Alla base sia del **giudizio** che della **presa di decisione ci sono le Euristiche**.

Le **euristiche** sono strategie cognitive che le persone utilizzano per prendere decisioni e risolvere problemi in modo rapido ed efficiente, specialmente quando si trovano ad affrontare situazioni complesse o incerte. Sebbene queste strategie siano utili per risparmiare tempo e ridurre il carico cognitivo, possono portare anche a errori sistematici o distorsioni nel giudizio, che sono noti come **bias cognitivi**.

**Cos'è un'euristica?**

Un'euristica è un **"trucco mentale"** che ci permette di risolvere problemi o prendere decisioni velocemente, senza dover analizzare tutte le informazioni disponibili. Le euristiche sono processi automatici e intuitivi, che ci permettono di semplificare decisioni complesse e risparmiare energia mentale. Non sono sempre accurate, ma nella maggior parte dei casi ci permettono di prendere decisioni sufficientemente buone, seppur non perfette.

**2. Tipi di euristiche più comuni:**

**a) Euristica della disponibilità**

L'euristica della disponibilità si basa sul principio che tendiamo a giudicare la probabilità di un evento in base a quanto facilmente ci vengono in mente esempi simili. In altre parole, più è facile ricordare un evento, più pensiamo che sia probabile che accada di nuovo.

**Esempio**: Se sentiamo spesso parlare in TV di incidenti aerei, potremmo sovrastimare il rischio di volare, anche se statisticamente l’aereo è uno dei mezzi di trasporto più sicuri.

**Bias associato**: Questo tipo di euristica può portare a **distorsioni** nel giudizio, come nel caso delle paure esagerate. Ad esempio, dopo aver visto un film sui tornado, possiamo temere che i tornado siano più comuni di quanto non lo siano in realtà.

**b) Euristica della rappresentatività**

Questa euristica implica fare delle stime su un evento o una situazione in base alla sua **somiglianza** con una categoria o un modello mentale preesistente. Quando usiamo questa euristica, confrontiamo un oggetto o un evento con le nostre esperienze o stereotipi passati, cercando di vedere quanto è rappresentativo di un dato gruppo o categoria.

**Esempio**: Se incontriamo una persona che indossa occhiali e parla in modo serio, potremmo immediatamente pensare che sia un intellettuale o un professore, anche senza conoscere nulla sulla sua carriera effettiva.

**Bias associato**: Questo può portare a **stereotipi** e **generalizzazioni errate**, in quanto non consideriamo altre informazioni che potrebbero essere rilevanti per una valutazione più accurata.

**c) Euristica dell'ancoraggio**

Quando prendiamo decisioni o facciamo stime, tendiamo a fare affidamento su un'informazione iniziale (il "fermo" o **ancora**) per poi aggiustare la nostra risposta in base a quella. Anche se l'ancora non è necessariamente corretta o rilevante, può influenzare significativamente il nostro giudizio.

**Esempio**: Se un negozio offre uno sconto su un prodotto, come il 30%, e ci dice che il prezzo originale era di 100€, iniziamo a considerare il nuovo prezzo come un "affare". Tuttavia, se il prezzo iniziale era gonfiato, il risparmio potrebbe essere inferiore a quello che sembra a prima vista.

**Bias associato**: L'ancoraggio può portarci a **sovrastimare** o **sottostimare** il valore di qualcosa, come nel caso di valutazioni immobiliari o di investimenti finanziari.

**d) Euristica della simulazione**

L'euristica della simulazione si riferisce alla nostra tendenza a fare giudizi sulla probabilità di un evento basandoci su quanto facilmente possiamo immaginare o simulare mentalmente quel risultato. Se un evento è facile da visualizzare o "simulare", tendiamo a considerarlo più probabile.

**Esempio**: Se immaginiamo di vincere a una lotteria, possiamo sentirci più motivati a comprare il biglietto, anche se le probabilità di vincita sono estremamente basse.

**Bias associato**: Questa euristica può portare a decisioni impulsive o irrazionali, come il gioco d'azzardo, dove la possibilità di "immaginare" una vittoria ci spinge a rischiare di più.

**e) Euristica della familiarità**

L’euristica della familiarità implica fare scelte basate su ciò che ci è più familiare o che abbiamo già incontrato in passato. Le persone tendono a preferire ciò che conoscono, spesso senza considerare alternative potenzialmente migliori o più vantaggiose.

**Esempio**: Se siamo abituati a mangiare in un certo ristorante, potremmo scegliere di tornare lì anche se c'è un nuovo ristorante nelle vicinanze che offre piatti migliori o a un prezzo inferiore.

**Bias associato**: Questo può limitare la nostra apertura a nuove esperienze o scelte, portandoci a fare scelte più conservatrici e meno