



Talk dal vivo

"Il rigore e la meraviglia della scienza in una performance live, più pop di una conferenza, più seria di uno show, più divertente di quanto credi."

"Abbiamo passato gli ultimi trecento anni a superare i nostri limiti fisici: abbiamo case illuminate, riscaldate, raffreddate, viaggiamo per lunghe distanze in tempi brevissimi [...]"

Cosa abbiamo fatto invece per superare i nostri limiti cognitivi?

I limiti cognitivi sono la nuova frontiera della scienza.

La buona notizia è che abbiamo fatto grossi passi avanti nel descriverli."

– Dan Ariely

I Talk di TAXI1729 esplorano questi **limiti cognitivi**, cioè i meccanismi che ci guidano nel fare scelte. Non siamo tanto razionali, come invece ci piace pensare, quando si tratta di prendere decisioni. Però i nostri comportamenti non sono né casuali né insensati, anzi sono sistematici e prevedibili: **facciamo tutti lo stesso tipo di errori**. Conoscere questi errori può aiutarci a capire qualcosa in più su come siamo fatti. Nei nostri talk affrontiamo i nostri limiti cognitivi in tre campi: educazione finanziaria, sostenibilità, gioco d'azzardo.

Declinazioni DEL PROGETTO



L'obiettivo è quello di svelare le regole, i piccoli segreti e le grandi verità che stanno dietro all'immenso fenomeno del gioco d'azzardo in Italia. La convinzione è che il modo migliore per farlo sia usare la matematica e la psicologia come una specie di antidoto logico. Nel DLT smontiamo alcune delle più diffuse **false credenze sul gioco d'azzardo** e restituiamo il senso delle reali probabilità di vincere attraverso simulazioni di gioco online, esperimenti e una continua interazione con il pubblico.

SCEGLI COSA VOGLIO

Da una parte c'è quello che sarebbe ragionevole scegliere e dall'altra quello che scegliamo: le due cose spesso non coincidono. Perché quando scegliamo, nella nostra mente si mettono in moto una gran quantità di **scorciatoie istintive**, che spesso ci portano fuori strada, anche quando, davanti alla scelta, ci sentiamo completamente liberi, razionali e consapevoli. Per esserlo davvero nelle decisioni economiche, è fondamentale sapere quali sono i meccanismi che guidano realmente le nostre scelte.

NON CAPITA... MA SE CAPITA?

In Italia le persone si assicurano meno rispetto ad altri Paesi e sembra ci sia una **difficoltà istintiva a proteggersi** attraverso un prodotto assicurativo. Esiste davvero questa difficoltà? E quali istinti entrano in gioco quando dobbiamo valutare se proteggerci o meno contro dei rischi?



Declinazioni DEL PROGETTO

Durante il nostro percorso scopriremo che tutti gli esseri umani hanno un forte istinto a proteggersi: anche noi Italiani. Ma come ci proteggiamo? E soprattutto contro cosa ci assicuriamo? Per rispondere a queste domande mostreremo che ogni cosa dalla quale ci proteggiamo ha un **rischio reale** e un **rischio percepito**. Conoscere gli automatismi attraverso i quali si forma quella percezione è fondamentale per scegliere consapevolmente come e da cosa proteggersi.

C'ERA UNA VOLTA PONG

È il 1972, esce Pong, uno dei primi **videogiochi** di successo, prodotto dalla società Atari. Ed è solo l'inizio.

L'evoluzione della tecnologia ha permesso di creare videogiochi più complessi e realistici, l'avvento di internet ha cambiato le modalità di distribuzione, l'incontro con il **gambling** lo ha arricchito di ingredienti **potenzialmente pericolosi**.

Nel corso dell'evento verranno illustrate le principali analogie e le principali differenze tra le dinamiche dei videogiochi e quelle del mondo del gioco d'azzardo. Dinamiche che portano, soprattutto i più giovani, a usare il denaro come **strumento di gioco**.

SCELTE (IN)SOSTENIBILI

"Conosciamo tutti i fatti e abbiamo pronte tutte le soluzioni. Dobbiamo solo darci una mossa e cambiare" dice Greta Thunberg.

Eppure dietro quel "solo" si nasconde un mondo. Nel corso del talk raccontiamo proprio di questo mondo. Parliamo della **sfida della sostenibilità** ambientale, sociale, ed economica. Cerchiamo di capire cosa passa nella nostra mente quando parliamo di cambiamenti climatici e analizziamo le ragioni che ci rendono così difficile intervenire.

NOI O LORO: QUESTO È IL DILEMMA

La nostra vita è piena di dilemmi morali: situazioni in cui il mio interesse è in conflitto con l'interesse del gruppo. Noi, esseri umani, abbiamo sviluppato nell'arco della nostra evoluzione delle **"intuizioni morali"** che hanno avuto proprio lo scopo di risolvere questi dilemmi. Se la distanza tra "me" e "noi" viene spesso colmata da queste

Declinazioni DEL PROGETTO

intuizioni, quando usciamo della nostra tribù facciamo fatica: superare la distanza tra "noi" e "loro" non è per niente naturale. Ma la sfida della sostenibilità è una sfida globale ed è importante, e sempre più urgente, fare il passo che trasformerà "loro" in "noi".

SCELTE MORALI

Con l'espressione **cinismo ingenuo** ci si riferisce alla comune tendenza a ritenere che tutte le persone si comportino in modo egoistico. Questa convinzione - tutt'altro che innocua - ha come conseguenza l'incremento di questa tendenza ("se tutti fanno così, allora mi adeguo").

Ma siamo davvero così egoisti come ci descriviamo?

Secondo Joshua Greene, neuroscienziato, filosofo e docente di psicologia ad Harvard, non solo "la cooperazione è il segreto del nostro successo evolutivo", ma addirittura "siamo stati **progettati per cooperare**".

E allora perché tendiamo a credere di essere così egoisti? Il talk cerca di far emergere le nostre incongruenze morali, fornendo spunti di riflessione su quanto siamo davvero egoisti e "immorali" e quanto invece crediamo di esserlo, e su quanto piccole variazioni di contesto portino a enormi differenze nelle nostre scelte morali.

