

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 222 – 11 maggio 2017

Procrastinare il passaggio generazione è una forma di superbia oppure d'illusione della conoscenza?

Il più grande ostacolo al rendersi conto della necessità di pianificare il passaggio generazionale e, più in generale, all'educazione finanziaria, è il fatto che le persone si illudono di sapere già come stanno le cose e di essere preparate. Quindi ritengono di non aver bisogno né di studiarle né di chiedere a consulenti un aiuto per capirle. Recentemente sono usciti due libri molto interessanti a questo riguardo (citati sotto, alla fine della lezione: Sloman e Sunstein). Infatti l'educazione finanziaria è un esempio classico del meccanismo tale per cui non sono le cose che sappiamo di non sapere a danneggiarci, ma le cose che non sappiamo di ignorare.

Molti fenomeni recenti sono indicativi di tale stato di cose, per esempio la decisione per Brexit che avrà probabilmente, profonda influenza sull'assetto dei mercati finanziari britannici, e forse non solo.

Un'esigua minoranza di britannici in un istante è stata decisiva. Ha votato per Brexit, l'uscita dalla comunità europea. Ora ci vorranno anni di lavoro per sistemare le cose. La pasta umana, frutto dell'evoluzione della specie, ci rende adatti a decidere su questioni complesse, di cui il passaggio generazionale è un esempio? La risposta di Steven Sloman e Philip Fernbach, gli autori del libro sull'illusione della conoscenza, è negativa.

I due professori statunitensi sembrano prenderla alla larga. Le persone sanno come funziona lo sciacquone del bagno, la bicicletta o la cerniera-lampo? Sui due piedi dicono di saperlo.

Se però, in seguito, provano a descrivere quel che credono di sapere, le certezze svaniscono. Spesso siamo consapevoli che altri conoscono le risposte esatte e ci inganniamo sul confine tra le nostre conoscenze e quelle altrui. Il confine è reso sempre più poroso dall'abitudine a interagire in rete con i nostri

confidenti. Non saremmo mai riusciti a sopravvivere in ambienti ostili se non avessimo collaborato con i compagni delle nostre tribù. L'interazione necessaria per la caccia ha probabilmente dato origine ai linguaggi. Questo eccesso di fiducia in noi stessi e nei colleghi, se moderato, presenta ancor oggi aspetti positivi quando dobbiamo lanciarsi in un'impresa comune. E tuttavia è negativo quando abbiamo a che fare con questioni complesse e emotivamente coinvolgenti come il passaggio generazionale perché il ridimensionamento delle certezze infondate, a seguito di riflessione, purtroppo, non avviene sempre. Se andiamo a vedere che cosa pensa chi ha votato per Brexit, o a favore di Trump, o in occasione di consultazioni in rete, ci accorgiamo che, con il passare del tempo, le opinioni si consolidano. Si tratta di casi troppo complessi per rendersi conto dei limiti insiti in opinioni semplificatrici.

