



*Università Europea di Roma*

*Facoltà di Scienze e Tecniche Psicologiche*

*Indirizzo Psicologia clinica e di comunità*

***“ECONOMIC@MENTE: la finanza comportamentale tra  
interesse e relazionalità”***

*Relatore: Chiar.mo Prof.re*

*Candidata: Chiara Danza*

*Paolo Sorbi*

*Matricola: 00008530*

*Anno accademico 2012/2013*



*Università Europea di Roma*

*Facoltà di Scienze e Tecniche Psicologiche*

*Indirizzo Psicologia clinica e di comunità*

*Anno accademico 2012/2013*

***•ECONOMIC@MENTE: la finanza comportamentale tra interesse  
e relazionalità***

*Relatore: Chiar.mo Prof.re*

*Candidata: Chiara Danza*

*Paolo Sorbi*

*Matricola: 00008530*

*Ai miei nonni, Donato e Maria Antonietta*

*Se un grappolo non ha due acini uguali, perché volete che io vi descriva quest'acino per l'altro, per tutti gli altri e che ne faccia un acino buono da mangiare? L'intrattabile mania di ridurre l'ignoto al conosciuto, al classificabile, culla i cervelli.ö [Blaise Pascal]*

## **Introduzione:**

Ho voluto scrivere qualcosa che fosse il più vicino possibile a tutti; psicologi, economisti, medici, qualcosa che fosse vicino alle persone e in cui tutti potessero ritrovarsi. Scrivere per tutti, non solo per gli "addetti ai lavori". Mi sono guardata intorno e che cosa ho visto? Facce arrabbiate, persone tristi e frustrate, gente che neanche si ricorda più che cosa significhi darsi il buongiorno al mattino o chiedersi un semplice "come stai?" e bambini che non sanno che cosa vuol dire quando qualcuno dice loro "ti voglio bene". E allora mi sono chiesta il perché. Certo, che domande? **C'è la crisi:** un senso di smarrimento profondo individuale e collettivo. C'è un modello di sviluppo che ormai non è più sostenibile, c'è lo scoraggiamento di chi (milioni di giovani) la prospettiva di un lavoro la vede solo come un miraggio. E poi c'è quel "teatrino" mandato in scena dalla nostra politica, mentre è proprio della politica che ci sarebbe bisogno nel momento in cui tutto va a rotoli. Dunque sono voluta andare a capire l'apice della crisi che chiamano finanziaria, non sapendo che questo è solo un aspetto di un qualcosa di molto più complesso, problematico e azzarderei catastrofico. Già perché quella finanziaria è soltanto una delle conseguenze di questa crisi antropologica e morale che stiamo vivendo. Certo, il problema finanziario c'è! C'è la speculazione, ci sono i derivati, c'è il problema dei mutui, del mercato immobiliare. Ma non si può ridurre tutto a questo, c'è molto di più di cui parlare. C'è il problema del lavoro, della forza-lavoro ormai sostituita quasi del tutto da "automazioni tecnologiche" quindi la crisi dei modi di produzione che impediscono alle nuove generazioni di trovare un'occupazione che non dia loro soltanto "da vivere", ma dia senso e direzione alla loro (nostra) vita. E quando manca il senso, manca la direzione ci viene tolta la speranza per il futuro, ci vengono tolte le nostre certezze e continuiamo a brancolare nel buio. Ma che vita è questa? Non disperiamo però; se si recupera gli aspetti etici e morali, i più colpiti e danneggiati in questo momento

storico, è proprio attraverso i temi della crisi e recuperando la dimensione umana dell'economia che si può tornare a sperare nel cambiamento. Ma comunque di fronte ad un fenomeno così complesso, cioè la crisi globale, non basta neanche tutto questo per poterla spiegare e poterla superare. Infatti mi sono soffermata molto anche sul funzionamento della nostra mente e sui nostri comportamenti di fronte ai momenti di incertezza anche quotidiani e soprattutto di fronte alle decisioni economiche, ed è questo il senso ultimo della **finanza comportamentale**. Quindi ho voluto anche esaminare il problema dell'incertezza, dell'ignoranza e del rischio poiché il futuro è talvolta ignoto e anche rischioso; quello che mi sono preposta di capire se la nostra mente è in grado di affrontare e fare calcoli razionali riguardo al rischio e all'ignoto. Infatti nelle scelte economiche ci autoinganniamo e poi, come se già questo non bastasse, nella vita di tutti i giorni proviamo sentimenti di gioia, dolore, rabbia, gelosia, disgusto. E questi condizionano certamente le nostre decisioni. Ma che c'è di sbagliato in queste nostre emozioni, in questi nostri sentimenti? In fondo niente, ma l'importante è che si sappia. Viviamo di incertezza ed è con essa che spesso siamo costretti a prendere decisioni, ma non sempre queste sono le più giuste anche se noi fossimo un esperto in materia. Questo perché da umani siamo propensi a commettere errori che, proprio come avviene per le illusioni ottiche, ci portano a credere vere delle impressioni false. Ciò è dovuto dal fatto che le illusioni sia visive che cognitive sono indotte da processi automatici attraverso i quali decodifichiamo la realtà in maniera rapida e intuitiva, ma spesso anche fuorviante. Ed ecco che cadiamo in errori sistematici attraverso scorciatoie mentali con cui semplifichiamo i problemi ed economizziamo le risorse utilizzate per risolverli. A tradirci è inoltre la nostra attitudine a credere di sapere cose che non sappiamo affatto, ma non tanto riguardo alla conoscenza di domini specifici, piuttosto riguardo alla conoscenza di noi stessi, delle nostre capacità e soprattutto dei nostri limiti. Ci attribuiamo continuamente competenze e capacità superiori a

