

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 248 – 30 novembre 2017

Antivulnerabilità: C= Chiamata

Chiamata e buona scelta

Perché le persone sono vincolate dalla loro vita, dal paese in cui abitano, dalle abitudini, e perché tutto ciò è alla base degli ostacoli trattati nelle lezioni dell'ultimo anno? Per ricordare solo i principali: diversificazione scarsa, assicurazione comportamentale, passaggio generazionale e costo della consulenza inteso come il risultato di un gioco a somma zero dove quello che guadagna il consulente è una perdita per il cliente.

Per rispondervi partirò da lontano, proprio dalla mia storia. Prima di scegliere di studiare filosofia, nella biblioteca di casa, avevo trovato il romanzo-saggio L'Uomo senza Qualità di Robert Musil. Mi sembrava confusamente d'aver capito che Robert Musil, l'autore, avesse raccontato una storia immaginaria che descriveva il clima culturale del mondo in cui era cresciuto quello che sarebbe diventato il mio idolo di allora, il filosofo Ludwig Wittgenstein. E poi m'incuriosiva il titolo, che tipo di uomo è un uomo senza qualità? All'inizio del romanzo, al paragrafo 34, Un raggio ardente e pareti fredde, Musil ci parla del protagonista, Ulrich, che si ferma di fronte a una chiesa e riflette sul "passaggio dalla mentalità dei giovani alla morale superiore degli adulti". La vita – pensa Ulrich - quando si è giovani, si "stende dinanzi a noi come un mattino senza fine, colmo di possibilità e di nulla". In seguito, via via che la vita prosegue, qualcosa agisce "come la carta moschicida nei confronti di una mosca". Facciamo una certa scelta, e quella che crediamo essere una libera decisione è in realtà la carta moschicida che ci blocca un pelo del corpo. Proseguiamo, e la carta moschicida ci impedisce un movimento che prima era libero. A poco a poco ci troviamo tutti avviluppati, per finire "sepolti in un involucro che spesso corrisponde solo vagamente alla forma originale".

Chi ha costruito questo involucro? Siamo stati noi, facendo via via delle scelte, forse sbagliate ma sempre consapevoli, oppure è stata la carta moschicida, cioè le circostanze della vita che ci hanno guidato senza che noi ce ne rendessimo veramente conto? Questo interrogativo mi è sempre rimasto in testa e cercherò ora di rispondervi.

Dalla mia prima scelta di allora, è ormai passato più di mezzo secolo. Nel 2014 mi chiamò una collega di Milano, con cui avevo già lavorato a lungo in occasione della nascita di Unicredit, un gruppo multinazionale nato fondendo tante banche più piccole, italiane ed estere. La collega mi chiese di impostare insieme l'idea e la metodologia di una ricerca commissionata dalle Assicurazioni Generali. Quest'organizzazione aveva un problema. Molti dipendenti avrebbero dovuto continuare a lavorare, più a lungo di quanto non avessero progettato in precedenza, perché nel frattempo erano cambiate le norme per il pensionamento. Quale sarebbe stato l'atteggiamento dei dipendenti nei confronti di questo prolungamento forzato nel mondo del lavoro, del rinvio del momento atteso in cui sarebbe partita la pensione? Come una sfida nuova, oppure come una costrizione, una scelta imposta da altri, cioè una non-scelta? Pensavano che il loro futuro lavorativo a quel punto non sarebbe più cambiato, che, per così dire, la carta moschicida avesse ormai bloccato ogni possibile movimento? Si doveva continuare, imprigionati nell'involucro precedente, inchiodati a "quel" posto di lavoro? E, soprattutto, chi aveva creato quell'involucro? Se i dipendenti si fossero sentiti "costretti", non avrebbero certo proseguito con forte motivazione e slancio. Ecco, si presentava un'occasione unica per esplorare il quesito giovanile rimasto in sospeso. Robert Musil non vi aveva dato risposta.

