

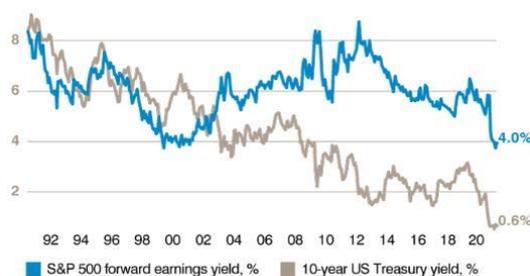
PERCHÉ NON CI SI ACCORGE DEI SEGNALI E SI CREDE AI RUMORI?

Nella prima metà del 2020, il contagio delle paure è stato ben più veloce di quello biologico. Abbiamo assistito a una sorta di “infodemia”, a un’inflazione cioè di opinioni da cui ognuno ha ricavato una sua personale valutazione dei fatti. Ora è arduo distinguere i giudizi dai pre-giudizi, soprattutto per chi ha un pregiudizio. Esattamente venti anni fa – con Philip Johnson-Laird dell’università di Princeton, Maria Sonino e il mio giovane collega Vittorio Giroto, prematuramente scomparso - pubblicammo una serie di esperimenti sulla rivista *Science*. Avevamo studiato i meccanismi usati inconsapevolmente per auto-illudersi di fronte a informazioni contrastanti (il titolo del lavoro è appunto “Illusioni nei ragionamenti in cerca della coerenza”). Queste auto-illusioni rinforzano la convinzione nelle proprie opinioni. Il meccanismo a favore della coerenza è facilitato dal fatto che quanto più ignoriamo come stanno le cose, tanto più si crede di conoscerle. E’ un effetto generale, noto nelle scienze cognitive e chiamato “Dunning-Kruger” dai nomi dei due studiosi che per primi l’hanno misurato nel 1999. (Titolo: “Senza abilità e inconsapevoli di esserne privi: come la difficoltà nel riconoscere le proprie incompetenze porta a sopravvalutarsi”).

E’ stato sperimentalmente dimostrato che le persone più abili in un dato compito sanno valutare correttamente i loro limiti. Chi sa meno, invece, si sopravvaluta. Questo è particolarmente vero nel campo degli investimenti e spiega perché così pochi si affidino a dei consulenti esperti.

L’origine del fenomeno si può comprendere meglio con un’immagine di John Archibald Wheeler (1992), fisico teorico dell’università di Princeton: “Viviamo su un’isola che è circondata da un mare d’ignoranza. Quando cresce l’isola della conoscenza, si allunga anche la costa della nostra ignoranza. Se l’isola è piccola e la costa è corta, è più difficile accorgersi della propria ignoranza”.

Oggi il sistema dell’informazione cerca di rimpicciolire le isole della conoscenza perché l’ignoranza e il semplicismo sono spesso una risorsa in un ambiente competitivo. Questo pone il problema della difficoltà di separare il rumore di fondo, costituito dal flusso continuo, incessante, e sempre più assillante delle informazioni, dai segnali che i mercati ci mandano. Questo tema è stato recentemente trattato da Carlo Benetti in un illuminante intervento, intitolato appunto “Segnali e rumori”. Benetti commenta questa figura:



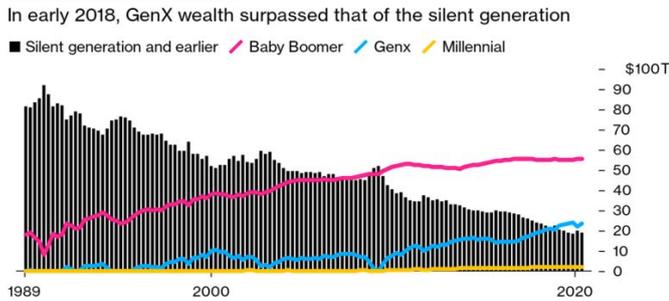
L’inizio di questo secolo è segnato da una crescente differenza di rendimenti dell’indice S&P500 rispetto ai Treasury decennali statunitensi. Trattandosi di una differenza causata dai bassi rendimenti dei Treasury (0,6%) più che dall’alto rendimento delle azioni (4,0%), è prevedibile che questa tendenza continuerà in quanto alimentata dalla politica della FED. Fonte: GAM modificata.