quelle di cui realmente disponiamo. Ma comunque gli errori in cui inciampiamo sono ricorrenti e prevedibili. Conoscere queste trappole può aiutarci ad evitarle ed imparare quando affidarci alle nostre intuizioni e quando invece diffidarne. Insomma per dirla con le parole di Ellis quello che si dovrebbe modificare in noi sono le convinzioni irrazionali ovvero quei pensieri irrazionali che inducono a sentirsi a disagio e comportarsi in modo inefficace, che interferiscono con gli sforzi che facciamo per ottenere ciò che ci interessa e per subire meno quello che invece non vogliamo. Un processo di razionalizzazione può restituire una giusta dimensione alla realtà, andando a modificare una infondata emozione negativa. Dunque dopo aver compreso il modo in cui ci comportiamo in momenti storici così difficili e in cui è ovvio che l'irrazionalità fa da padrona, ho voluto andare a riscoprire quelle dimensioni umane che mancano troppo e senza le quali di certo non usciremo dalla crisi. Ho voluto rimettere in gioco parole ormai inutilizzate perché «fuori tempo», parole come  **dono**, gratuità, comunione, bene comune, reciprocità, relazionalità. Tornare a parlare di un'economia fatta di persone, non di merci soltanto, di una finanza che sia più etica e più democratica. E ridare così un'anima alla finanza.

# CAPITOLO I

## CONSUMO, RISPARMIO E INVESTIMENTO

### *1.1 Introduzione al capitolo*

Per comprendere fino a che punto lo sviluppo dei processi produttivi - che fanno scaturire dagli stessi movimenti della produzione reale anche dinamiche finanziarie - sia giunto in vaste aree del globo, ma non in tutte, è bene partire da alcuni cenni storico-sociologici. Tutto si sviluppa, in modo voluminoso, in Europa tra sedicesimo e diciassettesimo secolo. I motivi sono quelli determinati da spostamenti di carattere geo-economico internazionale orientati verso l'area anglosassone e dalla scoperta delle americhe e dalla via delle indie. In aree come l'Olanda e le coste della Germania anseatica crescono reti di collegamento distributivo e commerciale organizzati dalla grande realtà della "Compagnia delle Indie". La dimensione scatenante delle forze produttive, economiche e culturali di quell'epoca determinò la fine dei modi di produzione artigianale e le organizzazioni corporative iniziarono un inesorabile declino. Fortemente collegato a questo impressionante sviluppo economico è la stessa dinamica delle forme possibili dell'iniziale economia finanziaria e dei titoli nelle prime Borse, tra le quali ha sempre primeggiato quella di Amsterdam. Già allora tutto questo tipo di "grande trasformazione" nei modi di produzione e distribuzione non avviene se non con grandi passaggi traumatici nelle popolazioni per nuove dinamiche di mobilità sociale e l'intensificarsi degli orari lavorativi. Grandi processi di urbanizzazione, ascesa dei prezzi, trasformazioni culturali di vaste masse contadine che lentamente escono dalla "lentezza" della cultura medioevale e si inoltrano verso gli iniziali processi di lavori più razionalizzati. È la stessa nozione di "progresso" che viene ridefinita in quest'epoca. Dentro il progresso distinguiamo un livello di civilizzazione tecnologica (Zivilisation) da un altro

