

PROCESSO DECISIONALE CREATIVO



- *Nessuno dovrebbe mai imporre il proprio punto di vista su un problema, piuttosto uno dovrebbe studiarlo e nel tempo una soluzione si rivelerà.*

(Albert Einstein)

**CAPACITÀ DEL PROBLEM SOLVING
CREATIVO**



APPROCCI NORMATIVI E COMPORTAMENTALI AL PROCESSO DECISIONALE

Gli approcci normativi e comportamentali al processo decisionale esplorano gli aspetti cognitivi, e analitici che influenzano i giudizi delle persone, il modo in cui valutano le cose e, di conseguenza, le loro scelte

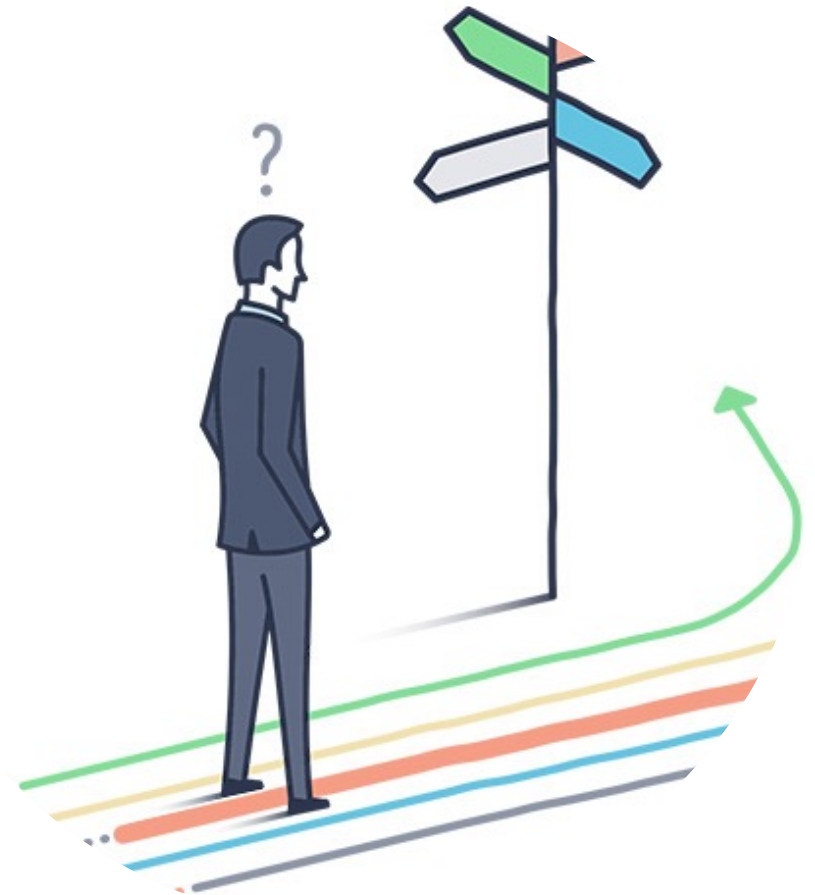
APPROCCIO NORMATIVO E COMPORTAMENTALE

- La teoria della decisione normativa si occupa dell'identificazione delle decisioni ottimali in cui l'ottimalità è spesso determinata considerando un decisore ideale che è in grado di calcolare con perfetta accuratezza ed è in un certo senso completamente razionale

- L'economia comportamentale attinge alla psicologia e all'economia per esplorare perché le persone a volte prendono decisioni irrazionali e perché e come il loro comportamento non segue le previsioni dei modelli economici. ... Poiché gli umani sono esseri emotivi e facilmente distratti, prendono decisioni che non sono nel loro interesse personale.

ECONOMIA COMPORTAMENTALE

- L'economia comportamentale è lo studio della psicologia in relazione ai processi decisionali economici di individui e istituzioni. Le due domande più importanti in questo campo sono:
 - Le ipotesi di utilità o di massimizzazione del profitto degli economisti sono buone approssimazioni del comportamento delle persone reali?
 - Gli individui massimizzano l'utilità soggettiva attesa?



J.M.KEYNES – ECONOMIA COMPORTAMENTALE CLASSICA

La dottrina di J. M. Keynes mette in luce il ruolo fondamentale dell'incertezza sulle aspettative a lungo termine.

Gli imprenditori e gli investitori non estrapolano meccanicamente giudizi di probabilità da un'analisi delle informazioni passate, ma le loro aspettative sono di natura soggettiva e risentono di altri fattori.



Sono gli *animal spirits*, che guidano l'operazione decisionale e spingono gli imprenditori a investire, con una propulsione all'azione, piuttosto che all'inerzia.

