

# Euristica e Bias

*Dott. ssa Giulia Musso*



Cos'è l'economia  
comportamentale e  
come nasce



Economia  
Comportamentale

Psicologia dell'  
apprendimento

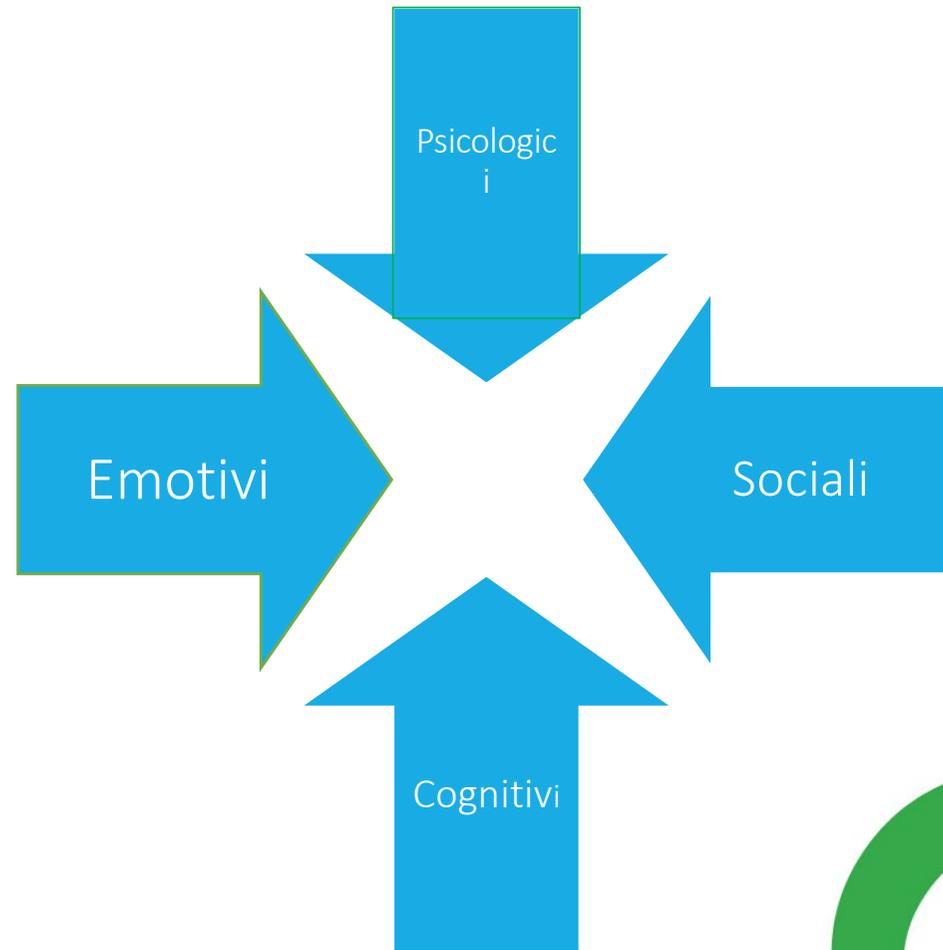
Psicologia  
dello sviluppo

Psicologia  
cognitiva

Psicologia  
sociale



STUDIA I PROCESSI DECISIONALI E  
GLI EFFETTI DI FATTORI CHE  
INFLUENZANO LE NOSTRE SCELTE:



# 2 TIPI DI DECISIONI:

**MICRO-DECISIONI:**  
riguardano la  
quotidianità  
es. come vestirsi.

**MACRO-DECISIONI:**  
riguardano il  
medio-lungo termine.  
Il processo decisionale è  
di norma più lungo.



# DECIDERE IMPLICA TEMPO E FATICA

Sapresti stimare quanto tempo si impiega in media a settimana per decidere:

- Cosa mangiare?  
150 minuti
- Cosa vuoi vedere su netflix?  
50 minuti
- Cosa indossare?  
90-115 minuti



Cerchiamo spesso **riferimenti esterni** per velocizzare la nostra scelta e sentirci rassicurati sulla bontà delle nostre decisioni.

