



**servizi regionali
per l'orientamento**



REGIONE AUTONOMA
FRIULI VENEZIA GIULIA

WORKSHOP

COMPETENZE ORIENTATIVE E COSTRUTTI SIGNIFICATIVI NEL PROCESSO DI ORIENTAMENTO

I costrutti nell'orientamento

ABILITA' DECISIONALI

a cura del

Servizio istruzione, università e ricerca
Attività di orientamento

ABILITA' DECISIONALI - 1



Introduzione

Gli approcci

1. Teorie normative

definizione
utilità attesa

esempio

Indicazioni pratiche

computer

esempi

Simon

2. Teorie descrittive

definizione
del prospetto

euristiche

rappresentatività

disponibilità

ancoraggio

affetto

regole decisionali

compensatorie

non compensatorie

framing

valore soggettivo

sunk cost

Illusione di controllo

conflitto decisionale

decisione e informazioni

strumentali

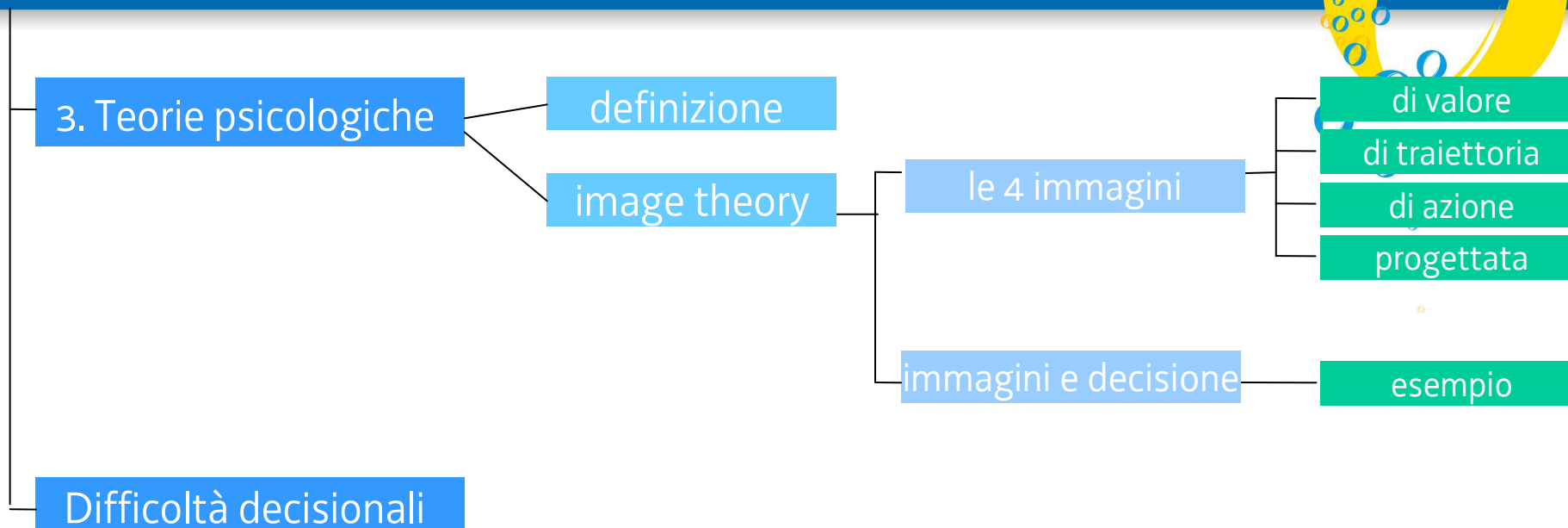
non strumentali

stili decisionali



REGIONE AUTONOMA
FRIULI VENEZIA GIULIA

ABILITA' DECISIONALI - 2



LA DECISIONE: NOTA INTRODUTTIVA



- **La decisione** è oggetto di studio di molte discipline: filosofia, matematica, psicologia
- In passato B. Pascal (1623) e D. Bernoulli (1700), ad esempio, se ne sono interessati.
- È indubbio, però, che nel '900 si ha il maggiore contributo, proveniente dalle discipline logico-matematiche.
- Anche alcuni Premi nobel si sono occupati dei “processi decisionali”:
 - Simon H. 1978
 - Modigliani F 1985
 - Buchanan J 1986
 - Allais M. 1988
 - Becker G 1992
 - Karsanyi J. 1994
 - Mc Fadden D. 2000
 - Khaneman D. 2002
 - Smith V. 2002

LA DECISIONE SECONDO PASCAL



	DIO ESISTE	DIO NON ESISTE
Mi comporto come se Dio esistesse	Una infinità di vita infinitamente felice	Rinuncia ai piaceri mondani
Mi comporto come se Dio non esistesse	Dannazione eterna	Godimento dei piaceri mondani



PRENDERE DECISIONI E RISOLVERE PROBLEMI



I **processi mentali** (es. memoria, attenzione) implicati nella presa di decisione sono **simili a** quelli coinvolti nella **risoluzione dei problemi** (problem solving).

- Nella risoluzione dei problemi occorre **generare le possibili azioni** per il raggiungimento dello scopo.
- Nella presa di decisione occorre **selezionare tra le possibili azioni alternative** quella che si “preferisce”.

DECISIONE: INCERTEZZA E RISCHIO



Possibilità che si verifichi un risultato diverso da quello atteso:

- **Decisione in condizioni di incertezza o rischio**

non si sa con certezza quale esito si verificherà ma si è a conoscenza delle probabilità associate a ciascuna possibilità.

Es.: Scommettere sull'estrazione di una pallina gialla da un'urna di 100, delle quali 50 sono gialle e 50 rosse.

- **Decisione in condizioni di ambiguità'**

non si sa con certezza quale esito si verificherà e non si è a conoscenza delle probabilità associate a ciascun esito.

Es.: Scommettere sull'estrazione di una pallina gialla da un'urna di 100 palline sia rosse che gialle, di cui non si conosce il numero esatto delle rosse e delle gialle.

TEORIE DECISIONALI: TRE APPROCCI



TRE APPROCCI ALLE TEORIE DECISIONALI:

1. **NORMATIVE**
2. **DESCRITTIVE**
3. **PSICOLOGICHE**



- Indicano le strategie che la persona razionale dovrebbe seguire nello stimare la probabilità di un evento e, di conseguenza, nel giudicare le opzioni e prendere una decisione
- Tali teorie dicono quale dovrebbe essere la condotta razionale ideale, attraverso l'uso di principi logico-matematici e statistici





Un contributo fondamentale è stato quello di Von Neumann e Morgenstern (1947)

Si dovrebbe tendere a **massimizzare il risultato atteso**: l'individuo che compie la scelta dovrebbe optare per **l'alternativa che comporta per sé la maggiore utilità**

- utilizzata per risolvere problemi decisionali analizzabili come scommesse
- si basa sulla probabilità perché gli esiti delle alternative non sono conosciuti
- assiomi: di transitività delle preferenze, della dominanza, dell'invarianza, dell'indipendenza

In termini semplici: l'utilità attesa è il valore soggettivo che noi attribuiamo alle varie conseguenze delle opzioni di scelta.