PREMIO NOBEL 2002 KAHNEMAN

- Sviluppo importante dei campi di tale disciplina è il lavoro ***Prospect theory: Decision Making Under Risk***, scritto da Kahneman e Tversky nel 1979, che utilizza tecniche di psicologia cognitiva per spiegare una serie di anomalie riscontrate nel processo decisionale economico razionale.
- Gli individui prendono le loro decisioni utilizzando un numero limitato di *euristiche*, ossia scorciatoie mentali. L'utilizzo della razionalità nel processo decisionale viene ostacolato dai *bias cognitivi*, ossia distorsioni del giudizio che portano a errori sistematici nel momento in cui occorre scegliere in situazioni di incertezza.
- Nel 2002 Daniel Kahneman ottiene il premio Nobel per l'economia per il suo lavoro di integrazione dei risultati della ricerca psicologica nella scienza economica.



Daniel Kahneman

(Tel Aviv, 5 marzo 1934)

Psicologo israeliano. Premio Nobel per l'economia nel 2002, assieme a Vernon Smith, « per avere integrato risultati della ricerca psicologica nella scienza economica, specialmente in merito al giudizio umano e alla teoria delle decisioni in condizioni d'incertezza. »



PREMIO NOBEL 2017 THALER

- Thaler, premio Nobel per l'economia nel 2017 distingue gli individui in **Umani ed Econi**, dove i primi sono gli individui con un livello di scarsa razionalità, mossi dai bias cognitivi e inclini all'errore, mentre i secondi sono quelli dotati di razionalità, più atti al ragionamento di euristica e intuizione. S
- Econi dovrebbero assumere il compito di architetti delle scelte e di indirizzare gli Umani attraverso i **nudge** (spinte gentili) a compiere le scelte ottimali per loro e per la collettività.



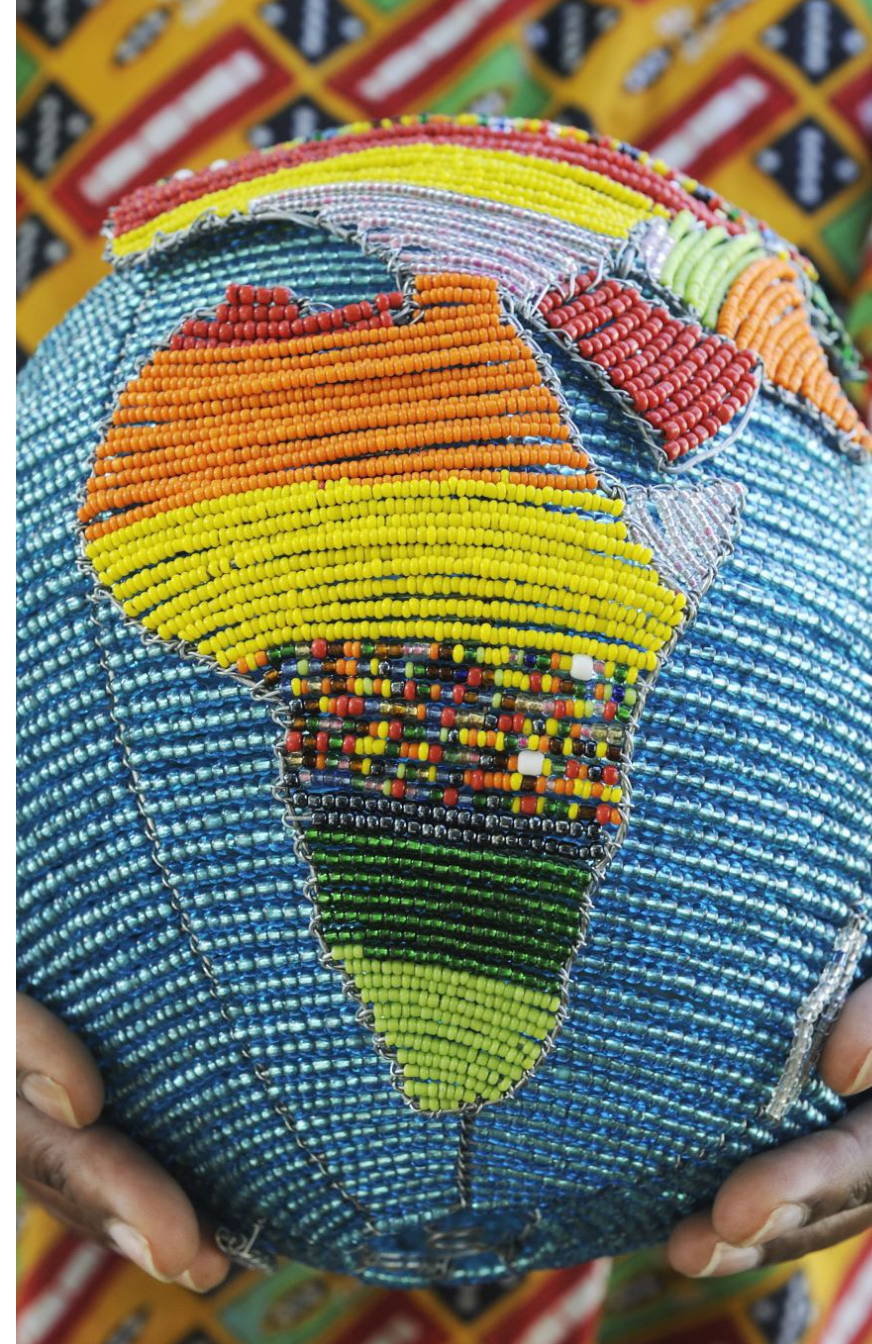
TUTTE LE DECISIONI SONO RAZIONALI?

