

Decidere e giudicare

- Competenze essenziali per il buon adattamento all'ambiente
- Attività molto comuni e frequenti
- Possono avere conseguenze rilevanti per la vita delle persone

•1

Esempi di decisioni?

Esempi di giudizi?

•2

Vari tipi di decisione

Decisioni economiche: Come investo 2.000 euro risparmiati?

Decisioni di consumo: Quale stanza prendo in affitto ?

Decisioni mediche: Meglio operarmi al setto nasale o aspettare ?

Decisioni sfera personale: Dare o non dare fiducia a una persona appena conosciuta?

Decisioni lavorative: Mi trasferisco in un'altra città e accetto quella proposta di lavoro?

•3

Decisione e giudizio (Hastie, 2001, p.657)

“Decision making si riferisce all'intero processo di scelta di un corso d'azione. Il giudizio si riferisce alle componenti del più ampio processo di decision making che hanno a che fare con la valutazione, stima e inferenza di quali eventi accadranno e di quali saranno le reazioni di valutazione del decisore in relazione a questi esiti.”

Giudizio

- Prevedere i possibili esiti di una situazione
- Stimare la probabilità di un evento (superare o fallire un test)
- Valutare soggettivamente le caratteristiche di un'opzione (e.g., il salario per un lavoro)

•4

Decisione, giudizio e scelta

Decisione: *intero processo di selezione* di un corso d'azione, comprende

- la costruzione di una rappresentazione
- i processi di stima delle aspettative e valutazione degli esiti
- i processi necessari per la selezione di un'opzione

Giudizio: *stima* della probabilità che gli esiti si verifichino e *valutazione personale* delle loro conseguenze

Scelta: due significati

- sinonimo di decisione (uso generico)
- sotto-processo della decisione che concerne la selezione di un'opzione tra più alternative (uso più appropriato)

•5

Cos'è una decisione?

•6

Cos'è una decisione (Hastie & Dawes)

“... una risposta a una situazione che è composta da tre parti:

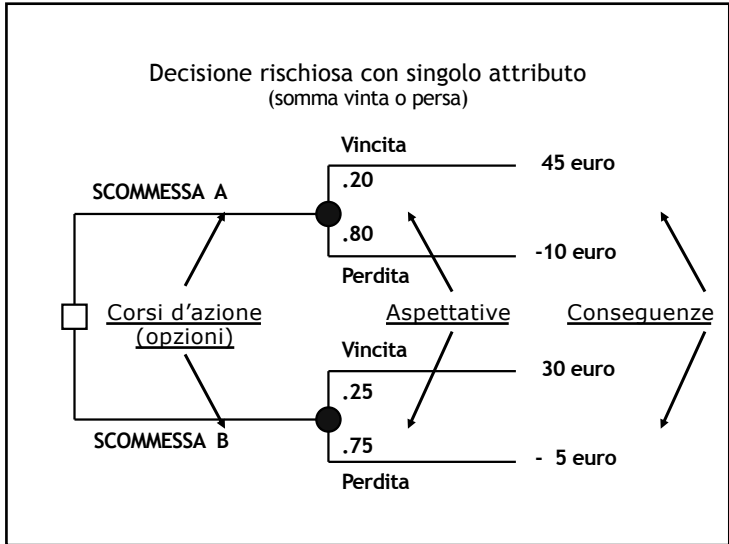
(a) c'è più di un possibile corso d'azione da valutare nell'insieme delle opzioni di scelta ...;

corso d'azione = opzione = alternativa

•7

(b) il decisore può costruire aspettative concernenti eventi futuri ed esiti che scaturiscono da ogni corso d'azione, aspettative che sono spesso espresse in termini di probabilità o di grado di fiducia ...; e

