

# LEZIONE 9 DEL VIRUS: DIFFICILE CAMBIARE L'ARCHITETTURA DEL CERVELLO

Vista da oggi, all'inizio della seconda settimana di maggio 2020, la situazione creatasi in economia, e poi, dopo quattro/cinque mesi di pandemia, sui mercati finanziari, può sembrare terrorizzante oppure non così paurosa. Dipende da un dato oggettivo, i modi cioè con cui ci guadagnavamo da vivere e la nostra conseguente vulnerabilità, e da un dato soggettivo, e cioè il punto di vista e la prospettiva temporale.

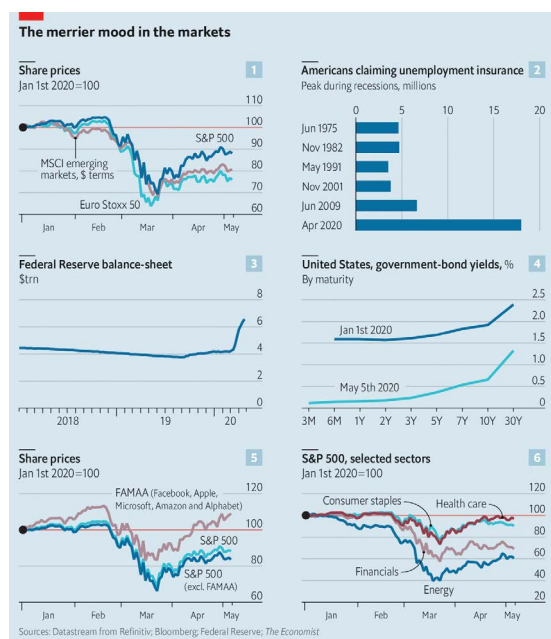
Consideriamo qui il punto di vista dei risparmi, o meglio degli investimenti dei propri risparmi fatto o con il "fai da te", strategia oggi prevalente, o con l'aiuto di un consulente. Esaminiamo intanto i dati.

Quello che è successo non è stupefacente: 1) l'immateriale invulnerabile ha tratto vantaggio dagli effetti del virus biologico e materiale e 2) i titoli della salute, in presenza di una pandemia, hanno fatto in media meglio dello S&P 500.

Quella che è più stupefacente è la reazione media dell'italiano medio secondo i sondaggi: 1) è contento di non essere investito in borsa e di avere molta liquidità, 2) è contento di avere molti immobili. In buona sostanza, se traggiamo le cose a partire dall'ultima crisi, quella del 2008-9, è contento di aver perso soldi non avendoli investiti nelle borse che sono triplicate di valore dal marzo 2009. In realtà questo è un paradosso, se non una battuta, perché non sarebbe contento di saperlo. Semplicemente ragiona in modo sbagliato o, meglio, con una strategia che, sul breve termine e sistematicamente, premia molto di più il "non perdere" rispetto al "guadagnare". Questa non è una novità, e abbiamo visto questo meccanismo all'opera molte volte. Quella che è una novità, è che costituisce la IX lezione del virus, è che gli stessi studi sulla resistenza ai virus ci mostrano quanto sia difficile cambiare rapidamente l'architettura biologica delle persone e, nel nostro caso, l'architettura del cervello che ci fa ragionare in modi sistematicamente sbagliati.



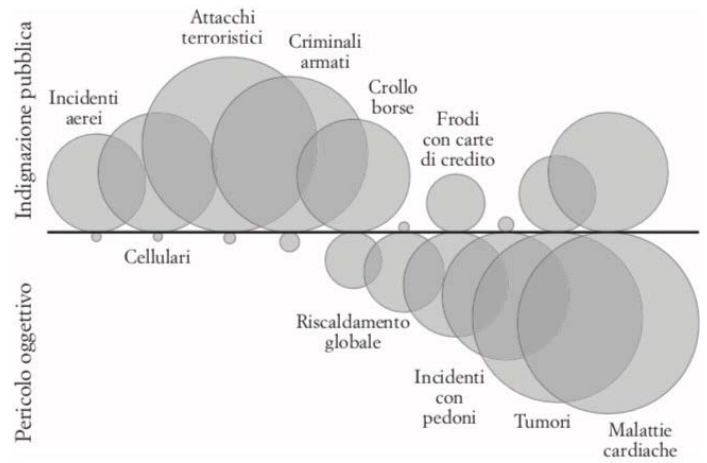
**Prof. Paolo Legrenzi**  
Professore emerito di psicologia cognitiva presso l'Università Ca' Foscari di Venezia



In sintesi la figura mostra che: 1) lo S&P500 è sceso del 10% dall'inizio del 2020, l'Euro Stoxx 50 il doppio, e la disoccupazione USA è a livelli record, 3) la Fed ha iniettato molta liquidità nel sistema e i tassi USA sono scesi di più dell'1% su tutte le scadenze. I FAMA, i cinque cavalieri dell'immateriale, sono cresciuti dall'inizio dell'anno insieme al settore "salute" dello S&P500. Fonte: Economist modificato.