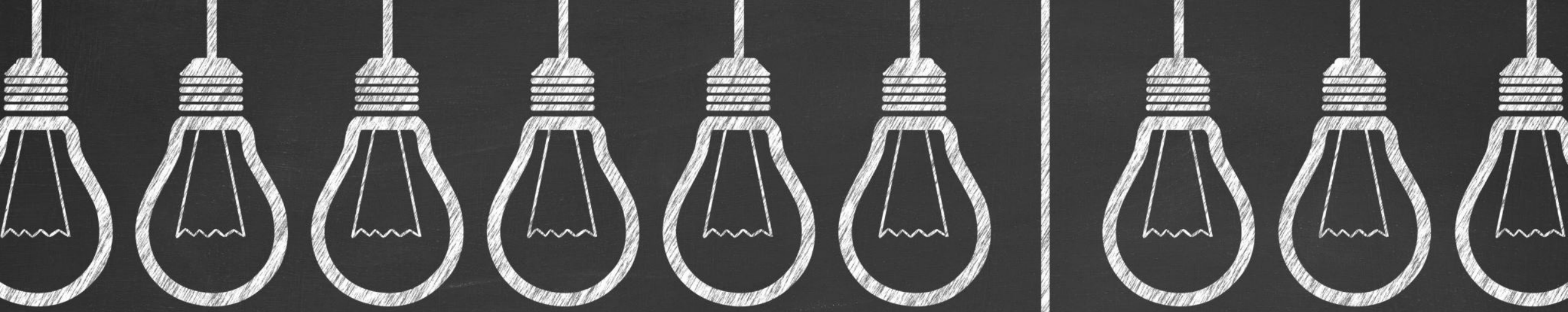
Poiché gli umani sono esseri emotivi e facilmente distratti, a volte prendono decisioni che non sono nel loro interesse personale.

- Ad esempio, **secondo la teoria della scelta razionale**, se Charles vuole perdere peso ed è dotato di informazioni sul numero di calorie disponibili in ciascun prodotto commestibile, opterà solo per i prodotti alimentari con calorie minime.
- **L'economia comportamentale** afferma che anche se Charles vuole perdere peso e decide di mangiare cibi sani in futuro, il suo comportamento finale sarà soggetto a pregiudizi cognitivi, emozioni e influenze sociali.
- Se uno spot pubblicitario in TV pubblicizza una marca di gelato a un prezzo allettante e cita che tutti gli esseri umani hanno bisogno di 2.000 calorie al giorno per funzionare in modo efficace, l'immagine del gelato, il prezzo e le statistiche apparentemente valide possono portare Charles a cadere nella dolce tentazione e cadere dal carrozzone della perdita di peso, mostrando la sua mancanza di autocontrollo.

TUTTE LE DECISIONI SONO RAZIONALI?

- In un mondo ideale, le persone prenderebbero sempre decisioni ottimali che forniscono loro il massimo beneficio e soddisfazione.
- In economia, la teoria della scelta razionale afferma che quando agli esseri umani vengono presentate varie opzioni in condizioni di scarsità, scelgono l'opzione che massimizza la loro soddisfazione individuale. Questa teoria presuppone che le persone, date le loro preferenze e vincoli, siano in grado di prendere decisioni razionali soppesando efficacemente i costi ei benefici di ciascuna opzione a loro disposizione. La decisione finale presa sarà la scelta migliore per l'individuo.
- La persona razionale ha autocontrollo ed è indifferente alle emozioni e ai fattori esterni e, quindi, sa cosa è meglio per se stesso.
- **Purtroppo l'economia comportamentale spiega che gli esseri umani non sono razionali e sono incapaci di prendere buone decisioni.**





LA PROSSIMA LEZIONE:

**COME PRENDERE DECISIONI BASATE
SU UN PENSIERO "FUORI DAGLI
SCHEMI" O NON TRADIZIONALE.**