In definitiva la teoria vuole **tener conto dell'interesse, dell'utilità per il soggetto** piuttosto che il valore in sé (il costo di un'automobile di 10.000 euro ha "valore" diverso per una persona con un basso reddito rispetto a chi dispone di grandi capitali).

1 LA TEORIA DELL'UTILITA' ATTESA



Dal valore atteso all' utilità attesa

Questa teoria esprime in maniera compiuta l'approccio normativo.

Poiché il processo decisionale avviene per lo più in condizioni di incertezza, tale teoria accetta che il decisore si rappresenti le alternative associando a ognuna di esse un valore numerico che esprime la probabilità di verificarsi di ciascun esito.

Prima esisteva il concetto di “**valore atteso**” che esprime la valutazione delle conseguenze di una scelta tenendo conto della probabilità che tali conseguenze si verifichino effettivamente.

Esempio di calcolo di valore: Se esce testa vinci 100 €. Se esce croce perdi 0,5 €.

$$\text{VA} = 0,5 (100) + 0,5 (-0,5) = 49,75 \text{ €}$$

La nozione di “**utilità attesa**”, invece, intende il **valore soggettivo che il decisore attribuisce agli esiti** connessi ai differenti corsi d'azione tra cui si trova a dovere scegliere. Il decisore razionale è colui che è in grado di **massimizzare l'utilità** derivante dall'esito di una decisione.

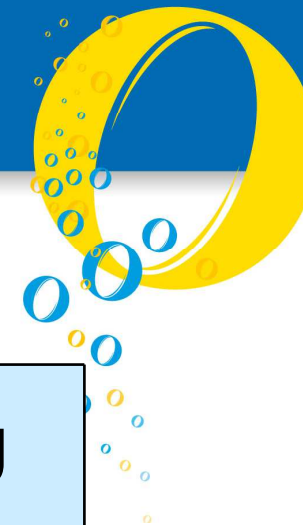
UTILITA' ATTESA: ESEMPIO



Supponiamo di dover scegliere fra **tre automobili (A , B, C)**:

- 1. Individuiamo** una serie di dimensioni o aspetti, (a) prezzo, b) consumi, c) costo manutenzione) che hanno un qualche significato per noi.
- 2. Associamo** ad ogni aspetto un “peso” (ad esempio peso: 1, 2 e 3) a seconda della sua importanza o desiderabilità (**UTILITA'**).
- 3. Stimiamo** il grado di previsione (**PROBABILITA'**) con cui presumiamo che un tale risultato sia di fatto realizzabile.
- 4. Soppesiamo** l'utilità di ogni aspetto per la sua probabilità di comparsa e sommiamo i singoli prodotti.
- 5. Scegliamo** l'opzione (automobile) che ha ottenuto il punteggio maggiore.

1 UTILITA' ATTESA: ESEMPIO



Supponiamo di dover scegliere fra **tre automobili (A B C)**:

	Prezzo peso=2	Consumo peso=3	Manutenzione peso=1	U
AUTO A	26.000 (2x2)	Medio (2x3)	Media (2x1)	12
AUTO B	29.000 (1x2)	Basso (3x3)	Bassa (3x1)	14
AUTO C	25.000 (2x2)	Medio (2x3)	Alta (1x1)	11

¹ UTILITÀ ATTESA: INDICAZIONI PRATICHE



Il modello “razionale” nel processo di scelta prevede che le persone debbano:

Esaminare un'ampia gamma di **alternative**

Cercare delle **informazioni** rilevanti su tutte le alternative

Individuare e **valutare** gli “aspetti” significativi delle alternative

Valutare le probabilità dell'esito di ciascuna alternativa

Prendere in considerazione le **conseguenze di ciascuna alternativa**

Operare dei confronti tra le alternative

Scegliere l'alternativa “più” utile

UTILITÀ ATTESA: UN ESEMPIO DI STRATEGIA



*Un esempio molto semplificato di strategia "formale":
scegliere tra due istituti di formazione*

	Istituto A	Istituto B
Distanza da casa	+	-
Mensa studenti	+	-
Numero di iscritti	-	+
Didattica sperimentale	+	+
Viaggi all'estero	+	-
Valutazione totale	4	2

UTILITA' ATTESA: ESEMPIO

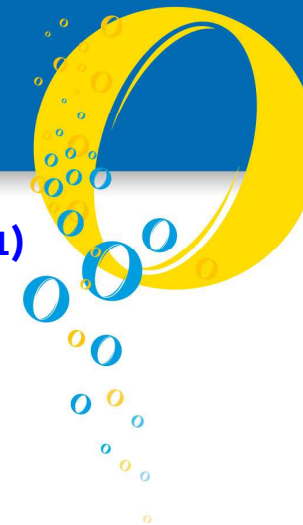


Implicazioni nel processo di scelta: **regola dell'addizione multiattributiva**

- Ogni dimensione ha un livello di importanza e di peso nella scelta del soggetto (esempio 1-5)
- Di tutte le opzioni si stabilisce il punteggio che ottengono rispetto alle varie dimensioni considerate
- L'utilità di ciascuna opzione è la somma dei punteggi stabiliti, moltiplicati per il peso

Alternative	Psicologia	Fisioterapia	Lingue	Peso
Attributi				
Brevità (da 1 a 5)	2 (2) = 4			(2)
Interesse (da 1 a 5)	5 (4) = 20			(4)
Spendibilità (da 1 a 5)	3 (3) = 9			(3)
Facilità (da 1 a 5)	2 (1) = 2			(1)
UTILITA'	35			





Quando il computer aiuta a decidere: il software ACOR (Gosling, Mullet, 1991)

1. Lo studente individua 8 professione in base agli interessi spontanei
2. Il software propone 22 criteri di valutazione di una professione (salario, orari, luogo di lavoro, ecc)
3. Lo studente individua 8 criteri (dei 22) ritenuti da lui importanti
4. Lo studente, quindi, valuta le 8 professioni scelte con gli 8 criteri (questo presuppone ricerca di informazioni e riflessione)
5. Il software chiede di stimare le sue possibilità di successo negli 8 mestieri
6. Il software elabora (in base ai dati introdotti dallo studente) l'utilità attesa (procedimento decisionale)
7. Lo studente viene invitato a confrontare la graduatoria dei mestieri basata sul suo interesse spontaneo e quella elaborata dal computer
8. Infine e' invitato a fare delle riflessioni ed interrogarsi sul motivo di eventuali differenze



LE OSSERVAZIONI DI HERBERT SIMON



“Combinare nella nostra mente le numerose informazioni che, secondo i modelli normativi, si dovrebbero considerare è un compito che va al di là delle nostre capacità di calcolo”

“Le persone non riescono a usare le regole di scelta previste dai modelli normativi, anche quando si sforzano di farlo”

“Gli assiomi della teoria dell'utilità attesa non hanno una capacità descrittiva o predittiva del comportamento di scelta”. H. Simon (1957)

LIMITI COGNITIVI

capacità attentive limitate

memoria non in grado di immagazzinare e organizzare tutti i dati

facoltà cognitive e di elaborazione ridotte

non prende in considerazione gli aspetti emotivi

LIMITI CONTESTUALI

eccesso di informazione dall'ambiente

limiti temporali



Tentano di descrivere il modo in cui le persone **effettivamente** compiono stime di probabilità e prendono decisioni.

