

Un libro meraviglioso, in grado di aprirci gli occhi.
NASSIM NICHOLAS TALEB

DAN ARIELY

PREVEDIBILMENTE IRRAZIONALE

Le forze nascoste
che influenzano le nostre decisioni

EDIZIONE RIVISTA E AMPLIATA


BORING EDIZIONI

Compagni di Crescita - Libri e Riflessioni

PREVEDIBILMENTE IRRAZIONALE

Dan Ariely

Francesco Bonomelli



 OCCUPATI DI TE



Compagni di Crescita - Libri e Riflessioni

PREVEDIBILMENTE IRRAZIONALE

Dan Ariely

Francesco Bonomelli



 OCCUPATI DI TE



LA VERITÀ SULLA RELATIVITÀ

- **Confronti relativi e decisioni:** Le nostre decisioni sono spesso influenzate da come le opzioni sono presentate in relazione alle altre.
- **L'ancoraggio dei prezzi:** Il primo prezzo che vediamo tende a influenzare quanto siamo disposti a pagare in seguito.
- **Effetti di lunga durata:** Un prezzo stabilito può influenzare le nostre valutazioni future a lungo termine.
- **Valutare le opzioni in modo indipendente:** Combattere l'influenza del contesto relativo valutando ogni opzione su basi indipendenti.
- **Riconoscere l'ancoraggio:** Essere consapevoli degli ancoraggi per mitigare il loro effetto.
- **Esplorare più fonti:** Ottenere prezzi o opinioni da una varietà di fonti per stabilire un quadro più equilibrato.



LA FALLACIA DI OFFERTA E DOMANDA

- **Influenza dell'ancoraggio sui prezzi:** I primi prezzi a cui siamo esposti diventano riferimenti duraturi che influenzano le future decisioni di acquisto.
- **Esperimenti sull'ancoraggio:** Le persone possono essere influenzate da dettagli irrilevanti come i numeri finali del loro numero di sicurezza sociale nelle decisioni di spesa.
- **Implicazioni a lungo termine dell'ancoraggio:** Gli ancoraggi influenzano le decisioni di acquisto immediate e plasmano le aspettative di prezzo a lungo termine.
- **Essere consapevoli degli ancoraggi:** Riconoscere quando un prezzo serve solo come ancoraggio.
- **Confrontare i prezzi in modo più ampio:** Esplorare un'ampia gamma di prezzi e alternative prima di fare una scelta.
- **Educare i consumatori sulla natura degli ancoraggi:** Aiutare i consumatori a comprendere come gli ancoraggi influenzano il comportamento di acquisto.



IL COSTO DEL COSTO ZERO

- **L'attrazione irresistibile del gratuito:** Le opzioni gratuite possono sembrare più allettanti di quelle a pagamento, spingendoci a decisioni non ottimali.
- **Esperimenti sul comportamento gratuito:** Le persone spesso scelgono opzioni gratuite anche se altre opzioni a pagamento potrebbero offrire un valore maggiore.
- **Conseguenze economiche e sociali della gratuità:** Le strategie di marketing che sfruttano la propensione per il gratuito possono avere ampie implicazioni economiche e sociali.
- **Valutare il vero costo:** Considerare tutti i costi, inclusi tempo e sforzo, delle opzioni gratuite.
- **Essere scettici delle offerte gratuite:** Mantenere un approccio scettico per discernere la reale convenienza delle offerte gratuite.
- **Educare sulla psicologia della gratuità:** Promuovere una maggiore consapevolezza sulle decisioni economiche legate alla gratuità.



IL COSTO DELLE NORME SOCIALI

- **Distinzione tra norme sociali e norme di mercato:** Le norme sociali sono basate su relazioni interpersonali, mentre quelle di mercato si basano su contratti e transazioni.
- **Influenza delle norme sociali sul comportamento:** Le norme sociali possono migliorare la collaborazione e l'efficienza in ambienti non monetizzati.
- **Conseguenze del mescolare le norme:** Introdurre norme di mercato in relazioni basate su norme sociali può danneggiare la motivazione intrinseca e le relazioni.
- **Riconoscere il potere delle norme sociali:** Comprendere quando e come applicare le norme sociali per migliorare le interazioni.
- **Evitare di introdurre le norme di mercato inutilmente:** Considerare gli effetti a lungo termine prima di implementare incentivi economici.
- **Promuovere una cultura basata sulla fiducia e sul reciproco rispetto:** Costruire e mantenere un ambiente di lavoro cooperativo e meno transazionale.