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

Se depuriamo le tendenze a lungo termine dai rumori contingenti, vediamo apparire nitido un nuovo paradigma di cui abbiamo più volte parlato. Purtroppo la presa di coscienza di questo paradigma è ostacolata dalla forte avversione alle perdite. Sappiamo che la forza della figura ricordata da Benetti non si manifesta proprio perché è ostacolata dall'idea diffusa che con i "mercati azionari si può perdere". E' un'idea molto diffusa che si può contrastare solo con la costruzione di un "presente esteso", come abbiamo già visto più volte. Purtroppo la presenza della rete che amplifica i rumori a scapito dei segnali è di grande ostacolo. Persino nel paese dove i risparmiatori hanno una consolidata cultura azionaria, gli Stati Uniti, abbiamo assistito a una regressione negli investimenti anche presso le fasce con maggiore reddito e, quindi, con maggiore capacità di risparmio.

U.S. Generational Wealth



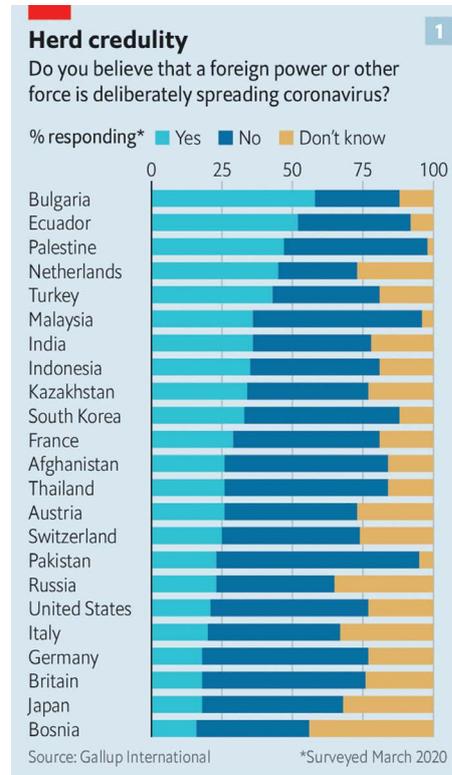
Source: Federal Reserve

Bloomberg

La Genx è quella nata dal 1965 al 1980. La generazione X è generalmente identificata da mancanza di ottimismo nel futuro, da scetticismo, da sfiducia nei valori tradizionali e nelle istituzioni. Non sappiamo se questo sia vero, però è certo che i più abbienti di questa generazione, secondo i dati della Fed, hanno diminuito l'investimento azionario forse colpiti dalla memoria delle crisi del 2000 e del 2007-8, crisi che hanno avuto molta risonanza. Anche negli Usa la maggior parte degli investimenti è quella dei Baby boomers, o più semplicemente Boomers. Con questo termine si fa riferimento alla generazione dei nati tra la seconda metà degli anni Quaranta e la seconda metà degli anni Sessanta. Poi si è formato meno risparmio. Lo stesso è avvenuto in Italia. Fonte: Fed modificata.

Si pone qui il problema dei motivi per cui la diffusione dei rumori della rete abbia effetti così dannosi. Il fatto è che i siti sulla rete riescono meglio a richiamare l'attenzione se radicalizzano contrasti e divisioni. Di qui l'aumento della creduloneria, che è tanto più grande quanto meno diffusa in un dato paese è l'informazione basta sul pensiero critico. Ancor oggi abbiamo un numero non irrilevante di persone che risponde affermativamente alla domanda:

“Crede che una potenza straniera abbia diffuso deliberatamente il coronavirus?”.