LA TEORIA DEL PROSPETTO (Khaneman e Tversky 1973)



- non è in contrapposizione con le precedenti teorie, ma intende spiegare come i decisori, nella realtà, seguano principi differenti da quelli postulati
- mette in evidenza come le persone mostrano una differente sensibilità nei confronti delle perdite e delle vincite (a livello psicologico una perdita di 500 € è percepita come maggiore rispetto ad un guadagno di pari entità)
- evidenzia le principali **euristiche** (processi di semplificazione nelle modalità di valutazione nell'ambito del processo decisionale)
- sottolinea l'uso delle regole **non compensatorie** nella decisione
- mette in evidenza alcuni "fenomeni" particolari come il **frame**, il **sunk cost**, l'**illusione di controllo** e la **tendenza alla conferma**



Formulare giudizi sulle informazioni in condizione di incertezza

EURISTICHE

Sono il fulcro delle teorie descrittive.

Le persone non utilizzano le regole di calcolo della probabilità, si avvalgono piuttosto di euristiche, cioè di strategie più rapide e non sistematiche che non garantiscono il raggiungimento della conclusione adeguata

Vengono messe in atto in modo inconsapevole.



Le principali euristiche

- **Della rappresentativita'**
- **Della disponibilita'**
- **Di ancoraggio**
- **Dell'affetto**

EURISTICA DELLA RAPPRESENTATIVITA'



Esempio 1

Immaginiamo di aver lanciato una moneta per sei volte e di aver ottenuto i seguenti risultati:

A. Testa, testa, testa, croce, croce, croce.

B. Testa, croce, croce, testa, croce, testa.

Quale fra A e B è la sequenza più probabile?

La maggior parte delle persone sceglie B, perché rappresenta lo **stereotipo** di sequenza casuale (sia A che B hanno probabilità di $1/4096$)

Esempio 2

“Carlo è calmo e timido. Ama essere utile agli altri, ma di solito non si interessa alla gente e agli eventi quotidiani. È molto attento alla pulizia, all’ordine e alla precisione dei dettagli”

È più probabile che Carlo sia bibliotecario o contadino?

La maggior parte delle persone risponde “bibliotecario” perché la descrizione corrisponde ad uno **stereotipo**

Questo è plausibile visto che la verità della conclusione dipende dalla verità dello stereotipo

(A. Tversky e D. Kahneman)

EURISTICA DELLA DISPONIBILITÀ



Le persone si affidano a questa euristica per emettere giudizi sul possibile accadimento di determinati eventi nel futuro. Nel farlo utilizzano la loro conoscenza relativa all'accadimento di quei determinati eventi nel passato. (nel fare questo intervengono associazioni per somiglianza, errori percettivi, selettività della memoria - alcuni eventi colpiscono più facilmente la nostra memoria-).

Esempio

Nella città di Lignano e Grado sono più frequenti le targhe italiane o quelle straniere?

Le nostre risposte (l'una o l'altra) sono date in base della **disponibilità** in memoria, ad esempio, visiva

Gli eventi più frequenti, più vicini nel tempo, più comuni, più importanti per un soggetto sono più disponibili in memoria

(A. Tversky e D. Kahneman)



L'euristica di ancoraggio si verifica quando, dovendo emettere dei giudizi in condizione di incertezza, le persone riducono l'ambiguità ancorandosi ad un punto di riferimento stabile per poi operare degli aggiustamenti ed infine raggiungere una decisione finale. In altre parole si tratta di processi di stima di un qualche valore a partire da un certo valore iniziale, rispetto al quale viene accomodato il nuovo esemplare.

Esempio

Stimare quanti paesi africani ci sono all'interno delle Nazioni Unite:

domanda 1

la percentuale di paesi africani all'interno delle Nazioni unite è maggiore o minore del 65%? Risposte medie intorno al 45%

domanda 2

la percentuale di paesi africani all'interno delle Nazioni unite è maggiore o minore del 10%? Risposte medie intorno al 25%



Le informazioni con cui vengono descritte le opzioni di scelta veicolano ed attivano emozioni contribuendo a prendere le decisioni.

Stati emotivi e processi decisionali

Ad esempio si è visto che esiste una relazione tra stati di rabbia e presa di decisione in condizione di rischio negli adolescenti

Gli adolescenti con alti livelli di rabbia prendono decisioni più rischiose rispetto a quelli con basso livello di rabbia



Esistono diverse “regole” per prendere decisioni:

Regole **compensatorie**:

- Sono di tipo **quantitativo**
- Sono proprie del tipo di “scelta” dei **modelli normativi**
- Sono di difficile attuazione in quanto richiedono **elaborati matematici**

La principale è:

- La regola additiva (teorie normative)



Esistono diverse “regole” per prendere decisioni:

Regole **non compensatorie**:

- Sono di **più facile applicazione**
- Sono più **imprecise** e portano a **maggiori errori**
- Sono **messe in pratica** dalle persone

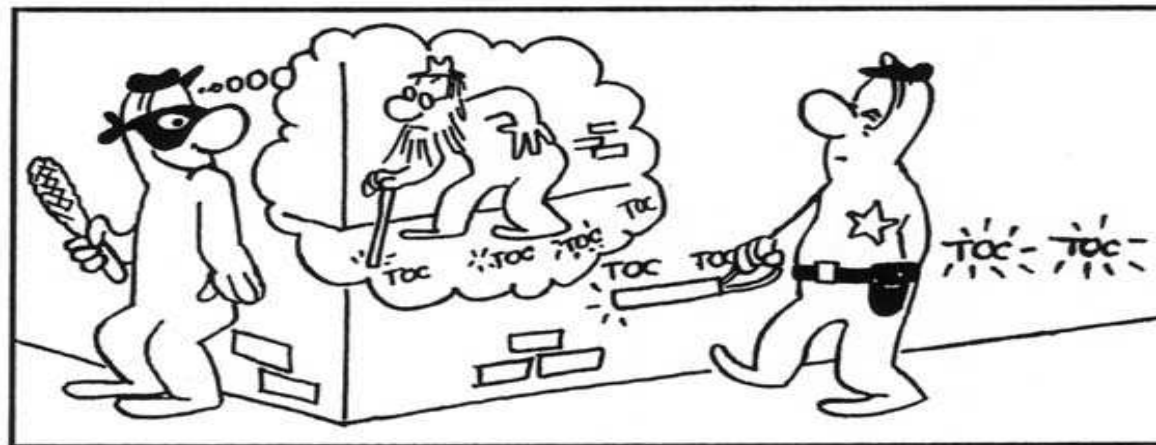
Le principali sono:

- Regola congiuntiva
- Regola disgiuntiva
- Regola lessicografica
- Regola dell'eliminazione per aspetti
- Regola soddisfacente

² IL FRAMING (cornice)



Nell'ambito delle teorie descrittive assume importanza anche il modo di **rappresentazione del problema**



2 IL FRAMING: UN ESEMPIO



Esempio: Un paese si trova a fronteggiare una epidemia a causa della quale ci si aspetta debbano morire 600 persone.

