

**Rumore. Un difetto del ragionamento umano**

di Daniel Kahneman, Olivier Sibony e Cass R. Sunstein

Traduzione: Eleonora Gallitelli

UTET - Biblioteca Utet - Anno edizione: 2023

EAN: 9791221204995 - € 17

Dove c’è una decisione, un giudizio, una previsione, lì si trova il rumore. Due medici che danno due diagnosi diverse allo stesso paziente sulla base degli stessi esami. O due giudici che assegnano pene diverse a colpevoli dello stesso reato. O, addirittura, lo stesso manager che prende una decisione diversa a seconda del momento della giornata. Non dovrebbe accadere, ma accade. A tutti è capitato di trovarsi in situazioni in cui la realtà è ben diversa dalla teoria e decisioni che dovrebbero essere guidate da criteri oggettivi sembrano, invece, casuali. E la colpa è del rumore. Daniel Kahneman, premio Nobel per l’Economia e autore del bestseller mondiale "Pensieri lenti e veloci", ha studiato per anni con Olivier Sibony e Cass R. Sunstein questo difetto del funzionamento mentale e in questo libro dimostra come ovunque si eserciti il giudizio umano – nella sanità pubblica come nelle aule di giustizia, nelle strategie aziendali come nelle decisioni quotidiane di tutti noi – lì si trovi il rumore, a sviare il ragionamento e causare errori. Una ricerca accurata, un libro ricchissimo di idee che svela un fenomeno onnipresente ma finora largamente ignorato e consente ai suoi lettori di riconoscere e controllare l’influenza che il rumore esercita su tutte le loro decisioni, previsioni e valutazioni.

**L’autore Daniel Kahneman**
Titolare della cattedra Eugene Higgins di psicologia all'Università di Princeton e professore emerito di psicologia e affari pubblici alla Woodrow Wilson School of Public and International Affairs di Princeton. Nel **2002 ha ricevuto il premio Nobel per l'Economia** per le ricerche pionieristiche condotte con Amos Tversky sul processo decisionale. Le ricerche di Daniel Kahneman permisero di applicare la ricerca scientifica nell'ambito della psicologia cognitiva alla comprensione delle decisioni economiche. Collaborò per anni assieme con Amos Tversky, dimostrando tramite brillanti esperimenti che i processi decisionali umani violavano sistematicamente alcuni principi di razionalità, mentre le teorie microeconomiche assumono che il comportamento degli agenti decisionali siano razionali e finalizzati ad una massimizzazione dell'utilità.