

I SOLDI IN TESTA

Lezione N° 281 – 8 agosto 2018

Perché non ci si serve di un consulente? L'illusione del fai-da-te e l'illusione della conoscenza

Oggi è facile elaborare statisticamente migliaia di transazioni finanziarie e di scambi di "social" e studiare le eventuali correlazioni. I computer hanno reso possibile tutto ciò. Se toglieste i computer, non scomparirebbero soltanto i prodotti costruiti dai computer stessi ma anche quella che si chiama strategia passiva, che è passiva perché replica gli indici. Ma come è possibile riuscire a replicare minuto per minuto gli indici? Impossibile senza la potenza di computo delle macchine contemporanee.



Economist.com

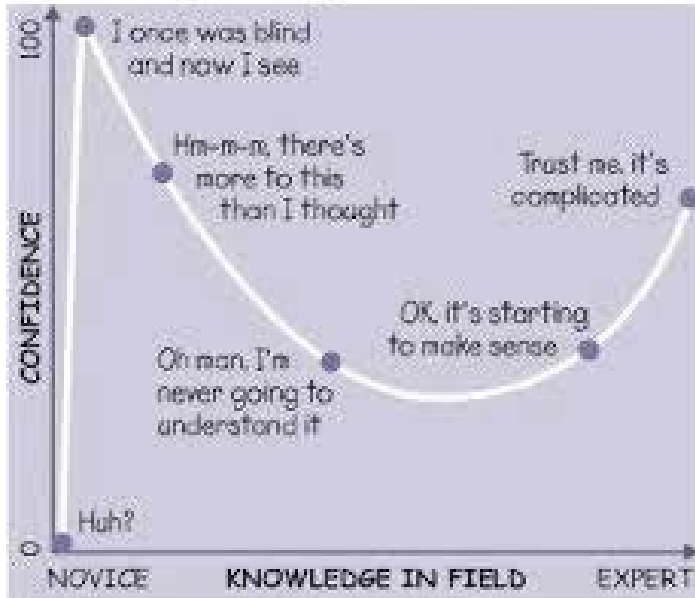
Gli indici più importanti nella prima metà del 2018. Come si sarebbero potuti calcolare e aggiornare sistematicamente e immediatamente senza i computer? Come pretendere di riuscirci con il fai-da-te? Fonte: Economist modificata.

Migliaia di persone si scambiano messaggi sui "social". Il tipo di contenuti dei messaggi e le preferenze dichiarate riflettono i profili in cui le persone possono essere raggruppate. Sono classificazioni rozze e tuttavia mostrano i temi, i gusti e le speranze che stanno a cuore ai diversi profili di persone nei campi della moda, delle preferenze elettorali, dei consumi e degli stili di vita. Un tempo queste informazioni erano costose e difficili da raccogliere e si doveva ricorrere a sondaggi appositi di complessa realizzazione. Oggi invece è lo stesso scambio di messaggi che permette ad algoritmi automatici non solo di raccogliere e raggruppare le informazioni, ma anche di alterarle e indirizzarle verso obiettivi sconosciuti agli utenti della rete.

Tutte queste operazioni restano nascoste e ci sfuggono perché appartengono a quello che, in analogia con l'inconscio cognitivo, potremmo chiamare "inconscio artificiale".

Sconosciuto agli utenti che se ne servono, si nutre delle informazioni che gli stessi utenti "social" gli forniscono gratuitamente e inconsapevolmente.

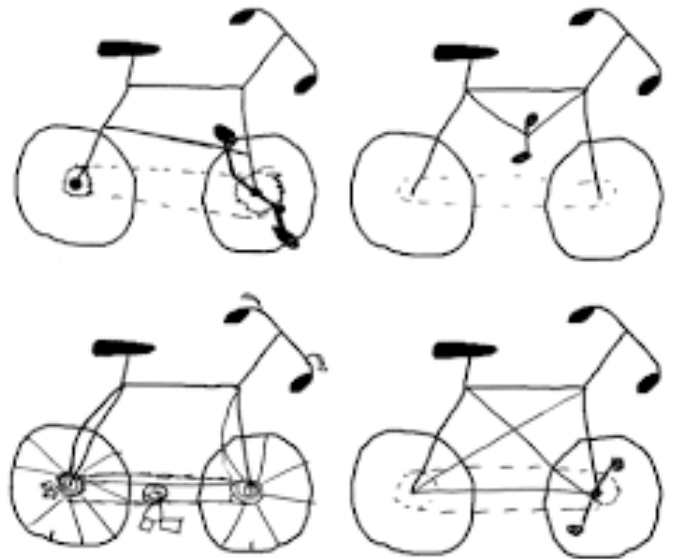
Dunning-Kruger Effect



Gli stati d'animo che accompagnano le varie fasi dell'effetto Dunning-Kruger. L'inesperto inizialmente si domanda: "Huh?", stupito e meravigliato di qualcosa che incontra per la prima volta. Appena quel qualcosa gli diventa un po' familiare, l'inesperto è pronto a dirsi: "Ero cieco e ora capisco". In seguito, via via che s'addentra nella materia, diventa meno sicuro perché si accorge che: "Hm-m-m, qui c'è di più di quel che pensavo". Poi si scoraggia: "Non ne capirò mai nulla", ma via via che conosce la questione si dice: "Incomincia ad avere un senso", per poi concludere: "Credetemi, è complicato". Fonte: Economist modificata

