

GIUDIZIO, RAGIONAMENTO E DECISIONE

PSICOLOGIA GENERALE

**Corso di laurea triennale interclasse in Scienze del Servizio
Sociale e Sociologia (SSSS) L-39/L-40**
Raffaella Maria RIBATTI



UniBa

UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI BARI
ALDO MORO

IL RAGIONAMENTO

Ragionamento: processo mentale complesso che coinvolge la capacità di pensare in modo logico, analizzare, valutare e trarre conclusioni basate su informazioni, prove o argomentazioni → prendere decisioni, risolvere problemi, giustificare affermazioni e comprendere il mondo circostante

Teoria della logica mentale: teoria che spiega il ragionamento comune supponendo che esso sia basato sulla applicazione di regole logiche formali.

RAGIONAMENTO DEDUTTIVO VS INDUTTIVO

- **Deduzione:** si arriva a una conclusione partendo da premesse generali o universali.

Tutte le tartarughe hanno guscio

Sammy è una tartaruga

→ Sammy ha un guscio.

- **Induzione:** si trae una conclusione generale basandosi su osservazioni specifiche.

L'uomo, il cavallo e il mulo sono longevi

L'uomo, il cavallo e il mulo sono animali con il sangue

→ Tutti gli animali con il sangue sono longevi.

LOGICA FORMALE VS LOGICA MENTALE

Logica Formale:

"Modus Ponens":

Se A, allora B; $A \rightarrow B$.

Se le premesse sono vere, la conclusione è logicamente valida.

"Modus Tollens": Se A, allora B; Non-B; Quindi non-A.

Altro tipo di ragionamento logicamente valido

Variazioni Individuali: L'applicazione di queste regole logiche può variare da persona a persona → Alcune persone possono trovare più intuitivo un tipo di ragionamento rispetto all'altro.

Influenza di Contesto e Contenuto delle Premesse

GLI EFFETTI DEL CONTENUTO

IL PROBLEMA DELLE CARTE

Qui sotto vedete quattro carte, ognuna delle quali presenta una lettera su un lato e un numero sull'altro lato. Le prime due sono girate dal lato della lettera, le seconde due dal lato del numero. Voi sapete che queste carte sono state costruite sulla base della seguente regola:

Se c'è una vocale su un lato di una carta, allora c'è un numero pari sull'altro lato.

Il vostro compito è quello di indicare quali carte bisogna girare per stabilire se questa regola è vera o falsa.



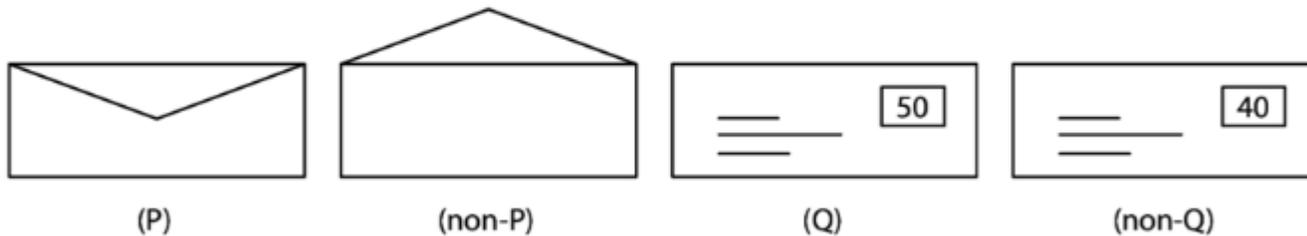
girare le carte
«A» e «5».

Risultato comune: La maggior parte delle persone indica erroneamente le carte «A» e «2»

GLI EFFETTI DEL CONTENUTO

IL PROBLEMA DELLE BUSTE

Qui sotto vedete quattro buste. Le prime due sono girate dal lato del mittente, una è chiusa e una è aperta. Le seconde due sono girate dal lato del destinatario, una ha un francobollo da 50 centesimi e una un francobollo da 40 centesimi.



Voi sapete che esiste la seguente regola postale:

Se una busta è chiusa, deve avere un francobollo da 50 centesimi.

Scoprire la busta chiusa e quella con un francobollo da 40 centesimi (non-B) → la maggior parte delle persone sceglie la combinazione corretta

Perché?

GLI EFFETTI DEL CONTENUTO

Se c'è una vocale su un lato di una carta, allora c'è un numero pari sull'altro lato.

Il vostro compito è quello di indicare quali carte bisogna girare per stabilire se questa regola è vera o falsa.



- Le persone ragionano in modo diverso per problemi simili ma con premesse diverse.
- Il contenuto delle premesse influisce sul processo di ragionamento → in contrasto con la teoria della logica formale → le regole logiche sono indipendenti dal contenuto delle premesse o dal contesto.

Teoria evuzionistica del pensiero → le nostre capacità cognitive sono state plasmate dall'evoluzione e influenzano il nostro modo di ragionare.

TEORIA DELL'EVOLUZIONE DELLA MENTE UMANA

- Attività cognitive umane (come linguaggio e pensiero astratto) in una prospettiva darwiniana → esistenza di un meccanismo evolutivo per riconoscere gli imbrogli nei rapporti sociali, fondamentale per lo sviluppo della specie umana come specie sociale.
→ implicato nel ragionamento dei contratti sociali e delle regole che regolano gli scambi tra individui.

L'ipotesi è supportata dalla facilità con cui le persone risolvono problemi che coinvolgono regole sociali, come nel problema delle quattro carte → la versione che esprime un contratto sociale (inviare una busta) è risolta più facilmente.