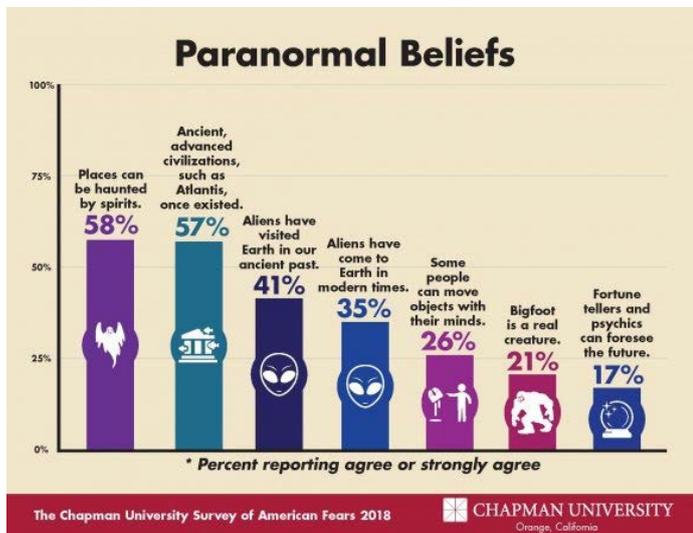


The Economist

I creduloni non sono pochi bensì un gregge di pecore, di grandezza variabile a seconda dei paesi. Ecco le percentuali di risposte alla domanda: “Crede che una potenza straniera o altre forze abbiano deliberatamente diffuso il coronavirus?”. Risposte a un sondaggio di fine marzo 2020 della Gallup. Fonte: Economist modificata.

La paura e l'incertezza sono così ancor oggi una risorsa, come ai tempi del Medio Evo, anche se i meccanismi di alimentazione e sfruttamento sono totalmente diversi. Oggi quello che troviamo in rete e in televisione – intrattenimento puro e non informazione – permette a ciascuno di costruire la propria visione del mondo. Purtroppo questa visione del mondo, nel campo degli investimenti, finisce per premiare quello che è erroneamente percepito come non pauroso, pur essendo sui tempi lunghi assai pericoloso.

Va precisato che le persone che si sentono rassicurate e protette da investimenti inefficienti non sono proprio delle eccezioni così stupefacenti nella loro creduloneria. Le persone, se ben indottrinate e frastornate da quello che trovano in rete e dai media di ogni tipo, possono credere a tutto. Anche che il virus sia l'effetto di un complotto o che esistano eventi e fenomeni para-normali.



Credenze nel paranormale negli USA. Percentuale di persone che credono che: i posti possono essere infestati dagli spiriti; antiche società avanzate come Atlantide sono esistite; gli alieni hanno in passato visitato la terra; alcune persone possono muovere gli oggetti con la mente; l'uomo-scimmia è esistito realmente; maghi e sensitivi possono predire il futuro.

Se le persone:

- non si dedicano a capire un minimo delle strategie d'investimento alla luce di come funziona la mente umana (basta un breve libro per capire l'essenziale e non auto-danneggiarsi),
- se non c'è preparazione durante gli anni scolastici, se la mente umana è "naturalmente" incline a compiere errori sistematici,
- se le persone pensano (erroneamente) che siano argomenti noiosi,
- se si vive in un presente di breve durata invece di costruire un "presente esteso"

allora non resta altro, come ancora di salvezza, che la fiducia in una persona competente e che non sia in conflitto di interessi. Ma come fa un risparmiatore a capire che una persona è competente e che non è in conflitto di interessi? Non ha spesso gli strumenti per capirlo. Può solo affidarsi alla serietà dell'istituzione di appartenenza. Purtroppo i risparmiatori creduloni sono anche sospettosi e così finiscono per affidarsi non a organizzazioni note, di cui non si fidano proprio perché note, ma a persone che li raggirano avendo doti di persuasori.

La fiducia insomma è un'arma a doppio taglio: può essere indirizzata bene per indurre un risparmiatore a fare investimenti profittevoli che lui da solo non farebbe perché li considererebbe rischiosi. E tuttavia può anche essere utilizzata per "tradire" il risparmiatore. Forse sarebbe bene dire "imbrogliare" perché il tradimento spesso, ma non sempre (si pensi al matrimonio), implica una fase precedente di fiducia, meglio di creduloneria, purtroppo ciecamente riposta.

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



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.