

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 261 – 22 marzo 2018

Antivulnerabilità R = riduzionismo

Per essere anti-vulnerabili bisogna vedere le cose da più punti di vista.

Quindi il grande nemico dell'anti-vulnerabilità è il riduzionismo, il voler ridurre un'entità o un evento a una sola prospettiva, a un solo schema interpretativo, a un solo modello, a un solo quadro teorico. Insomma invece di più punti di vista possibili, va combattuta la tendenza a privilegiare un solo punto di vista, l'unico considerato corretto. La stessa diversificazione è un esempio della presa in considerazione di molte possibilità, senza privilegiarne nessuna.

L'ambito disciplinare e operativo che è uno dei massimi esempi di questa perniciosa tendenza unificatrice e riduzionista è proprio la gestione dei risparmi. La finanza tradizionale ha sempre cercato di ridurre i mercati a puri dati, numeri, curve, a prescindere dal funzionamento autonomo delle menti di chi guardava questi dati. La finanza tradizionale cerca di assimilare il funzionamento oggettivo dei mercati alla loro lettura soggettiva, cerca di eliminare la mente degli umani che si confrontano con questi dati. Insomma il tentativo che ci rende ciechi è innescato dal voler di eliminare i processi cognitivi ed emotivi degli umani. Ed è con questi umani che hanno a che fare i consulenti.

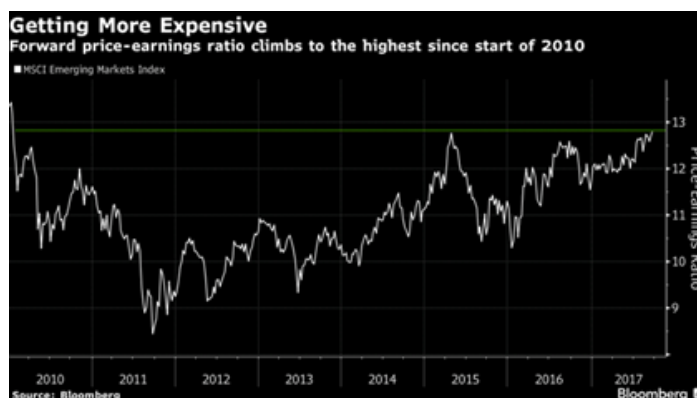
Proviamo a considerare alcuni esempi recenti di questa dualità: da un lato i dati oggettivi, dall'altro la loro interpretazione soggettiva. Farò più esempi.

Il primo è quello delle aspettative: le aspettative sono nelle menti delle persone e non nei mercati che non hanno un'anima. Eppure le aspettative possono essere rappresentate in termini di scelte che presuppongono aspettative sul futuro.

Quando abbiamo sul mercato investitori che riducono le posizioni short, questo comportamento è indice di una visione del futuro, di come ci aspettiamo che sarà il futuro. E tuttavia non sono i mercati a pensare al futuro ma le menti di chi vi opera.



Il grafico mostra l'uscita degli investitori dalle posizioni short nell'ultimo decennio, dal 2007 al 2017. Questa aspettativa è raffigurata sia per lo S&P 500 che per i mercati emergenti. Fonte: Bloomberg modificata.



In questa figura è rappresentata l'aspettativa nei confronti del rapporto prezzo-utili sui mercati emergenti. Il segmento continuo indica che si è tornati ai livelli del 2010. Fonte: Bloomberg modificata.



La figura ci mostra un'altra componente psicologica, quella legata ai tempi. I tempi dei mercati non sono i tempi delle menti delle persone. Il Nikkei 225 ha chiesto molta pazienza agli investitori in quanto solo nel 2017 è tornato ai livelli del 1992. Fonte: Bloomberg modificata.



Qui sono raffigurate le aspettative di utili sui mercati emergenti a partire dalla fine del 2017. Fonte: Bloomberg modificata.



Una raffigurazione squisitamente psicologica è quella basata sulle medie mobili che possono venire interpretate come supporti. La nozione di supporto è incomprensibile se non si fa riferimento alle menti degli investitori. Fonte: Bloomberg modificata.

Questa visione dualista, da un lato le menti e dall'altro i dati oggettivi, è profondamente connaturata ai nostri modi di pensare e ragionare. Cerchiamo di allagare l'analisi ricordando alcune ricerche di psicologia che hanno a che fare con quel tipo di dualismo che permea tutta la nostra vita quotidiana.

Partiamo proprio da un esempio comune:

- Come va? – chiedo a un amico che soffre di mal di schiena.
- Beh – mi dice – la schiena è a posto, ma il mio stato 'animo...

La risposta presuppone una sorta di dualismo. Ci sono due cose: lo stato dell'animo e quello del corpo. Possono influenzarsi a vicenda: quando soffro di mal di denti, il mio umore non è alle stelle. Altre volte sembrano andare ciascuna per conto proprio, come nel caso dell'amico. I filosofi hanno dibattuto a lungo la questione. Ora sono scesi in campo anche gli scienziati utilizzando la loro metodologia preferita, e cioè l'esperimento.

