

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

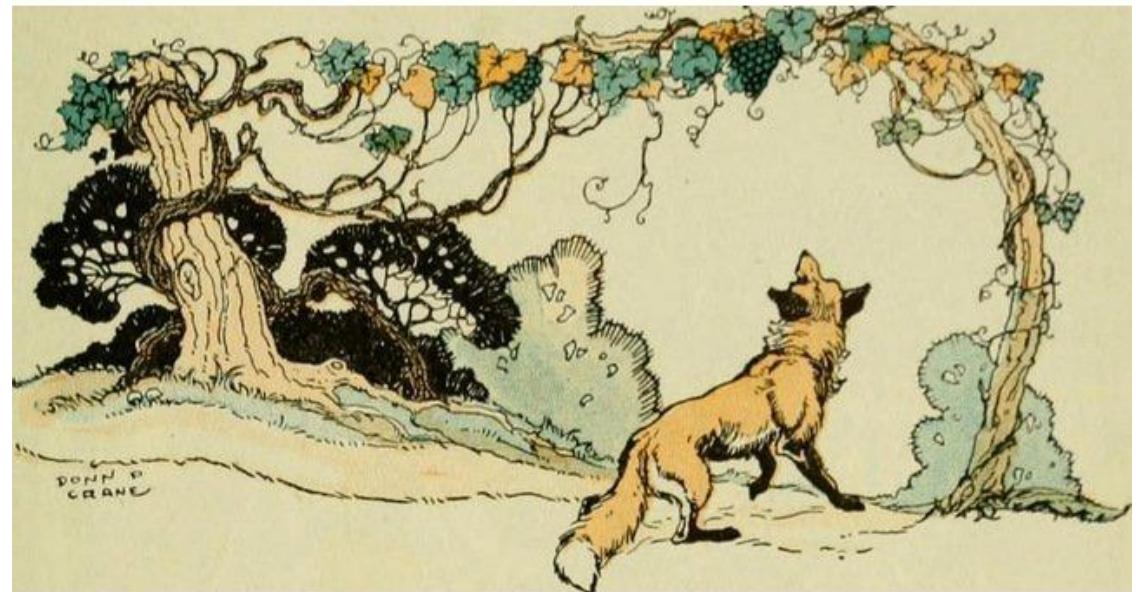
Partendo dalle riflessioni di Pizzorno (e altri)...
Alcune decisioni non possono essere interpretate
con la teoria della scelta razionale o come miopia
nel valutare le conseguenze, ma in base al
significato per la cerchia di riconoscimento

«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



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