di base della scelta
 - 2.3.4. I tre livelli di analisi descrittiva dello stile decisionale
 - 2.3.5. L'evoluzione dello stile decisionale
 - 2.3.6. L'organizzazione gerarchica dei tre livelli di analisi descrittiva dello stile decisionale
 - 2.4. IL MODELLO PSICO-INDIVIDUALE DELLO STILE DECISIONALE
3. LA SCELTA NELLA PSICOTERAPIA PLURALISTICA INTEGRATA
 - 3.1. LA PSICOTERAPIA PLURALISTICA INTEGRATA

- 3.2. APPLICAZIONI DEL MODELLO PSICO-INDIVIDUALE DELLO STILE DECISIONALE ALLA PSICOTERAPIA PLURALISTICA INTEGRATA
 - 3.2.1. Caratteristiche generali e livelli di analisi dello stile decisionale dello psicoterapeuta e del cliente
 - 3.2.2. Incompatibilità/compatibilità decisionale psicoterapeuta/cliente
 - 3.2.3. Punti di forza e di debolezza dello psicoterapeuta e del cliente in base allo stile decisionale adottato
- 3.3. LA NORMA, LA DESCRIZIONE E LA PRESCRIZIONE NELLA PSICOTERAPIA PLURALISTICA INTEGRATA

APPENDICI

BIBLIOGRAFIA



*Ricerche e Azioni Partecipate
in Psicologia e Psicoterapia*

INTRODUZIONE DELLA TESI

Perché trattare degli *elementi di psicologia della scelta e delle decisioni nella psicoterapia pluralistica integrata*?

Prima di rispondere a questa domanda è necessario fare una doverosa precisazione: parlare degli elementi di psicologia della scelta e delle decisioni in riferimento alla psicoterapia pluralistica integrata significa trattare solo un aspetto particolare della relazione psicoterapeutica condotta sulla base di un approccio pluralistico integrato, o meglio, rappresenta solo una delle tante angolazioni all'interno delle quali poter inquadrare la relazione psicoterapeutica sulla base di un approccio pluralistico integrato.

Chiarito ciò, per precisare l'ambito, se si vuole anche abbastanza ristretto, ma proprio per questo molto ben definito, nel quale va collocato l'argomento discusso nel presente scritto, si può di conseguenza provare a dare una risposta alla domanda posta all'inizio di questa introduzione: perché gli elementi di psicologia della scelta o delle decisioni permeano qualsiasi tipo di relazione, inclusa quella psicoterapeutica che viene condotta secondo un approccio pluralistico integrato. Si tratta infatti di elementi basilari della relazione psicoterapeutica e ne definiscono l'evoluzione: in assenza di tali elementi nelle parti coinvolte in una relazione psicoterapeutica, questa è destinata a rimanere statica (e molto probabilmente sarà presto abbandonata), non essendo realizzabili ulteriori sviluppi.

Le scelte o le decisioni coincidono infatti con il cambiamento ed è proprio questo che viene esplicitamente o implicitamente richiesto dal cliente allo psicoterapeuta con il quale entra in relazione.

Nella relazione psicoterapeutica non è solo il cliente che sceglie o decide perché è motivato a cambiare, ma anche lo psicoterapeuta sceglie e decide; le scelte effettuate e le decisioni prese dallo psicoterapeuta sono anche, a differenza di quelle del cliente, di ordine metodologico, nel senso che sono prese in funzione dello sviluppo nel cliente di quelle scelte e di quelle decisioni che facilitino, nella sua vita quotidiana, l'evoluzione più positiva possibile della sua personalità e dunque un suo cambiamento: questo è tanto più vero per lo psicoterapeuta che utilizza un approccio pluralistico integrato, perché si mette a completa disposizione del cliente e agisce sempre in funzione delle esigenze di cambiamento da questi espresse nella (e al di fuori della) relazione psicoterapeutica.

Nel tentativo di dimostrare al meglio quanto appena detto, si è articolato questo scritto in tre capitoli.