**MA DA COSA DERIVANO LE NOSTRE DECISIONI?**



DA COSA DERIVANO  
LE NOSTRE  
DECISIONI?



Le decisioni derivano dalla costante interazione tra





Fattore umano +  
contesto =  
(anche) **decisioni  
disfunzionali**





QUANTO IMPATTA LA  
FORMULAZIONE DELLA  
COMUNICAZIONE SUL  
COMPORTAMENTO?

Quale tra due pillole con queste controindicazioni  
scegliereste?

1. La prima ha avuto “un aumento del rischio di  
trombosi del 100%”
2. La seconda ha un rischio di trombosi che  
colpisce 2 persone ogni 7000.



## IL CASO DELLA PILLOLA ANTICONCEZIONALE IN INGHILTERRA (GIGERENZER, 2015)

Nel 1995 il governo inglese dichiara:  
*“La Terza generazione di pillola contraccettiva aumenta rischio trombosi del doppio, cioè 100%”*  
(Londra, 1995)

**Causa:** Ripetizione di uno studio in cui primi risultati avevano dimostrato che circa 1 su 7000 donne aveva preso la trombosi, mentre nel secondo studio i casi di malattia erano passati a due.

### Rappresentazione razionale del rischio:

Aumento del rischio relativo: 100% (rapporto tra probabilità di ammalarsi avendo preso il farmaco e la probabilità di sviluppare comunque la trombosi, senza aver preso il farmaco)

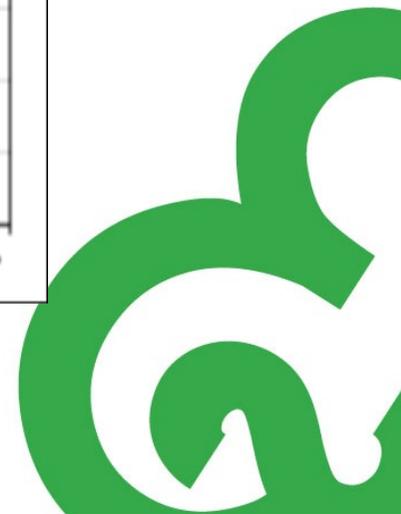
l'incremento del rischio assoluto: da 0,014% a 0,028% (n. di donne che si sono ammalate dopo aver preso il farmaco rapportato al campione totale)



## CATTIVA COMUNICAZIONE...PEGGIORI CONSEGUENZE

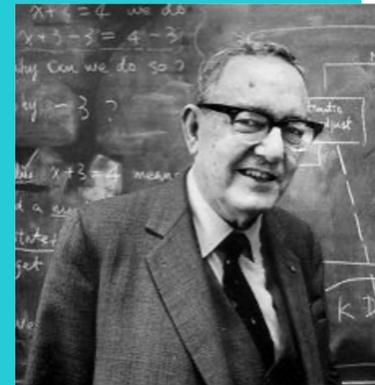
Riduzione nell'uso  
della pillola

Aumento spesa  
per aborti (Furedi, 1999)  
aumento spesa  
sanitaria



Dalla razionalità  
assoluta e  
principio di  
ottimizzazione,

alla razionalità  
limitata e principio  
di soddisfazione di  
Simon (premio  
Nobel 1978).