Come dimostrano Steven Sloman e Philip Fernbach, uno scienziato cognitivo e uno studioso delle decisioni, l'illusione della conoscenza non è solo prosopopea, ma è innescata da meccanismi di cui non ci rendiamo conto (L'illusione della conoscenza. Perché non pensiamo mai da soli, Raffaello Cortina Editore, 2018). Insomma, non si tratti solo di vanagloria e vanterie: le persone, anche in privato, sono sinceramente convinte di sapere più di quanto non sappiano in realtà. Per esempio, ammettono di non capire bene come funzionano le tecnologie complesse di cui ci serviamo nel corso della vita quotidiana, dagli smartphone ai forni a microonde. I veri progressi delle tecnologie, per quanto familiari nella vita di tutti i giorni, continuano a sembrarci un po' magici. Che dire però delle cerniere-lampo, delle biciclette, degli sciacquoni nelle toilette dei bagni? Sloman ha domandato alle persone se ne conoscevano il funzionamento. Sui due piedi la maggioranza ha detto di sì: cose familiari, ovvie, scontate. E tuttavia, se si deve veramente spiegarle, molte persone si bloccano e finiscono per ammettere di ignorarle. Questo può voler dire che la risposta spontanea e immediata è prodotta dall'inconscio cognitivo e che la successiva riflessione la blocca in modo che entri in campo un pensiero lento e ponderato. In questo caso la coscienza ha proprio quel ruolo di vigilanza e freno nei confronti di un agire e credere troppo impulsivi.

Sloman e Fernbach hanno ricondotto l'effetto "Dunning-Kruger" a un meccanismo più generale che loro chiamano "illusione della conoscenza". Non ne siamo consapevoli ma se ne possono mostrare gli effetti in molti modi: presentate per esempio il disegno di una bicicletta senza un pezzo, poniamo la catena e i pedali. Pochi statunitensi sanno completare il disegno in modo corretto. E neppure i più sanno che lo sciacquone del bagno sfrutta l'effetto sifone: è familiare con questo meccanismo solo chi ha visto travasare il vino nelle bottiglie da una damigiana. S'infila un tubo di gomma nella damigiana, si risucchia l'aria e lo si infila nel collo delle bottiglie da riempire. E tuttavia averlo visto fare e saperlo fare non implica aver capito bene il meccanismo.



Le persone si dicono sicure di sapere come funziona una bicicletta. Però in seguito si confondono quando si chiede loro di provare a disegnare uno schizzo di una bicicletta. Sbagliano e, a quel punto, ammettono di non saperlo. Il confine tra sapere di sapere, credere di sapere, e sapere di non sapere è poroso. In altre parole noi non abbiamo coscienza della nostra ignoranza, come dice Steven Sloman (disegno con il permesso dell'autore e dell'editore).

L'illusione della conoscenza è collegata all'abitudine a "non pensare mai da soli". Fin dalle origini della nostra specie, da quando abbiamo imparato ad andare a caccia in gruppo, la selezione 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, persino quelle delle macchine artificialmente intelligenti, sempre più labile, poroso e, in fin dei conti, confuso. Supponiamo in buona fede di sapere qualcosa perché diamo per scontato, spesso inconsapevolmente, di essere in compagnia di altre intelligenze, naturali o artificiali, e di averle a nostra disposizione. L'inconscio cognitivo sembra ancora una volta essersi formato in tempi in cui il confine tra la nostra mente e quelle altrui era più netto. Oggi si trova impreparato ed è tentato dalla trappola della presunta conoscenza.

L'illusione della conoscenza funziona anche a rovescio. Una persona, se è veramente esperta, tende a presupporre che gli altri conoscano almeno i rudimenti di quello che per lei è ovvio. Ancora una volta si estendono alle menti altrui i contenuti presenti nella nostra.

In pubblico gli studiosi si stupiscono talvolta dell'ignoranza degli ascoltatori. Un atteggiamento genuino, privo spesso di sensi di superiorità, che però può essere frainteso come appartenenza a una casta, rendendo gli esperti inefficaci di fronte all'epidemia dell'ignoranza.

Già nel 1989, Colin Camerer e George Loewenstein, in un classico lavoro uscito sul "Journal of Political Economy", avevano coniato il termine "maledizione della conoscenza" per indicare come gli economisti esperti ritengano che gli altri sappiano quel che è noto solo a loro. L'illusione della conoscenza di Sloman e la maledizione della conoscenza di Camerer funzionano in modi opposti. E tuttavia dipendono



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.

entrambe dall'incerto confine tra quello che conosciamo bene, quello che crediamo sapere, e quello che supponiamo gli altri sappiano.

Non è solo un ostacolo a una consulenza sana l'illusione della conoscenza, ma anche il meccanismo opposto della maledizione della conoscenza. Questo perché gli esperti non insistono sulla necessità della formazione finanziaria e psicologica perché sembra loro ovvio che una persona dovrebbe sapere certe cose.

Per esempio un esperto conosce il cosiddetto "Fed Model Signal", che mostra la superiorità delle azioni sul reddito fisso fin dal 2009. Ma pochi risparmiatori lo sanno o, per lo meno, si comportano di conseguenza, come mostrano periodicamente i bollettini di Banca d'Italia relativi alle preferenze dei risparmiatori italiani. Ancora una volta, purtroppo, non sanno di non sapere e di avere bisogno di un consulente.



"Fed Model Signal", che mostra la superiorità delle azioni sul reddito fisso fin dal 2009. Fonte: Bloomberg modificata.

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.