1° gruppo: due alternative per far fronte l'epidemia:

- se verrà adottato il piano A 200 persone verranno salvate.
- se verrà adottato il piano B c'è 1/3 di probabilità che si salvino 600 persone e 2/3 di probabilità che nessuno si salvi.

2° gruppo: due alternative:

- se verrà adottato il piano C 400 persone moriranno.
- se verrà adottato il piano D c'è 1/3 di probabilità che nessuno muoia e 2/3 di probabilità che nessuno si salvi.

I due problemi sono **equivalenti!!!** Ma nel primo gruppo il 72% sceglieva il piano A (sapere di **salvare** sicuramente 200 persone ed evitare l'opzione che implica il rischio di non salvarne nessuna) mentre nel secondo gruppo il 78% sceglieva il piano D (si preferisce l'opzione che offre la possibilità di **non far morire** nessuno)

Ciò sembra dipendere dalla “rappresentazione del problema”:

- il primo in termini positivi e di **guadagni** (vite da salvare)
- il secondo in termini negativi e di **perdite** (vittime che ci sarebbero state)

IL FRAMING: UN ESEMPIO



Ai fini della valutazione delle opzioni il decisore individua un **punto di riferimento**, uno standard interno sul quale confrontare il valore oggettivo di una opzione come

- positiva** (ossia come migliore rispetto al punto di riferimento)
- negativa** (ossia come peggiore rispetto al punto di riferimento)

Ritornando all'esempio:

Nel primo caso il punto di riferimento è = **zero persone salvate**

Nel secondo caso il punto di riferimento è = **zero persone moriranno**

il **framing positivo** induce a pensare di salvare 200 persone rispetto alla possibilità di non salvare nessuno

il **framing negativo** porta a pensare di lasciar morire 400 persone rispetto alla possibilità di non lasciar morire nessuno

TEORIA DEL PROSPETTO: FUNZIONE DEL VALORE SOGGETTIVO



In generale possiamo dire che:

**è meglio un guadagno certo piccolo
che un guadagno grande non sicuro**

Esempio: scegliere tra

PROSPETTO A: certezza di guadagnare 200 €

PROSPETTO B: 1/3 di probabilità di guadagnare 600 €

**Le persone fra A e B preferiscono A (guadagno certo basso)
(meglio un uovo oggi che una gallina domani)**

**È MEGLIO UNA PERDITA GRANDE NON SICURA
CHE UNA PERDITA PICCOLA CERTA**

Esempio: scegliere tra

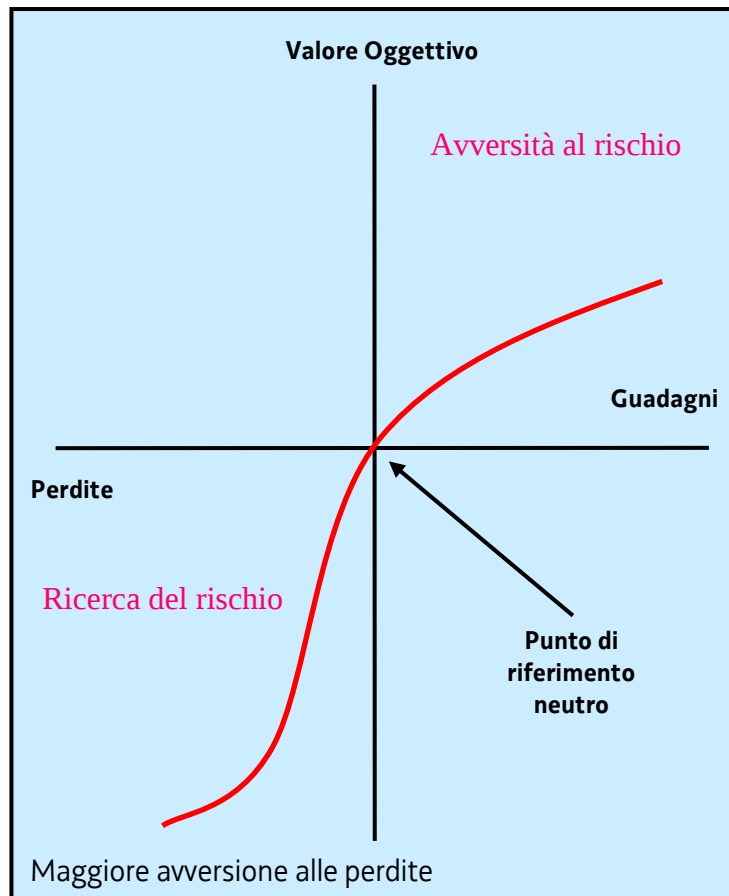
PROSPETTO C: certezza di perdere 400 €

PROSPETTO D: 2/3 di probabilità di perdere 600 €

Le persone fra C e D preferiscono D (perdita non certa alta)

**LO STESSO VALORE SARA' PERCEPITO COME
MIGLIORE SE PRESENTATO IN TERMINI POSITIVI INVECE
CHE IN TERMINI NEGATIVI**

*"A di stanza di un anno il 70% dei giovani trova impiego"
"A distanza di un anno il 30% dei giovani non trova impiego"*



Man mano che il valore oggettivo di guadagno sale il valore soggettivo diminuisce: in termini soggettivi il guadagno tra 20 e 30 è maggiore che tra 110 e 120

Mentre all' aumentare del valore oggettivo di una perdita il valore soggettivo diminuisce: in termini soggettivi la differenza di una perdita tra 10 e 20 sarà maggiore che tra 110 e 120

IL SUNK COST (costo sommerso)



Secondo le teorie normative un individuo razionale dovrebbe prendere delle decisioni :

- Unicamente **considerando le scelte future**.
- **Non** prendendo in considerazione le **decisioni già prese**.

Nella realtà gli individui tendono a basare le proprie scelte su ciò che è stato deciso precedentemente, cioè **in funzione dei costi che sono già stati effettuati** (sunk cost), piuttosto che sulle valutazioni delle conseguenze future.

Arkes e Blumer (1985) hanno dimostrato che gli individui decidono in maniera differente se vengono **messi a conoscenza o meno dei costi** già sostenuti e non più recuperabili. In particolare, nel caso in cui le persone siano a conoscenza del fatto che è già stato investito un certo capitale per un progetto, tendono a **decidere di completare quel progetto**, pur sapendo che porterà a delle perdite e che il capitale non verrà recuperato. Invece, nel caso in cui essi **non sappiano** degli investimenti fatti precedentemente, **preferiscono abbandonarlo**.

