

**Unità didattica 1 – *Il ruolo dei soggetti nelle organizzazioni***

**Altre critiche alla teoria della scelta razionale (e altre prospettive)**

**Approfondimento**

La teoria della scelta razionale ignora due dimensioni:

- Il **tempo** nell'agire delle persone
- I **rapporti** tra le persone

**Preferenze, ecc. cambiano nel tempo.** Difficile prevedere se le conseguenze di una scelta (fatta in base alle preferenze di oggi) saranno ancora considerate convenienti/desiderabili allo stesso modo quando si manifesteranno...

*(momento in cui le preferenze, ecc. del soggetto potrebbero essere cambiate)*



Importanza dei **rapporti con altre persone**. In particolare, importanza della ***cerchia di riconoscimento***:

l'insieme di persone che, attraverso giudizi diretti e indiretti, possono influenzare le scelte del soggetto decisore



Cerchia di riconoscimento e **identità** (Pizzorno)  
← decisioni influenzate anche dal **significato** che  
una scelta piuttosto che un'altra ha **nella propria**  
**cerchia di riconoscimento** (e quindi sull'identità)



... e la domanda di  
grazia a Mussolini

---

Partendo dalle riflessioni di Pizzorno (e altri)...

Alcune decisioni non possono essere interpretate con la teoria della scelta razionale o come miopia nel valutare le conseguenze, ma in base al **significato per la cerchia di riconoscimento**

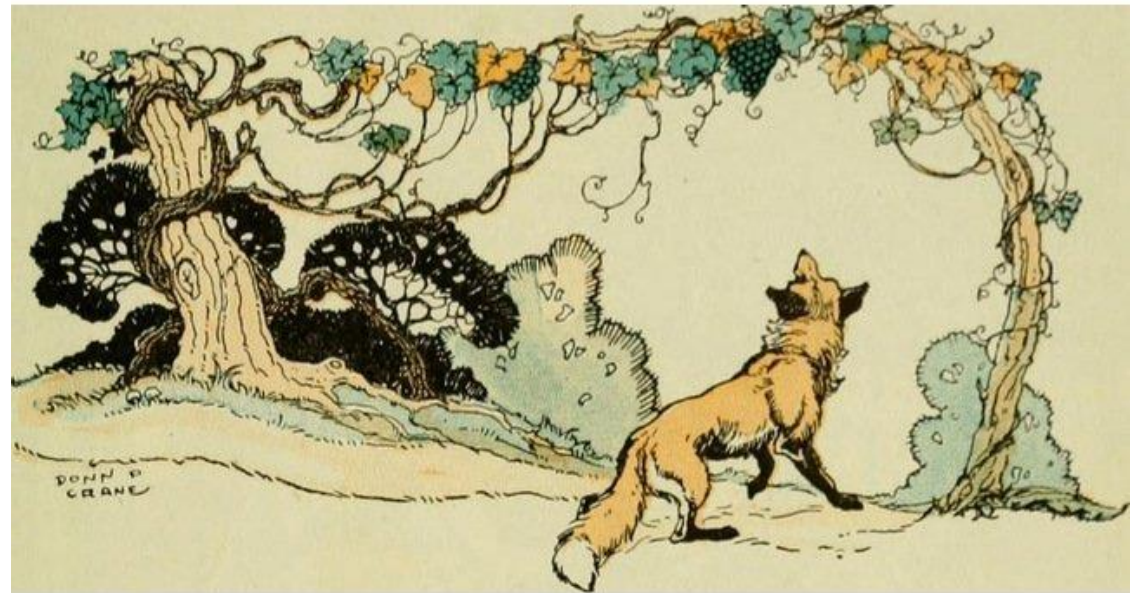
# «Eroiche sconfitte»

Golden: decisioni di sindacati, movimenti, ecc. spiegate a volte da questioni di identità, dal significato per membri/cerchia – pur nella consapevolezza delle conseguenze negative



# Elster

L'attore può **modificare le sue preferenze** in base alle condizioni di contesto, alle opportunità (percepita/concrete)





---

Importanza delle **passioni** e delle **emozioni**, che portano rischi di discrepanze tra razionalità e comportamento...

- Distorcendo le cognizioni, inducendo false credenze
- Oscurando alcune conseguenze (riducendo la consapevolezza di)
- Indebolendo la volontà
- Inducendo «miopia» (vedere in modo distorto alcune conseguenze)

---

Emozioni e passioni possono favorire situazioni di ***wishful thinking*** (credere in ciò che si desidera) e autoinganno



# Group thinking

Tipico delle situazioni di piccolo gruppo con alto grado di coesione → spinta psicologica al consenso → valutazione incompleta delle alternative



# Letture consigliate

M. Catino, *Capire le organizzazioni*, cap. VI