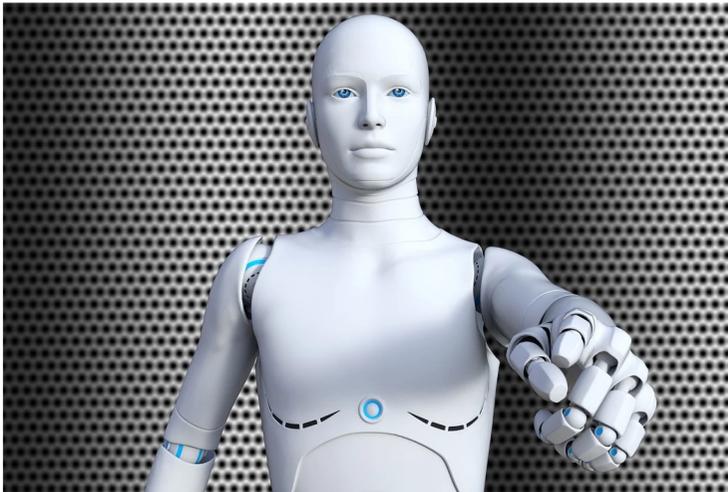


Prendere buone decisioni



# ECONI

Razionali  
Contesto-indipendenti  
Ragionano per algoritmi



# UMANI

Irrazionali  
Influenzabili da contesto  
Ragionano per euristiche



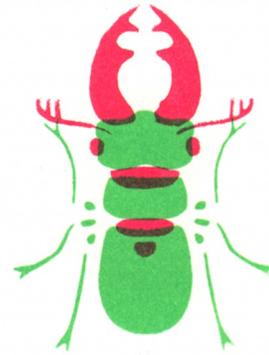
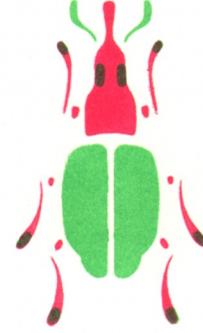
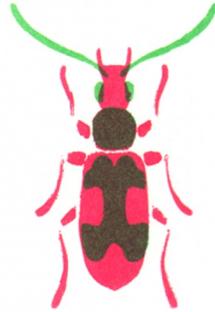
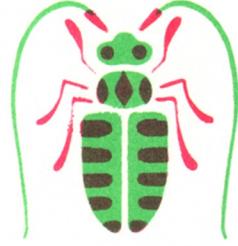


“...in molti casi, gli individui prendono cattive decisioni, che non avrebbero preso se avessero

1. prestato piena **attenzione**
2. posseduto **informazioni** complete,
3. **capacità cognitive** illimitate
4. totale **autocontrollo**”.



CHE COSA  
NOTI?



# COSA DEDURRE:

---

Naturale tendenza a **comparare** gli stimoli fra loro,

---

L'informazione è estrapolata per differenziazione secondo una **categorizzazione** personale,

---

La **pressione esterna** (degli altri, dell'abitudine, degli automatismi, delle esperienze) indirizza l'attenzione.



# COME MIGLIORARE LA PERFORMANCE DECISIONALE

- individuare il giusto **comparison**;
- rompere gli **automatismi (innovazione, creatività)**.



“...in molti casi, gli individui prendono cattive decisioni: decisioni che non avrebbero preso se avessero prestato piena attenzione e se avessero posseduto **informazioni complete**, capacità cognitive illimitate e totale autocontrollo”.

–Thaler & Sunstein, “Nudge”



*Elenca tutti gli animali che ricordi il cui  
nome inizia con la “c”*



- |                |                |                  |                |
|----------------|----------------|------------------|----------------|
| 1. Cacatua     | 14. Capriolo   | 27. Cicogna      | 40. Coleottero |
| 2. Caimano     | 15. Cardellino | 28. Cigno        | 41. Colomba    |
| 3. Calabrone   | 16. Caribù     | 29. Cimice       | 42. Colubro    |
| 4. Calamaro    | 17. Carpa      | 30. Cinciallegra | 43. Condor     |
| 5. Camaleonte  | 18. Castoro    | 31. Cincillà     | 44. Coniglio   |
| 6. Cammello    | 19. Cavalletta | 32. Cinghiale    | 45. Cormorano  |
| 7. Camoscio    | 20. Cavallo    | 33. Civetta      | 46. Cornacchia |
| 8. Canarino    | 21. Cavedano   | 34. Cobra        | 47. Corvo      |
| 9. Cane        | 22. Cernia     | 35. Coccinella   | 48. Coyote     |
| 10. Canguro    | 23. Cervo      | 36. Coccodrillo  | 49. Criceto    |
| 11. Capinera   | 24. Chiocciola | 37. Cocorita     | 50. Crociere   |
| 12. Capodoglio | 25. Chiurlo    | 38. Coguaro      | 51. Crotalo    |
| 13. Capra      | 26. Cicala     | 39. Colbri       | 52. Cuculo     |