L'INFLUENZA DELL'ECCITAZIONE

- **Effetti dell'arousal sul giudizio:** L'eccitazione può portare a decisioni più rischiose e meno etiche.
- **Distorsione della percezione e del desiderio:** L'arousal può aumentare la percezione del desiderio e minimizzare quella del rischio.
- **Implicazioni a lungo termine:** Decisioni prese sotto l'influenza dell'arousal possono avere conseguenze durature.
- **Pianificazione preventiva:** Sviluppare strategie per gestire situazioni di potenziale alto arousal.
- **Educazione e consapevolezza:** Aumentare la consapevolezza sull'impatto dell'arousal nelle decisioni critiche.
- **Supporto e risorse:** Offrire supporto e risorse per gestire meglio l'arousal in situazioni ad alto rischio.



IL PROBLEMA DELLA PROCRASTINAZIONE E DEL CONTROLLO DI SÉ

- **Procrastinazione e meccanismi di autocontrollo:** Esaminiamo il comportamento procrastinatorio attraverso la psicologia economica.
- **Esperimenti sulla capacità di autocontrollo:** L'introduzione di incentivi e penalità può migliorare la nostra gestione della procrastinazione.
- **Implicazioni per la produttività:** Comprendere e mitigare la procrastinazione può portare a miglioramenti significativi nella produttività.
- **Strategie preventive contro la procrastinazione:** Implementare misure come scadenze e obiettivi a breve termine.
- **Tecnologie di supporto:** Utilizzare strumenti che aiutano a monitorare il progresso e mantenere l'accountability.
- **Educazione e formazione sul controllo di sé:** Offrire formazione su strategie di autocontrollo.



IL PREZZO ELEVATO DEL POSSESSO

- **Valutazione distorta degli oggetti posseduti:** Tendiamo a sovrastimare il valore degli oggetti di nostra proprietà.
- **Esperimenti sul valore del possesso:** Persone che rifiutano offerte vantaggiose per beni posseduti a causa della sovrastima del loro valore.
- **Implicazioni economiche e personali:** L'effetto dotazione può portare a decisioni economiche non ottimali.
- **Riconoscere e contrastare l'effetto dotazione:** Essere consapevoli dell'effetto dotazione e cercare di valutare oggettivamente i propri beni.
- **Consultazione esterna:** Richiedere valutazioni esterne per i beni posseduti.
- **Educazione finanziaria e comportamentale:** Integrare l'educazione finanziaria che comprende la comprensione dell'effetto dotazione nei programmi di formazione.



MANTENERE LE PORTE APERTE

- **Il costo delle opzioni non commesse:** Tentare di mantenere aperte più opzioni può ridurre il nostro focus e le nostre risorse.
- **Esperimenti sulle decisioni e il loro impatto:** Concentrarsi su un singolo compito può portare a risultati migliori rispetto al tentare di mantenere molteplici possibilità aperte.
- **Implicazioni per la gestione del tempo e delle risorse:** La diluizione dell'impegno a causa del desiderio di flessibilità può impedire il raggiungimento di obiettivi significativi.
- **Riconoscere e contrastare l'effetto dotazione:** Essere consapevoli dell'effetto dotazione e cercare di valutare oggettivamente i propri beni.
- **Consultazione esterna:** Richiedere valutazioni esterne per i beni posseduti.
- **Educazione finanziaria e comportamentale:** Integrare l'educazione finanziaria che comprende la comprensione dell'effetto dotazione nei programmi di formazione.



L'EFFETTO DELLE ASPETTATIVE

- **Potere delle aspettative:** Le aspettative possono influenzare significativamente la nostra esperienza di eventi, prodotti o servizi.
- **Esperimenti sull'influenza delle aspettative:** Le aspettative modificate artificialmente possono alterare la percezione sensoriale e la soddisfazione delle persone.
- **Implicazioni pratiche ed etiche:** La manipolazione delle aspettative può migliorare l'esperienza del cliente, ma solleva anche questioni etiche sulla veridicità e sostenibilità.
- **Riconoscere e contrastare l'effetto dotazione:** Essere consapevoli dell'effetto dotazione e cercare di valutare oggettivamente i propri beni.
- **Consultazione esterna:** Richiedere valutazioni esterne per i beni posseduti.
- **Educazione finanziaria e comportamentale:** Integrare l'educazione finanziaria che comprende la comprensione dell'effetto dotazione nei programmi di formazione.



