

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 249 – 7 dicembre 2017

Anti-vulnerabilità: D= Descrizioni e distorsioni

Nel 1969, Amos Tversky e Daniel Kahneman s'incontrano all'Università di Gerusalemme e si dedicano alla scoperta di distorsioni sistematiche nei processi di pensiero. Distorsioni rispetto a che cosa? Rispetto ai criteri della statistica, ai canoni delle teorie della decisione, ai dettami prevalenti nelle scienze sociali. Gli economisti supponevano che i comportamenti fossero guidati da incentivi e da preferenze coerenti. I lavori pionieristici dei due israeliani hanno aperto la strada a una valanga di studi, spesso premiati dai Nobel, volti ad arricchire l'idea tradizionale di Razionalità.

Poniamo, ad esempio, di dover valutare l'entità di un dato pericolo di morte. Dovremmo andare a vedere i dati: più probabile un pericolo, più paura, più attenzione nel cercare di evitarlo. Le cose però non vanno sempre così. Noi tendiamo ad avere paura di eventi sconosciuti o poco familiari non perché statisticamente pericolosi, ma perché non li abbiamo mai incontrati e temiamo che siano fuori dal nostro controllo.

Di conseguenza è inutile cercare di convincere una persona spaventata che, per esempio, gli omicidi calano da anni e che il rischio di una morte causata intenzionalmente in Italia è diminuito. Se gli abitanti di un paesino isolato temono l'accoglienza forzata di estranei, l'ansia si può vincere solo con uno stato d'animo più forte e non con un ragionamento basato sulle frequenze di accadimento dei pericoli.

In generale, noi non valutiamo le cose ma le descrizioni delle cose. Se, per esempio, diciamo che il 2% degli italiani possiede il 20% dei beni, questa descrizione fa molto colpo. Se invece diciamo che il 98% degli italiani possiede l'80% dei beni, la descrizione è la stessa ma espressa in termini complementari. E tuttavia solo la prima evidenza la disuguaglianza perché 2% è un decimo di 20%. Ai media e a molti giornali piace spesso evocare emozioni, non innescare ragionamenti.

Queste distorsioni sistematiche funzionano come le leggi dell'organizzazione percettiva e dell'attenzione visiva: nessuno ci fa caso perché agiscono a livello dell'inconscio cognitivo, completamente impenetrabili. L'inconscio freudiano, noto ai più, è altra cosa in quanto, con l'aiuto di un terapeuta, può venir fatto affiorare. Dell'inconscio cognitivo, invece, si colgono solo le conseguenze, necessariamente banalizzate quando le semplificate per mostrarne gli effetti, un effetto alla volta. Quando però le diverse distorsioni agiscono insieme e si saldano con le emozioni la loro forza è formidabile, sebbene nascosta. A velare tale forza contribuiscono anche gli esperti - gli accademici e gli operatori, soprattutto in campo medico e giuridico. Essi non gradiscono che la loro razionalità e maestria nei giudizi sia messa in dubbio. E tuttavia - come mostra il saggio "Il giudice emotivo" di Forza, Menegon e Rumiati - spesso si è costretti ad affrontare un "caso" alla volta facendosi influenzare dalle circostanze in cui si "giudica".

L'influenza del "locale" e del "momentaneo" è criticata in un recente libro di Paul Bloom, geniale scienziato cognitivo dell'università di Yale. Il suo scopo è mostrare i limiti dell'empatia se applicata su vasta scala nelle decisioni pubbliche. Per empatia Bloom non intende soltanto la comprensione dei contenuti della mente altrui: anche i cattivi lo sanno fare. Bloom ci mette in guardia nei confronti dell'esaltazione "buonista" delle emozioni del momento, condivise grazie al pathos suscitato da una specifica situazione. Siete in mare, tra l'Italia e la Libia, e vedete una barca che sta per affondare. Chi non soccorrerebbe il naufrago? Questa è una forma di "altruismo a breve raggio", spontanea e temporanea. L'altruismo a lungo raggio consiste nel valutare il "prima" e il "dopo", non solo l'empatia del momento. Come mai il naufrago è lì? Chi gli darà una casa? Un'istruzione? Un lavoro?