•8



•13

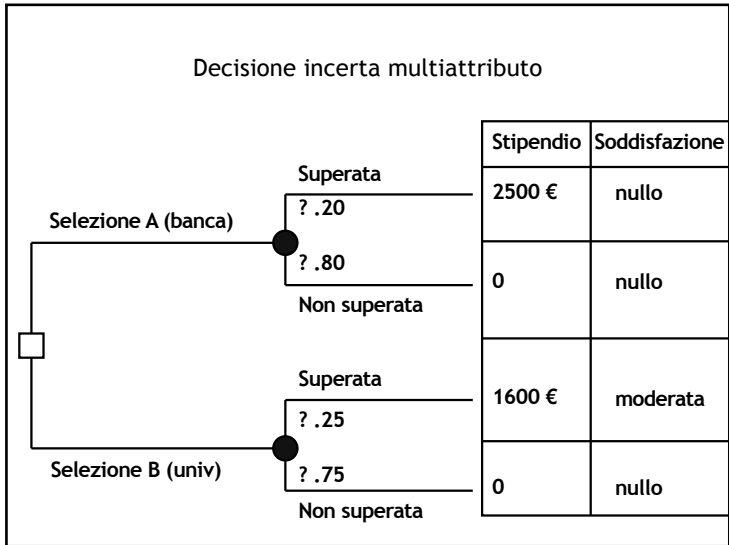
Decisioni multi-attributo

Le opzioni sono descritte da almeno due caratteristiche rilevanti (ad es. la scelta tra automobili, in cui si considerano prezzo, cilindrata, consumo, emissioni ...)

I diversi attributi possono assumere un peso (o importanza) diversa per diversi individui (prezzo vs. emissioni)

Contrapposte alle decisioni nelle quali una sola dimensione è rilevante (ad es. scegliere un prodotto unicamente sulla base del prezzo)

•14



•15

Decisione senza incertezza multi-attributo

	Colore	Rigidità	Dimensione	Trasporto
Valigia 1	bordeaux	rigida	media	nessuno
Valigia 2	blu	semirigida	piccola	trolley
Valigia 3	bordeaux	morbida	grande	ruote
Valigia 4	verde	morbida	media	trolley
Valigia 5	nero	rigida	piccola	nessuno

•16

Decisione senza incertezza multi-attributo

Opzioni	Attributi			
	Colore	Rigidità	Dimensione	Trasporto
Valigia 1	bordeaux	rigida	media	nessuno
Valigia 2	blu	semirigida	piccola	trolley
Valigia 3	bordeaux	morbida	grande	ruote
Valigia 4	verde	morbida	media	trolley
Valigia 5	nero	rigida	piccola	nessuno

Valori

•17

Decisione e giudizio
(Hastie & Dawes)

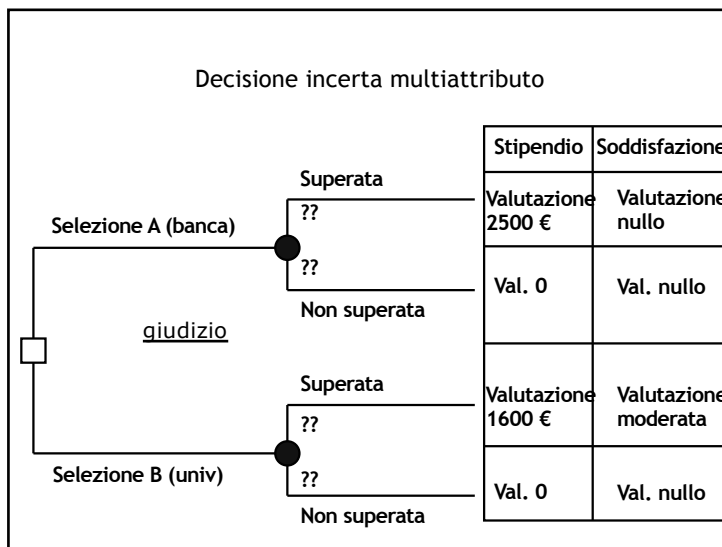
“Decision making si riferisce all'intero processo di scelta di un corso d'azione. Il giudizio si riferisce alle componenti del più ampio processo di decision making che hanno a che fare con la valutazione, stima e inferenza di quali eventi accadranno e di quali saranno le reazioni di valutazione del decisore in relazione a questi esiti.”

