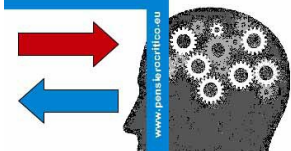


## **La maggior parte delle decisioni umane non è razionale bensì euristica**

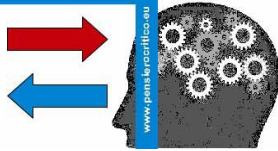
Le decisioni sono parte integrante della vita quotidiana di ogni persona. Non c'è un minuto nella nostra vita senza che ognuno di noi produca decisioni. Dalle più banali alle più importanti. Le decisioni umane sono state viscerali fin dalla preistoria e, per renderle di qualità accettabile, l'evoluzione ha creato lentamente dei dispositivi mentali inconsci chiamati "euristiche". Le euristiche sono scorciatoie mentali rapide e frugali, che continuano ad agire nell'inconscio della mente umana anche al giorno d'oggi e indirizzano ogni nostra decisione quotidiana. Infatti, se ci si pensa, noi ci creiamo rapidamente un'opinione su tutto ciò che ci si para davanti (eventi, situazioni, persone, ecc.), salvo poi modificarla quando nuove informazioni si presentano. Ma le euristiche hanno degli antagonisti: i bias cognitivi. I bias hanno lo scopo di favorire rapidità e frugalità delle decisioni da prendere. Sia le euristiche che i bias sono inconsci, e possono affiorare alla coscienza solo quando la gravità di una situazione ci chiede di fermarci a riflettere per prendere una decisione migliore di quella istintiva ed euristica. La crescente complessità del mondo moderno ha costretto gli scienziati sociali, gli psicologi, i filosofi, e oggi i neuroscienziati, a cercare di capire in quale modo è possibile migliorare la qualità delle decisioni umane. Perché la qualità delle nostre decisioni, al giorno d'oggi, è sempre più importante? Come scrive il giornalista scientifico Eric Vargo: *"In un'economia basata sulla conoscenza. . . il risultato principale di un knowledge worker è una buona decisione. Inoltre, sempre più persone hanno il compito di prendere decisioni che potrebbero essere distorte a causa della presenza di troppe informazioni, di tempi ristretti, di scelte simultanee o di qualche altro vincolo. E man mano che l'economia diventa sempre più globale, è probabile che ogni decisione parziale abbia implicazioni per una fascia più ampia della società. In*



*un mondo del genere, la comprensione e il miglioramento del processo decisionale diventeranno decisamente una priorità sempre maggiore per gli scienziati psicologi di ogni tipo". Il percorso della capacità umana di prendere decisioni razionali è stato lungo. E questo processo si è avviato nel XV secolo ad opera del matematico e filosofo Blaise Pascal. Scrive Eric Vargo: "Nel 1670, nei suoi Pensées, il filosofo francese articola quello che, ai suoi tempi, era un dilemma piuttosto profondo per le persone razionali: credere o non credere nell'esistenza di Dio. [...] La famosa scommessa di Pascal è la prima formulazione di quella che nello studio delle decisioni è diventata nota come la Teoria del valore atteso: di fronte a una scelta tra alternative incerte, dovresti determinare i valori positivi o negativi di ogni possibile risultato, insieme a ogni probabilità del risultato, quindi dovresti moltiplicare i due e scegliere l'opzione che produce il numero più alto". Eric Vargo prosegue il suo percorso verso la razionalità così: "Sembra semplice, ma le scelte nel mondo reale raramente sono così azzeccate. Il valore atteso ricevette più sfumature da Daniel Bernoulli nel 1738 con la sua Teoria dell'utilità attesa. Insieme ai valori e alle probabilità di diversi esiti incerti, ha osservato il matematico olandese-svizzero, ci sono due fattori individuali che sarebbero anche presi in considerazione da qualsiasi decisore razionale: il suo benessere o avversione al rischio e l'utilità di un determinato guadagno a seconda delle sue preferenze o esigenze. Il valore, in altre parole, non è un assoluto. Ad esempio, un piccolo guadagno monetario sarebbe di maggiore utilità per una persona povera che per una persona ricca, e quindi le sue decisioni in una scommessa potrebbero essere completamente diverse ma ugualmente razionali". Eric Vargo prosegue, nel percorso che svela al mondo la presenza delle euristiche nelle decisioni umane, con queste parole: "L'assunto di base degli economisti è sempre stato che, quando si tratta di denaro, le persone sono essenzialmente razionali. Era in gran parte inconcepibile che le persone prendessero decisioni contrarie ai*



*propri interessi. Sebbene i successivi perfezionamenti della teoria dell'utilità attesa abbiano fatto spazio a differenze individuali nel modo in cui le probabilità sono state stimate, il comportamento economico irrazionale in superficie di gruppi e individui potrebbe sempre essere costretto a adattarsi a calcoli rigidi e razionali. Il problema è che - e tutto, dalle fluttuazioni del mercato azionario alle decisioni tra il risparmio per la pensione o l'acquisto di un biglietto della lotteria o una maglietta sullo scaffale di vendita lo dimostra - le persone semplicemente non sono razionali. Fanno sistematicamente scelte che vanno contro ciò che un economista predice o sostiene. Entrano in scena una coppia di scienziati psicologi - Daniel Kahneman e Amos Tversky - che negli anni '70 ribaltarono le teorie razionali degli economisti. La ricerca di Kahneman e Tversky su euristica e pregiudizi e il loro contributo vincitore del Premio Nobel, "La teoria del prospetto". Dunque nel 1974 Daniel Kahneman e Amos Tversky ribaltarono le teorie razionali degli economisti con la loro "Teoria del prospetto" che ha utilizzato la matematica per descrivere un comportamento reale, irrazionale e solo umano, consentendo una previsione molto più potente di come gli individui scelgono davvero tra opzioni rischiose. Scrive Eric Vargo: "Una chiave di volta della teoria del prospect è l'avversione alla perdita, o la scoperta basata su numerosi esperimenti che vincere \$100 è attraente solo la metà di quanto perdere \$100 non sia attraente. L'idea che la relazione tra valore e perdite/guadagni non sia lineare - o, più semplicemente, che "le perdite contano più dei guadagni" - è importante per le decisioni che comportano rischi e apre la porta a effetti di inquadratura (framing), in cui il contesto e la formulazione di un problema può influenzare la scelta di una persona". Qui, forse, conviene prendere atto che l'essere umano è complesso, uno e molteplice, come ha scritto il filosofo Edgar Morin: "Il XXI secolo dovrà abbandonare la visione unilaterale che definisce l'essere umano a partire dalla sua razionalità (homo sapiens), dalla tecnica (homo faber), dalle attività*



*utilitaristiche (homo economicus), dagli obblighi della vita quotidiana (homo prosaicus). L'essere umano è complesso e porta in sé in modo bipolarizzato caratteri antagonisti".*