# COME HO FATTO A NON PENSARCI!

Non sempre tutte le informazioni conosciute si rendono disponibili al richiamo nel processo di scelta: **il campo decisionale è limitato.**



# COME POSSIAMO MIGLIORARE LA PERFORMANCE

- tecniche e strategie;
- protesi cognitive (agenda,...);
- aiuto da parte degli **altri** e del **contesto**



“...in molti casi, gli individui prendono cattive decisioni: decisioni che non avrebbero preso se avessero prestato piena attenzione e se avessero posseduto informazioni complete, **capacità cognitive illimitate** e totale autocontrollo”.

–Thaler & Sunstein, “Nudge”



# COME HO FATTO A NON PENSARCI!

1. decisioni per euristiche
2. decisioni più razionali più meditate.



“...in molti casi, gli individui prendono cattive decisioni: decisioni che non avrebbero preso se avessero prestato piena attenzione e se avessero posseduto informazioni complete, capacità cognitive illimitate e **totale autocontrollo**”.

–Thaler & Sunstein, “Nudge”



# LA TEORIA SULL'AUTOCONTROLLO DI DAN ARIELY

(D. ARIELY, PREVEDIBILMENTE IRRAZIONALI, 2008)

Esistono due stati in cui le persone esprimono i loro giudizi:

1. **stato freddo**: decisioni razionali pensate a lungo termine
2. **stato caldo**: ricerca di gratificazione immediata, si rimandano le decisioni prese nello stato freddo . Un esempio è la spesa quando abbiamo fame.

Per evitare procrastinazioni:

- a. uso di incentivi,
- b. scadenze (meglio se da persone autorevoli)
- c. sanzioni

Esempi: Pagare un deposito presso l'ufficio del medico renderebbe le persone più propense a presentarsi agli appuntamenti