Il primo capitolo si apre con la descrizione del *processo di scelta dal punto di vista individuale* e delle fasi di tale processo. Il capitolo prosegue poi con la descrizione delle *euristiche della scelta*, ossia le "scorciatoie mentali" che il soggetto utilizza prima di prendere una qualsiasi decisione e dei principali errori della scelta nei quali può incorrere. La parte centrale del primo capitolo è dedicata alla dimostrazione di come questi errori siano sistematici, ossia di come non siano occasionali, ma ripetitivi, stabili e frequenti. Tale dimostrazione segna un passaggio fondamentale nella comprensione del processo di scelta (fino a quando si considera solo la *teoria dell'utilità attesa* non si riconosce infatti la sistematicità degli errori della scelta) e dunque vengono passati in rassegna alcuni *studi di decision making* che hanno dimostrato appunto la *sistematicità degli errori della scelta*. I più rilevanti hanno portato successivamente alla fondazione, in ambito economico, di due nuove discipline note come economia cognitiva ed economia sperimentale, la cui importanza è stata ufficialmente riconosciuta ai più alti livelli accademici quando nel 2002 venne assegnato il premio Nobel per l'economia a Daniel Kahneman e Vernon Luis Smith, padri fondatori rispettivamente dell'economia cognitiva e dell'economia sperimentale.

Quello che è fondamentale mettere in risalto è come *questi studi di decision making* che hanno portato alla definizione di queste due nuove discipline economiche *hanno prodotto risultati degni di nota perché sono stati interpretati in chiave psicologica, ossia ricorrendo a nozioni o a concetti di provata derivazione psicologica. Proprio l'interpretazione psicologica dei*

risultati ricavati da questi studi di decision making ha permesso di capire perché le persone mostrano certe preferenze piuttosto che altre quando si trovano a scegliere tra diverse alternative utili alla soluzione di un dato problema decisionale, consentendo, tra l'altro, l'elaborazione di modelli descrittivi della scelta molto avanzati, uno dei quali si impone sugli altri: il *modello della Prospect Theory* (modello della Teoria del Prospetto) di Tversky e Kahneman.

Dagli studi (quasi-sperimentali) condotti nell'ambito del modello della Prospect Theory e da alcuni studi sperimentali è infatti emersa una serie di evidenze che hanno permesso di individuare quelli che nel primo capitolo sono stati definiti come i *principî di base della scelta*, ossia le principali regole che organizzano il processo di scelta a livello individuale: una parte rilevante del primo capitolo è dedicata proprio alla descrizione dettagliata di tali principî e di come sono stati sperimentalmente individuati.

Il primo capitolo si chiude con la descrizione della *distinzione tra valenza normativa, descrittiva e prescrittiva delle scelte o delle decisioni*.

Il secondo capitolo discute invece la proposta di un modello descrittivo della scelta, detto *modello psico-individuale dello stile decisionale*. Tale modello è ottenuto procedendo a un'integrazione dei dati sperimentali e quasi-sperimentali ricavati dagli studi di decision making e dagli studi condotti nell'ambito del modello della Prospect Theory, con le evidenze di tipo clinico che si ottengono per l'interpretazione del DSM-IV-TR. Il capitolo si apre infatti con una descrizione dei *disturbi di personalità* che sono codificati dal sistema multiassiale del DSM-IV-TR sull'Asse II. Si passa poi alla descrizione dei *tratti di personalità*, ricavati direttamente dai disturbi di personalità classificati sull'Asse II del DSM-IV-TR, per giungere infine, proprio a partire dai tratti di personalità così descritti, ai cosiddetti *stili decisionali* (i possibili stili decisionali, adottabili da ogni soggetto, sono in totale dieci).

La parte centrale del secondo capitolo è dedicata alla definizione della *nozione di stile decisionale*. Si discute pertanto delle caratteristiche generali (appunto *generalità*) e specifiche (*unicità*) dello stile decisionale e della sua possibile evoluzione. Si presentano inoltre tre diversi livelli di analisi dello stile decisionale (1° livello: interazione tra tratti di personalità e principî di base della scelta; 2° livello: modalità di attivazione delle euristiche della scelta; 3° livello: osservazione degli errori sistematici della scelta), che sono *gerarchicamente ordinati*.

Il secondo capitolo si chiude con la definizione del modello psico-individuale dello stile decisionale, precisando il modo in cui esso va impiegato affinché possa avere una sua utilità soprattutto dal punto di vista clinico-psicologico.

