

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 254 – 1 febbraio 2018

Antivulnerabilità I = Illusione

Un tema molto rilevante per la gestione dei risparmi è lo scarto tra quello che crediamo di saper fare e quello che effettivamente siamo in grado di fare, tra quello che crediamo sapere e quello che effettivamente conosciamo. Alle volte si critica il “fai da te” scambiando per trascuratezza o superbia.

Certo questi fattori possono agire, ma in realtà le cose sono più complesse. Alla radice del “fai da te” nella gestione del proprio benessere e patrimonio stanno anche fattori più di fondo, meno superficiali e emozionali. Nel 1999 David Dunning e Justin Kruger, psicologi alla Cornell University, mostrano tramite esperimenti come gli studenti scarsi in prove linguistiche, logiche o di altro tipo sovrastimino le loro capacità mentre questo non capita ai più bravi. Dunning e Kruger si stupiscono non dei diversi livelli di prestazioni, ma della tendenza a sopravvalutare le proprie capacità solo da parte dei più scarsi. Da allora si parla di “effetto Dunning-Kruger”. La scoperta dell’acqua calda, o no? Chi non ha sentito un automobilista vantarsi di essere provetto, un amante di vini o di cibi pretendersi esperto, per non parlare di temi che appassionano come lo sport. Un po’ per darsi arie, un po’ per superbia, un po’ per infondere sicurezza e ottimismo, fatto sta che in pubblico molti si dichiarano più abili o competenti di quanto non siano. Al contrario, quelli veramente bravi non hanno bisogno di farlo. Purtroppo le conoscenze richieste per fare bene una cosa sono spesso quelle necessarie per rendersi conto di non saperla fare. Steven Sloman e Philip Fernbach, uno scienziato cognitivo e uno studioso delle decisioni, hanno dimostrato come dietro a questi fenomeni di auto-sopravvalutazione non ci siano solo vanagloria e vanterie. Le persone, anche in privato, sono genuinamente convinte di sapere più di quello che fanno. Ammettono di non capire bene come funzionano le tecnologie complesse di cui ci serviamo nel corso della vita quotidiana: automobili e smartphone fino a forni a microonde e computer. Che dire però degli oggetti quotidiani? Per esempio la cerniera lampo, la bicicletta, lo sciacquone della toilette del bagno? Sloman ha domandato alle persone se ne conoscevano il funzionamento. Sui due piedi la maggioranza ha detto di sì: cose familiari,

ovvie. Se poi però si deve spiegarle, a voce o per scritto, molte persone si bloccano, ci pensano su e ammettono di non sapere. Questa è l’illusione della conoscenza: prima si crede di sapere, poi, a una riflessione più attenta, ci si accorge che le cose sono più complicate di quanto intuitivamente si pensava. Se presentate diversi disegni di biciclette prive di un pezzo, come ad esempio la catena, pochi sanno completare il disegno in modo corretto. Lo sciacquone del bagno si crede che sia l’apertura di una saracinesca che fa cadere l’acqua dall’alto. E invece sfrutta l’effetto sifone con cui è familiare solo chi ha visto travasare il vino da una damigiana nelle bottiglie. Ecco perché bisogna risucchiare l’aria dal tubo di gomma e, subito dopo, abbassarlo e infilarlo nel collo delle bottiglie.

Ancora una volta non è l’ignoranza che conta, ma il fatto che prima si crede di sapere e poi ci si accorge del contrario. Questo dipende soprattutto dall’abitudine a pensare “con gli altri”. Fin dalle origini della nostra specie, da quando abbiamo imparato ad andare a caccia cooperando gli uni con gli altri, la selezione della specie ha favorito il coordinamento reciproco delle menti. Un meccanismo benefico perché permette compiti sempre più complessi grazie alla divisione del lavoro.