Giudizio

Stimare la probabilità di un evento o esito (ad es. superare o fallire un test)

Valutare soggettivamente le caratteristiche di un'opzione (ad es., il salario per un lavoro) o le conseguenze

•18



•19

Decisioni in condizioni di incertezza
e decisioni rischiose

Decisioni in condizioni di incertezza:

- quando non si conoscono le probabilità degli esiti, che vanno stimate soggettivamente
- probabilità di superare un esame presentandosi al primo appello oppure all'appello successivo

Decisioni rischiose:

- quando le probabilità degli esiti sono note
- scommettere che esca testa lanciando una moneta oppure scommettere sull'esito del lancio di un dado

•20

Ma come si possono studiare le decisioni?

•21

Approcci allo studio della decisione

- **NORMATIVO.** Come un individuo razionale dovrebbe decidere (sulla base di teorie formali di derivazione economica e matematica/statistica; teoria razionale della scelta)
- **DESCRITTIVO.** Come le persone decidono davvero nella loro esperienza quotidiana. Psicologi ed economisti comportamentali (*behavioral economics - experimental economics*)
- **PRESCRITTIVO.** Come far sì che le persone possano decidere meglio (meglio può voler dire varie cose, tra le quali: (a) in modo più simile a quanto prescritto dai modelli normativi (b) in modo più consapevole delle limitazioni documentate dalla ricerca

•22

Euristiche ed errori sistematici di giudizio

- Secondo i proponenti del programma di ricerca 'euristiche e bias' (Kahneman, Slovic & Tversky, 1982; Gilovich, Griffin & Kahneman, 2002), le persone si affidano a semplici procedure e strategie intuitive per formulare giudizi in condizione di incertezza
- Queste procedure, in genere, consentono di formulare giudizi sensati o, comunque, appropriati rispetto alle finalità dell'individuo, considerati i limiti cognitivi, informativi e pratici
- In alcune circostanze, però, le euristiche producono *bias* (errori sistematici) nei giudizi (concepiti come scostamenti sistematici rispetto a criteri normativi di valutazione). I *bias* sono informativi rispetto ai normali processi di giudizio

•23

Euristiche ed errori sistematici di giudizio

- Alcuni ricercatori (in particolare Gigerenzer e il suo gruppo) hanno messo in discussione l'esistenza dei *bias*, sostenendo che i supposti *bias* deriverebbero (ad esempio) da
 - uso di criteri normativi inadeguati
 - formulazione inadeguata del problema che porta ad una interpretazione 'erronea' da parte delle persone (vedi anche *bias* pragmatico-linguistici)
 - presentazione dell'informazione in un formato 'innaturale' per le persone (probabilità ed eventi singoli vs. frequenze naturali)

•24

Perché le persone impiegano le euristiche?

Secondo Simon (1957), si usano perché non disponiamo delle *capacità computazionali* e di *ricerca* necessarie per un comportamento “razionale” (razionalità limitata)

Secondo Kahneman e Tversky (1983), le euristiche sono basate su *valutazioni naturali*, eseguite automaticamente e non intenzionalmente nella percezione e comprensione dei messaggi, che suggeriscono la risposta anche in problemi semplici

- ovviamente quelle impiegate sistematicamente devono avere una qualche utilità, se no se ne utilizzerebbero delle altre
- ovviamente questo non esclude che il risultato, a breve o a lungo termine non possa avere conseguenze negative

•25

SCELTA NEL MONDO REALE

- Talvolta molte opzioni e molte informazioni potenzialmente disponibili
- Tempo limitato (comunque non illimitato)
- Conoscenza non sempre approfondita delle opzioni
- Spesso *trade-off* tra caratteristiche (e.g., qualità vs. prezzo)
- Possibili implicazioni sociali (e.g., scegliere il regalo sbagliato per il/la partner ...)