Il terzo capitolo inizia con una introduzione alla *psicoterapia pluralistica integrata*, attraverso una sintesi della sua evoluzione storica e teorica. Nell'ambito di questa introduzione si specificano le fasi attraverso le quali procede, quale metodo di intervento psicoterapeutico, la *psicoterapia pluralistica integrata*. Le fasi (individuate dal cosiddetto *ciclo del contatto* di Giusti e Montanari) attraverso le quali procede la *psicoterapia pluralistica integrata* sono quattro: 1) fase del pre-contatto; 2) fase dell'avvio-contatto; 3) fase del contatto pieno; 4) fase del post-contatto. Verso la fine del paragrafo dedicato alla *psicoterapia pluralistica integrata* si elencano poi i sei *fattori costitutivi della relazione psicoterapeuta/cliente*: 1) gli obiettivi; 2) le tecniche; 3) il contenuto; 4) il transfert e il controtransfert; 5) le resistenze all'alleanza; 6) i compiti. Il successo e dunque l'*efficacia della psicoterapia* dipende in larga misura proprio dal modo in cui i fattori costitutivi della relazione psicoterapeuta/cliente (quale fattore comune, a sua volta, di estrema importanza) vengono "declinati" dallo psicoterapeuta durante lo svolgimento del suo intervento.

La parte centrale del terzo capitolo è quella specificatamente dedicata alle *applicazioni del modello psico-individuale dello stile decisionale* (proposto nel secondo capitolo) alla *psicoterapia pluralistica integrata*. Vengono discusse due applicazioni che consentono la *previsione, sul piano decisionale*, 1) della *incompatibilità/compatibilità della coppia psicoterapeuta/cliente in base agli stili decisionali da loro adottati* e 2) dei *punti di forza e dei punti di debolezza dello psicoterapeuta o del cliente in base allo stile decisionale adottato*.

Ogni coppia psicoterapeuta/cliente presenta infatti, sul piano decisionale, incompatibilità o compatibilità a seconda degli specifici stili decisionali adottati dallo psicoterapeuta e dal cliente che entrano in relazione: è molto importante prevedere gli elementi che, sul piano decisionale, rendono incompatibile o compatibile la coppia psicoterapeuta/cliente, perché in caso di incompatibilità lo psicoterapeuta deve mostrare una grande attenzione a non colludere, sempre sul piano decisionale, con il cliente, affinché questi possa essere motivato a effettuare, anche grazie al supporto proprio dello psicoterapeuta, scelte che siano finalizzate alla realizzazione di una vera crescita personale e dunque di un autentico cambiamento.

Ogni psicoterapeuta o cliente, a seconda dello stile decisionale adottato, presenta inoltre, sempre sul piano decisionale, dei punti di forza e dei punti di debolezza: anche in questo caso è molto importante prevedere gli elementi che rendono lo psicoterapeuta o il cliente, in base allo stile decisionale adottato, "forte" o "debole" sul piano decisionale, affinché entrambi (psicoterapeuta e cliente) siano coscienti del modo in cui tendono abitualmente a compiere le scelte e soprattutto affinché diventino coscienti dei vantaggi e degli svantaggi che derivano dal modo in cui essi tendono abitualmente a prendere le decisioni.

Il terzo capitolo si chiude con una *descrizione delle profonde implicazioni che la valenza, normativa o descrittiva o prescrittiva delle scelte o delle decisioni, ha in psicoterapia.*

Per ulteriori approfondimenti di quanto discusso (soprattutto nel secondo e terzo capitolo) si rimanda alla consultazione delle *Appendici A, B, C, D, E, F, G e H.*