TEORIA DELL'EVOLUZIONE DELLA MENTE UMANA

Limitazioni della teoria evoluzionista:

- Non riesce a spiegare adeguatamente alcuni fenomeni di ragionamento.
- I problemi di ragionamento sono in genere basati su premesse verbali che possono essere interpretate in vari modi in base al contesto.
- Il ragionamento può essere influenzato da fattori pragmatico-linguistici → le inferenze deduttive non dipendono solo da regole logiche, ma anche da come vengono interpretate le istruzioni verbali in un contesto specifico
Es. le istruzioni del modus tollens sono più complicate di quelle del modus ponens

TEORIA DEI MODELLI MENTALI - Johnson-Laird

teoria secondo la quale il ragionamento comune è basato sulla costruzione e manipolazione di modelli mentali delle possibilità descritte dalle premesse.

Teoria sulla facilità delle inferenze logiche:

L'elaborazione di un'inferenza può essere più o meno facile in base alla **complessità delle rappresentazioni mentali coinvolte** → Se un'inferenza richiede una rappresentazione mentale più semplice e incompleta, sarà più facile da elaborare rispetto a un ragionamento che richiede una rappresentazione più dettagliata e complessa.

TEORIA DEI MODELLI MENTALI - Johnson-Laird

Enunciato: «**Se** nella mano ci fosse stato (ma non c'è) un asso, **allora** ci sarebbe stato un 2»
uso del condizionale per dire: **dato che non-A, allora non-B**

Esempio 2: «Se avessi studiato, allora avrei preso un buon voto» (ciò che non ho fatto)
→ dato che non ho studiato, non ho preso un buon voto (realtà)

Modello reale: Nella mano non c'è un asso, quindi non c'è neanche un 2.

Modello controfattuale: Nella mano c'è un asso, e di conseguenza c'è anche un 2.

La mente umana crea scenari alternativi (diversi dalla realtà) per comprendere e valutare le possibili conseguenze di varie circostanze ipotetiche (enunciato condizionale **controfattuale**)

TEORIA DEI MODELLI MENTALI - Johnson-Laird

Problema 1:

1. Premesse:

1. Il gatto è più pulito del cane.
 2. La scimmia è più sporca del cane.
- Il gatto è più pulito della scimmia?



Rappresentazioni mentali del Problema 1:

- La premessa relativa al gatto e al cane genera **immagini visive** di un gatto più pulito e di un cane meno pulito → immagini che possono interferire con il ragionamento logico → dettagli visivi non rilevanti per l'inferenza.

TEORIA DEI MODELLI MENTALI - Johnson-Laird

Illusioni di ragionamento analoghe a quelle percettive → scelte non ottimali

Anna dice: «Se il presidente è corrotto, allora è pazzo».

Bruno dice: «Se il presidente è un ladro, allora è pazzo».

Sapendo che uno dei due parlanti dice il vero e l'altro dice il falso, che cosa potete concludere?

La maggior parte delle persone risponde: il presidente è pazzo (elemento comune ai due enunciati)

Logicamente, se Anna dice il vero, Bruno dice il falso, e viceversa →
se non si sa se il presidente sia un corruttore o un ladro, si può concludere che non è pazzo.

EURISTICHE DI GIUDIZIO

EURISTICA: principio o strategia di risoluzione dei problemi che consente di arrivare a una soluzione ragionevole in modo rapido ed efficiente, spesso fornendo una risposta soddisfacente, anche se non necessariamente ottimale → regole generali o approssimazioni, semplificano il processo decisionale o risolutivo in situazioni complesse o incerte.

Problema delle parole:

- Contesto:** Stima della frequenza delle parole che terminano con "one" rispetto a quelle che hanno "n" al penultimo posto.
- Euristica:** Disponibilità.
- Errore:** Sovrastima della frequenza delle parole "----one" rispetto a "-----n-"
→ facilità con cui vengono in mente esempi ≠ reale frequenza.

Violazione della *regola della congiunzione* → la probabilità della congiunzione di due eventi non può essere superiore alla probabilità di uno di questi eventi

EURISTICHE DI GIUDIZIO

Problema di Linda:

Linda ha 31 anni, non è sposata, è estroversa e brillante. Ha studiato filosofia. Quando era studentessa, era molto interessata ai temi della giustizia sociale e ha anche partecipato a dimostrazioni antinucleari.

Mettete in ordine di probabilità i seguenti enunciati riguardanti la situazione attuale di Linda:

- Linda insegna in una scuola elementare
- Linda lavora in una libreria e prende lezioni di yoga
- Linda è membro di Legambiente
- Linda lavora come assistente sociale
- Linda fa parte del movimento dei precari
- Linda lavora come estetista
- Linda vende polizze assicurative
- Linda lavora come estetista ed è membro di Legambiente.

EURISTICHE DI GIUDIZIO

Problema di Linda:

La maggior parte delle persone reputano
«Linda lavora come estetista ed è membro di Legambiente»
più probabile di
«Linda lavora come estetista»

Quanto più Linda era giudicata simile al **prototipo** di una data categoria (ambientalista), tanto più alta era stimata la probabilità che Linda ne facesse parte.