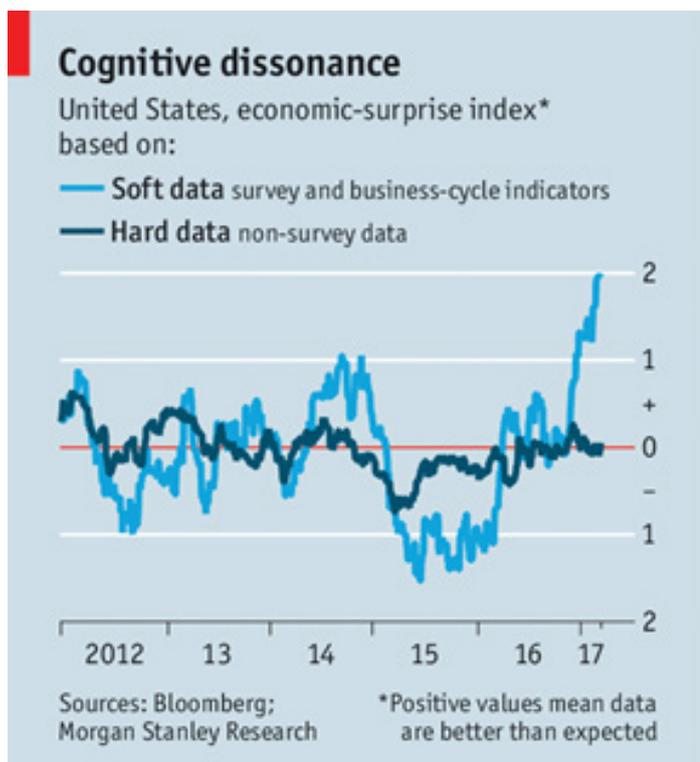
Immaginiamo di introdurre – come suggerisce Cass Sunstein nel suo libro appena uscito (vedi sotto) - un "bottono della casualità". Se lo schiacci, capovolgi tutti i punti di vista che trovi nel tuo notiziario personale su Facebook. Ebbene, i più non baderebbero a tesi opposte alle loro e ai fatti che le documentano. Sarebbero vittime del più forte meccanismo psicologico a noi noto: la tendenza a prestare attenzione solo a ciò che ci dà ragione. Dai tempi degli studi pionieristici di Peter Wason, risalenti agli anni Sessanta del secolo scorso, conosciamo la forza di tale meccanismo tale per cui gli italiani non hanno abbandonato la formula "immobili + titoli di stato" anche quando la domanda era calata per gli immobili e i rendimenti dei titoli di stato erano bassissimi essendo drasticamente scesi i tassi. E così non è stata sfruttata la salita più forte dei mercati, soprattutto quelli americani, dell'ultimo secolo di storia dei mercati azionari. Tale forza ha dato una preminenza ai mercati USA sproporzionata rispetto al peso dell'economia USA, creando una differenza che non troviamo nel resto del mondo. Una volta tale differenza riguardava il Giappone, poi in questo secolo c'è stato il punto di svolta. Morale: l'andamento delle borse non rispetta il peso delle rispettive economie, ma le aspettative sul futuro.



Economist.com

La figura mostra la crescente differenza tra il peso dell'economia statunitense nel contesto mondiale e il peso della borsa americana, che è superiore al 50% nell'indice delle borse mondiali. I dati sono confrontati con quelli dell'economia e della borsa del Giappone. Fonte: Economist modificata.

La superbia e la pigrizia si manifestano anche nella tendenza a procrastinare e a rendersi conto in ritardo dei cambiamenti. Ne consegue che il cambiamento degli stati d'animo dovuto a fattori emotivi è sempre più accentuato e repentino rispetto ai cambiamenti dei fattori oggettivi. Questo meccanismo in psicologia si chiama "dissonanza cognitiva" ed è, in questo caso, la tendenza di riaggiustare in ritardo gli stati d'animo rispetto ai cambiamenti nel mondo.



Economist.com

La figura mostra la forte oscillazione dell'indice di sorpresa relativo alle previsioni basate su dati soggettivi rispetto alle variazioni più contenute dei dati oggettivi. Fonte: Economist modificata.

Ecco il paradosso raccontato in dettaglio nel libro (vedi sotto) di Sloman e Fernbach: il ridimensionamento delle certezze in seguito a riflessione ci rende consapevoli della nostra ignoranza sul funzionamento di oggetti quotidiani, ma non su quel che sta dietro a fenomeni complessi come il passaggio generazionale o le conseguenze della scelta sì/no in un referendum.

Poco dopo l'annessione della Crimea da parte della Russia, si chiese a un campione di statunitensi se il loro paese doveva intervenire militarmente a difesa dell'Ucraina. I più ignoravano che cosa e dove fosse la Crimea, persino tutta l'Ucraina. Eppure erano proprio loro i più favorevoli a un intervento militare. Lo stesso avviene con l'educazione finanziaria: le persone più impreparate sono quelle che meno sentono di averne bisogno.