livello più di carattere socioculturale ( Kultur) che forma un complesso sistema di flussi innovativi tecnologici e culturali nella crescita numerica degli abitanti delle grandi capitali europee. Questa velocità nei cambiamenti produce anche una complessità sociale di movimenti collettivi sia di tipo economico sia di protesta sociale. I comportamenti ed i giudizi di valore emergono sempre di più dalle pratiche sociali legate ai modi di produzione artigianali, che si trasformano proprio in questi periodi, in iniziali nuovi modi di produrre proto-industriali. Nel passaggio di queste grandi trasformazioni avvengono processi di secolarizzazione culturale che definiscono molte zone dell'Europa, già in quel secolo, come società di capitalismo moderno e liberale in cui è dominante la cultura della velocità e della meritocrazia che connota nuove antropologie culturali. Nomi come Keplero, Newton, Gutemberg indicano questi mutamenti "galileiani" per la nascita di un mondo nuovo e di una scienza nuova. Poi questa nuova realtà dilagherà verso metà 800, nelle fornaci di Liverpool, nelle prime catene di montaggio di realtà nordamericane.

## ***1.2 A spasso nel tempo, un'istantanea del nostro contesto storico e sociale***

Prima di approfondire le questioni fondamentali riguardanti le dinamiche che attengono la "Finanza Comportamentale" vado ad introdurre un excursus attinente il contesto storico nel quale viviamo la quotidianità, dove ciascuno di noi opera professionalmente, nel proprio ruolo. Questo, per non limitarmi ad una diagnosi che raramente potrebbe essere foriera di proposte risolutive e realmente applicabili. Infatti, neppure una analisi sociologica riuscirebbe ad abbracciare tutta la realtà. Oggi viviamo una crisi profonda, paragonabile per i suoi effetti solo alla grande depressione del '29. La differenza fondamentale tra la crisi del '29 e quella iniziata nel 2008 sta nella questione antropologica poiché quella che viviamo oggi non è una crisi di mercato (domanda/offerta) ma una del lavoro. Ciò che avveniva negli anni '80 invece era una paradossale non crescita della domanda e dell'offerta poiché le forze produttive non si erano rese conto che la domanda del proletariato era cresciuta, ma l'offerta si rivolgeva soltanto a pochi ceti sociali, in quanto vi era una marcata distinzione tra borghesia e proletariato. Quella degli anni '80 era una civiltà industrializzata, più libera rispetto a quella precedente (agricola) dove vi era una forte centralità dell'impresa rispetto ad oggi nonostante gli operai vivessero in condizioni lavorative disagiate. Il problema dell'attuale crisi, oltre ad essere una forte crisi del lavoro, è stato che si è passati da una virtuosa crescita economica durata fino al 2002 circa, ad un grave circolo vizioso in cui si facevano prestiti senza più controlli né garanzie. Dopo la bolla speculativa del mondo di Internet della fine degli anni '90 inizio 2000, dove sembrava che qualsiasi cosa fosse attinente al mondo della rete potesse crescere senza alcun limite, si è iniziato, negli Stati Uniti d'America, a dare credito ed erogare mutui ipotecari con eccessiva disinvoltura, anche a coloro che non sarebbero risultati bancabili ad un attento esame valutativo. Ma il sistema

finanziario, i cosiddetti banchieri, non si è limitato a generare questa distorsione del mercato. Tutti i finanziamenti erogati sono stati successivamente "cartolarizzati", infatti su questo nuovo strumento di carta veniva a crearsi una fioritura di marchingegni finanziari, utilizzando tecniche matematiche e complicati algoritmi (derivati) in base ai quali si poteva ipotizzare di creare una "catena di valore" che però si è ben presto dimostrata fragile nel momento in cui i tassi d'interesse sono cresciuti fino al 5/6% e le famiglie americane (ed europee) non sono più state in grado di onorare i propri debiti. La carta che si era così creata non veniva più supportata da un sottostante reale, concreto e facilmente liquidabile. Si stima infatti che questi valori virtuali dei derivati ammontassero a circa venti volte il relativo sottostante. Questo è' accaduto nel corso dell'anno 2008. Fu descritto come problema economico-finanziario ma è soprattutto un deficit educativo e culturale, segnato da una corruzione mentale che non vede più il virtuosismo dettato dal sistema MERCE/DENARO/MERCE, bensì dal sistema DENARO/MERCE/DENARO che scandisce l'attuale stato di crisi. Oltre a quanto sopra detto dobbiamo ricordare un altro aspetto. E' ragionevole pensare che questo possa essere accaduto anche in virtù della presenza in questo periodo (2002/2008) di tassi di interesse molto bassi. Questa evoluzione, o anche involuzione, economica prende il nome di "Finanziarizzazione"<sup>1</sup>, ovvero crescita della "carta" sull'oro. Abbiamo sin qui riassunto le motivazioni che sono alla base della crisi economica/finanziaria, ma ciò che attanaglia la nostra società non è la questione economica ma soprattutto quella culturale-educativa poiché a causa di chi ha speculato non ne usciremo così facilmente. Originatasi quindi negli USA, si è allargata a livello planetario, influenzando soprattutto la vecchia Europa. Le principali cause di questa crisi finanziaria hanno poi "invaso" anche l'economia

