



Le euristiche

Strategie mentali per
decidere
nell'incertezza

Bologna, 9 maggio 2012



Le euristiche

Quando si decide nell'incertezza,
sbagliare diventa sistematico.

Meglio saperlo.



E la consapevolezza?

- Ragazze **in rosso** (Jaynes).
- L'uomo è consapevole dei propri processi decisionali.
- La mente e la personalità sono unitarie.
- Un impegno preso viene mantenuto.
- L'uomo sa ciò che vuole e conosce i suoi bisogni.



La decisione

- Decidere è un'attività quotidiana frequentissima, e da essa dipende la nostra felicità.
- Ma come possiamo definire una decisione?



La decisione

- Il decisore deve avere la possibilità di valutare più di un possibile **corso d'azione** (alternativa).
- Deve avere **aspettative** sulla possibilità che gli eventi associati si verifichino, con determinati **esiti**.
- A ciascun esito devono essere associate delle **conseguenze**, più o meno desiderabili.



La decisione

- Ma quando decidiamo valutiamo veramente tutte queste variabili?



Razionalità limitata

- Herbert Simon (1955) suggerisce di analizzare non solo gli esiti delle decisioni, ma anche le procedure utilizzate per decidere.
- **Razionalità limitata**: le persone non posseggono informazioni complete, preferenze stabili, né risorse computazionali illimitate.



Le euristiche

- Tversky e Kahneman (1974) hanno studiato come le persone prendono decisioni in condizioni di **incertezza**.
- Utilizzo delle **euristiche**, intese come decisioni a spanne, procedure semplici e intuitive.
- Le euristiche, solitamente, sono efficaci. E garantiscono la **soddisfazione** delle esigenze.



I bias

- **Bias: errori sistematici** di giudizio derivanti dall'utilizzo delle euristiche.
- Ovvero, non tutti gli errori sono casuali, ma talvolta sbagliamo tutti allo stesso modo.
- Analisi dei bias in relazione alle risposte corrette (se disponibili).



Le euristiche

- Ma utilizziamo le euristiche solo per risolvere problemi complessi?



Quiz matematico

Una palla e una mazza costano 1,10 € in totale.

La mazza costa 1 € più della palla.

Quanti centesimi costa la palla?



Euristica della disponibilità

- Consiste nel giudicare la frequenza di una classe o la probabilità di un evento in base alla facilità con la quale esemplari o casi possono venire in mente.
- Facilità nel **recupero**, sovrastime e sottostime.
- Facilità nell'**immaginazione**.



Quiz sulla disponibilità

- Appare più spesso nell'inglese scritto la parola *love* oppure *door*?
- Si trova più a est Trieste oppure Napoli?
- Causa più morti negli USA il tornado o il fulmine?

Agenda setting e metamessaggio implicito



Euristica della rappresentatività

- Prevede che si giudichi la probabilità o la frequenza sulla base della **similarità**.
- **Previsione categoriale**: stimare la probabilità che una persona con certe caratteristiche appartenga a una determinata categoria.
- La profezia che si autoavvera, l'immagine.

Euristica della rappresentatività

Quali fra questi ordini di nascita è più probabile?



FMFMMF o MFMMMM

FMMFMF o MMMFFF

Effetto di incorniciamento

- Lo stesso problema può condurre a differenti decisioni se viene descritto in modo diverso. Difetti di comunicazione?



guadagno vs. perdita
guerra vs. pace
Churchill vs. Rusk



Quiz sulla rappresentatività

“Linda ha 31 anni, è single e molto brillante. Ha una laurea in filosofia. Molto interessata ai temi della discriminazione, ha partecipato in passato a dimostrazioni antinucleari.”

Tversky e Kahneman (1983) scoprono così la **fallacia della congiunzione**.



Trascurare le probabilità

“Jack è un uomo di 45 anni, sposato con 4 figli, è moderato e ambizioso. Passa il suo tempo libero dedicandosi al bricolage e alla vela.”

Effetto cosiddetto del **base-rate neglect**, ovvero trascurare le probabilità di base di un dato evento.



Ancoraggio

- Processo mediante il quale le persone formulano delle stime partendo da un **valore iniziale** che viene successivamente aggiustato per produrre una risposta finale.
- **Bias di conferma**, quanto costa cambiare idea.
- Comunicazione politica ed economica, creazione o consolidamento di pregiudizi nelle persone (es. Monti). La spirale del silenzio.

Ancoraggio percettivo

- L'ancoraggio può coinvolgere diverse dimensioni degli stimoli.
- Quali usi ne possono essere fatti?





Subadditività

- Assegnare giudizi di probabilità inferiore a una descrizione impacchettata di un evento rispetto alla probabilità dei singoli elementi che lo costituiscono.
- Es. “studente che si laurea in matematica, fisica o in qualunque altra disciplina scientifica”.
- Persuadere con la concretezza (es. pagare una polizza). Euristica del prototipo.



Errori nel feedback

- Molto spesso le persone giudicano eventi già accaduti come altamente predicibili sulla base di fattori conosciuti (**hindsight**, guardare a ritroso).
- Una volta conosciuto l'esito di un evento incerto, quell'esito viene considerato inevitabile: "Te l'avevo detto".



Il rischio

- Percepire un rischio significa comprenderne le **conseguenze** immediate e future sia sul piano razionale che su quello emozionale.
- Spesso però non si valutano correttamente tutti gli aspetti del rischio e non si stimano le reali probabilità che un danno si verifichi.

Il rischio

- E naturalmente, anche in questo caso, si tenderà a valutare il rischio tramite l'uso delle euristiche.
- Con ovvie conseguenze.





Rischio oggettivo?

- Rischio = probabilità x entità
- **Analisi del rischio** e informazioni discordanti (variabili e casistica)
- Sovrastima e sottostima del rischio
- Rischio terrificante e rischio sconosciuto
- Benefici immediati, effetti differiti (es. fumo)



Ragione e sentimento

- Alcune ricerche recenti sostengono che il rischio è valutato sia dal sistema **analitico** (lento, usa algoritmi e regole logiche) che da quello **esperienziale** (intuitivo ed inconsapevole).
- Pare che il ragionamento analitico sia efficace solo se guidato dall'emozione (i due emisferi del cervello).



Euristica affettiva

- Le persone consultano l'emozione associata alle immagini che hanno in memoria, e in base a questo decidono l'entità del rischio.
- I **media**: utilizzano l'euristica della disponibilità e quella affettiva.
- L'emozione è dimostrazione.
- Destra vs. Sinistra, ancora agenda setting.
- In **politica**, la realtà conta poco, conta la percezione della realtà. E la paura.

Egli è morto



Il nucleare: sì o no?

- Le discussioni in televisione.
- Immagine e pensiero politicamente corretto.





Illusione di controllo

- Si tende a giudicare meno rischiosa un'attività perché si ritiene di possedere un buon controllo personale del rischio.
- L'incertezza riguarderebbe l'ambiente e non sé stessi (es. lotteria, fumo).
- **Bias ottimistico**, gli altri corrono più rischi di noi stessi. Ma in depressione?



Investimenti finanziari

- Premessa: euristica della disponibilità, ripetiamo come stanno le cose...
- **Avversione al rischio**: portafogli con piccole percentuali di azioni, in contrasto con Markowitz.
- **Avversione miope alla perdita**: meglio non rischiare di perdere, nel breve periodo. E nel lungo?



Grazie per l'attenzione

Per domande, suggerimenti, idee ed euristiche, potete scrivere a Francesco Relandini:

relandini@gmail.com