Siamo fatti così: l'evoluzione della specie ci ha progettato come esseri che si appoggiano alle opinioni altrui credendole proprie. Se fossimo evoluti in un ambiente che premiava l'individuo più bravo a giocare ai dadi, saremmo provetti nel calcolo delle probabilità, se premiava il ragionamento, saremmo simili a Spock, il personaggio freddo e razionale di Star Trek. E invece siamo stati forgiati per l'azione collettiva, e il confine tra le nostre e le altrui conoscenze è labile. Questo è un grande impedimento all'accettazione dell'educazione finanziaria perché crediamo già di sapere quel che non sappiamo e non riflettiamo sulla necessità di pianificare il passaggio generazionale.

La storia recente dell'umanità può essere vista come una vittoria progressiva sulle incertezze del mondo esterno, il freddo, la fame, gli ostacoli alla sopravvivenza della nostra specie. Quando finalmente siamo riusciti a controllare le incertezze della natura, non ci siamo fermati e abbiamo cominciato a fabbricare nuove incertezze. Queste sono le incertezze rispetto alle quali siamo meno preparati e, purtroppo, riguardano proprio la gestione dei risparmi e il passaggio generazionale: problemi troppo complessi perché i più possano ammettere la loro impreparazione. Il paradosso di Sloman e Fernbach colpisce ancora!

Il libro di Sloman e Fernbach si apre con il racconto di Shrimp. Era questo il nome in codice di un'esplosione nucleare del 1954. Centinaia di scienziati avevano fatto e rifatto i calcoli: Shrimp avrebbe dovuto essere cento volte più forte della bomba di Hiroshima. Risultò invece mille volte più potente, e fece vittime innocenti (come peraltro erano state quelle di Hiroshima). Queste nuove illusioni di conoscenza rendono instabili e pericolosi i nostri ambienti di vita. Sembra quasi che si abbia sempre bisogno di una certa dose d'incertezza: se non c'è più nella natura circostante, siamo noi ad aggiungerla creando un nuovo mondo.



White Light, 1954 by Jackson Pollock

Il 1954 è l'anno in cui l'artista Jackson Pollock termina il suo ultimo magnifico quadro, *White Light*, una luce bianca e accecante come quella dell'esplosione nell'atollo del Pacifico.

Pollock, facendo sgocciolare i colori e muovendosi intorno al quadro, inventa una nuova tecnica pittorica che contempla un margine d'incertezza che lui governa, un gesto dopo l'altro. Mi sembra che Pollock rappresenti il simbolico spartiacque tra le vecchie incertezze, quelle costruite e governate dalle divinità, e le nuove incertezze, quelle inventate dall'uomo. E forse non sembra solo a me, se oggi un quadro di Pollock può valere più di cento milioni di dollari.

Purtroppo le nuove incertezze sono quelle più difficili da governare, quelle di cui spesso non si vuole rendersi conto: troppe complesse perché possano attrarre la nostra attenzione, perché ci inneschino dei dubbi, premessa per l'accettazione della consulenza.

La tendenza a procrastinare il passaggio generazionale va inquadrata all'interno di questo quadro teorico che solo recentemente è divenuto oggetto di studio.

Steven Sloman, Philip Fernbach, *The Knowledge Illusion: Why We Never Think Alone*, Macmillan, 2017, 296 pagine, £ 18,99.

Cass Sunstein, *#Republic. Divided Democracy in the Age of Social Media*, Princeton UP, 2017, 328 pagine, \$ 29,95.



Prof. Paolo Legrenzi
Laboratorio di Economia Sperimentale
Paolo Legrenzi (Venezia, 1942) è professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia, dove coordina il Laboratorio di Economia Sperimentale nato dalla partnership con GAM. È membro dell'Innovation Board della Fondazione Università Ca' Foscari.

www.gam.com seguiteci anche su:



Disposizioni importanti di carattere legale

I dati esposti in questo documento hanno unicamente scopo informativo e non costituiscono una consulenza in materia di investimenti. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento rappresentano la situazione congiunturale attuale e possono subire cambiamenti. GAM non è parte del Gruppo Julius Baer.