

Script del primo episodio della serie “Le trappole comportamentali”

Introduzione di Enrico Maria Cervellati

Le decisioni in campo economico riguardano il futuro e sono prese in condizioni di incertezza. Questo significa che dobbiamo fare delle assunzioni, anche se spesso non ce ne accorgiamo, prendendoci un certo grado di rischio e rinunciando ad alternative che potrebbero comunque essere valide. Ma quanto siamo bravi in questo esercizio? Ogni decisione che riguarda il futuro comporta una piccola battaglia che si svolge all'interno nel nostro cervello.

Quando prendiamo decisioni finanziarie è facile cadere in trappole comportamentali. Sono errori nelle scelte che compiamo, dovuti al processo decisionale alla base dei nostri comportamenti: il modo in cui pensiamo ma anche come interpretiamo e usiamo le informazioni a nostra disposizione. Il premio Nobel per l'economia del 2002, Daniel Kahneman, ha usato un'efficace metafora. Possiamo pensare al nostro cervello come un elefante guidato da un piccolo omino. L'elefante rappresenta le cose che facciamo istintivamente e le nostre reazioni emotive. L'omino rappresenta la ragione, la logica che cerca di controllare e direzionare l'istinto. L'elefante, cioè i nostri istinti e pregiudizi, è forte e ben radicato a terra, per questo il lavoro dell'omino, cioè la parte razionale del nostro cervello, è tutt'altro che semplice.

Una fitta gamma di ingegnosi esperimenti ha consentito di documentare le trappole più comuni. Eccone alcuni esempi.

Preferenza per il presente

Una delle trappole più diffuse è la preferenza per il presente che è alla base di un'insufficiente attenzione alle scelte pensionistiche e alle coperture assicurative non consentendoci di coglierne l'utilità.

Contabilità mentale

La contabilità mentale invece è la tendenza a non considerare gli euro tutti uguali ma diversamente in base alla loro provenienza, al modo in cui in cui li spendiamo, per esempio se in contanti o con la carta di credito, per cui tendiamo a spendere più facilmente, ma anche il contesto in cui viviamo, se nella vita di tutti i giorni, oppure in vacanza.

Effetto dotazione

L'effetto dotazione, invece, ci porta a dare più peso o più valore a un bene o a qualcosa che già possediamo rispetto a quanto invece saremmo disposti a pagare per acquisire quel bene.

Effetti di inquadramento

Gli effetti di framing o di inquadramento ci dicono che come un'informazione ci viene presentata o inquadrata è in grado di influenzare la nostra decisione per esempio, se l'inquadramento è positivo o invece negativo.

Overconfidence

Una trappola a cui siamo davvero tutti esposti è la cosiddetta overconfidence, cioè l'eccessiva sicurezza o fiducia nelle nostre capacità o conoscenze.

Rappresentatività

Un'altra trappola molto nota è la cosiddetta rappresentatività, che ci porta a ragionare per stereotipi e per analogie e a stimare la probabilità di verificarsi di un evento incerto in base alla somiglianza a un'altra situazione o alla sua familiarità.

Diversificazione ingenua

Diversificare è una regola d'oro per ridurre il rischio degli investimenti finanziari. C'è però la tendenza a fraintendere questa regola e a cadere nella trappola della diversificazione ingenua, che ci porta a pensare solo alla numerosità dei titoli. Aumentare il numero dei titoli in portafoglio però non basta. Bisogna considerare anche la relazione fra i titoli, la cosiddetta correlazione, e l'andamento nel tempo del loro rendimento.

Conclusioni

Insomma, le insidie che incontriamo quando prendiamo decisioni sono davvero tante. La buona notizia è che c'è speranza. Siamo in grado di affrontare queste trappole mentali conoscendole ma anche conoscendoci meglio. Questo ci permetterà di limitare se non di eliminare i danni. Per saperne di più guarda i nostri video tematici.