

Seconda Università di Napoli  
Facoltà di Economia - Dipartimento di Diritto ed Economia  
Facoltà di Psicologia - Dipartimento di Psicologia  
20 e 21 maggio 2010

**Economia cognitiva e sperimentale:  
decisioni economiche e razionalità limitata**

---

***Variabili situazionali e differenze individuali nei  
processi decisionali***

***Maurizio Cardaci\* (Università di Palermo)***

---

***\*Dipartimento di Psicologia  
Edificio 15, v.le delle Scienze (Pa)  
cardaci@unipa.it***

## Approcci *normativi* alla presa di decisioni

- ***Razionalità decisionale*** (matematici, economisti, p.e. von Neumann e Morgenstern, 1947)
  - come ***dovrebbe agire*** il decisore se fosse pienamente ***razionale***
- Un ***agente razionale*** sceglie fra varie alternative possibili quella che produce con maggior probabilità le migliori conseguenze possibili (***utilità attesa***)

## Regole *normative* di razionalità decisionale

1. Elencare tutte le alternative possibili
2. Enumerare tutte le possibili conseguenze di ciascuna azione
3. Valutare il grado di utilità
  - piacevolezza/spiacevolezza di ciascuna delle possibili conseguenze
4. Per ogni alternativa, valutare la probabilità che essa produca conseguenze positive o negative
5. Calcolare l'utilità attesa di ciascuna conseguenza moltiplicando la sua utilità per la sua probabilità di occorrenza
6. Scegliere l'alternativa con la più ***alta utilità attesa***

(Eiser, Van der Pligt, 1988)

## Approcci *descrittivi*

- Strategie cognitive e comportamentali tramite cui il decisore seleziona l'opzione che percepisce come "preferibile" fra quelle disponibili
  - ***Razionalità limitata, euristiche, biases, fast and frugal heuristics*** (Gigerenzer, Todd, 1999),  
"intuizione" (Gigerenzer, 2007) ecc.
  - **Differenze individuali**
    - *Stili decisionali*
    - *Strategie decisionali*

# Prendere una decisione

- *Insieme di processi mentali tramite cui selezioniamo una scelta fra quelle disponibili*
  - Esempi: fare acquisti, decidere che cosa studiare all'università, per chi votare, dove passare le vacanze ecc.



## Ambiente decisionale *esterno* vs. *interno*: variabili situazionali e differenze individuali

- Variabili situazionali
  - Ambiente *esterno*
    - Set di ***opzioni*** disponibili
      - ***Attributi***
        - » livello di dettaglio, correlazioni inter-attributo
- Differenze individuali
  - Ambiente *interno*
    - Stili decisionali
    - *Expertise*
    - Euristiche ecc.

# Ambiente esterno: opzioni e attributi

- **Opzioni**
  - Insieme delle scelte disponibili
  - **Attributi**
    - *Caratteristiche* che descrivono ogni singola opzione
- **Livello di *dettaglio* degli attributi**
  - i. Attributi ***binari*** (solo 2 valori)
    - (p.e. auto a benzina vs. diesel)
  - ii. Attributi ***multivariati*** (più di 2 valori)
    - p.e. auto a 2, 4, 5 posti
  - iii. Attributi ***continui*** (qualsiasi valore)
    - p.e. prezzo dell'auto

# Numerosità di scelta

- *Self-determination Theory* (Deci, Ryan et al.)
  - L'uomo è guidato da una tendenza innata e spontanea ad esercitare la volizione e l'autodeterminazione
    - Una vasta letteratura dimostra che per gli individui è sempre preferibile avere la possibilità di scelta, anche quando questa è insignificante o del tutto illusoria
  - Aumento motivazionale, vantaggi per il consumatore, benessere psicofisico, *life satisfaction* ecc.

# Eccesso di scelta

- Quando la scelta diventa troppa...
  - Ipotesi del sovraccarico di scelta (*choice overload hypothesis*) [Iyengar e Lepper 2000]
- ***Paradosso di troppa scelta*** [Schwartz 2004]
  - Troppe possibilità di scelta rendono difficile e conflittuale la decisione e arrivano ad essere percepite come una vera e propria ***tirannia***

## Esperimenti sulla numerosità di scelta...

- Due tavoli con 6 vs. 24 tipi diversi di marmellate
  - Il **60%** dei passanti si avvicinava alla bancarella con **24 marmellate**
  - Soltanto il **40%** al tavolo **con 6**

Ma...

- Solo il **3%** acquistava una marmellata fra le 24; il **30%** ne comprava una fra le 6
- In un esperimento analogo con 6 vs. 30 diversi cioccolatini, i partecipanti sebbene trovassero il processo decisionale con un numero elevato di opzioni più divertente, lo definirono al contempo più difficile e frustrante....