***Ricerche e Azioni Partecipate
in Psicologia e Psicoterapia***

BIBLIOGRAFIA DELLA TESI

- Allais, M. (1953), "Le Comportement de l'Homme Rationnel Devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'École Americaine", *Econometrica*, 21, pp. 503-546.
- Allport, G.W. (1937), *A Psychological Interpretation*, New York, Holt and Company. (trad. it. ampliata e riveduta *Psicologia della Personalità*, Zurich, Pas Verlag, 1969).
- Allport, G.W. (1969), *Psicologia della Personalità*, Zurich, Pas Verlag.
- American Psychiatric Association (1952), *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*, Washington D.C., American Psychiatric Association.
- American Psychiatric Association (1980), *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders, 3th Edition*, Washington D.C., American Psychiatric Association (trad. it. *Manuale Diagnostico e Statistico dei Disturbi Mentali, 3^a Edizione*, Milano, Masson, 1983).
- American Psychiatric Association (1994), *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders, 4th Edition*, Washington D.C., American Psychiatric Association (trad. italiana *Manuale Diagnostico e Statistico dei Disturbi Mentali, 4^a Edizione*, Milano, Masson, 1995).
- American Psychiatric Association (2002), *Manuale Diagnostico e Statistico dei Disturbi Mentali, 4^a Edizione, Testo Rivisitato*, Milano, Masson.
- Andreoni, J. (1995), "Warm Glow vs. Cold Prickle: The Effects of Positive and Negative Framing on Cooperation in Experiments", *Quarterly Journal of Economics*, 110, pp. 1-21.
- Arrow, K.J. (1952), "Risk Perception in Psychology and Economics", *Economic Inquiry*, 20, pp. 1-9.
- Becker, G. (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press.
- Bell, D.E., Raiffa, H., Tversky A. (1988), *Decision Making*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Binmore, K., Shaked, A., Sutton, J. (1985), "Testing Non-cooperative Bargaining Theory: A Preliminary Study", *American Economic Review*, 75, pp. 1178-1180.
- Bozarth, J.D. (2001), *La Terapia Centrata sulla Persona*, Roma, Sovera.
- Brunsvik, E. (1939), "Probability as a Determiner of Rat Behavior", *Journal of Experimental Psychology*, 25, pp. 175-197.
- Camerer, C.F, Loewenstein, G. (2004), "Behavioral Economics: Past, Presents and Future", in Camerer, C.F, Loewenstein, G., Rabin, M. (a cura di), *Advances in Behavioral Economic*, Princeton, Russell Sage Foundation.
- Camerer, C.F., Babcock L., Loewenstein, G., Thaler, R.H. (1997), "Labor Supply of New York Cab Drivers: One Day at a Time", *The Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 407-442 (trad. it. *L'Offerta di Lavoro dei Tassisti di New York*, in Motterlini, M., Guala F., *Economia Cognitiva e Sperimentale*, Milano, Università Bocconi, 2005).
- Camerer, C.F., Loewenstein, G., Rabin, M., (a cura di, 2004), *Advances in Behavioral Economic*, Princeton, Russell Sage Foundation.
- Caprara, G.V., Gennaro, A. (1987), *Psicologia della Personalità e delle Differenze Individuali*, Bologna, Il Mulino.
- Clarkson, P. (1993), *On Psychotherapy*, London, Wurr Publisher.

- Clarkson, P., Lapworth, P., (1992), *Systemic Integrative Psychology*, in Dryden, W., *Integrative and Eclectic Therapy: a Handbook*, Buckingham, Open University Press.
- Coombs, C.H (1975), "Portfolio Theory and The Measurement of Risk", in Kaplan, M.F., Schwart, S. (a cura di), *Human Judgement and Decision Processes*, New York, Academic Press.
- Coombs, C.H., Bezeminder, T.G., Goode, F.M. (1967), "Testing Expectation Theories of Decision Making Without Measuring Utility of Subjective Probability", *Journal of Mathematical Psychology*, 4, pp. 72-103.
- Dawes, R. (1988), *Rational Choice in a Uncertain World*, New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- De Bei, F. (2009), *Tratti, stili e disturbi di personalità*, in Dazzi N., Lingiardi, V., Gazzillo F. (a cura di), *La Diagnosi in Psicologia Clinica*, Milano, Raffaello Cortina.
- Driden, W. (1990), *Individual Therapy*, Open University Press, Buckingham.
- Dryden, W. (1992), *Integrative and Eclectic Therapy: a Handbook*, Buckingham, Open University Press.
- Edwards, W. (1954), "Behavioral Decision Theory", *Annual Review of Psychology*, 12, pp. 473-498.
- Edwards, W. (1955), "The Prediction of Decision Among Bets", *Journal of Experimental Psychology*, 51, pp. 201-214.
- Edwards, W. (1962), "Subjective Probabilities Inferred from Decision", *Psychological Review*, 69, pp. 109-135.
- Ellsberg, D. (1961), "Risk, Ambiguity, and the Savage Axiom", *Quarterly Journal of Economics*, 75, pp. 643-669.
- Fellner, W. (1961), "Distortion of Subjective Probabilities as a Reaction to Uncertainty", *Quarterly Journal of Economics*, 75, pp. 643-669.
- Fischhoff B., 1975, "Hindsight ≠ foresight. The effect of outcome knowledge on judgement under uncertainty", *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 1, pp. 288-299.
- Friedman, M. (1974), *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press.
- Friedman, M., Savage, L. (1948), "The Utility Analysis of Choices Involving Risk", *Journal of Political Economy*, 56, pp. 279-304.
- Frish, M.B. (2001), *Psicoterapia Integrata della Qualità della Vita*, Roma, Sovera.
- Giusti, E. (1997), *Psicoterapie: Denominatori Comuni*, Milano, Franco Angeli.
- Giusti, E., Montanari, C., Iannazzo, A. (2000), *Psicoterapie Integrate*, Milano, Masson.
- Giusti, E., Montanari, C., Montanarella, G. (1995), *Manuale di Psicoterapia Integrata*, Milano, Franco Angeli.
- Giusti, E., Rosa, V. (2002), *Psicoterapie della Gestalt*, Roma, ASPIC Edizioni Scientifiche.
- Gold, J.R., (2000), *Concetti Chiave in Psicoterapia Integrata*, Roma, Sovera.
- Goldfried M.R. (1999), *Dalla Terapia Cognitivo-Comportamentale alla Integrazione delle Psicoterapie*, Roma, Sovera.
- Greenberg, L.S., Paivio, S. (2000), *Lavorare con le Emozioni in Psicoterapia Integrata*, Roma, Sovera.