Oggi però l’evoluzione delle tecnologie ha reso il confine tra le nostre menti e quelle degli altri (e delle macchine) poroso e sempre più confuso. Noi crediamo di sapere qualcosa perché inconsapevolmente contiamo sul fatto che altre intelligenze naturali o artificiali la sappiano. L’illusione funziona anche a rovescio: una persona, se è veramente esperta, tende a dare per scontato che gli altri conoscano almeno qualcosa di quello che a lei è ben noto, confondendo ancora una volta la sua mente con quelle altrui. In pubblico gli studiosi spesso si stupiscono dell’ignoranza di chi li ascolta. Un atteggiamento genuino, senza malizia, che però può farli sembrare altezzosi, superiori, quasi una “casta” (incapaci quindi di bloccare l’epidemia dell’ignoranza, come ha scritto Sabino Cassese sul *Domenicale* del 26-11-17). Già nel 1989 Colin Camerer e George Loewenstein, in un classico lavoro pubblicato sul *Journal of Political Economy*, avevano coniato il termine “maledizione della conoscenza” per indicare come in campo economico gli specialisti ritengano che gli altri sappiano quello che è noto solo a loro. L’illusione della conoscenza di

Sloman e la maledizione della conoscenza di Camerer sono due fenomeni apparentemente opposti. E tuttavia dipendono entrambi dall'incerto confine tra quello che sappiamo, quello che crediamo di sapere, e quello che supponiamo gli altri sappiano. Il microonde in cucina o la risonanza magnetica in ospedale funzionano in modo complicato e diffidiamo delle spiegazioni semplicistiche. I veri progressi delle tecnologie, per quanto di uso comune, continuano a sembrarci un po' magici. In ambito economico, politico e sociale, invece, è facile diffondere ricette sbrigative a fronte di fenomeni complessi, alimentando l'illusione della democrazia diretta e il parallelo indebolirsi della fiducia nella competenza. Sloman analizza in dettaglio le micro-fondazioni del populismo, e cioè il corto circuito tra l'inevitabile incompetenza del votante e l'evitabile impreparazione del votato. Soprattutto quando una questione ci preoccupa e ci rende ansiosi, preferiamo affrontare i problemi fissandoci sui dettagli, sugli alberi e non sulla foresta, come hanno recentemente dimostrato con un elegante esperimento Remmers e Zander, due psicologhe di Berlino e Basilea. In compenso l'illusione della conoscenza ha effetti benefici e calmanti. Conviene forse scambiare l'ignoranza inconsapevole con la pace dell'animo e la speranza di aver risolto i problemi che ci preoccupano? Di certo non conviene nel campo del risparmio. Se vogliamo raggiungere la serenità e la pace è meglio rivolgersi a un consulente esperto.

Where the Big Money Is

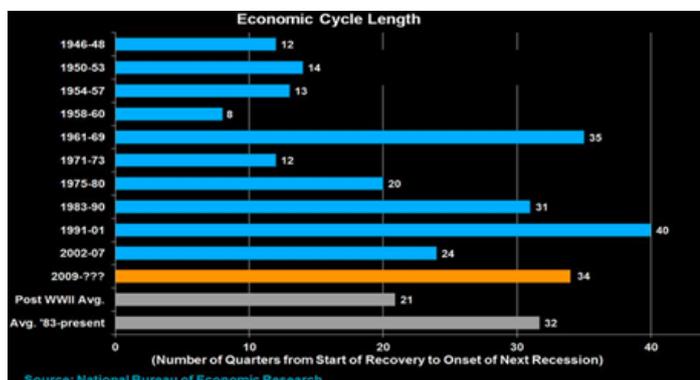
The equity stakes of high-net-worth investors around the globe are up, while alternative assets tumbled to 9.7 percent of assets, down from 2016's 15.7 percent.