Impossibile che la somma di più eventi sia più probabile del singolo evento

- **Contesto:** Stima della probabilità di eventi legati a Linda.
- **Euristica:** Rappresentatività (stima della probabilità di un evento sulla base del suo grado di tipicità rispetto alla categoria cui appartiene)
- **Errore:** violazione della regola della congiunzione, basata sull'associazione dell'immagine di Linda ad eventi tipici (come un'estetista membro di Legambiente)

EURISTICHE DI GIUDIZIO

Qui sotto vedete due diagrammi, A e B, ognuno composto da righe di x.

(A)
- x x x x x x x x
- x x x x x x x x
- x x x x x x x x

(B)
- x x
- x x
- x x
- x x
- x x
- x x
- x x
- x x

Definiamo *pista* in un diagramma una linea che collega una x della prima riga in alto con una x dell'ultima riga in basso e che passa per una e una sola x di ogni riga. Secondo voi, in quale diagramma ci sono più piste? Quante piste ci sono in ogni diagramma?

Problema dei due diagrammi:

- **Contesto:** Valutazione della quantità di piste in due schemi simili.
- **Euristica:** Disponibilità.
- **Errore:** Sopravvalutazione del numero di piste in A rispetto a B a causa della facilità di costruzione mentale delle piste e della maggiore chiarezza visiva di A rispetto a B.

RAGIONAMENTO PROBABILISTICO ESTENSIONALE

Giudicare in modo estensionale se un evento è più (o meno) probabile di un altro → considerare e comparare i vari *modi* in cui tali eventi si possono verificare.

- Teoria dei modelli mentali

A volte è impossibile calcolare tutti i modi in cui un evento può classificarsi → **scorciatoia**
→ possibile giudizio erroneo.



Si chiede di valutare la probabilità che esca una pallina chiara o scura da un'urna con una pallina chiara e tre scure

RAGIONAMENTO PROBABILISTICO ESTENSIONALE

Ragionamento estensionale intuitivo

Si manifesta fin dalle prime fasi dello sviluppo cognitivo → studi con bambini di 12 mesi
I bambini guardavano più a lungo la scena quando usciva la pallina chiara, cioè l'evento a priori meno probabile



ancora prima di imparare a parlare, i bambini possiedono intuizioni probabilistiche

•

Ragionamento estensionale esplicito

- Si sviluppa nelle fasi successive dello sviluppo cognitivo
- I bambini di 5 anni circa sono in grado di giudicare correttamente quale tra due eventi possibili ha più probabilità di verificarsi



i bambini di età prescolare si dimostrano capaci di integrare l'informazione sulle possibilità *a priori* con quella ottenuta *a posteriori*, cioè dopo che l'evento si è verificato.

RAGIONAMENTO BAYESIANO

Coinvolge il processo di aggiornamento delle probabilità o delle credenze iniziali (probabilità a priori) in base alle nuove evidenze o informazioni osservate (probabilità a posteriori) → regola di Bayes.

Scenario: Scelta dell'auto

1. Probabilità a priori: Hai una preferenza iniziale per due modelli di auto - A e B. In base alle tue preferenze personali e alle recensioni che hai letto, ritieni che l'auto A abbia il 60% di possibilità di essere la tua scelta migliore.

2. Nuove informazioni: Raccogli ulteriori informazioni su entrambi i modelli visitando i concessionari. Dopo l'analisi, scopri che l'auto B offre più funzionalità e vantaggi di quanto ti aspettassi.

3. Aggiornamento delle probabilità: Consideri questa nuova informazione e l'incremento delle funzionalità dell'auto B rispetto alle tue aspettative.

4. Probabilità a posteriori: Rivaluti la tua probabilità di scelta tra le due auto in base alle nuove informazioni.

→ L'auto B è ora più probabile essere la scelta migliore, magari con una probabilità dell'80%.



VALORE OGGETTIVO, SOGGETTIVO E ATTEGGIAMENTI NEI CONFRONTI DEL RISCHIO

PROBLEMA 1

Dovete scegliere tra:

- a) 100 euro sicuri
- b) una lotteria, non truccata, in cui avete il 50% di probabilità di vincere 200 euro e il 50% di non vincere nulla

- Quasi tutte le persone scelgono 100 euro sicuri

VALORE ATTESO: nella teoria della decisione, valore di un determinato esito in base alla probabilità di realizzazione di quell'esito.

CALCOLO: 50% di 200 euro (cioè 100) sommato al 50% di 0 euro (cioè 0), vale a dire **100 euro**.

VALORE OGGETTIVO, SOGGETTIVO E ATTEGGIAMENTI NEI CONFRONTI DEL RISCHIO

Le persone sono spesso avverse al rischio → preferiscono opzioni sicure anche se hanno un valore atteso inferiore a opzioni più rischiose.

Nel problema 1, l'opzione sicura è quella di ricevere 100 euro certi. L'opzione rischiosa è quella di partecipare alla lotteria → La maggior parte delle persone sceglie l'opzione sicura, anche se ha un valore atteso inferiore alla lotteria → evitare il rischio di perdere 100 euro (valore soggettivo)

- Valore oggettivo: misurato in termini di probabilità e ricchezza
- Valore soggettivo: misurato in termini di utilità
- Atteggiamenti nei confronti del rischio: avversione o propensione al rischio