- Greenberg, L.S., Watson, J.C., Liataer G. (1998), *Handbook of Experiential Psychotherapy*, New York, Guilford, trad. italiana Greenberg, L.S., Watson, J.C., Liataer G., *Manuale di Psicoterapia Esperienziale Integrata*, Roma, Sovera.
- Greenberg, L.S., Watson, J.C., Liataer G. (2000), *Manuale di Psicoterapia Esperienziale Integrata*, Roma, Sovera.
- Greenwald, A. G. (1980), "The Totalitarian Ego: Fabrication and Revision of Personal History", *American Psychologist*, 35, pp. 603-618.
- Guth, W., Schmittberger, R., Schwartz, B. (1982), "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, pp. 367-388.
- Kahneman, D, Slovic, P., Tversky, A. (a cura di, 1982), *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases*, New York, Cambridge University Press.
- Kahneman, D. (2003), "A perspective on judgment and choice: Mapping bounded rationality", *American Psychologist*, 9, pp. 697-720.
- Kahneman, D., Knetsch, J., Thaler, R.H. (1990), "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem", *Journal of Political Economy*, 98, pp. 1325-1348.
- Kahneman, D., Knetsch, J., Thaler, R.H. (1991), "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias", *Journal of Economic Perspectives*, 5, pp. 193-206 (trad. it. *Anomalia: Effetto Dotazione, Avversione alle Perdite e Distorsione da Status Quo*, in Motterlini, M., Guala F., *Economia Cognitiva e Sperimentale*, Milano, Università Bocconi, 2005).
- Kahneman, D., Tversky, A. (1973), "On the Psychology of Prediction", *Psychological Review*, 80, pp. 237-251.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, 47, pp. 263-291 (trad. it. *Prospect Theory: un'Analisi delle Decisioni in Condizioni di Rischio*, in Motterlini, M., Guala F., *Economia Cognitiva e Sperimentale*, Milano, Università Bocconi, 2005).
- Kahneman, D., Tversky, A. (1984), "Choices, Values and Frames", *American Psychologist*, 39, pp. 341-350.
- Kreps, D.M. (1988), *Notes of Theory of Choice*, London, Westview Press.
- Lichtenstein, S., Slovic, P. (1971), "Response of Preference Between Bids and Choices in Gambling Decisions", *Journal of Experimental Psychology*, 69, pp. 162-169.
- Lucas, R.E. (1982), *Studies in Business Cycle Theory*, Cambridge, MIT Press.
- March, J. G. (2004), *Prendere Decisioni*, Bologna, Il Mulino.
- Markowitz, H. (1952), "The Utility of Wealth", *Journal of Political Economy*, 60, pp. 151-158.
- Marwell, G., Ames, R.E. (1981), "Economist Free Ride, Does Anyone Else?", *Journal of Public Economics*, 15, pp. 295-310.
- May, K.O. (1954), "Intransitivity, Utility and the Aggregation of Preference Patterns", *Econometrica*, 22, pp. 1-13.
- Montague, R. (2008), *Perché l'Hai Fatto: Come Prendiamo le Nostre Decisioni*, Milano, Raffaello Cortina.
- Motterlini M., Guala F. (a cura di, 2005), *Economia Cognitiva e Sperimentale*, Milano, Università Bocconi.
- Neisser, U. (1967), *Cognitive Psychology*, Englewood Cliffs, Prentice-Hall (trad. it. *Psicologia Cognitivista*, Firenze, Martello-Giunti, 1976).