² IL SUNK COST



esempio

“Immaginate di essere entrati nell’atrio di un teatro e di scoprire di aver perso il biglietto che avete pagato 30 €, paghereste ancora altri 30 € per comprarne un altro e vedere lo spettacolo?”

Più del 70% delle persone non comprano un altro biglietto perché lo spettacolo verrebbe a costargli così 60 €

“Immaginate di essere entrati nell’atrio di un teatro per comprare un biglietto e scoprite di aver perso 30 €, comprereste comunque il biglietto di 30 € per vedere lo spettacolo?”

Più del 70% delle persone comprerebbero il biglietto e, se ci fate caso, il biglietto costerebbe sempre 60 €

Perché?

La differenza fra le due condizioni non è economica, ma dipende **dall’interpretazione della situazione**

- Se perdiamo il biglietto abbiamo una ragione per non comprare il biglietto: lo spettacolo non vale 60 €
- Se perdiamo del denaro non abbiamo una ragione per non comprare il biglietto: lo spettacolo vale comunque 30 €

Queste scelte dipendono dall’importanza data alla struttura, cioè come un problema viene strutturato (Kahneman e Tversky)

ILLUSIONE DI CONTROLLO



Gli individui **credono di avere una qualche possibilità di controllo** della situazione tale da poterne influenzare l'esito, **anche quando** quest'ultimo **dipende esclusivamente dal caso**.

esempi:

- Si tende a pagare di più il biglietto di una lotteria di cui deve ancora essere estratto il biglietto vincente, che non quello di una lotteria di cui il biglietto vincente è già stato estratto ma non ancora rivelato

Come se nel secondo caso il controllo personale sugli eventi fosse meno ampio che nel primo.

- L'illusione di controllo può portare al mancato uso delle cinture di sicurezza o l'eccessiva velocità. Gli individui, infatti, tendono a credere che gli effetti negativi di tali condotte si possano controllare grazie alle proprie abilità

IL CONFLITTO DECISIONALE



Quando si verifica conflitto decisionale?

- Le alternative sono diverse ma egualmente attraenti

(esempio: stesso livello di interesse per medicina e ingegneria)

- Le alternative sono simili perché hanno caratteristiche simili

(esempio: ingegneria meccanica a Padova o Trieste)

- Le alternative hanno caratteristiche dominanti asimmetriche

(esempio: psicologia, interessi alti, possibilità occupazionali basse; ingegneria, interessi bassi, possibilità occupazionali alte)

Quali comportamenti sono possibili quando c'è conflitto decisionale?

- La tendenza a rinviare o procrastinare la decisione
- La ricerca di informazioni aggiuntive riguardo le alternative in gioco
- La ricerca di nuove alternative



Tipologie di informazioni:

- **INFORMAZIONI RILEVANTI** *possono orientare la scelta anche in maniera sottile*
esempio: sapere che in una certa località turistica vengono organizzate feste per gli ospiti rende più appetibile l'opzione
- **INFORMAZIONI STRUMENTALI** *possono orientare la scelta che deve essere fatta*
esempio: se la decisione di andare a pesca dipende dal fatto che stia piovendo oppure no, sapere se piove oppure no è strumentale
- **INFORMAZIONI NON STRUMENTALI** *la decisione viene comunque presa indipendentemente dal fatto che quell'informazione venga ritenuta rilevante dal decisore*
esempio: la decisione di andare a pesca può essere presa indipendentemente dal fatto che stia piovendo o no, anche se l'informazione relativa alla pioggia può essere rilevante perché può rendere più o meno gradevole la scelta





Molto spesso le persone le trattano come informazioni strumentali e le ricercano perché le ritengono rilevanti

Esempio: iscriversi ad un corso (Shafir 1998)

- state prendendo in considerazione la possibilità di iscrivervi ad un corso molto interessante che non sarà proposto prima della vostra laurea.

Sapete che il corso viene tenuto da un eccellente professore, ma che ora se ne andrà e sarà sostituito da un professore meno apprezzato.

A - decidete di iscrivervi al corso (82%) B- decidete di non iscrivervi al corso (18%)

DECISIONI E INFORMAZIONI NON STRUMENTALI



Prima versione

... Soltanto domani saprete se il professore ufficiale terrà il corso o se sarà sostituito da un professore meno apprezzato

A decidete di iscrivervi (42%) B decidete di non iscrivervi (2%) C aspettate fino a domani (dopo aver saputo se il professore ufficiale terrà il corso) (56%)

Seconda versione

A chi ha scelto C viene proposto il seguente quesito: E' domani e sapete che il professore meno apprezzato terrà il corso

A decidono di iscriversi al corso il 29%, B decidono di non iscriversi al corso (27%)

Momento della scelta				
	scelta	subito	Dopo l'attesa	totale
semplice	82	-		82
	18	-		18
Incerta	42	29		71
	2	27		29





RAZIONALE	INTUITIVO	DIPENDENTE	EVITANTE	SPONTANEO
• Ricerca esaustiva delle informazioni • Considerazione di tutte le possibili alternative • Valutazione logica delle conseguenze di ogni alternativa individuata	• Attenzione agli aspetti globali piuttosto che a una ricerca e a una elaborazione sistematica dell'informazione • Tendenza a basare la propria decisione su intuizioni e sensazioni	• Si preferisce ricevere suggerimenti e consigli prima di prendere una decisione	• Si tende ad evitare di prendere decisioni	• Desiderio di concludere il processo di scelta più in fretta possibile



STILI DECISIONALI



SODDISFACENTISTI	MASSIMIZZATORI
•Tendono ad “accontentarsi” dell’opzione soddisfacente •E quindi non sono molto propensi ad analizzare tutte le alternative possibili •Non provano rimpianto per le altre opzioni non analizzate o dopo aver effettuato la scelta •Mostrano un buon livello di soddisfazione della scelta operata	•Cercano di esaminare dettagliatamente tutte le alternative possibili •Tendono a basare la scelta sul confronto con gli altri •Cercano l’opzione migliore in “assoluto” •Tendono a provare sentimenti di rimpianto e insoddisfazione dopo la scelta pensando che avrebbero potuto trovare un’opzione migliore



Tentano di descrivere il modo in cui le persone
effettivamente prendono decisioni **prescindendo**
dalle teorie normative



- La **Image Theory** è stata proposta nel 1987 da Beach e Mitchell.
- Anziché rifarsi alle **teorie normative** dei processi decisionali di tipo razionale riprende la “**teoria dei piani**” di Miller, Galanter e Pribram del 1960.
- La Image Theory è essenzialmente una teoria di **schemi** (o piani) specifici per il comportamento di decisione chiamati **image** (immagine).