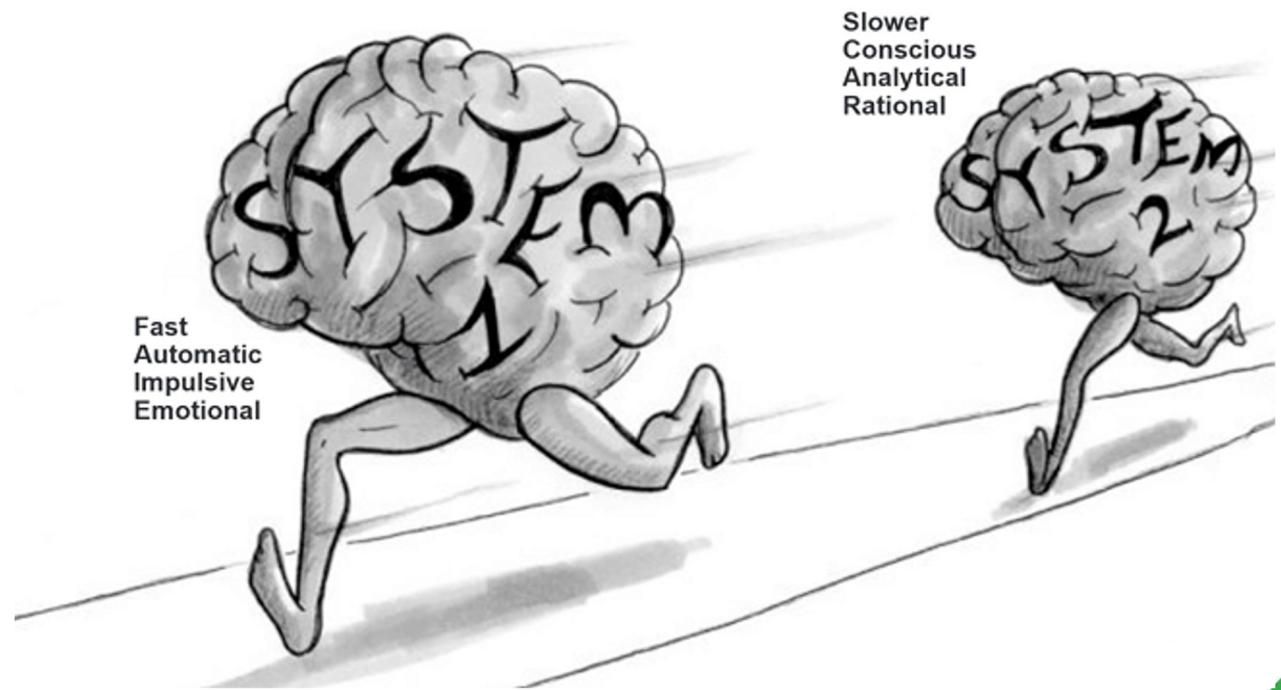


## UN'EREDITÀ PRIMITIVA

Dalla lotta per la sopravvivenza (lotta e fuga) alla scelta di gratificazione immediata, rispetto al guadagno a lungo termine.



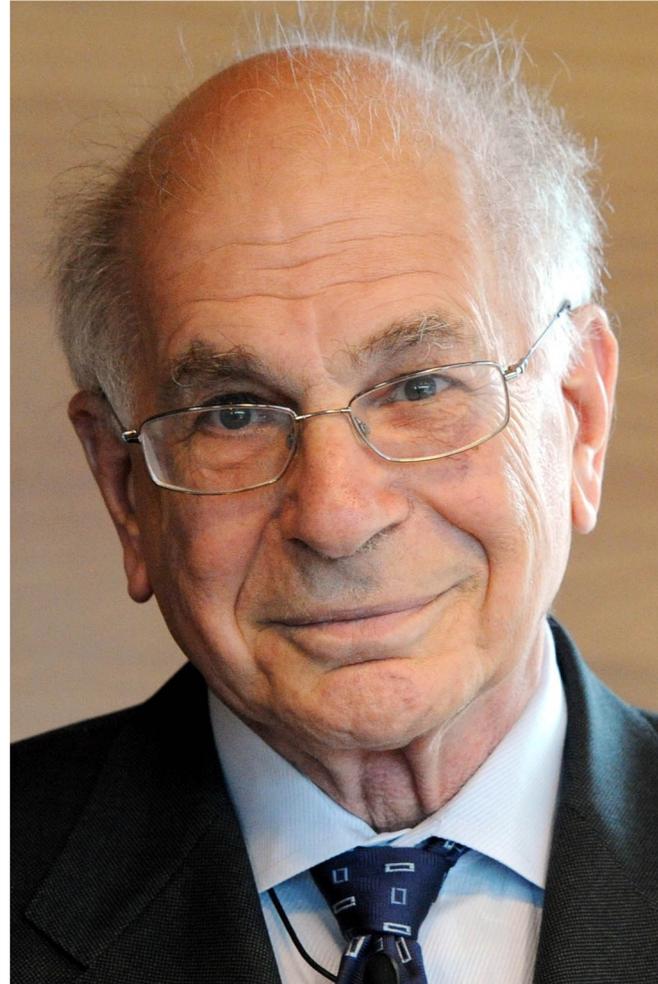
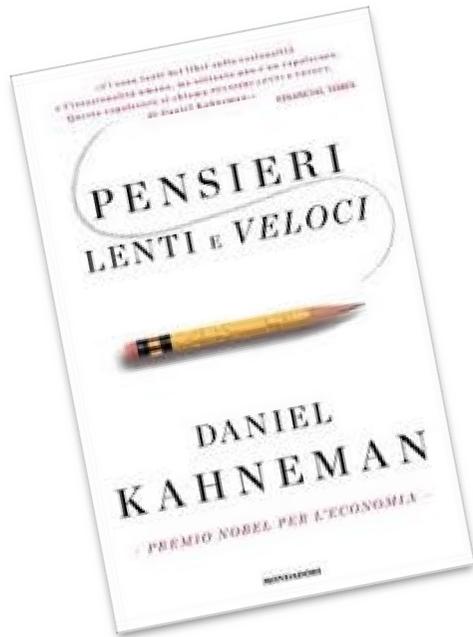
Secondo Kahneman si  
possono identificare  
nel modo in cui  
prendiamo le decisioni  
due macrosistemi



