



Case Study no. 1

Titolo del Case study / Good practice	Riconoscere i Pregiudizi Cognitivi nel Processo Decisionale: Contabilità Mentale
Keywords (meta tag)	Pregiudizi cognitivi nel processo decisionale; contabilità mentale
Fornito da	Università di economia – Varna Sulla base di: Richard H. Thaler, <i>Mental Accounting Matters</i>
Lingua	ITALIANO
Case study	<p>Il concetto di contabilità mentale, sviluppato dall'economista Richard H. Thaler, si riferisce al modo in cui gestiamo e organizziamo le nostre attività finanziarie e può illustrare come i pregiudizi cognitivi influenzano il processo decisionale.</p> <p>Nonostante Thaler definisse la contabilità mentale come "l'insieme delle operazioni cognitive utilizzate da individui e famiglie per organizzare, valutare e tenere traccia delle attività finanziarie" (Richard H. Thaler, <i>Mental Accounting Matters</i>, Journal of Behavioral Decision Making, 12: 183-206, 1999), ha continuato spiegando come la contabilità mentale abbia influenzato le decisioni finanziarie aziendali (Ibid.). Thaler ha sottolineato che "la ragione principale per studiare la contabilità mentale è migliorare la nostra comprensione della psicologia della scelta". (Ibid.)</p> <p>Si sostiene che se la contabilità mentale viene ignorata, potrebbe portare a decisioni irrazionali di investimento e spesa. Secondo lo studio, per esempio, si è più disposti ad acquistare quando si paga con carta di credito e non in contanti. Tendiamo a distinguere tra i modi in cui guadagniamo denaro e in caso di qualsiasi guadagno finanziario inaspettato, come le vincite del gioco d'azzardo, è più probabile che spendiamo i soldi o facciamo un investimento ad alto rischio. Tuttavia, una volta che questi pregiudizi cognitivi sono riconosciuti e analizzati, la contabilità mentale può essere utilizzata come strumento per rafforzare il comportamento virtuoso.</p> <p>Domande per la discussione (basate sugli esempi di Thaler):</p> <ol style="list-style-type: none">1. Come ti comporteresti se potessi davvero permetterti ogni giorno lavorativo lo sfizio di un biscotto (2 euro) al bar?2. Hai acquistato 100 azioni a \$ 10 per azione. Venderesti quel titolo quando il prezzo delle azioni scende?
Link di riferimento	http://citeserx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.174.2961&rep=rep1&type=pdf
Tipo di materiale	CASE STUDY

(Risposte consigliate a p. 2)



Risposte Consigliate

1. È meglio sommare i costi mensili o annuali. È così che possiamo fare una scelta razionale sul se possiamo permetterci un prodotto/servizio o no, evitando di spendere troppo in articoli di cui non abbiamo bisogno o non vogliamo ma nonostante questo tendiamo ancora a comprare, solo perché, ad esempio, sono in sconto. Molti annunci possono sfruttare il fenomeno della spesa irrazionale, come annunci di auto in vendita al costo di "soli 2 euro al giorno".
2. Thaler sostiene che "un investitore razionale sceglierà di vendere il titolo perdente perché le plusvalenze sono tassabili mentre le perdite in conto capitale sono deducibili". Afferma che "poiché chiudere un conto in perdita è doloroso, una previsione della contabilità mentale è che le persone esiteranno a vendere i titoli che sono diminuiti di valore".

Inoltre spiega: '... supponiamo che un investitore abbia bisogno di raccogliere un po' di denaro e debba scegliere tra due azioni da vendere, una delle quali è aumentata di valore e una delle quali è diminuita. La contabilità mentale favorisce la vendita del titolo in crescita (Shefrin and Statman, 1987), mentre un'analisi razionale favorisce la vendita del titolo in perdita.'