La lezione IX considera questa resistenza al cambiamento in un quadro più ampio, quello della resistenza ai virus e ai tempi di adattamento di un organismo. In primo luogo possiamo domandarci come mai non si riesce a correggere gli errori sistematici dei processi di pensiero che guidano l'azione, e cioè di fuorvianti processi di ragionamento, scelta e decisione. Anche perché si tratta di meccanismi mentali che ritroviamo regolarmente presso popolazioni di paesi lontani e dalle culture diverse. Qui può valere la risposta data più volte da Gilberto Corbellini (2020a): "Se la selezione naturale funzionasse come si racconta nei salotti ... malattie ed errori sistematici non dovrebbero esistere in quanto i fenotipi animali sarebbero stati ottimizzati". Per quali motivi, allora, malattie e difetti sistematici permangono nella nostra specie? Perché non sono stati eliminati? "Semplice – risponde Corbellini (2020b) – la selezione naturale non si cura del nostro bene, della nostra felicità o della nostra salute, ma solo di favorire i fenotipi che si riproducono con più efficienza". In tempi di pandemia Corbellini (2020b) ricorda la ricerca di un genetista dell'Università di Chicago, Louis Barreiro, pubblicata su "Nature Ecology & Evolution" il 29 luglio 2019. Barreiro e il suo gruppo di ricerca hanno confrontato le popolazioni Batwa e Bakiga del Sud-Ovest dell'Uganda che si sono separate più di sessantamila anni fa. Ci si sarebbe potuto aspettare che il sistema immunitario dei Bakiga, divenuti nel frattempo agricoltori stanziali, mostrasse un adattamento ai nuovi patogeni maggiore rispetto ai cacciatori raccoglitori. I dati invece hanno mostrato il contrario. Conclusione: "... un altro caso di mismatch, cioè di dissonanza tra caratteristiche evolutive del nostro sistema immunitario e l'ambiente creato con la transizione agricola". Sembra dunque che l'adattamento alla transizione agricola, avvenuta dai duemila agli ottomila anni fa in diverse parti del mondo (e raramente non ancora avvenuto come nel caso dei Batwa abitanti nella foresta impenetrabile di Bwindi), sia stato molto lento. Questa lentezza spiegherebbe le dissonanze, e cioè la presenza di tendenze sistematiche dei modi di funzionare del nostro cervello che un tempo erano adattive a forme di vita diverse mentre oggi non lo sono più nel mondo contemporaneo così profondamente cambiato.

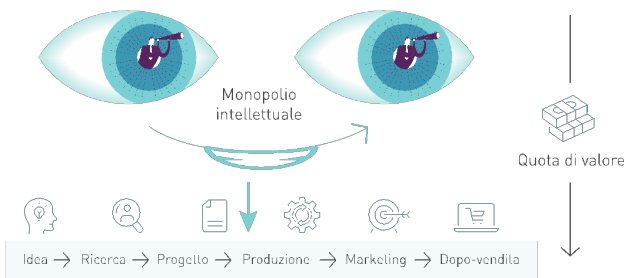
Questa è un'ipotesi che mi sembra cruciale rispetto alla resistenza all'educazione finanziaria, che non consiste nella trasmissione di nozioni – come erroneamente spesso si crede – ma nei modi corretti di gestire emozioni e ragionamenti superando i modi intuitivi e spontanei di pensare (quelli che determinano errori sistematici). Se noi correggiamo gli effetti dei bias sistematici senza che la persona in questione se ne renda conto, allora gli errori ricompariranno, magari in circostanze diverse, come è successo in occasione del virus.



Nella parte superiore della figura le aree dei cerchi indicano l'entità dell'indignazione pubblica nei confronti dei rischi di cui si ha paura, nella parte inferiore l'entità del pericolo oggettivo. In modo sistematico si ha troppa paura di ciò che è improvviso e imprevedibile, troppa poca paura di ciò che è noto, familiare e frequente. Fonte: Legrenzi (2019).