Mi ricordai subito di Daniel Gilbert, uno psicologo sociale dell'università di Harvard. Egli, ignorando Musil, come venni a sapere in seguito, aveva studiato la questione e aveva pubblicato i risultati sulla rivista Science nel 2013. La ricerca mi aveva colpito e l'avevo commentata sul quotidiano Repubblica. In certo qual modo i risultati di Gilbert danno ragione a Musil, nel senso che molte persone giunte a una certa età, oltre i trent'anni, si convincono che ormai non cambieranno più gusti e preferenze. E tuttavia, nello stesso tempo, i risultati danno torto a Musil perché queste stesse persone, invecchiate, si accorgono che dieci anni prima si erano sbagliate. La maggioranza delle persone interrogate da Gilbert si era solo illusa "che la sua storia fosse finita".

Di qui il titolo che Gilbert scelse per la pubblicazione del lavoro: l'illusione della fine della storia. Pensiamo ogni volta che la nostra storia sia finita, bloccata per sempre. E invece, decennio dopo decennio, ci accorgiamo che siamo sempre di fronte nuove scelte, che la vita non si era congelata, come credevamo in precedenza. La carta moschicida non ci aveva in realtà avviluppato.

Musil, con il termine negativo "carta moschicida" alludeva anche a un altro fraintendimento. Esso consiste nella convinzione che siano effetti delle nostre qualità e doti personali quelle che in realtà non sono altro che le conseguenze della carta moschicida: tu credi erroneamente d'aver scelto di essere quello che sei diventato, e credi di essere tale grazie alle tue qualità personali. L'unica persona che non era stata vittima di questa illusione, nel romanzo-saggio di Musil, era proprio Ulrich, il protagonista, l'uomo per l'appunto "senza qualità". Ulrich si compiaceva d'essersene accorto:

... Ulrich non chiedeva di meglio che essere un uomo senza qualità ... Negli anni della maturità pochi uomini sanno, in fondo, come sono giunti a se stessi, ai propri piaceri, alla propria concezione del mondo, alla propria moglie, al proprio carattere mestiere e loro conseguenze, ma sentono di non poter più cambiare di molto. Si potrebbe sostenere persino che sono stati ingannati ...

L'inganno consiste nel credere che siamo diventati così grazie alle nostre qualità, alle nostre scelte, alle nostre doti, e non alle circostanze e all'ambiente in cui siamo capitati. E tuttavia, se v'interrogate in un dato momento della vita, è difficile capire come stanno le cose. Se, invece di una foto istantanea presa in un determinato istante, fate un confronto a distanza, ogni dieci anni, come se foste un personaggio di un film che narra la sua vita, allora le cose cambiano.

L'ipotesi avanzata da Robert Musil non può venire controllata empiricamente su noi stessi perché non è possibile confrontare un "prima" e un "dopo". I limiti e l'imprecisione della nostra memoria non lo permettono. Non possiamo interrogarci a distanza di decenni. Abbiamo dimenticato quel che pensavamo allora di quelli che sono i nostri gusti e le nostre preferenze di oggi. Gilbert ha però una buona idea: interrogare gruppi di persone diverse e confrontare quello che le persone si aspettano a 40 anni con i giudizi dati a 50 anni. E questo non solo a 40, ma per tutte le età dai 18 ai 68 anni. In questo modo Gilbert confronta le risposte di persone diverse tra di loro. E tuttavia, se interrogate moltissime persone, potete trascurare le differenze individuali. Gilbert divise più di 19mila persone in due gruppi. A un gruppo chiese di valutare quanto immaginavano che sarebbero cambiati i loro gusti. Alle persone dell'altro gruppo, con dieci anni in più, chiedeva quanto i gusti erano effettivamente cambiati. Tutto ciò verteva sempre sugli stessi ambiti: tempo libero, sport, gusti musicali. Poteva così misurare l'eventuale scarto tra quanto ci si attendeva all'inizio del decennio e i giudizi sui cambiamenti effettivi a fine decennio.

Il limite della tecnica di Gilbert, per quanto ingegnosa, è il metodo. Per avere il parere di così tante persone Gilbert si è trovato costretto a interpellarle tramite la rete, dove giace un

grande bacino di persone parlanti lingua inglese disposte per un modesto compenso a essere utilizzate come cavie umane. Dato che dovette pagare le persone interpellate, non potete sondare i loro gusti in modo anonimo. Dovete limitarvi a esplorare argomenti simili a quelli che potreste toccare in una conversazione con una persona appena conosciuta. E' opportuno usare ancora più tatto perché le persone sono così lontane e così diverse e dovette attenervi a un codice etico.