Due psicologi di Bristol, Hood e Gjersoe, e un celebre ricercatore di Yale, Bloom, hanno inventato un metodo ingegnoso per capire se i bambini – prima d'aver fatto propri, da adulti, un credo religioso o filosofico – siano o non siano dualisti. Si sono serviti di un'apparecchiatura composta di due scatole identiche, appaiate. Chiamiamole la scatola 1 e la scatola 2. All'inizio i bambini vedono che le due scatole sono vuote. In seguito lo sperimentatore mette nella scatola 1 un blocco di legno verde, la chiude, e preme il pulsante di avvio di una presunta procedura di duplicazione. Segue un intervallo fatto di luci intermittenti e di suoni pseudo-tecnologici e, dopo una decina di secondi, nella scatola 2 appare un blocco di legno identico a quello messo nella scatola 1. La macchina non è ovviamente capace di duplicare gli oggetti. Si tratta di un trucco ben costruito, basato - come tutti gli inganni di questo tipo - sui modi in cui funziona l'attenzione delle persone (ne ho parlato a lungo nel mio saggio *La fantasia*, 2010). Gli adulti non cadono nell'inganno. I bambini, invece, sì. E se si chiede loro che cosa è successo, rispondono che la macchina ha costruito un secondo blocco di legno identico al primo (in futuro, quando saranno diffuse le nuove stampatrici in 3D, ciò sarà meno stupefacente).

La stessa procedura si ripete più volte, con giocattoli e animali di pezza, in modo da rendere credibile la capacità della macchina di duplicare gli oggetti. Infine, nella scatola 1 si mette un criceto vivo e si spiega ai bambini che l'animaletto ha un cuore blu, ha ingoiato una biglia e si è rotto un dente.

Poi i bambini giocano con il criceto, gli mostrano un disegno appena fatto, dicono il loro nome, e raccontano alcune storie. A questo punto si procede con le consuete operazioni di duplicazione. Ecco apparire, nella scatola 2, un criceto identico al primo! Si interrogano i bambini circa le proprietà del corpo del nuovo criceto: "Ha anche lui una biglia in pancia? il cuore blu? il dentino rotto?", e della sua mente: "Si ricorda anche lui i giochi e le storie? Sa il tuo nome?". Quasi tutti i bambini ritengono che la macchina abbia duplicato le proprietà del corpo del criceto. Meno della metà ritiene che abbia duplicato anche i suoi ricordi e le sue conoscenze.

Questi risultati, pubblicati sulla rivista *Cognition*, confermano per la prima volta in modo diretto, quel che si poteva supporre sulla base della tendenza dei bambini, anche molto piccoli, ad attribuire emozioni e capacità mentali non solo alle persone, ma anche a figure geometriche, per esempio quadrati e triangoli in movimento: "il quadrato insegue il triangolo che cerca di fuggire". E non si tratta di qualcosa che è stato appreso guardando cartoni animati o fumetti: lo fanno anche i bambini allevati in culture in cui non ci sono queste forme di rappresentazione grafica, come nelle isole Figi.

Noi siamo dualisti nati. E continuiamo, anche da grandi, a essere dualisti. Non solo nel corso della vita quotidiana, quando parliamo con gli altri, ma anche nei film di fantascienza. Forse la più famosa storia basata su duplicazioni è *Blade Runner* (1982) di Ridley Scott, dove si narra di un mondo popolato da robot. Il protagonista è un poliziotto, Rick, che ha il compito d'eliminare quattro replicanti ribelli, perfetti duplicati di corpi umani. E tuttavia, con il test della memoria, proprio come nel caso dei criceti, i poliziotti riescono a identificare i ribelli. Rick scopre così che Rachael è una replicante, ma questo non gli impedisce di innamorarsi perdutamente di lei.

La trama di *Blade Runner* si basa sul presupposto che i contenuti mentali non siano perfettamente duplicabili quando costruiamo dei robot. D'altra parte, se i replicanti fossero veramente indistinguibili dagli umani, la storia perderebbe ogni senso. Dello stesso meccanismo si è servita l'arte contemporanea nel trasformare oggetti quotidiani in opere d'arte. Marcel Duchamp prende un orinatoio di porcellana e lo firma, trasformandolo così in un'opera d'arte oggi famosa. Dopo che Duchamp ha inventato la sua replica, non se ne possono fare altre. Se chiunque copiasse il suo orinatoio, quello sarebbe un fac-simile. Gli orinatoio sono tutti uguali come oggetti fisici, ma solo quello di Duchamp incorpora l'intenzione mentale di chi ha avuto per primo l'idea di farne un'opera unica. L'intenzione può anche produrre multipli, come fece Piero Manzoni il 21 maggio 1961, sigillando le proprie feci in 50 barattoli di conserva. Ma tutti i 50 barattoli erano il prodotto di un'idea originale (l'esemplare 18 è stato venduto a Milano sei anni fa per 124mila euro).

L'arte si avvale del nostro vivere, fin da bambini, in un mondo caratterizzato da un dualismo tra mente e corpo che non è solo la pasta di cui siamo fatti, ma che proiettiamo anche negli altri, persino negli oggetti, dando loro un'anima.

Quindi il dualismo tra una rappresentazione soggettiva, emozionale, di quello che succede sui mercati e una rappresentazione oggettiva è ineliminabile in quanto è inerente alla natura umana. Ecco perché ci vuole un consulente che faccia da ponte tra questi due aspetti, che guidi il risparmiatore nella distinzione tra i due piani e eviti la loro reciproca confusione.



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.