SISTEMA 1 E SISTEMA DUE



Il nobel all'economia ad uno psicologo del 2002: il fattore umano in economia



# DECISIONI EURISTICHE

*Si basano sull'intuito, su giudizi rapidi, "a pancia" e "a sensazione".*

. Le **euristiche** sono, dunque, escamotage mentali che portano a conclusioni veloci con il minimo sforzo cognitivo.

È una procedura semplice che aiuta a trovare risposte adeguate ma imperfette a domande difficili



Linda ha 32 anni, è single, brillante e vivace.

Ha una laurea in filosofia.

Quando era studentessa era particolarmente sensibile ai temi della discriminazione e della giustizia sociale ed inoltre ha partecipato a manifestazioni contro il nucleare.

*Quale opzione è più facile che si sia verificata?*

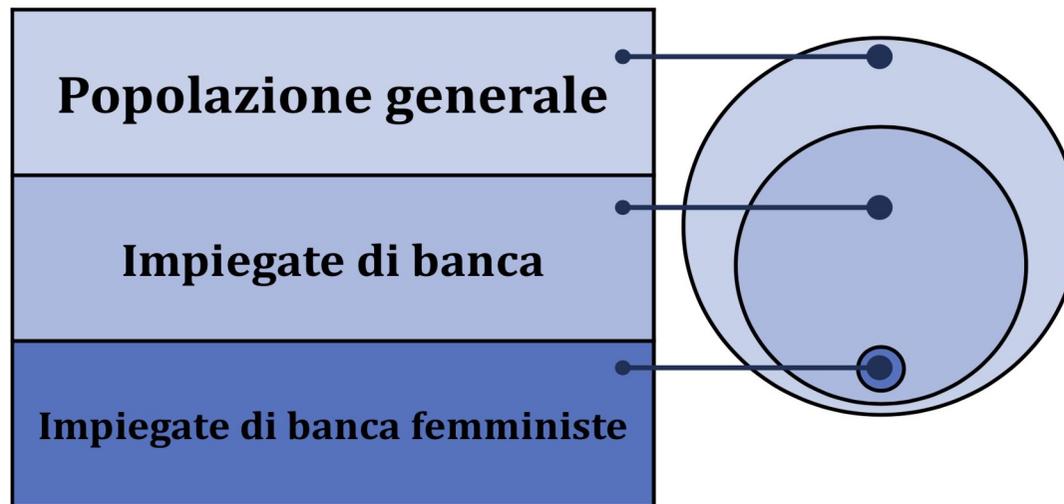
A. Linda è un'impiegata di banca

B. Linda è un'impiegata di banca attiva nel movimento femminista



**Euristica di rappresentatività:** la descrizione di Linda è coerente con l'immagine che abbiamo di una "femminista".

**Errore di congiunzione:** la co-occorrenza tra due eventi è meno probabile di ciascuno dei due eventi presi singolarmente