Consideriamo gli effetti innescati dal meccanismo delle paure. Sia in campo sanitario che in quello dei risparmi abbiamo paure eccessive per quello che non ci è familiare, che è improvviso e che suscita grande interesse sui media. Questo spiega lo scatenarsi immediato del contagio delle paure in occasione del recente coronavirus. Spiega inoltre la nostra preferenza per tenere i risparmi in investimenti tangibili e familiari, come gli immobili, o in forme liquide e sui conti correnti (all'interno del nostro paese e nella valuta che usiamo tutti i giorni). In entrambi i casi, sanità e risparmi, gli effetti di queste paure causano danni diversi e ingenti alla maggioranza delle persone. Il caso delle morti con/per virus è esemplare. L'Economist del 2 maggio ha calcolato gli anni di vita persi dalle persone colpite in Italia dal virus rispetto agli anni in cui sarebbero vissute se non fossero state contagiate. Nella maggior parte dei casi si tratta di maschi anziani, spesso con altre malattie. Potremmo, in linea del tutto teorica, decidere di eliminare più del doppio della quantità di anni persi a causa del virus proibendo l'assunzione di alcol, di tabacco e di altre droghe e riducendo la velocità concessa ai guidatori. E tuttavia, molto probabilmente, verrebbe dai più considerato un procedimento inaccettabile, se non improponibile e assurdo, proprio sulla base che un'autorità vorrebbe decidere il nostro bene con divieti paternalistici e autoritari. In questi casi ipotetici, infatti, abbiamo a che fare con decessi dovuti a cause note, conosciute, assimilate e date per scontate. Come tali sono considerate controllabili e, di conseguenza, poco paurose e accettabili. Difficile che l'italiano medio si sottoponga a privazioni – anche se molto inferiori allo stare isolato in casa per due mesi – per ridurre cause di morte che sollevano molto meno indignazione pubblica rispetto al diffondersi del virus. Sul piano biologico i decessi sono uguali, sul piano psicologico sono incomparabili.

Sappiamo da molte ricerche e da molte prove che l'asimmetria tra pericoli oggettivi e paure soggettive è interessante perché è pervasiva, resistente alle correzioni e produce danni permanenti in campi molto diversi. In questi casi è preferibile cercare di educare spiegando il meccanismo in generale in modo che le conseguenze negative siano ridotte o eliminate in più ambiti possibili: salute, risparmi, assicurazioni, e così via. Diverso è il caso dell'istruzione volta superare questioni particolari e contingenti, dove per istruzione si intendono tutti i metodi per facilitare la capacità di risolvere problemi o di prendere una buona scelta.

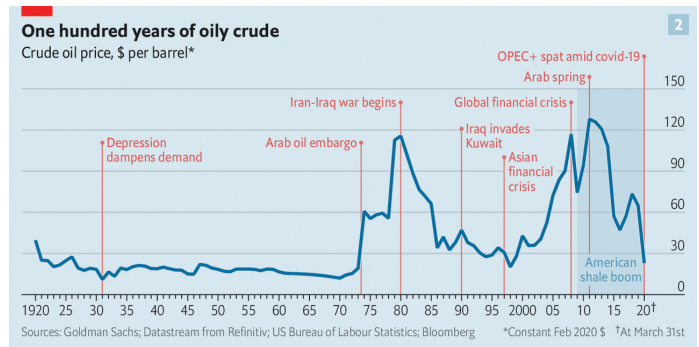


Questa figura mostra la cosiddetta "smile curve", la curva del sorriso, introdotta nel 1996 da Stan Shih, fondatore dell'azienda Acer. Gli occhi indicano le due fasi di monopolio intellettuale: brevetti e idee all'inizio della catena e monopolio post-vendita delle idee brevettate (si pensi a Apple, Alphabet, Google, Facebook, Microsoft e a tutti gli altri colossi dell'intangibile). Il sorriso della bocca, via via che col tempo si trasforma in una risata, indica la progressiva perdita di importanza della fase centrale: la produzione e il marketing dei beni materiali. Se la quota di valore si sposta gradatamente sugli estremi della catena del valore, il sorriso diventa una risata e le fasi centrali della catena del valore perdono di importanza (cfr. Pagano, Rossi, 2019, p. 694-5).