VALORE OGGETTIVO, SOGGETTIVO E ATTEGGIAMENTI NEI CONFRONTI DEL RISCHIO

PROBLEMA 2

Dovete scegliere tra:

a) 92 euro sicuri

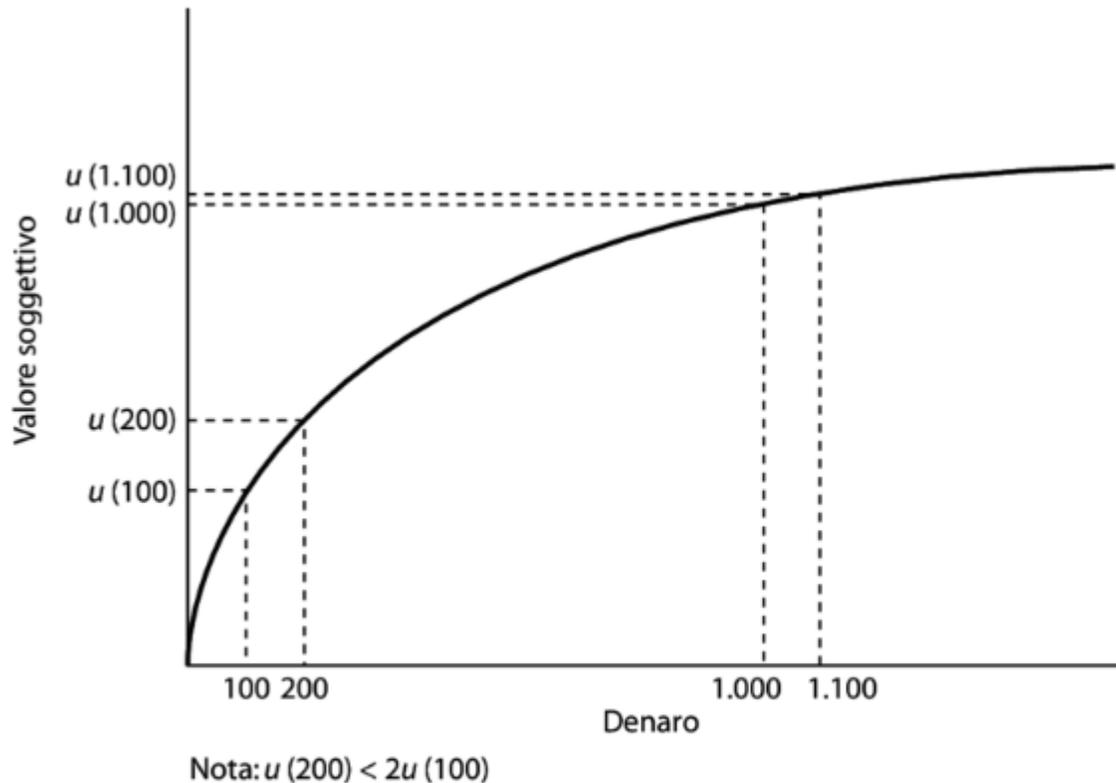
b) una lotteria, non truccata, in cui avete il 50% di probabilità di vincere 200 euro e il 50% di non vincere nulla

Anche in questo caso quasi tutte le persone scelgono l'opzione a).

Eppure, nel nuovo problema, l'opzione preferita ha un valore atteso *inferiore*, anche se di poco, a quello della seconda → 92 euro associati alla prima, infatti, valgono meno dei 100 euro associati alla seconda.

Bernoulli :«il valore di una cosa non deve esser basato sul suo prezzo ma sull'*utilità* che essa comporta» → guadagno che essa può produrre per un dato individuo
utilità (o valore soggettivo) → funzione logaritmica della ricchezza.

VALORE OGGETTIVO, SOGGETTIVO E ATTEGGIAMENTI NEI CONFRONTI DEL RISCHIO



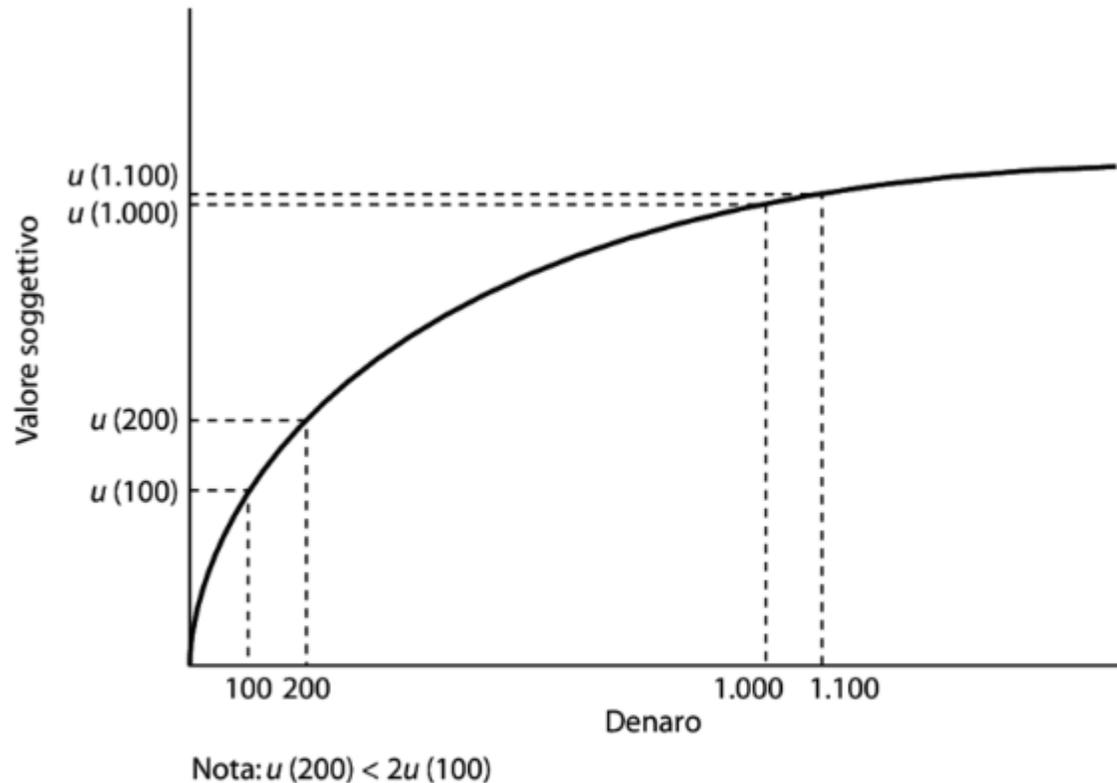
Bernoulli :«il valore di una cosa non deve esser basato sul suo prezzo ma sull'*utilità* che essa comporta» → guadagno che essa può produrre per un dato individuo