V'imbattete nel sindaco di un paesino veneto preoccupato perché, senza preavvisi, deve accogliere profughi forzatamente oziosi nella sua comunità, laboriosa, tradizionale e aliena all'ignoto. Condividete la preoccupazione del sindaco, se non la paura degli abitanti? L'empatia del soccorso iniziale come si concilia con la compassione per il sindaco? Dove sono finite tutte le variabili in gioco? L'empatia contribuisce, inconsapevolmente, ad alimentare false speranze, delusioni e rischi ingiustificati (talvolta con esiti tragici), presentando una saggia visione complessiva come una forma di dura e fredda disumanità.

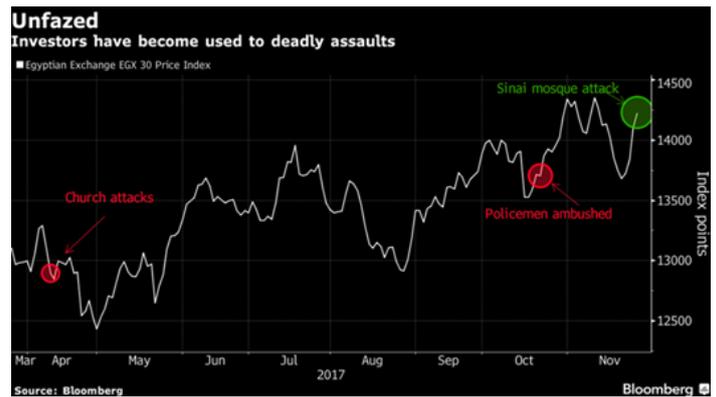
Oggi le conseguenze negative dell'empatia mal riposta appaiono più ingiustificate se conosciamo quello che in altri paesi è stato fatto, in termini politici e sociali, sulla scia delle scoperte di Kahneman e Tversky. Si è sfruttata la tendenza umana a restare concentrati sulle cose senza esplorare alternative possibili, traendo benefici dalla pigrizia mentale dei più. Si può organizzare la società in modo tale che una persona si trovi avvantaggiata in seguito a scelte inconsapevoli. Si tratta di predisporre "architetture delle scelte" che favoriscano la salute, per esempio facendo vaccinare d'ufficio i bambini, o stabilendo che una persona sia donatrice di organi fino a quando non dichiara esplicitamente il contrario. Oppure si può fare in modo che una persona risparmi per la vecchiaia senza rendersene conto o si assicuri per vie automatiche.

Sunstein e Thaler, che per primi hanno ideato programmi di tal fatta, hanno chiamato il loro libro-manifesto Nudge, termine che in italiano è stato tradotto con "spinta gentile". E' una spinta perché una persona non è costretta a fare il suo bene o quello degli altri, ed è gentile perché il beneficiario viene guidato con dolcezza. In questi mesi è uscito il primo bilancio complessivo degli investimenti nei programmi governativi "nudge". I risultati sono incoraggianti: si va dalla formazione alla finanza, dalle riduzioni energetiche fino a tanti altri problemi sociali.

E in Italia? Anche in Italia sono state istituite delle agenzie vagamente ispirate ai programmi "nudging" ma con poteri pressoché nulli. Anni fa feci parte di una commissione che aveva lo scopo di rendere più chiari i patti reciproci tra banche e clienti. Non riuscimmo. Oggi si vede come alcune banche hanno fatto uso della fiducia altrui.

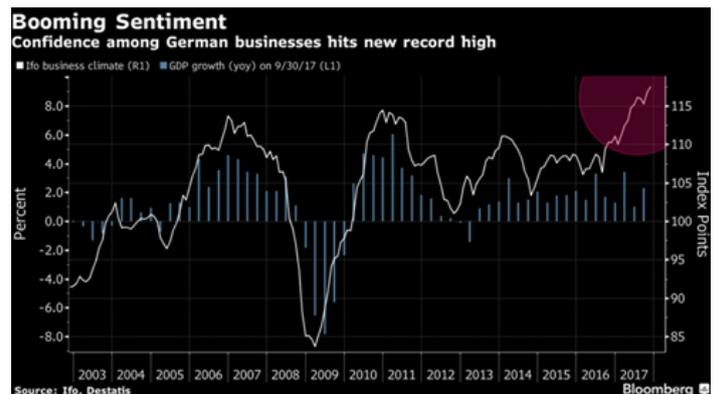
Molto più promettente è l'impiego delle distorsioni sistematiche per capire alcuni fenomeni attualmente presenti sui mercati.