- Neisser, U. (1976), *Psicologia Cognitivista*, Firenze, Martello-Giunti.
- Norcross, J.C., Goldfried, M.R. (1992), *Handbook of Psychotherapy Integration*, New York, Basic Book.
- Oreg, S., Bayazit M. (2009), "Prone to Bias: Development of a Bias Taxonomy From an Individual Differences Perspective", *Review of General Psychology*, 13, pp. 175–193.
- Organizzazione Mondiale della Sanità (2001), *Classificazione Internazionale delle Malattie Decima edizione*, Roma, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato.
- Payne, J.W., Bettman, J.R., Coupey, E., Johnson, E.J. (1992), "A Constructive Process View of Decision Making: Multiple Strategies in Judgment and Choice", *Acta Psychologica*, 80, pp. 107-141.
- Perls, F. (1973), *The Gestalt Approach: A Eyewitness to Therapy*, New York, Science and Behavior Book (trad. it. *L'Approccio della Gestalt. Testimone Oculare della Terapia*, Roma, Astrolabio, 1977).
- Perls, F. (1977), *L'Approccio della Gestalt. Testimone Oculare della Terapia*, Roma, Astrolabio.
- Perls, F., Goodman, P., Hefferline, R.F. (1951), *Gestalt Therapy*, New York, Julian Press (trad. it. *Teoria e Pratica della Terapia della Gestalt*, Roma, Astrolabio, 1971).
- Perls, F., Goodman, P., Hefferline, R.F. (1971), *Teoria e Pratica della Terapia della Gestalt*, Roma, Astrolabio.
- Plott, C.R., Smith, V.L. (1978), "An Experimental Examination of Two Exchange Institutions", *Review of Economic Studies*, 45, pp. 133-153.
- Prochanska, (1995), *An Eclectic and Integrative Approach: Transtheoretical Therapy*, in German, A.S., Messer, S.B., *Essential Psychotherapies. Theory and Practice*, New York, Guilford Press.
- Prochanska, J.O., Norcross, J.C. (1994), *Systems of Psychotherapy: A Transtheoretical Analysis*, Belmont, Wadsworth.
- Prochanska, J.O., Norcross, J.C.; Di Clemente, C.C. (1995), *Changing for Good*, New York, Avon Books.
- Rapaport, A., Chammah, A.M. (1965), *Prisoner's Dilemma: A Study in Conflict and Cooperation*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Redelmeier D.A., Katz J., Kahneman D. (2003), "Memories of Colonoscopy: a Randomized Trial", *Pain*, 104, 2003, pp. 187-194 (trad. it. *Memorie di Una Colonscopia: Un Controllo Randomizzato*, in Crupi, V., Gensini, G.F., Motterlini, M., *La Dimensione Cognitiva dell'Errore in Medicina*, Milano, Franco Angeli, 2006).
- Redelmeier, D.A. (2005), "The Cognitive Psychology of Missed Diagnoses", *Annals of Internal Medicine*, Harold C. Sox, 142, pp. 115-120.
- Rogers, C.R. (1951), *Client-Centered Therapy*, Boston, Houghton Mifflin (trad. it. *La Terapia Centrata sul Cliente*, Firenze, Martinelli, 1974).
- Rogers, C.R. (1974), *La Terapia Centrata sul Cliente*, Firenze, Martinelli.
- Roth, A.E., Prasnikar, V., Okuno Fujiwara, M., Zamir, S. (1991), "Bargaining in Market Behavior in Jerusalem, Lubljana, Tokyo and Pittsburgh. An Experimental Study", *American Economic Review*, 81, pp. 1068-1095 (trad. it. *Negoziazione e Comportamento di Mercato a Gerusalemme, Lubiana, Pittsburgh e Tokyo: uno studio sperimentale*, in Motterlini, M., Guala F., *Economia Cognitiva e Sperimentale*, Milano, Università Bocconi, 2005).
- Rumiati, R., Bonini, N. (2001), *Psicologia della Decisione*, Bologna, Il Mulino.