Le immagini (schemi) sono dei **principi-guida** rilevanti per il **decisore**, sia per quanto riguarda **la scelta**, sia per quanto riguarda la **valutazione** delle azioni intraprese per realizzare la scelta stessa.

la teoria dell'immagine mette in evidenza:

- il fatto che i problemi decisionali della vita quotidiana sono per loro natura “mal definiti” e **poco si prestano ad una rappresentazione e analisi logica** come nelle teorie normative-razionali;
- il fatto che la decisione è un **processo dinamico** che consiste nell'assumere o nel rifiutare **nuovi obiettivi** o nel determinare **nuovi piani d'azione** (e nel valutarli se si sta progredendo nel loro raggiungimento) anziché centrare il problema decisionale in vista di una “scelta tra opzioni” come nelle teorie normative-razionali.



La teoria dell'immagine si basa sul rapporto dinamico di quattro "immagini":

- Immagine di valore
- Immagine della traiettoria
- Immagine dell'azione
- Immagine progettata

IMAGE THEORY – immagine di valore (o del sé)



è composta:

- dalle convinzioni personali,
- dagli atteggiamenti,
- dalla gerarchia di valori,
- ecc.

cioè da **principi o regole**

ha il compito:

- di **guidare verso** l'assunzione o il rifiuto di **obiettivi o azioni**
- di **generare nuovi obiettivi o azioni** prima che vengano vagliati vagliati.

agisce nel determinare-definire sia l'immagine della traiettoria
sia l'immagine dell'azione

IMAGE THEORY: immagine della traiettoria



- Rappresenta gli **obiettivi** (o scopi) da raggiungere, che possono essere molto **concreti** (come l'ottenimento di un determinato impiego) o anche **astratti** (come il miglioramento generale del benessere personale).
- Rappresenta anche “il farsi e disfarsi”, lo **svilupparsi** di tale “**progetto** strategico” (anche per questo si chiama “immagine della traiettoria”).

IMAGE THEORY: immagine dell'azione



- Rappresenta le **azioni messe in atto** per raggiungere gli scopi e gli obiettivi definiti con l'immagine della traiettoria.
- Queste azioni sono, quindi, le tattiche volte ridurre le distanze tra gli obiettivi assunti e la possibilità di pervenire con successo alla loro realizzazione.

IMAGE THEORY: immagine progettata



- Si riferisce alla **anticipazione mentale** di eventi futuri dei quali si prevede il verificarsi qualora si adotti una certa azione per ottenere uno specifico risultato, oppure si mantenga l'azione già posta in essere per raggiungere l'obiettivo stabilito.
- L'immagine progettata, quindi, svolge una funzione di **autoregolazione** delle azioni rispetto al raggiungimento dell'obiettivo.



- L'immagine di valore è fondamentale nella dinamica del processo decisionale.
- Essa agisce nel determinare-definire sia l'immagine della traiettoria sia l'immagine dell' azione!