utilità (o valore soggettivo) → funzione logaritmica della ricchezza.

in termini di ricchezza passare da 100 a 200 euro equivale a passare da 1.000 a 1.100 euro → +100 euro.

Aumento soggettivamente maggiore (utilità superiore) per una persona che possiede solo 100 euro rispetto a una che ne possiede 1.000.

VALORE OGGETTIVO, SOGGETTIVO E ATTEGGIAMENTI NEI CONFRONTI DEL RISCHIO



- Bernoulli: utilità della ricchezza come funzione della quantità di ricchezza
- **Principio della diminuzione della sensibilità:** l'apprezzamento di una quantità di ricchezza aumenta in modo meno che proporzionale alla sua entità

L'influenza del contesto sull'utilità della ricchezza

- La stessa quantità di ricchezza può avere utilità diverse per una stessa persona in funzione del **contesto** → punto di riferimento utilizzato per valutare una quantità di ricchezza

TEORIA DELLA SCELTA RAZIONALE

Teoria della scelta razionale: gli individui prendono decisioni in modo logico e mirano a massimizzare il proprio vantaggio personale o l'utilità.

Opzioni valutate: Gli individui, di fronte a una decisione, considerano diverse alternative disponibili. Possono essere scelte diverse azioni, prodotti o strategie per raggiungere un obiettivo specifico.

1. Preferenze ordinate: ogni individuo ha delle preferenze personali. Queste preferenze sono ordinate in base alla loro desiderabilità o utilità per la persona

2. Informazioni complete: si presume che le persone abbiano tutte le informazioni rilevanti e necessarie per prendere una decisione informata

→ nella realtà, potrebbero esserci limitazioni nell'accesso alle informazioni o informazioni incomplete, il che potrebbe influenzare la decisione.

3. Consistenza nelle decisioni: gli individui prendono decisioni coerenti con le loro preferenze.

Facciamo veramente scelte razionali?



TEORIA DELLA SCELTA RAZIONALE

PROBLEMA 3

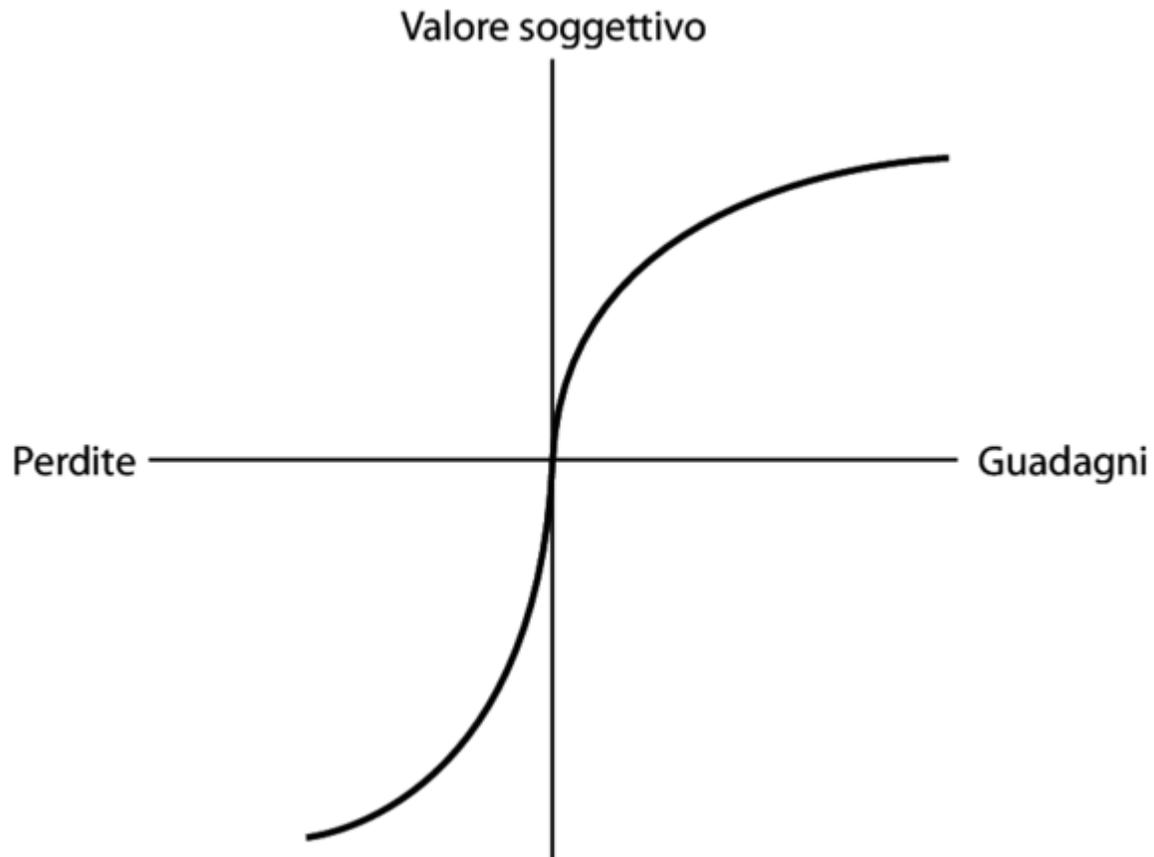
scegliere tra una perdita sicura di 100 euro e una lotteria con il 50% di probabilità di perdere 200 euro e il 50% di non perdere nulla