Il primo è la forza della familiarità e delle abitudini. Questa, come spesso accade, è una deviazione sistematica con due facce. Da un lato la forza dell'abitudine spiega l'eccesso d'investimento immobiliare da parte degli italiani: è andato bene per mezzo secolo e si è continuato a crederlo e a sovrastimarne anche dopo il punto di svolta, un decennio fa. Nello stesso tempo, anche se è triste dirlo, la forza delle abitudini ha fatto sì che la borsa dell'Egitto, un paese che nel 2017 ha sofferto di molti atti terroristici, non reagisca più negativamente, come si è visto, in seguito all'attacco alla Moschea, il 25 e 26 novembre.



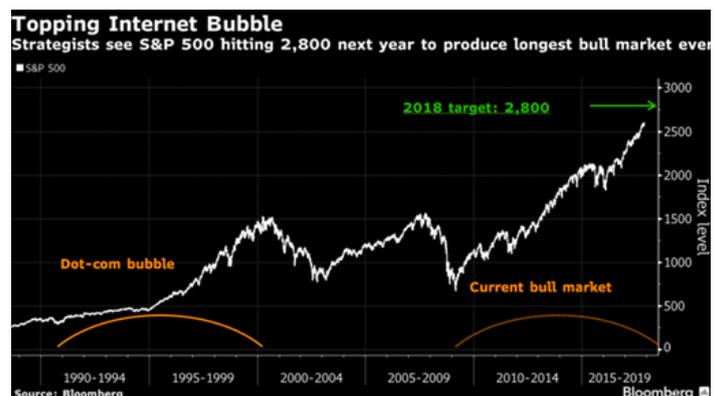
La borsa egiziana reagisce sempre meno agli atti di terrorismo che colpiscono il paese. Fonte: Bloomberg modificata

Un'altra deviazione sistematica è l'over-confidence temporanea, e la difficoltà ad assumere prospettive temporali lunghe. Anche in una cultura tradizionalmente posata come quella tedesca, l'indice di fiducia nei confronti dell'andamento economico - misurato dall'IFO presso gli uomini d'affari, imprenditori e manager tedeschi - oscilla molto con il passare del tempo. Quando il clima ha preso una direzione, si tende a continuare per inerzia, sottovalutando i pericoli in fase di euforia, e sopravvalutando le paure durante le fasi negative.



L'andamento dell'indice di fiducia tedesco negli ultimi 15 anni. Fonte: Bloomberg modificata.

In fase di clima euforico non è facile separare un sano ottimismo da un'eccessiva euforia. Comunque, come nella figura precedente, assistiamo sempre a iper-reazioni, come ci ha ben dimostrato il premio Nobel per l'Economia di questo anno 2017: Richard Thaler. Con le sue parole: gli stati d'animo, e quindi i mercati, iper-reagiscono.

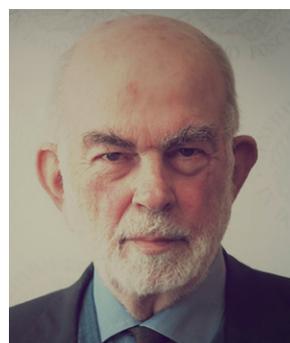


Confini labili tra ottimismo e paura, e, in seguito, in fase di calo, tra paura e prudenza. Fonte: Bloomberg modificata.

Tutti i meccanismi qui illustrati, e le loro influenze sui nostri risparmi, mostrano la necessità di un consulente che sappia porre rimedio alle nostre naturali, e sistematicamente devianti, tendenze. Oggi, in un mondo globalizzato, il consulente è sempre più necessario. Si pensi, ad esempio, al rapporto tra la capitalizzazione delle borse USA rispetto a quelle del resto del mondo. Quindici anni fa, il valore USA era superiore al 40% del totale, ora è poco più del 30%. Sempre più dobbiamo mettere i nostri risparmi in tutto il mondo, non solo in Italia, paese che, per nostra sfortuna, cresce anche poco. Quanto più il mondo è globalizzato, tanto più si allontana dalle nostre esperienze e abitudini, tanto più abbiamo bisogno di un consulente.



Il peso della capitalizzazione del mercato USA rispetto al resto del mondo dal 2004 alla fine del 2017. Fonte: Bloomberg modificata.



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.