SCHEDA DEL MODULO

Cinque bias che falsano le tue decisioni e come arginarli

Modulo adattivo | ~20 min

Degli oltre 200 bias cognitivi documentati, questo modulo sceglie i cinque che falsano di più le decisioni sul lavoro – in testa l'eccesso di fiducia, il più frequente secondo la letteratura – e associa a ciascuno una contromisura concreta, dal pre-mortem di Gary Klein alla ricerca dei tre migliori argomenti contrari. Aggiunge una parte divenuta necessaria: i bias che l'intelligenza artificiale (IA) rafforza, e il modo di farne un contraddittore anziché uno specchio.

OBIETTIVI DIDATTICI

01 Comprendere come le due modalità di pensiero descritte da Kahneman lasciano che i bias guidino le nostre decisioni rapide.

02 Individuare i cinque bias più frequenti sul lavoro: eccesso di fiducia, conferma, ancoraggio, status quo, effetto alone.

03 Applicare la contromisura propria di ogni bias, dal pre-mortem alla domanda «se partissimo da zero oggi?».

04 Coltivare l'apertura al contraddittorio e usare l'IA per mettere alla prova le proprie decisioni anziché confermarle.

DESTINATARI

Chiunque prenda decisioni ogni giorno – manager o collaboratore – e voglia scelte più lucide, anche con l'IA.

- **Prerequisito:** nessuno

SVOLGIMENTO DEL MODULO

In autonomia, con un allenamento adattato a chi apprende.

1. **Autovalutazione**: su 9 dimensioni, per fare il punto sulle proprie pratiche e orientare l'allenamento.
2. **Video dell'esperto**: di 10 minuti, con 3 pause di riflessione.
3. **Casi pratici**: 2 primi casi scelti in base all'autovalutazione, poi altri 16 facoltativi. Ogni risposta riceve un riscontro didattico: i suoi effetti e una pista per migliorare.
4. **Impegno con una data**: un'azione da provare, scritta dal partecipante o scelta tra le proposte.
5. **Scheda promemoria da scaricare**: punti chiave, domande, impegno, note personali e checklist.

UN ESEMPIO TRA I CASI PRATICI PROPOSTI

Tomás, venditore di elettrodomestici, può offrire la consegna gratuita a un cliente indeciso. Il suo manager si stupisce: Tomás la offre molto più spesso dei colleghi. Eppure Tomás è sicuro di offrirla solo per gli acquisti importanti. Il software di cassa conserva l'elenco delle consegne gratuite. Cosa deve fare Tomás?

VALUTAZIONE E COMPLETAMENTO

Soglia: 80%

Il punteggio tiene conto delle risposte ai casi pratici, dell'impegno formulato e, se previsto, delle attività di apprendimento complementari. Per completare il modulo servono un impegno e un punteggio di almeno 80%.

METODI & MODELLI

- Sistema 1 / Sistema 2 – Daniel Kahneman (2011)
- Il metodo del pre-mortem – Gary Klein, Harvard Business Review (2007)
- Ancoraggio (Tversky & Kahneman, 1974), status quo (Samuelson & Zeckhauser, 1988), effetto alone (Thorndike, 1920)
- L'atteggiamento «accettare di essere contraddetti» e l'intelligenza artificiale (IA) come contraddittore – contributo di Afthonios

FONTI & RIFERIMENTI

- Daniel Kahneman – «Pensieri lenti e veloci» (2011), premio Nobel per l'economia 2002
- Sam Altman (OpenAI) – ad aprile 2025 ha riconosciuto che l'aggiornamento di ChatGPT lo aveva reso troppo accondiscendente
- Gary Klein – metodo del pre-mortem, «Performing a Project Premortem» (Harvard Business Review, 2007)
- Dimara, Franconeri, Plaisant, Bezerianos & Dragicevic, «A Task-Based Taxonomy of Cognitive Biases for Information Visualization», IEEE Transactions on Visualization and Computer Graphics (2020): una rassegna della letteratura censisce 154 bias cognitivi, classificati in 7 categorie

Modulo creato da Afthonios.com.

Contenuto verificato il 31 ottobre 2026