Per certi tipi di esperimenti, in cui considerate le persone come semplici esemplari della specie umana, nel senso che chiedete loro di dare giudizi su compiti connessi alla visione o all'attenzione, i contatti via rete e l'assenza di anonimato non sono degli ostacoli. Se invece domandate un giudizio sulla propria vita a una persona identificabile, non vi è permesso parlare di alcuni argomenti, per esempio di lei come persona, di come vanno la sua famiglia e il lavoro. Questi furono proprio gli ostacoli che riuscimmo a superare nella nostra ricerca presso Generali. Più di quattromila dipendenti risposero in modo anonimo, sapendo di non poter venire indentificati.

Le loro risposte hanno permesso di scoprire che le cose sono un po' più complesse di quanto immaginavano Musil e Gilbert. A difesa di quest'ultimo, va detto che i risultati, nel complesso, hanno confermato la sua scoperta: le persone, già dopo i trent'anni, ritengono che il cammino della loro vita sia tracciato per sempre. Non pensano di avere di fronte a sé molte scelte, da fare nel decennio successivo, così da poter cambiare la propria vita. Eppure, un decennio dopo, si scopre che queste persone sono cambiate più di quanto non avessero previsto. L'effetto è forte se riferito a quanto ciascuno pensa "che cambierà come persona" e a quel che "preferirà fare nel tempo libero". Qui i cambiamenti registrati a posteriori sono più forti di quelli previsti a priori. Questo "errore nelle previsioni" non vale però per la famiglia e il lavoro: in entrambi questi ambiti le persone hanno visto molti cambiamenti in passato e quindi se ne aspettano altrettanti in futuro.

Il dato più interessante è emerso quando abbiamo interrogato, nel corso di colloqui individuali e di conversazioni di gruppo, quelle persone che, incuriosite, si erano dichiarate disposte a uscire dall'anonimato. La maggioranza dei volontari ammetteva i cambiamenti, ma aveva difficoltà a spiegarne l'origine. Forse non erano state proprio le circostanze, anche se queste avevano avuto un peso. Forse era stata una loro scelta personale, decisioni che le persone sarebbero state libere di prendere in altri modi. Secondo loro, quel che veramente "conta" è che ci si sente attratti da qualcosa. E avevano seguito questa "attrazione" che sembrava essere emersa senza aver dato molti preavvisi. Da un lato, non attribuivano questa decisione di cambiamento a una vera e propria scelta, proprio come aveva intuito Musil. E tuttavia non era neppure vero che si era trattato dell'azione di un'anonima carta moschicida, la conseguenza di circostanze non volute né cercate. Queste persone, insomma, ammettevano di non aver neppure scelto, il più delle volte, perché si erano trovate a seguire una nuova strada senza averne scartate altre. Non erano consapevoli di essere state di fronte a un bivio o, forse, il bivio era tra il passato e la novità che li seduceva. Non era un bivio nello spazio, tra due vie, ma un bivio nel tempo, tra il

passato e il futuro. Questo risultato mi diede da pensare. Quando ebbi l'idea della ricerca e cominciammo il lavoro con le Assicurazioni Generali avevo 71 anni. In tutta la mia vita di studioso ho approfondito i meccanismi decisionali che ci portano a fare scelte, in modi ponderati o razionali, oppure scelte intuitive, prese un po' a casaccio, col fiuto più che con la ragione. E tuttavia sempre di decisioni si tratta. Se scegliete, vuol dire che avete davanti a voi più di una strada, altrimenti come fate a scegliere? Senza alternative, niente scelte. Magari avreste in teoria altri cammini da percorrere, ma voi non li vedete e continuate per la vostra strada. Quando però dovete scegliere che studi fare, a quale corso universitario iscrivervi, quale lavoro intraprendere, se mettere su famiglia, allora in teoria potreste e dovrete scegliere. E scegliere vuol dire scartare qualcosa, rinunciarvi. Insomma dovete essere di fronte a un bivio o a più possibilità, e dovete prenderle in considerazione per poi preferirne una. Se vi guardate indietro e scorrete il vostro passato, sapete quando e come avete veramente scelto? Secondo Musil non funziona così, e v'ingannate credendo d'essere diventati quello che siete grazie alle vostre qualità. Secondo le intuizioni del Gattopardo di Tomasi di Lampedusa, e, infine, secondo i dati più analitici della nostra ricerca presso Assicurazioni Generali, vi aspettate, nel complesso, un cambiamento minore rispetto a quello dichiarato dieci anni dopo. Resta però una domanda fondamentale e preliminare: quando avete scelto, avete veramente scelto, scelto cioè in modo consapevole soppesando i pro e i contro?