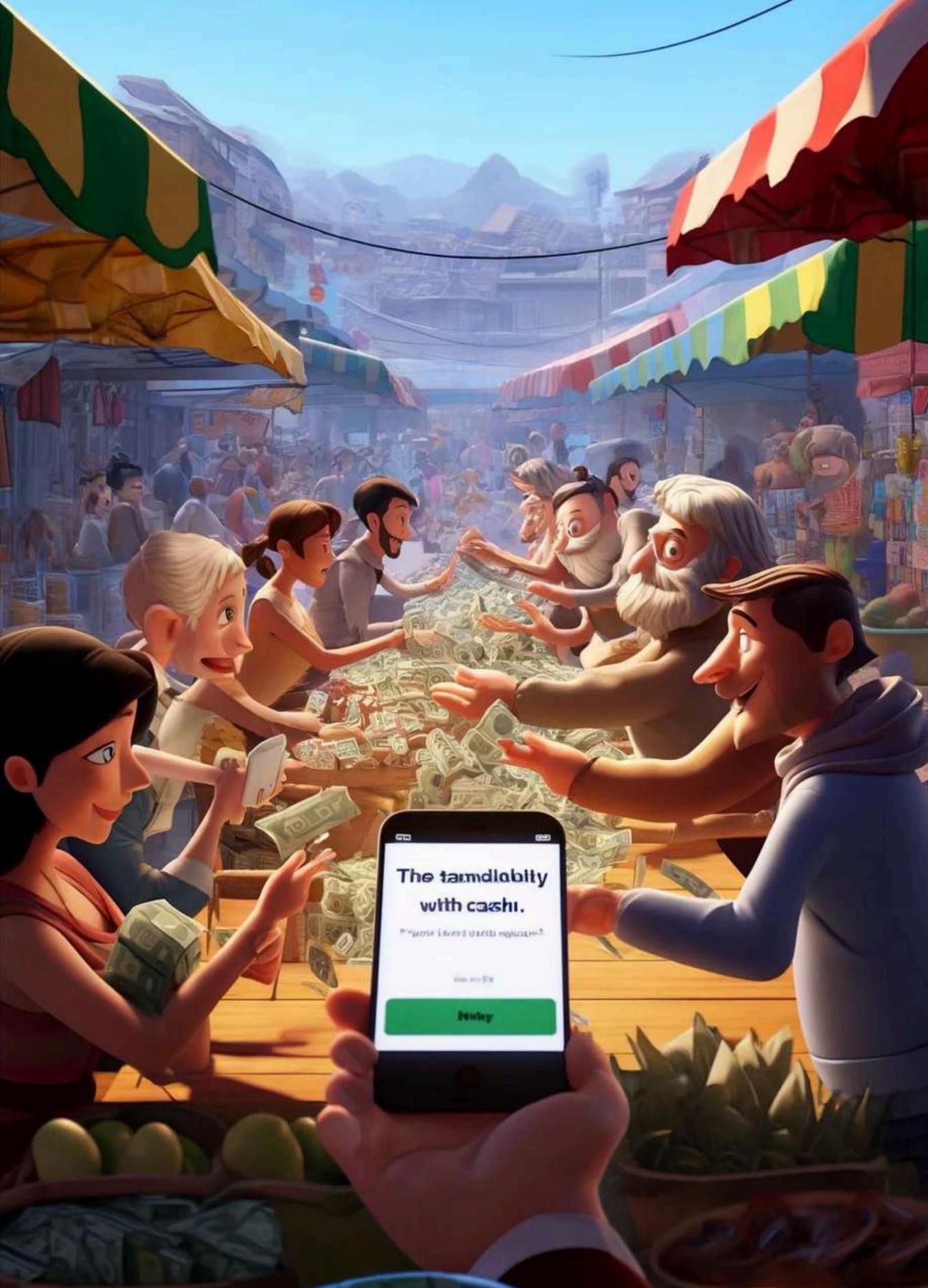
IL POTERE DEL PREZZO

- **Percezione del valore e aspettative:** Prezzi più alti possono portare i consumatori a percepire un prodotto come di qualità superiore.
- **Effetto placebo del prezzo:** Un prodotto presentato come più costoso può essere percepito come più efficace.
- **Implicazioni economiche e sociali:** Strategie di prezzo possono incentivare consumi non necessari o irrazionali e amplificare disparità economiche.
- **Riconoscere e contrastare l'effetto dotazione:** Essere consapevoli dell'effetto dotazione e cercare di valutare oggettivamente i propri beni.
- **Consultazione esterna:** Richiedere valutazioni esterne per i beni posseduti.
- **Educazione finanziaria e comportamentale:** Integrare l'educazione finanziaria che comprende la comprensione dell'effetto dotazione nei programmi di formazione.