- Quasi tutte le persone scelgono la lotteria
- Il valore atteso delle due opzioni è lo stesso (-100 euro)

Critica a Bernoulli: le persone non pensano in termini di ricchezza assoluta ma di *possibili guadagni* e di *possibili perdite* → non trattano guadagni e perdite allo stesso modo

→ se vi viene prospettata una perdita sicura di 100 euro siete disposti a correre il rischio di perderne 200 pur di avere, con la stessa probabilità, la possibilità di non perdere nulla → le persone sono avverse al rischio quando devono considerare possibili guadagni ma diventano favorevoli al rischio quando devono considerare possibili perdite.

TEORIA DEL PROSPETTO - Kahneman e Tversky



sostituire la funzione dell'utilità dei guadagni a forma *concava* con una funzione della **disutilità delle perdite a forma convessa**

anche se 200 euro sono il doppio di 100 euro, la disutilità della perdita di 200 euro è *inferiore* al doppio della disutilità di una perdita di 100 euro → una scommessa che offre il 50% di probabilità di perdere 200 euro (e il 50% di non perder nulla) è meno negativa di una perdita sicura di 100 euro e le persone preferiranno la prima.

TEORIA DEL PROSPETTO

CORNICE DELLE SCELTE E CONSEGUENZE

- La cornice di un problema è la sua descrizione o presentazione → influenza le scelte delle persone, anche quando le informazioni contenute nel problema sono le stesse

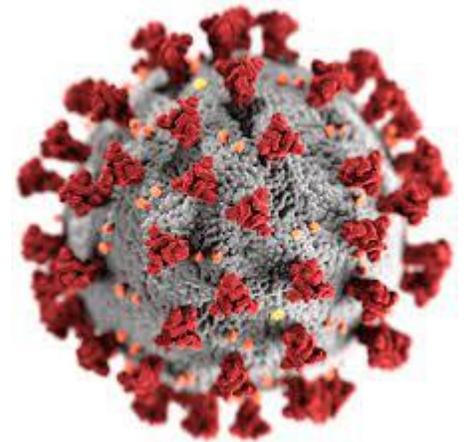
Problema della malattia asiatica (Kahneman e Tversky, 1979)

Prospetto di guadagno

Immaginate che una malattia asiatica stia per colpire gli Stati Uniti. Si stima che la malattia ucciderà 600 persone. Sono stati proposti due piani per affrontare la malattia:

- Piano A: questo piano garantirà la salvezza di 200 persone.
- Piano B: questo piano ha una probabilità del 33% di salvare tutte le 600 persone e una probabilità del 66% di non salvare nessuno.

Quale piano preferiresti?



TEORIA DEL PROSPETTO

CORNICE DELLE SCELTE E CONSEGUENZE

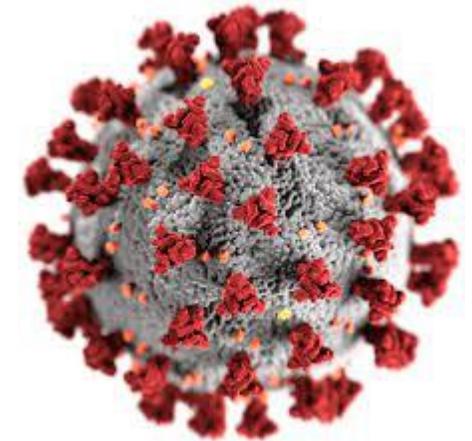
Problema della malattia asiatica (Kahneman e Tversky, 1979)

Prospetto di guadagno

La grande maggioranza delle persone sceglie il programma A.

Salvare vite umane equivale a un guadagno → avversione al rischio che si manifesta nel dominio dei guadagni

→ la salvezza certa di 200 vite umane è preferito al programma che comporta l'alto rischio di non salvare nessuna vita.



TEORIA DEL PROSPETTO

CORNICE DELLE SCELTE E CONSEGUENZE

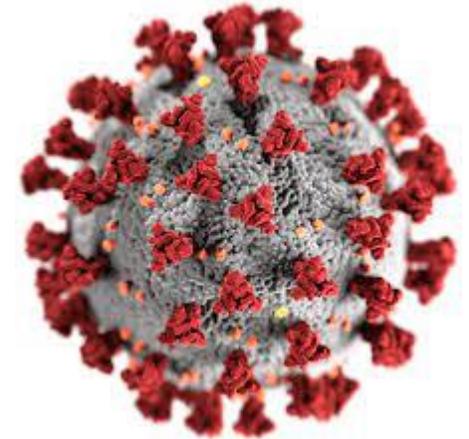
Problema della malattia asiatica (Kahneman e Tversky, 1979)

Prospetto di perdita

Immaginate che una malattia asiatica stia per colpire gli Stati Uniti. Si stima che la malattia ucciderà 600 persone. Sono stati proposti due piani per affrontare la malattia:

- Piano C: questo piano prevede la morte di 400 persone.
- Piano D: questo piano ha una probabilità del 33% che nessuno muoia e una probabilità del 66% che muoiano 600 persone.