Guardando oggi a ritroso quello che mi è successo, mi accorgo di aver scelto e scartato alternative nel caso di scelte specifiche e, in fin dei conti, non così rilevanti nell'equilibrio di una vita intera. Quando invece le decisioni erano cruciali - studi da fare, lavoro, famiglia, e così via - non ci ho pensato due volte. E' come se fossero state le cose a decidere per me, quasi a obbligarmi a quella scelta. Anzi, non era neppure una scelta, era la strada che "dovevo" percorrere. Non credendo a un angelo che ha fatto da guida a mia insaputa, né a entità superiori di altro tipo, resta il problema di chi era a chiamarmi. Forse, come ho cercato di argomentare in un saggio insieme all'emerito neuropsicologo Carlo Umiltà, oltre a una mente abbiamo bisogno di un'anima. E tuttavia l'anima di cui parlavamo in quel libro era qualcosa che ci viene appiccicata addosso da altri per spiegare la nostra personalità, il nostro carattere, la continuità della nostra persona. Qui invece abbiamo a che fare con un'altra questione. E' come se, oltre a un'anima e una mente, avessimo un cuore. Troppo facile, tuttavia, liquidare così la questione. Non basta dire che molte scelte le facciamo perché il cuore ci chiama. La spontaneità porta anche a sciocchezze, compiute spesso da persone intelligenti che agiscono però in base alle loro intuizioni senza riflettere. Sarebbe semplicistico dire che talvolta sono le emozioni a guidarci, e altre volte la razionalità. Semplicistico perché molte volte le emozioni sono un indispensabile carburante per l'azione e non andremmo avanti senza di loro. La questione cruciale è capire come mai abbiamo l'impressione che le decisioni più importanti non siano l'effetto di scelte e di bilanci tra costi e benefici che contraddistinguono le varie azioni possibili. Al contrario, noi ci sentiamo attratti da qualcosa, come se fossimo guidati

dall'istinto. E tuttavia non c'è un istinto specializzato per le decisioni. Ci sono solo rapide intuizioni, e spesso queste sono fuorvianti. Credo allora che sia giunto il momento di analizzare il problema della "buona scelta", contrapposta a quella che potremmo definire una "chiamata". Questa metafora è stata spesso usata in chiave religiosa, quando una suora o un prete spiegano la loro scelta di vita dicendo: "Dio mi ha chiamato a sé". E tuttavia, in tutti gli altri casi in cui le persone sentono d'essere state chiamate, anche se non sappiamo bene da chi, come funzionano le cose? Forse siamo stati noi stessi, e non ce ne siamo accorti. Un'illusione? L'illusione della chiamata?

Un grande sociologo tedesco, Max Weber, ha usato il termine tedesco *Beruf*, che potremmo tradurre in italiano con "chiamata", in un saggio divenuto classico, *L'etica protestante e lo spirito del capitalismo* (1904). Egli sfruttò l'ambiguità del lessico tedesco dove *Beruf* è una chiamata in senso letterale, ma è anche una vocazione in senso professionale. Weber riteneva che, nella cultura protestante, la nascita del capitalismo fosse collegata al credere di essere stati chiamati per tutta la vita a una professione:

Nel concetto di *Beruf* trova dunque espressione quel dogma centrale di tutte le chiese protestanti che respinge la distinzione cattolica degli imperativi morali ... l'unico modo di essere graditi a Dio non sta nel sorpassare la moralità intramondana con l'ascesi monacale, ma consiste esclusivamente nell'adempiere ai doveri intramondani, quali risultano dalla posizione occupata dall'individuo nella vita, ossia dalla sua professione, che appunto per ciò diventa la sua vocazione [Weber, pp. 101-103].