IL CONTESTO DEL NOSTRO CARATTERE, PARTE I

- **Elasticità della moralità:** La nostra integrità varia a seconda del contesto.
- **Fattori influenzanti:** Pressione sociale, possibilità di essere scoperti, e giustificazioni morali modificano il nostro comportamento etico.
- **Risultati degli esperimenti:** Molti sono disposti a mentire, ma entro certi limiti.
- **Promuovere norme positive:** Valorizzare e ricompensare l'onestà.
- **Ridurre le opportunità di disonestà:** Implementare controlli e supervisione.
- **Educazione sull'etica:** Discutere dilemmi etici e fornire strumenti per gestire pressioni e giustificazioni.



IL CONTESTO DEL NOSTRO CARATTERE, PARTE II

- **Influenza del denaro contante:** Il contatto fisico con il denaro riduce la disonestà.
- **Esperimenti con forme di pagamento:** La tangibilità del denaro contante diminuisce la probabilità di comportamenti disonesti.
- **Implicazioni sociali ed economiche:** Uso prevalente del contante può ridurre frodi e corruzione.
- **Promuovere l'uso del contante:** Incoraggiare l'uso di contanti in contesti sensibili.
- **Educazione sul denaro digitale:** Informare sulle implicazioni delle transazioni digitali.
- **Ricerca sui meccanismi psicologici:** Studiare come diverse forme di pagamento influenzino l'etica.



BIRRA E PRANZI GRATIS

- **Fondamenti dell'economia comportamentale:** Studia come i fattori non economici influenzino le decisioni.
- **Esempi pratici di decisioni irrazionali:** Offerte come "birra gratuita" possono alterare il nostro processo decisionale.
- **Implicazioni per i consumatori e i policymaker:** Una comprensione dell'economia comportamentale può aiutare a fare scelte più informate e a progettare interventi più efficaci.
- **Educazione dei consumatori:** Insegnare i principi dell'economia comportamentale.
- **Politiche basate su evidenze comportamentali:** Adottare politiche pubbliche basate su dati comportamentali reali.
- **Ricerca continua:** Supportare la ricerca in economia comportamentale.

Un libro meraviglioso, in grado di aprirci gli occhi.
NASSIM NICHOLAS TALEB

DAN ARIELY

PREVEDIBILMENTE IRRAZIONALE

Le forze nascoste
che influenzano le nostre decisioni

EDIZIONE RIVISTA E AMPLIATA


BOLLINGER
EDIZIONI

PRO

- **Comprensione profonda del comportamento umano:** Ariely fornisce una panoramica dettagliata e basata su ricerche solide sulle maniere irrazionali con cui gli esseri umani prendono decisioni.
- **Accessibilità e coinvolgimento:** Il libro è scritto in un linguaggio chiaro e accessibile, con numerosi esempi concreti e aneddoti che rendono i concetti di economia comportamentale facilmente comprensibili.
- **Applicazioni pratiche:** Ariely offre consigli e strategie su come individui e organizzazioni possono gestire meglio le sfide legate alle decisioni irrazionali.
- **Ricerca basata su esperimenti:** Le affermazioni sono supportate da esperimenti controllati che forniscono evidenze concrete delle teorie presentate.

Un libro meraviglioso, in grado di aprirci gli occhi.
NASSIM NICHOLAS TALEB

DAN ARIELY

PREVEDIBILMENTE IRRAZIONALE

Le forze nascoste
che influenzano le nostre decisioni

EDIZIONE RIVISTA E AMPLIATA


BOLLINGER

CONTRO

- **Critiche sulla generalizzabilità:** Gli esperimenti sono spesso condotti in ambienti controllati con campioni non sempre rappresentativi, il che potrebbe limitare la generalizzabilità dei risultati.
- **Mancanza di profondità in alcune aree:** Alcuni argomenti potrebbero meritare un'analisi più approfondita per una completa comprensione delle implicazioni delle teorie discusse.
- **Potenziale bias di conferma:** Il libro potrebbe essere percepito come focalizzato sulla conferma delle teorie comportamentali, selezionando studi e dati che supportano l'idea di irrazionalità.
- **Focus su scenari negativi:** Mentre illustra come l'irrazionalità influenzi le decisioni in modi non ottimali, potrebbe fornire più esempi su come l'irrazionalità possa a volte portare a risultati positivi o essere canalizzata in modi costruttivi.

Compagni di Crescita - Libri e Riflessioni

GRAZIE

PER AVERMI SEGUITO



ISCRIVITI



METTI UN LIKE



CONDIVIDI



COMMENTA

Nella descrizione del video trovi il link per scaricare queste slide di presentazione

occupatidite.it