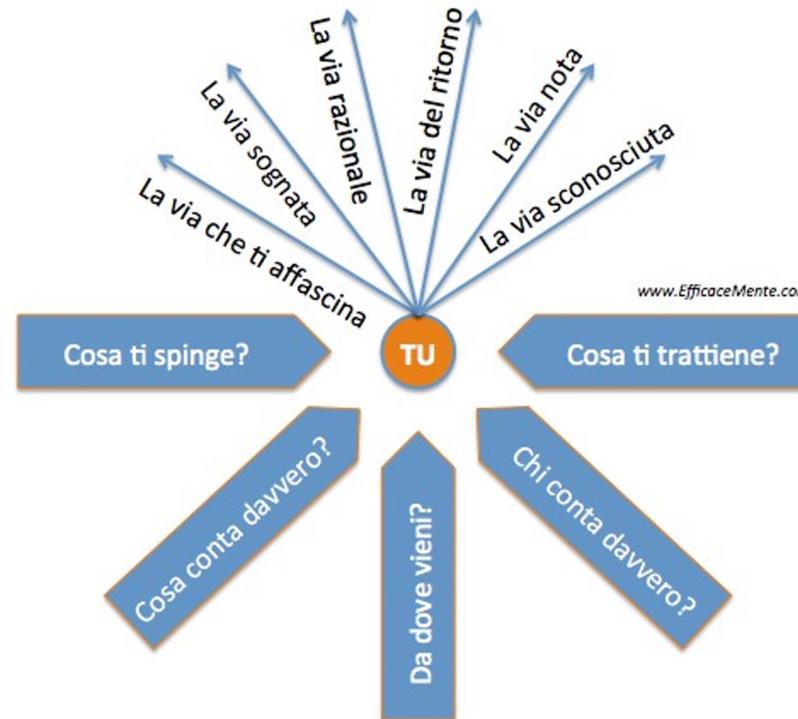


Come scegliere



# La bussola

La Tecnica della "bussola"



- **La soluzione che vi affascina.** Se in passato avete seguito il vostro istinto e avete avuto successo, se amate le nuove esperienze e le persone per voi importanti vi sostengono, allora ci sono buone probabilità che questa sia la via giusta per voi.
- **2. La soluzione che avete sempre sognato.** A volte questo percorso non è il più facile, ma è quello che corrisponde alle vostre aspirazioni, ai valori e al vostro sistema di credenze. Se avete intenzione di scegliere questa soluzione, è necessario avere una forte motivazione dato che richiederà dei sacrifici.
- **3. La soluzione più razionale.** Cosa vi suggeriscono le persone di cui vi fidate, coloro che normalmente prendono decisioni prudenti e logiche? Se questo è importante per voi e si vuole ridurre il livello di rischio per la sicurezza, questa è la soluzione migliore.
- **4. La soluzione più comune.** Se siete una persona attaccata ai costumi e le abitudini sono importanti per voi, forse seguire un percorso comune è l'opzione migliore. Apportando le necessarie modifiche naturalmente.
- **5. La soluzione meno comune.** Se le vostre giornate sono noiose, ripetitive e soffocanti, allora potreste avere bisogno di intraprendere un cammino poco tradizionale. Dopotutto, non andrete incontro a niente di peggio di quello che state vivendo!
- **6. Tornare sui propri passi.** A volte la soluzione non è quella di andare avanti, ma tornare indietro e ridisegnare i vostri obiettivi. Basta regolare i conti con il passato e poi si può ricominciare ad andare avanti.
- Sebbene la tecnica della bussola si riferisce a prendere una sola via, a volte alcuni di questi percorsi si sovrappongono. Ad esempio, può essere che la soluzione che vi affascina sia quella di intraprendere un cammino sconosciuto, ma prima volete tornare un poco indietro per continuare poi in avanti. La parte interessante della tecnica della bussola è che permette di mettere tutto nero su bianco prima di prendere una decisione.