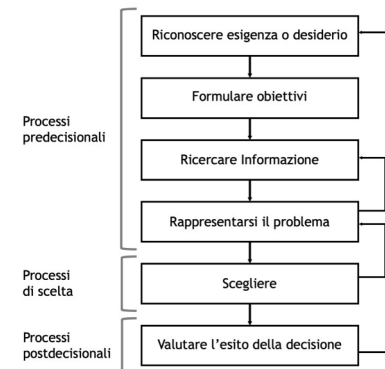
•26

SCELTA NEL MONDO REALE

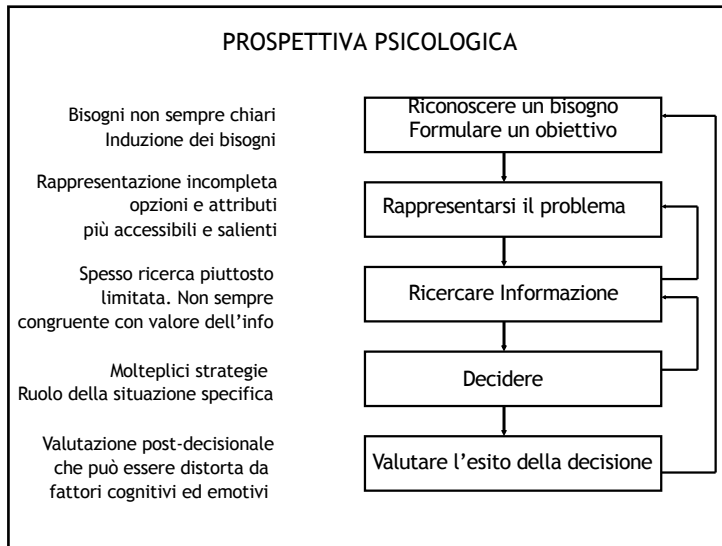
- Situazione non sempre emotivamente ‘neutra’ (e.g., scelta automobile: costo vs. dotazioni di sicurezza)
- Possibile incertezza su alcune caratteristiche delle opzioni (e.g., scelta automobile: km/litro, emissioni dichiarate, ...)
- Necessità di soddisfare varie esigenze da parte di persone con conoscenza limitata, risorse cognitive limitate, tempo limitato ...

•27

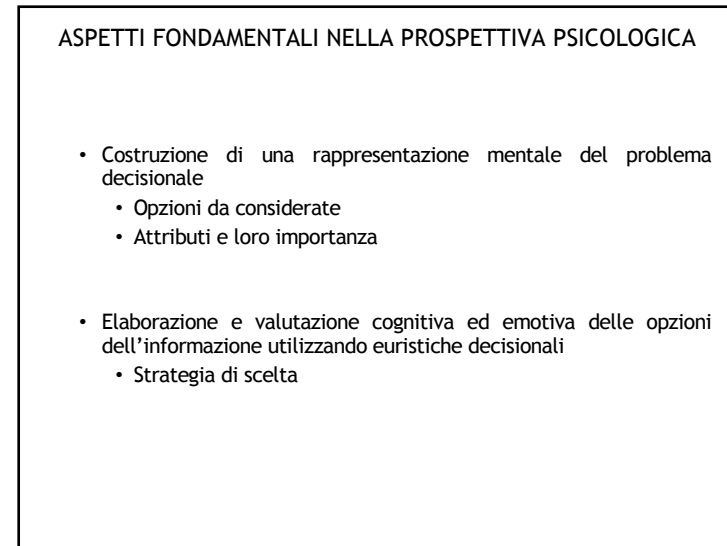
ASPETTI FONDAMENTALI NELLA PROSPETTIVA PSICOLOGICA



•28



•29



•30