- Sapolsky, R. (2001), *Diario di Una Scimmia*, Milano, Frassinelli.
- Savage, L. (1954), *The Foundations of Statistics*, New York, Wiley and Sons.
- Scelling, T.C. (1960), *The Strategy of Conflict*, Cambridge, Harvard University Press.
- Selten, R., Stoecker, R. (1986), "End Behavior in Sequences of Finite Prisoner's Dilemma Supergames: A Learning Theory Approach", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 7, pp. 47-70.
- Shafir, E., Diamond, P., Tversky, A. (1997), "Money Illusion", *The Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 341-374 (trad. it. *Illusione Monetaria*, Milano, in Motterlini, M., Guala F., *Economia Cognitiva e Sperimentale*, Università Bocconi, 2005).
- Shafir, E., Simonson, I., Tversky A. (1993), "Reason-based Choice", *Cognition*, 49, pp. 11-36 (trad. it. *Scelta e Ragioni*, Milano, in Motterlini, M., Guala F., *Economia Cognitiva e Sperimentale*, Università Bocconi, 2005).
- Shefrin, H. (2002), *Beyond Greed and Fear. Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*, Oxford University Press, Oxford.
- Simon, H.A. (1956), "Rational Choice and the Structure of Environment", *Psychological Review*, 63, pp. 129-138.
- Simon, H.A. (1982), "The Dialogue between Psychology and Political Science", *The American Political Science Review*, 79, pp. 292-304.
- Simon, H.A. (1997), *Models of Bounded Rationality*, vol. 3, Boston, MIT Press (trad. it. *Scienza Economica e Comportamento Razionale*, Torino, Comunità, 2000).
- Smith, V.L. (1987), "Experimental Methods in Economics", in J. Eatwell, M. Milgate e P. Newman (a cura di), *The New Palgrave: Allocation, Information and Markets*, London, Macmillan.
- Sporer, S. L., Malpass, R. S., Koehnken G. (a cura di, 1996), *Psychological Issues in Eyewitness Identification*, New Jersey, Lawrence Erlbaum.
- Thaler, R.H. (1980), "Toward a Positive Theory of Consumer Choice", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, pp. 39-60.
- Thaler, R.H. (1994), *Quasi Rational Economics*, New York, Russell Sage Foundation.
- Tversky, A. (1972), "Elimination by Aspects: A Theory of Choice", *Psychological Review*, 79, pp. 281-299.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1974), "Judgement Under Uncertainty: Heuristic and Biases", *Science*, 185, pp 1124-1131.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1990), "The Causes of Preference Reversal", *American Economic Review*, 80, pp. 204-217.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1983), "Extensional versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment", *Psychological Review*, 90, pp. 293-315.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1991), "Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-dependent Model", *Quarterly Journal of Economics*, 106, pp. 1039-1061.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1971), "Belief in the Law of Small Numbers", *Psychological Bulletin*, 76, pp. 105-110.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1973), "Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability", *Cognitive Psychology*, 5, pp. 207-232.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1986), "Rational Choice and Framing Decision", *Journal of Business*, 59, pp. 252-278.
- Tversky, A., Kahneman, D. (1992), "Advances in Prospect Theory: Cumulative

- Representation under Uncertainty”, *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, pp. 297-323.
- Tversky, A., Shafir, E. (1992), “Choice Under Conflict: The Dynamics of Deferred Decision”, *Psychological Sciences*, 3, pp. 358-361.
 - Von Neumann, J., Morgenstern, O. (1947), *Theory of Games and Economic Behavior*, New York, Wiley and Sons.
 - World Health Organization (1993), *International Classification of Diseases, 10th Revision*, Geneva, World Health Organization (trad. it. *Classificazione Internazionale delle Malattie, 10^a edizione*, Roma, Istituto Poligrafico e Zecca dello Stato).
 - Zajonc, R.B. (1980), “Feeling and Thinking: Preferences Needs no Inferences”, *American Psychologist*, 35, pp. 151-175.



***Ricerche e Azioni Partecipate
in Psicologia e Psicoterapia***