Da tempo la psicologia cerca con vari strumenti di favorire l'adattamento delle persone ai nuovi contesti di vita e di curare le varie forme di disadattamento, singole e collettive. Oggi il mondo economico sta cambiando profondamente e per le scienze cognitive si aprono nuove grandi sfide. Si pensi che nella composizione del valore di mercato delle prime cinquecento imprese a livello mondiale, gli asset tangibili erano il 62% nel 1982 mentre oggi gli intangibili sfiorano il 90% (per i dettagli, cfr. Pagano e Rossi, 2019, pp. 700-701, Come sorridere anche noi. Accesso alle conoscenze, crescita economica, e riduzione delle disuguaglianze. L'Industria, L, n°4, pp. 693-717).

Sta così diventando sempre più importante, nella catena del valore, il momento delle idee che conducono a prodotti/servizi monopolistici che tali restano anche nel dopo vendita. Si pensi agli effetti della pandemia sui colossi del web. Invulnerabili perché la quota del valore si sta spostando sempre più rapidamente all'inizio e alla fine della catena. All'inizio, nel campo dell'innovazione tramite l'intangibile e l'immateriale si annida una grande occasione per le scienze cognitive. In fondo lo studio dei processi mentali è sempre stato il domino dell'immateriale e dell'intangibile, anche se sappiamo che si tratta di prodotti del cervello così come computer e rete si servono di hardware sempre più sofisticati.

Oggi la sfida per gli scienziati cognitivi è l'invenzione di nuovi servizi o applicazioni. Speriamo che una psicologia tradizionale che aiuta l'adattamento ad ambienti nuovi e cura le forme di disadattamento sia affiancata da scienze cognitive che creano nuove idee e ambienti di vita.

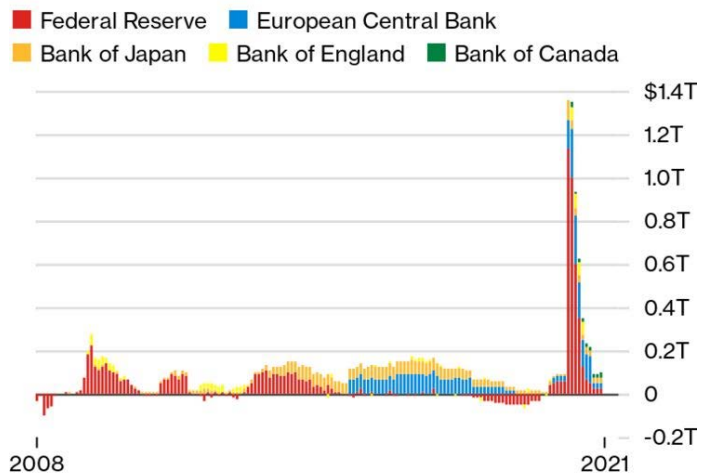


The Economist

Mondi nuovi e mondi antichi: il materiale per eccellenza, la fonte energetica più usata, quello che un tempo era l'oro nero a prezzi costanti 2020 vale come valeva mezzo secolo fa. Fonte: Economist modificata.

### Quantitative Easing

Net asset purchases for G-7 central banks approached \$1.4 trillion in March



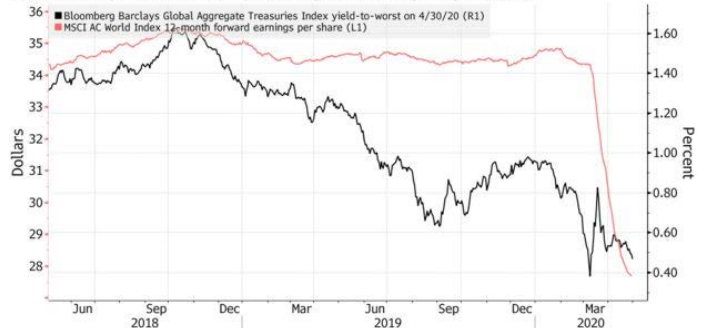
Source: Bloomberg Economics



La forza della banca centrale USA rispetto alle altre. Fonte: Bloomberg modificata.

### Brave New World

Global bond yields have slumped alongside earnings expectations



Source: Bloomberg

Mentre gli utili per azioni sono crollati, le azioni si sono riprese in vista del 2021 (cfr. la prima figura). I tassi resteranno bassi a lungo e il reddito fisso poco profittevole. 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.

Per maggiori informazioni visitate il sito [GAM.com](http://GAM.com)

**Importanti avvertenze legali:**

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.