

Le 9 trappole che minano le nostre decisioni

1. La trappola dello Storytelling

La trappola scatta quando ci viene raccontato un fatto e, anziché farci delle domande logiche, che lo mettano in discussione, cerchiamo prove che danno ragione al fatto raccontato.

2. La trappola dell'imitazione

Spesso nella vita ci ispiriamo a persone, che diventano modelli da seguire, commettendo spesso l'errore di sottostimare il ruolo rivestito dalla squadra o dalle circostanze, oppure ci ricordiamo solo dei casi di successo, dimenticando tutti gli insuccessi.

3. La trappola dell'intuizione

L'intuizione non è altro che un ricordo, un rapido riconoscimento di una situazione di cui si è già fatto esperienza, purché:

1. ci troviamo in un ambiente ad alta prevedibilità;
2. abbiamo una prolungata conoscenza dell'ambiente.

4. La trappola dell'eccesso di fiducia

- Spesso sovrastimiamo noi stessi rispetto agli altri.
- Siamo troppo ottimistici rispetto ai nostri progetti.
- Abbiamo troppa fiducia nell'accuratezza delle nostre previsioni.
- Sottostimiamo i concorrenti.

5. La trappola dell'inerzia

Attenzione al bias dell'**ANCORAGGIO**, a quello dei **COSTI SOMMERSI** e allo **STATUS QUO**.

6. La trappola della percezione del rischio

Troppo spesso le aziende si assumono pochi rischi a causa di tre bias:

1. L'AVVERSIONE ALLA PERDITA
2. L'AVVERSIONE ALL'INCERTEZZA
3. IL BIAS DEL SENNO DI POI

7. La trappola dell'orizzonte temporale

Troppo spesso le aziende antepongono il profitto immediato a discapito di un profitto futuro (**miopia manageriale**).

8. La trappola del pensiero di gruppo

Spesso in una discussione di gruppo ci si conforma all'opinione prevalente nel gruppo, anche contro le evidenze.

9. La trappola del conflitto di interessi

Gli incentivi finanziari influenzano il comportamento delle persone più di quanto immaginiamo.

COME DECIDERE

Collaborazione piu' Processo

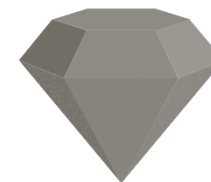
- Una buona decisione è quella che si prende seguendo un metodo decisionale: **COLLABORAZIONE PIU' PROCESSO** fanno la differenza.
- Il **COME** prendiamo una decisione è 6 volte più importante di **COSA** decidiamo.

ARCHITETTURA DECISIONALE

Come costruire un'architettura decisionale

Una buona architettura decisionale è organizzata attorno a 3 pilastri.

1. **IL DIALOGO**: scambio autentico di punti di vista tra persone che vogliono ascoltarsi e non convincersi.
2. **LA DIVERGENZA**: basata su fatti originali e non deve sfociare in un mero conflitto di idee preconcrete.
3. **LE DINAMICHE DEL PROCESSO**: devono promuovere e non sopprimere, il dialogo e la divergenza.



Quid4Us