Quale piano preferiresti?



TEORIA DEL PROSPETTO

CORNICE DELLE SCELTE E CONSEGUENZE

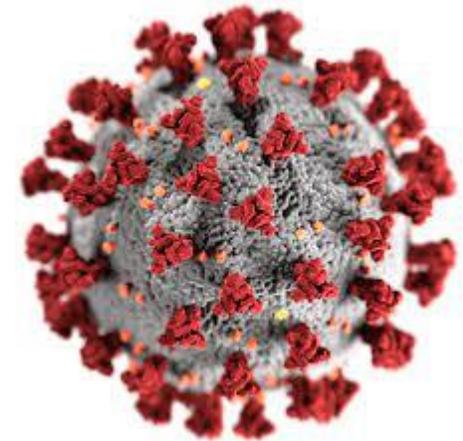
Problema della malattia asiatica (Kahneman e Tversky, 1979)

Prospetto di perdita

Immaginate che una malattia asiatica stia per colpire gli Stati Uniti. Si stima che la malattia ucciderà 600 persone. Sono stati proposti due piani per affrontare la malattia:

- Piano C: questo piano prevede la morte di 400 persone.
- Piano D: questo piano ha una probabilità del 33% che nessuno muoia e una probabilità del 66% che muoiano 600 persone.

Quale piano preferiresti?



TEORIA DEL PROSPETTO CORNICE DELLE SCELTE E CONSEGUENZE

Effetto framing

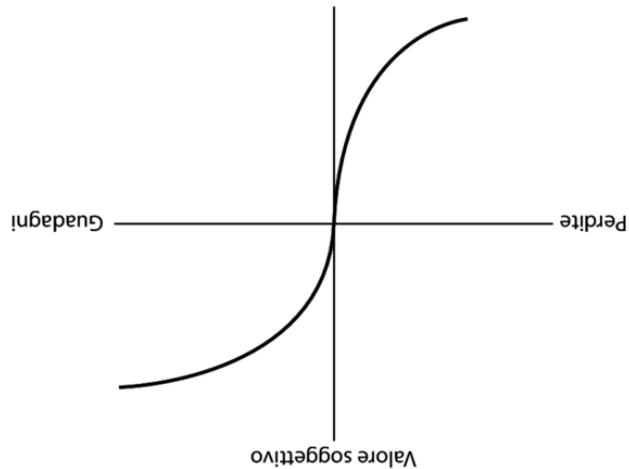
Scenario: controindicazioni operazione chirurgica

- La probabilità di sopravvivenza a un mese dall'operazione è del 90%
- Nel primo mese dopo l'operazione si registra un tasso di mortalità del 10%

Le persone che leggono l'enunciato sul tasso di sopravvivenza sono più favorevoli all'intervento chirurgico di quelle che leggono l'enunciato sul tasso complementare di mortalità

→ Manipolazione nella comunicazione politica

AVVERSIONE ALLE PERDITE E CONSEGUENZE

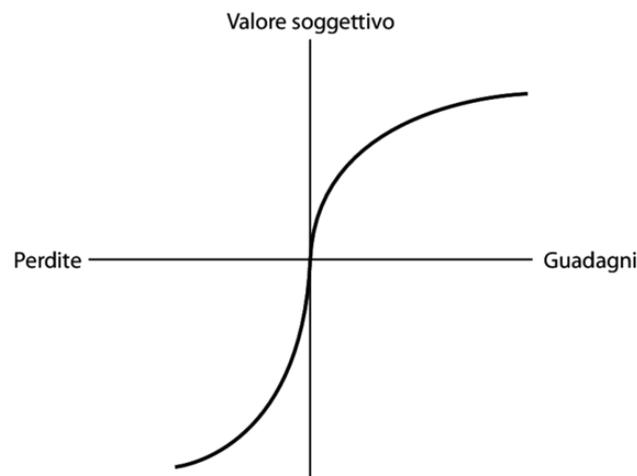


Le due curve non sono simmetriche

Curva delle perdite molto più ripida di quella dei guadagni → diverso impatto psicologico che hanno un guadagno e una perdita

Conseguenze avversione alle perdite:

1. maggior valore attribuito a beni e servizi percepiti come scarsi o in via di esaurimento rispetto a quelli percepiti come abbondanti o stabili → successo di pratiche commerciali che fanno appello alla scarsità («Tiratura limitata», «Offerta valida solo per pochi giorni»), anche combinata con la competizione sociale («C'è un altro cliente interessato all'acquisto dell'appartamento»).



TENDENZA A MANTENERE LO STATUS-QUO

Le persone preferiscono non cambiare la condizione in cui si trovano.

CONSENSO PRESUNTO

Vi siete appena trasferiti in un paese straniero. Per rinnovare la patente di guida avete compilato un modulo on-line e le autorità vi hanno così risposto:

«Lei si è appena trasferito nel nostro paese. Secondo la legge, **ogni persona è considerata un donatore d'organi a meno che non scelga il contrario.** Quindi, Lei ora è un potenziale donatore.

Se questo Le va bene, faccia un click **qui**.