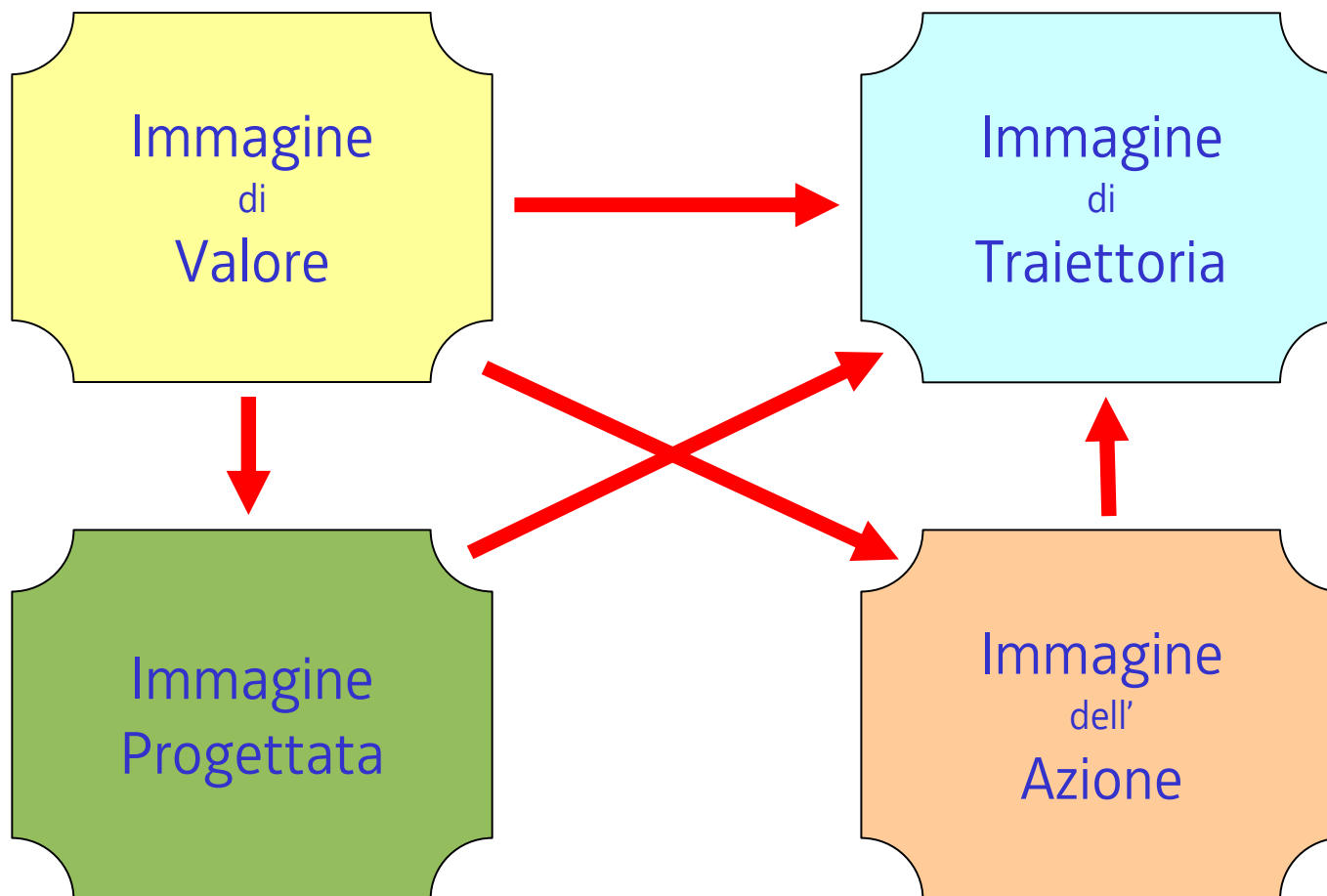


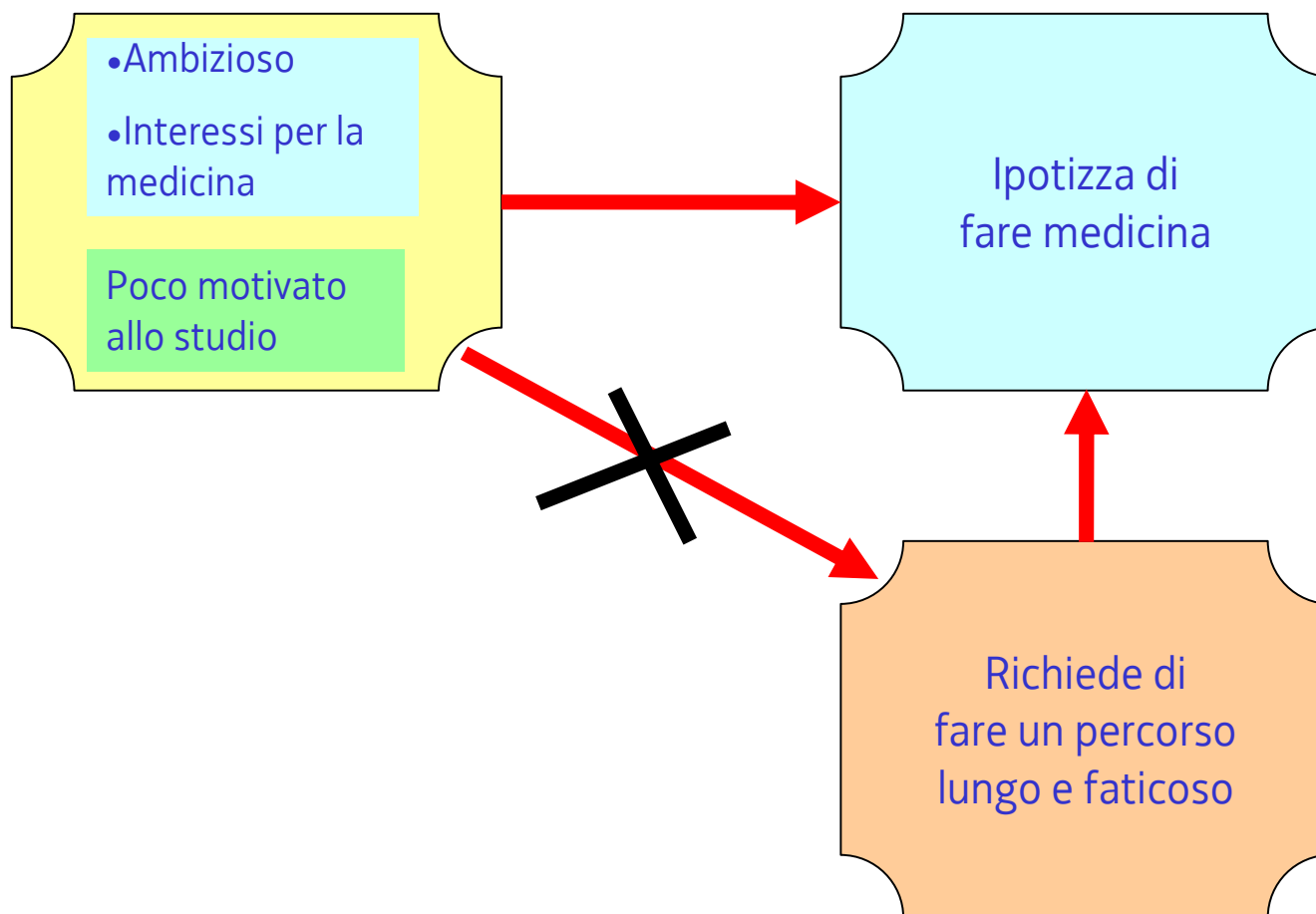
IMAGE THEORY: un esempio



Francesco è una persona molto ambiziosa e ha un forte interesse per la medicina. Il suo sogno, quindi, è quello di diventare medico.

Tuttavia, egli non è uno studente impegnato e studiare non gli è per niente piacevole. Lui sa che medicina è un percorso di studi lungo e faticoso.

- **L'immagine di valore** è data dall'essere ambizioso ed avere interessi (atteggiamenti positivi) verso la medicina
- L'immagine di valore “ritiene degna”, quindi, l'ipotesi “diventare medico” (**immagine di traiettoria**)
- L'immagine di valore comprende anche la sua “inettitudine” verso lo studio con la conseguenza che la sua **immagine d'azione** è quella di “non fare” un percorso di studi lungo ed impegnativo.



3 IMAGE THEORY: un esempio – 3

Test di compatibilità



- Francesco può intraprendere il corso universitario di medicina?
- È facilmente comprensibile che questa scelta non dovrebbe essere adottata perché incompatibile con le tre immagini
- Il test di compatibilità è quel criterio in base al quale il decisore determina la soglia di rifiuto dell'elemento candidato ad entrare a far parte delle immagini.

IMAGE THEORY: un esempio - 4



- Nell'indecisione Francesco “effettua” l'esame di ammissione a medicina e, superatolo, adempie alle formalità dell'iscrizione nei tempi consentiti. Insomma si è iscritto senza convinzione.
- La frequenza all'università tuttavia conferma a Francesco l'impegno eccessivo che deve approfondire
- Un amico, allora, prospetta a Francesco la possibilità di iscriversi a medicina dove sia possibile ottenere la laurea “facilmente”

Francesco intravede l'impossibilità di raggiungere l'obiettivo prefissato (immagine della traiettoria) e prende in considerazione un piano diverso per raggiungere il suo scopo (immagine progettata)



Il **piano** suggerito dall'amico non viene preso in considerazione da Francesco perché:

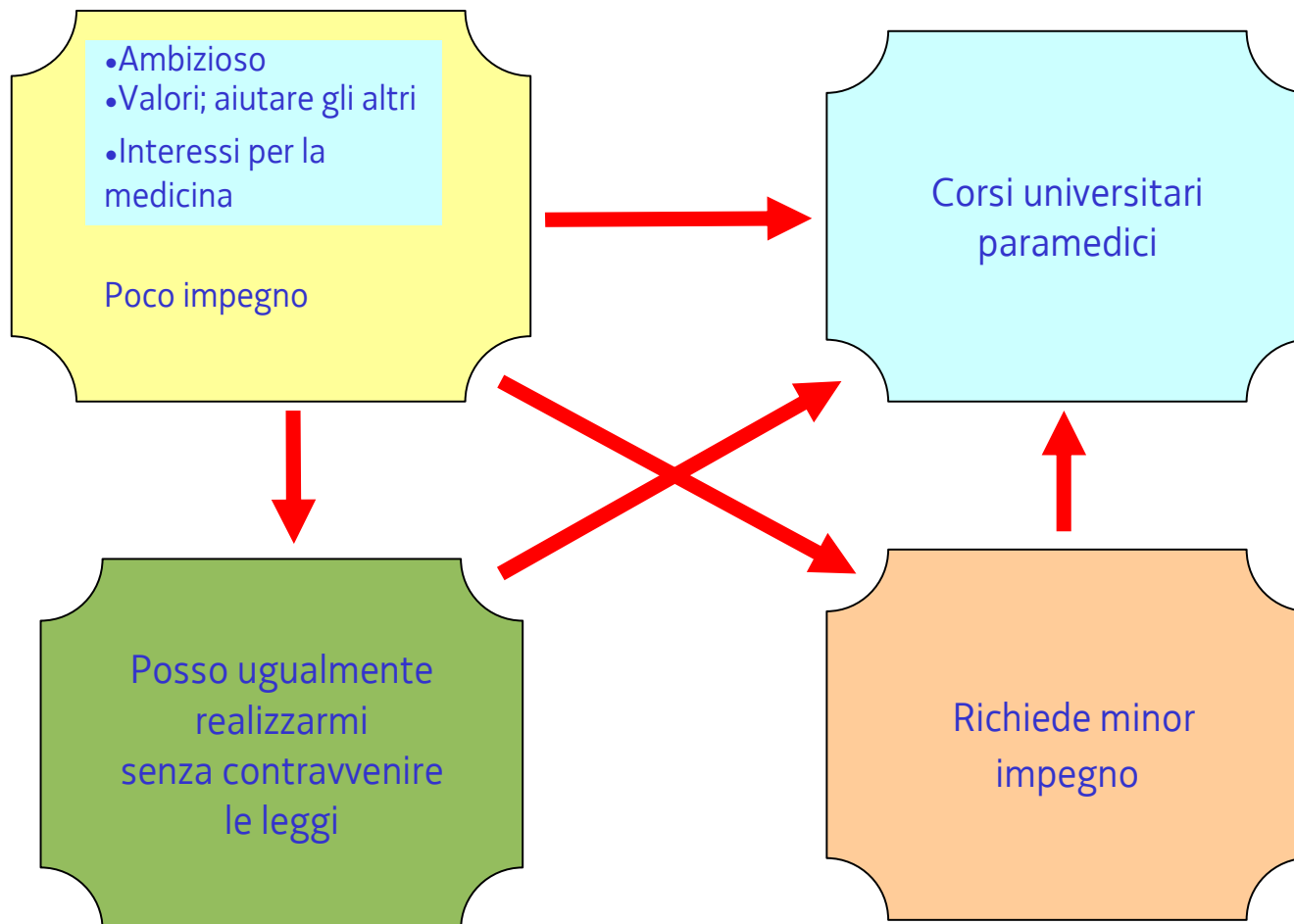
- la sua **immagine di valore** non contempla il principio dell' "operare contro la legge", almeno in modo così forte
- la sua **immagine di traiettoria** presuppone il concetto di "diventare un bravo medico" mentre "laurearsi facilmente" è una cosa molto diversa da quanto prefissato.

IMAGE THEORY: un esempio - 6



Supponiamo che Francesco rivolgendosi ad un centro di orientamento scopra che:

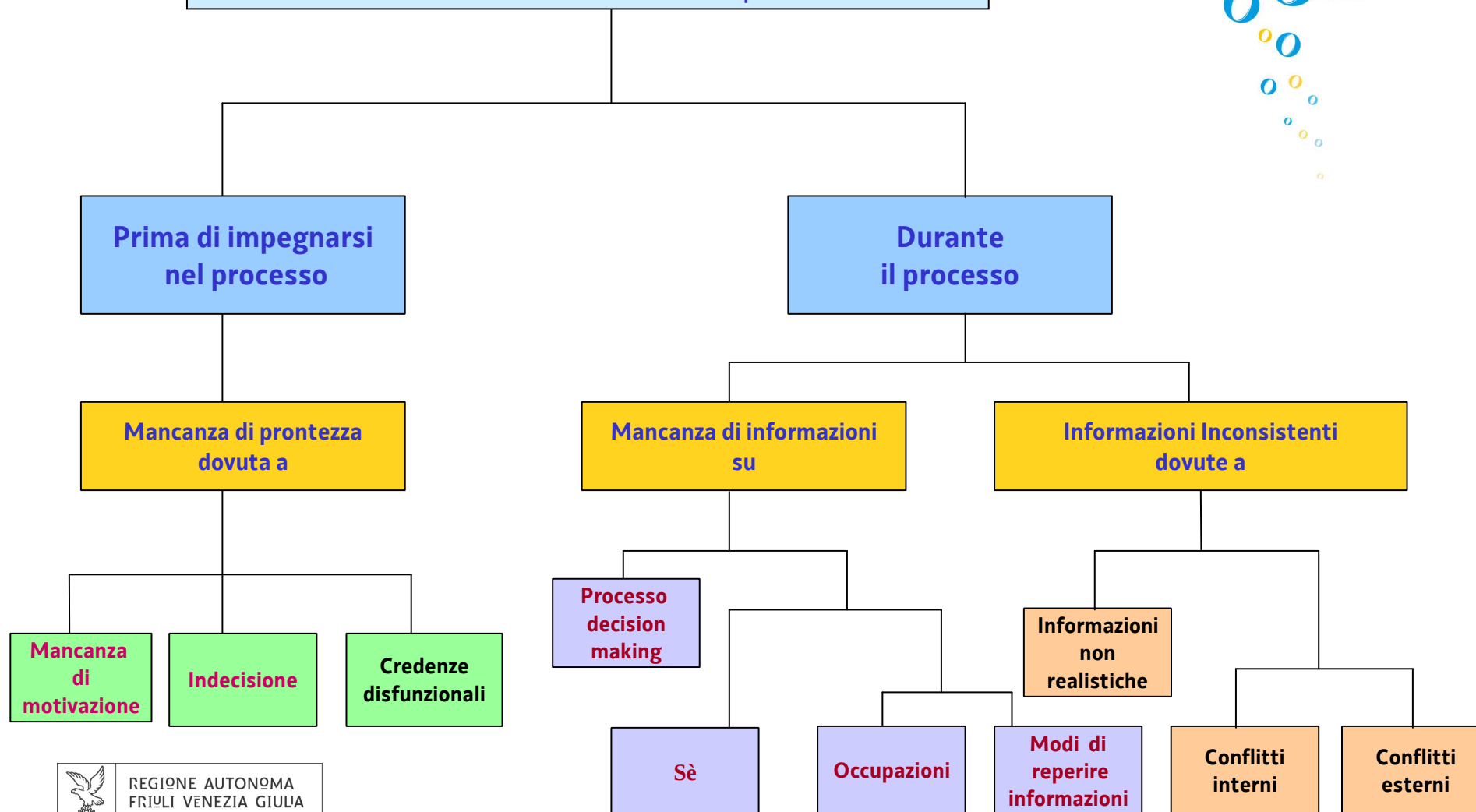
- i suoi interessi per la medicina rientrano nel sistema di valori riferiti all' aiutare gli altri
- questo permette a Francesco di rivedere l'immagine di valore (centrata sui valori oltre che sugli interessi per la medicina) e di ridefinire la sua immagine di traiettoria
- ora può prendere in considerazione anche professioni come quelle paramediche che soddisfano i suoi valori
- anche l'immagine dell'azione diventa, quindi, più compatibile (i percorsi paramedici sono "meno impegnativi").



DIFFICOLTÀ DECISIONALI



Le cause di difficoltà nella scelta professionale



REGIONE AUTONOMA
FRIULI VENEZIA GIULIA