Non è ben chiaro tuttavia chi sia l'autore di questa scelta fondamentale che conduce alla nostra professione. Oggi, poi, sono rare le posizioni occupate permanentemente dagli individui per la vita. E' cambiato il mondo del lavoro e le società si sono omogeneizzate nella secolarizzazione diffusa. Chi esercita oggi un'attività con quella devozione speciale che deriva dal ritenere che la vocazione provenga da Dio? Questo non implica necessariamente che la concezione dell'uomo basata sulla scelta come calcolo razionale, proposta dal paradigma dominante degli economisti e degli scienziati cognitivi, sia in grado di spiegare tutti i comportamenti umani. E' rimasto qualcosa della nozione di *Beruf* in tutte quelle situazioni in cui noi non operiamo una vera e propria scelta ma ci troviamo "attratti" da qualcosa.

Dai tempi di Weber, molte cose sono cambiate e tuttavia abbiamo ancora bisogno di una nozione per definire le scelte che, di fatto, sono delle non-scelte perché preferiamo percorrere una strada senza averne preso in considerazione altre. Per quanto tale concetto abbia poco senso nell'ambito delle scienze economiche e cognitive, un esame spassionato delle nostre esistenze terrene mostra che non possiamo a farne a meno, e che non capiamo bene neppure le scelte vere e proprie se non le analizziamo sullo sfondo delle "non-scelte". Per trovare una risposta alle domande precedenti (e per spiegare come mai tanti investono i loro risparmi senza riflettere ai vari pro e contro) bisogna ipotizzare che anche la non-scelta sia funzionale, anzi, che in alcune condizioni di vita,

lo sia più della scelta. Forse sentirsi chiamati a una missione terrena, anche se temporanea, ci permette di trascurare la fase della scelta che spesso non potremmo comunque permetterci nei modi canonici perché non abbiamo un'idea chiara e definita delle alternative disponibili.

Quando il passato è doloroso, perché qualcuno ci ha fatto del male o sentiamo di aver commesso degli errori, la chiamata - qualsiasi sia la meta che ci attrae - ci permette di ripartire da zero verso una nuova vita senza disperderci in inutili valutazioni, colpevolizzazioni o rimorsi. Nello stesso tempo la speranza nel futuro, verso cui ci sentiamo chiamati, è il fondamento per un nuovo avvenire.

Oggi il mondo è troppo incerto sia per sentirsi definitivamente realizzati, come suggeriva Musil, ma anche, al contrario, per sentirsi senza vie d'uscita percorribili.

Gli scenari mutano più rapidamente di un tempo e non sempre siamo pronti ad aprirci a una "chiamata". Quando dobbiamo cambiare come persone perché è mutato inesorabilmente il nostro ambiente di vita, e dobbiamo adattarci al nuovo, la scelta non sempre è funzionale perché costringe a una valutazione dei pro e dei contro. Una valutazione fuorviante perché tende spesso a farci ripiegare, per prudenza, sulle abitudini del passato.

Non siamo più nel mondo delle novelle di Oscar Wilde, dove un dolore immenso spezzava per sempre il cuore ai protagonisti. Tipica è la fiaba che narra il compleanno dell'Infanta, in cui l'infanta gioca con il nano che si crede affascinante. Ma poi il nano muore di crepacuore quando si scopre deforme allo specchio. L'Infanta dichiara al Ciambellano: "In futuro fai in modo che quelli che giocano con me siano senza cuore".

Applicazioni di questa nozione di "chiamata" al ruolo del consulente.

Il ruolo del consulente è difficile quando il consulente si trova di fronte un nuovo cliente perché spesso il suo portafoglio del passato non è stato l'esito di scelte razionali ma di chiamate fatte sulla base di intuizioni e esperienze passate. Possiamo dire che il ruolo del consulente consiste nel far passare il cliente da una gestione del patrimonio basata su chiamate, di cui spesso non era consapevole, a una strategia basata su scelte o, ancora meglio basata sulla diversificazione perché la diversificazione in sostanza è la scelta di non scegliere. Darò qui, per ora, solo due esempi delle nozioni qui trattate in relazione al rapporto tra scelta e chiamata.