Se vuole cambiare il Suo status, faccia un click **qui**».



Le persone tendono a preferire la prima opzione, ovvero quella di default (nonostante siano opposte) → manipolazione politica

CONSENSO EFFETTIVO

Vi siete appena trasferiti in un paese straniero. Per rinnovare la patente di guida avete compilato un modulo on-line e le autorità vi hanno così risposto:

«Lei si è appena trasferito nel nostro paese. Secondo la legge, **nessuna persona è considerata un donatore d'organi a meno che non scelga di esserlo.** Quindi, Lei ora non è un potenziale donatore.

Se questo Le va bene, faccia un click **qui**.

Se vuole cambiare il Suo status, faccia un click **qui**»



SUNK COST FALLACY



Fenomeno in cui le persone tendono a prendere decisioni basate sugli investimenti passati anziché sulle attuali circostanze o sui futuri benefici.

1. Dopo aver iniziato qualcosa, si investono risorse significative nell'attività o nella decisione presa.
 2. **Risultati non soddisfacenti o prospettive negative:** l'attività non sta generando i risultati desiderati o le prospettive future non sono più vantaggiose.
- **Persistenza irrazionale:** Nonostante i risultati negativi o le prospettive non promettenti, si continua l'attività o si persevera nella decisione presa solo perché sono state investite risorse in passato.
- **Ignorare il ragionamento razionale:** la situazione attuale e le future prospettive dovrebbero guidare la decisione anziché basarsi sull'investimento passato.
 - ulteriori perdite di risorse (tempo, denaro, sforzi) senza benefici aggiuntivi o peggioramento della situazione.

SUNK COST FALLACY



Ipotesi alla base del SUNK COST:

- **Self-Serving Biases:** distorsioni cognitive nelle quali le persone interpretano gli eventi in un modo da favorire la propria immagine o interessi personali
 - i decisori possono narrare storie o sviluppare spiegazioni che giustifichino la scelta preferita (anche se più onerosa), rendendola più attraente rispetto a un'alternativa meno favorevole
 - evitare il riconoscimento delle vere motivazioni dietro una decisione o attenuare l'ansia da incertezza riguardo alla scelta.
- 'Don't waste rule': tendenza innata al non-spreco
- 'Salvare la faccia': autogiustificarsi

LE SCELTE CONFLITTUALI

Scenario 1: scelta di un tablet

State pensando di comprare un tablet ma non avete ancora scelto il modello.

Capitate in un negozio che fa una svendita di un solo giorno. Vendono un modello di tablet della nota marca XXX a 99 euro, un prezzo molto inferiore a quello standard.

Lo comprate o preferite aspettare di avere più informazioni sui vari modelli presenti sul mercato?

La maggior parte delle persone cui viene sottoposta questa scelta ipotetica decide di acquistare il modello in offerta.

LE SCELTE CONFLITTUALI

Scenario 2: scelta di un tablet

State pensando di comprare un tablet ma non avete ancora scelto il modello. Capitate in un negozio che fa una svendita di un solo giorno. Vendono un modello di tablet della nota marca XXX a 99 euro e un modello della marca YYY, molto superiore alla prima, a 169 euro. Entrambi i modelli hanno un prezzo molto inferiore a quello standard. Che cosa fate? Comprate il modello XXX, il modello YYY o preferite aspettare di avere più informazioni sui vari modelli presenti sul mercato?

La maggioranza delle persone preferisce rimandare l'acquisto → difficoltà a comparare i possibili vantaggi e svantaggi dei modelli in offerta.

LE SCELTE CONFLITTUALI

Influenza del contesto sulle decisioni:

Limiti dell'analisi economica classica:

- Secondo l'analisi economica classica, le preferenze sono ben definite e stabili, indipendentemente dal contesto.
- Le persone dovrebbero manifestare le stesse preferenze, ma ciò non accade sempre.

Instabilità delle preferenze e cambiamenti nel contesto:

•Esempi:

- Scelta tra gusti di gelato (cioccolato, vaniglia) → una persona che ama il cioccolato, sceglierà il cioccolato e non sceglierà la vaniglia
- Decisione di acquisto di un tablet tra due opzioni o più.

LE SCELTE CONFLITTUALI

- **Manifestazioni paradossali delle preferenze:** L'aggiunta di una terza opzione paradossalmente influisce sulle preferenze delle persone in modi imprevisti.
→ Il conflitto tra le opzioni può portare al rimando dell'acquisto anziché ad una scelta chiara.

Implicazioni filosofiche e politiche:

• **Principio antipaternalistico e instabilità delle preferenze:**

- Nei regimi democratici, il principio antipaternalistico si basa sull'assunzione che i cittadini adulti siano in grado di valutare coerentemente le opzioni → valutare correttamente vantaggi e svantaggi di scelte riguardanti il proprio benessere
→ Le preferenze instabili sollevano dubbi su questa assunzione e sull'uso legittimo delle instabilità delle preferenze per aumentare il benessere.

LE SCELTE CONFLITTUALI

Architettura delle scelte e strategie di miglioramento:

•Approccio di Richard Thaler e Cass Sunstein:

- Proposta di migliorare l'architettura delle scelte per influenzare gentilmente le decisioni delle persone verso il benessere → **spinta gentile**
 - uso della presentazione delle opzioni disponibili per indirizzare le decisioni delle persone verso le opzioni migliori.

Es. l'inserimento automatico in piani di risparmio o strategie per aumentare le donazioni d'organi → CONSENSO PRESUNTO