(Iyengar e Lepper, 2000)



# Eccesso di attributi

- i. Il problema di **troppi attributi**
  - P.e. yogurt
    - prezzo, gusto, peso, confezione, calorie, carboidrati, ecc.
- iii. Il problema di **troppo dettaglio** negli attributi
  - sovraccarico cognitivo con parecchi attributi multi-variati o continui
    - p.e. calcolatrici
      - versatilità, facilità di utilizzo, durata della batteria, garanzia, peso, memoria, qualità dello schermo, altre funzioni
- iii. Correlazioni fra attributi
  - a. Positive: gli attributi variano nella stessa direzione (p.e. RAM e velocità nel computer)
  - b. **Negative**: gli attributi variano in direzioni opposte (p.e. aumenta la qualità, diminuisce la convenienza)
- **Più carico cognitivo con correlazioni negative fra attributi**
  - operazioni di compensazione (*trade-off*)

# Correlazione negativa tra attributi

- Ambiente decisionale **ostile**
  - Richiede **compensazioni** fra attributi desiderabili e indesiderabili della medesima opzione
  - Offre alternative non-dominanti (nessuna è la migliore in tutti gli attributi – McClelland, 1978)



## Ambiente decisionale interno

- Differenze individuali, variabili soggettive
- Stili decisionali (Schwartz et al. 2002)
  - "massimizzatore" (*maximizing*)
  - "soddisfacentista" (*satisficing*)
- *Expertise*
- Euristiche ecc.



## Stili decisionali (Schwartz et al. 2002)

- **Soddisfacentisti**
  - Tendono ad accontentarsi di alternative **abbastanza buone**
  - Non sono molto sensibili alla quantità di alternative disponibili
  - Non provano **rimpianto** per le altre opzioni non considerate
- Anche chi ha preferenze ben definite impiega una strategia soddisfacentista (Chernev, 2003)
- **Massimizzatori**
  - Cercano l'opzione migliore **in assoluto**
  - Cercano di esaminare dettagliatamente tutte le alternative disponibili
  - **Sono più esposti a sovraccarico cognitivo e stress decisionale**
  - Tendono a provare sentimenti di **rimpianto** e **insoddisfazione** pensando che avrebbero potuto trovare un'alternativa ancora migliore

# Importanza percepita degli attributi

- **Uguale** importanza percepita degli attributi
- **Uguale** distribuzione dei pesi soggettivi
  - Strategia tipica dei massimizzatori o di chi non ha preferenze ben definite (Chernev, 2003)
- **Differente** importanza percepita degli attributi
  - Strategia tipica dei soddisfacentisti
  - Attributi ordinati lungo una scala soggettiva decrescente
  - Disuguale distribuzione
    - p.e. "a scalino"
    - pochi attributi, un peso molto elevato; tutti gli altri uno molto basso

## *Expertise*

- Individui con elevato grado di *expertise* estraggono più facilmente informazioni dal set decisionale e prendono decisioni con minore sforzo (Shanteau, 1988)



# Strategie decisionali compensatorie

- Bilanciamento sistematico di attributi positivi e negativi all'interno di ogni opzione (*trade off*)
  - ...assimilabili alla "razionalità" decisionale
  - ....tipiche dei massimizzatori
  - ...efficaci ma "costose" a livello cognitivo

# Applicazione di una strategia compensatoria

- Acquistare un'auto
  - Opzioni
    - Auto A
    - Auto B
    - Auto C
  - Attributi da considerare
    - Prezzo
    - Consumi
    - Costi di manutenzione



## Struttura del dilemma decisionale

modelli	Consumo + (peso=3)	Prezzo + (peso=2)	Manutenzione= (peso=1)	Attrattività
Auto A	Medio  <b>(1x3)</b>	14.000 E <i>(basso)</i> <b>(2x2)</b>	Media  <b>(2x1)</b>	9
Auto B	Basso  <b>(2x3)</b>	20.000 E <i>(alto)</i> <b>(1x2)</b>	Bassa  <b>(2x1)</b>	10
Auto C	Medio  <b>(1x3)</b>	15.000 E <i>(basso)</i> <b>(2x2)</b>	Alta  <b>(1x1)</b>	8

# Strategie non compensatorie ("*euristiche*")

- *Eliminazione per Aspetti*
  - Il decisore stabilisce per ciascun attributo una soglia “accettabile”
  - Se il valore di un attributo è al di sotto di tale soglia, l’alternativa viene scartata
  - Il processo continua fin quando non resta che una sola opzione
- *Lessicografica*
  - Il decisore ordina gli attributi in base alla loro importanza
  - Lo sfoltimento inizia con il confronto di tutte le alternative in base all’attributo soggettivamente più importante
  - L’alternativa con il valore più alto su tale attributo viene selezionata, mentre tutte le altre vengono scartate
    - Se due alternative presentano lo stesso valore sull’attributo principale, allora queste vengono confrontate sulla base del secondo attributo più importante
    - Il processo si arresta quando rimane una singola alternativa

## Attre variabili individuali

- Esperienze passate
- Credenze
- Contesto
- Incertezza delle informazioni disponibili
- Motivazioni
- ***Emozioni ...***



# *Affect heuristic*

- Reazione “positiva” o “negativa” agli stimoli
  - coglie, in modo rapido ed automatico, gli aspetti salienti dello stimolo
    - p.e. rispondiamo *affettivamente* ai prodotti esposti nelle vetrine dei negozi e *acquistiamo quelli che ci piacciono di più*
    - soltanto *dopo* cercheremo di giustificare razionalmente la nostra scelta

(Slovic, *et al.* 2002)



# Gli scenari decisionali....

...emergono dall'interazione fra variabili situazionali e individuali...

... la loro gestione richiede approcci interdisciplinari e idee innovative...

# Grazie per l'attenzione!

---

*Misuraca R., Fasolo B., Cardaci M. (2007) I processi decisionali.  
Paradossi, sfide, supporti (Il Mulino, Bologna)*