The Economist house-price indicators
September 2017 or latest available
Countries with mortgage-interest tax deduction

	Real % change on		Under (-)/over	Home-
	a year	ten years	valued, %, against	ownership
	earlier	earlier	rent*	rate, %
Canada	11.7	52	127	67
Australia	8.6	41	82	66
Ireland	8.6	-29	38	70
New Zealand	6.9	35	112	65
Sweden	6.5	54	82	65
Netherlands	5.8	-13	11	69
Denmark	4.8	-11	32	62
Japan	4.0	8	-18	60
United States	3.6	-9	12	64
Spain	3.5	-35	30	78
France	2.5	-5	30	65
Germany	2.1	19	-10	52
Switzerland	2.0	36	6	43
Britain	1.8	-6	47	63
Italy	-1.3	-27	-7	73
Greece	-2.2	-45	-15	74

Sources: National statistical offices; *The Economist* *Relative to long-run average

Fonte: Economist modificata.

Se proprio vuoi investire nell'immobiliare compra un ETF con tutti gli immobili del mondo perché l'andamento è molto diversificato da paese a paese. Se senti la "chiamata", può darsi che questa ti possa fuorviare perché sei chiamato da ciò che conosci e che ti è familiare.

A molti italiani è andata così. E, in media, è andata così a tutti gli italiani. Presento questa tabella da anni e l'Italia continua a scendere nel valore degli immobili, come è successo anche nel 2017.

Managing Your Money Well Is Hot

Financial responsibility is very important to a high percentage of online daters, though few feature it in profiles or share it early in a relationship. They say a good credit score...



Source: Discover Financial Services, Match Media Group

Bloomberg

Fonte: Bloomberg modificata.

L'importanza sociale del ruolo del consulente. Al di là dei temi classici già trattati, si pensi a che cosa è rilevante in USA quando le persone presentano una prima immagine di se stesse dando un appuntamento on-line a un interlocutore,

futuro partner possibile. Quell'interlocutore che chiamiamo, ci chiamerà a sua volta, gli piaceremo? Uno dei criteri usati per una valutazione preliminare è la sua responsabilità finanziaria, il fatto cioè che lui si sia comportato correttamente in passato. Si tratta di un indice di cui gli statunitensi tengono conto quando gli altri si fanno una prima (buona) impressione.

Riferimenti di questa lezione:

1. <http://www.rai5.rai.it/articoli/le-lezioni-dei-maestri-giuliano-amato/31998/default.aspx>
2. <https://www.sba.unipi.it/it/biblioteche/polo-6/sedi/filosofia-e-storia/fondi-speciali-e-antichi/donazione-bozzoni>
3. <http://www.rai5.rai.it/articoli/le-lezioni-dei-maestri-giuliano-amato/31998/default.aspx>
4. (<http://www.alumniunipd.it/it/legrenzi.aspx>).
5. http://d.repubblica.it/lifestyle/2015/02/16/news/psicologia_decisioni_difficili_consigli-2482665/
6. Alessandro Robecchi (2016), Di rabbia e di vento, Sellerio Editore, Palermo, pp. 274-275.
7. Marisa Caramella (2013), "L'enigma di Alice Munro", prefazione ai Meridiani, Arnoldo Mondadori Editore.
8. googlare: "Anime immobili giovani o vecchi".
9. <https://www.mulino.it/isbn/9788815253590>
10. <https://www.mulino.it/isbn/9788815137746>
11. <http://www.bur.eu/libri/l-etica-protestante-e-lo-spirito-del-capitalismo/>
12. <http://www.lafeltrinelli.it/libri/oscar-wilde/compleanno-infanta/9788886435956>



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. Le opinioni e valutazioni contenute in questo documento possono cambiare e riflettono il punto di vista di GAM nell'attuale situazione congiunturale. Non si assume alcuna responsabilità in quanto all'esattezza e alla completezza dei dati. La performance passata non è un indicatore dell'andamento attuale o futuro.