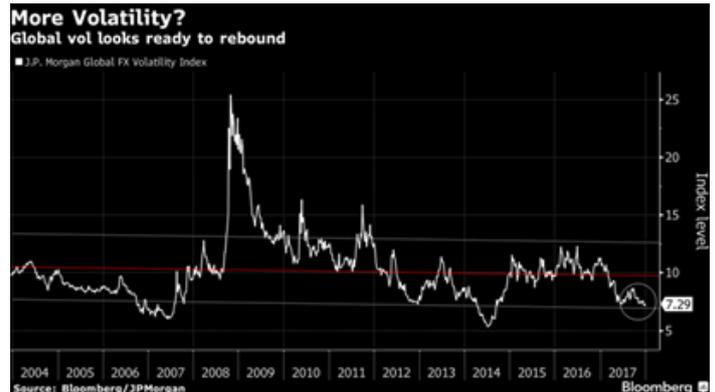
Source: Capgemini

Bloomberg

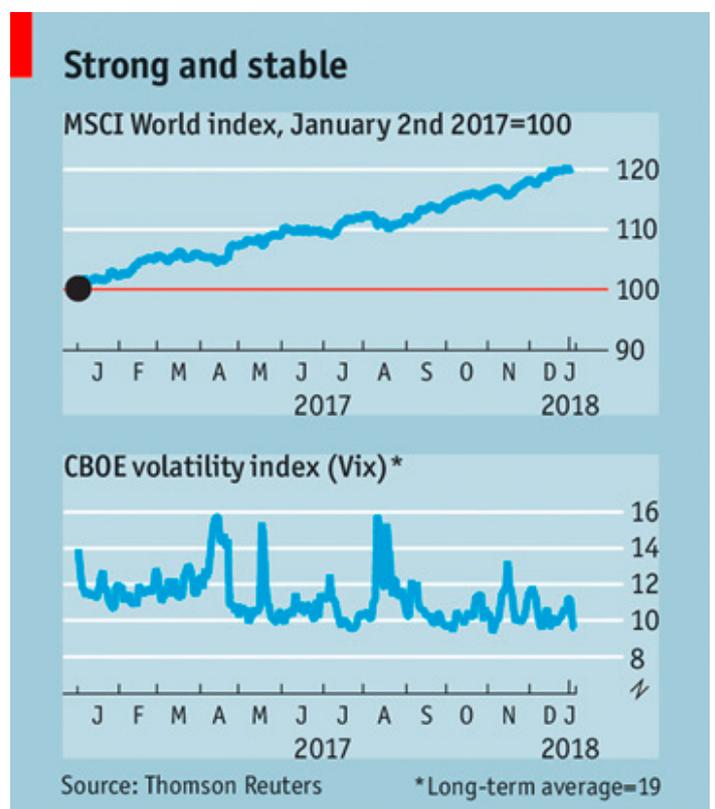
Ecco come hanno cambiato l'allocazione del patrimonio dal 2016 al 2017 le persone con molti mezzi che sono seguite da un esperto. Anche se si hanno capitali modesti, quella indicata in nero è una buona distribuzione. Una riserva liquida per imprevisti e, poi, soprattutto azioni (e pochi immobili). Fonte: Bloomberg modificata.



L'illusione di saper individuare una relazione privilegiata. E' vero che sui tempi lunghi abbiamo regressioni verso la media, ma si tratta di cicli molto lunghi, talvolta lunghissimi. Per esempio, ora siamo all'interno di un ciclo economico positivo da marzo 2009 e, rispetto alla figura, sopra indicata, abbiamo già superato il secondo ciclo più lungo, quello del 1961-69. Potremmo persino sperare di superare quello degli anni 1991-2001, finora il più lungo della storia, se il trend positivo non verrà interrotto per un altro anno. Fonte: Bloomberg modificata.



Possiamo invece aspettarci un aumento della volatilità che ha toccato dei livelli veramente bassissimi su media storica quando si ridurrà e terminerà definitivamente il QE nei vari paesi che l'hanno adottata. Ma, come si è già detto, le previsioni direzionali vanno fatte con cautela. Meglio sempre una diversificazione fatta come se vedessimo la terra con gli occhi e i tempi di un ipotetico marziano. Fonte: Bloomberg modificata.



Economist.com

Ecco una figura che mostra insieme il basso livello di volatilità delle borse, giunto sotto 10 mentre la media storica è 19, e le borse mondiali che anche nel 2018 mostrano per ora un andamento positivo. Fonte: Economist modificata.

Riferimenti bibliografici

Steven Sloman, Philip Fernbach, L'illusione della conoscenza. Perché non pensiamo mai da soli, Raffaello Cortina Editore, 2018.

Carina Remmers, Thea Zander (2018), Why You Don't See the Forest for the Trees When You Are Anxious: Anxiety Impairs Intuitive Decision Making, Clinical Psychological Science, pp. 48-62.



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.