---

<sup>1</sup> Il termine Finanziarizzazione è un neologismo ovvero una parola di recente introduzione per indicare il ruolo, l'incidenza e la dinamica delle attività finanziarie sul complesso delle attività di un sistema economico oppure su una sua grandezza.

reale. Dal 2008 ad oggi si sono verificate delle vere e proprie impennate nella produzione e nei prezzi di alcune materie prime e questo andamento recessivo dell'economia ha generato un grave impatto sulla condizione delle famiglie, soprattutto delle fasce meno abbienti della popolazione mondiale. Non dimentichiamo come tra il 2010 e il 2011 l'aumento dei prezzi dei beni di prima necessità abbia contribuito alla rivolta di alcune popolazioni contro le autorità costituite come in Egitto, Libia, Yemen e Tunisia, la cosiddetta "Primavera Araba"<sup>2</sup>, ed al rovesciamento di regimi dittatoriali decennali. Anche nei Paesi europei la grave contrazione economica ha generato un impatto negativo sulle condizioni delle famiglie, aggravando appunto anche nel Vecchio Continente la condizione di povertà. I redditi dei lavoratori autonomi sono calati repentinamente, mentre i redditi dei lavoratori dipendenti e dei pensionati registrano una lenta ma costante diminuzione del potere di acquisto reale. Ma questa crisi del lavoro fonda le sue radici nel problema riguardante i modi di produrre e lo si può individuare nel mutamento della produzione di merci e lavoro in sintonia con l'affermarsi delle nuove automatiche tecnologie. Ma cosa sono i modi di produzione? Individuiamo nei mutamenti dei modi di produzione delle merci e del lavoro l'irrompere, in questa nostra fase matura di tecnologie automatiche. Si passa dalle produzioni industriali alle produzioni dell'economia immateriale. Vale a dire che le produzioni si delocalizzano in tante parti del mondo attraverso l'utilizzo del web applicato in tutti i luoghi delle aziende lontane dai loro quartier generali ancora insidiati nelle metropoli occidentali. Ed è a causa della forte diffusione di alte tecnologie che si riduce la necessità di nuove assunzioni di giovani cioè la meccanizzazione della divisione delle mansioni viene quasi del tutto sostituita da l'automazione informatica su tutti i livelli. I processi di internazionalizzazione degli scambi commerciali (globalizzazione)

---

<sup>2</sup> Termine utilizzato dai media per far riferimento ad una serie di proteste ed agitazioni cominciate verso la fine del 2010 e gli inizi del 2011.

sono al tempo stesso, causa ed effetto dei grandi mutamenti nei modi di produrre<sup>3</sup>. Insomma quello a cui stiamo assistendo è dovuto; da un lato ad un'eccessiva maturità dello sviluppo e dall'altro alla crescita della stagnazione economica. Vedere quali sono i limiti dell'attuale sviluppo globale serve a comprendere quanto la crescita senza regole abbia distorto i nostri stili di vita e i giudizi di valore verso la persona umana che si trova spaesata in un mondo fatto ormai soltanto di merci, per cui cresce sempre più la differenza tra una piccolissima quota di popolazione molto ricca e una massa sempre più estesa di persone poverissime. Quindi a questo scenario di crisi generale si accompagna un'emergenza educativa. Vorrei a tal proposito riportare un articolo del Professor Sorbi pubblicato su *L'Avvenire* il 3 novembre 2011, dal titolo: *Il ritorno della produzione è l'unica crescita*. La continuità e la profondità dell'attuale crisi sistemica internazionale ha sorpreso in buona parte la comunità dei ricercatori. Grandi quantità di dollari e di euro sono state introdotte nei circuiti finanziari dagli stati del G20, ma sino ad ora non c'è nessuna credibilità di uscire a breve termine dalla crisi internazionale dell'economia/mondo. Si è, comunque, preso atto della fine di un lungo ciclo dello stesso sviluppo capitalistico globale. I meccanismi liberistici senza regole non funzionano. Si è iniziata una riflessione sui temi della produzione e dell'economia riecheggiando tematiche *interventiste* degli stati nazionali pensando di ricopiare alcuni modelli keynesiani degli anni Trenta. Ma la natura della crisi globale non è assimilabile a quella della prima grande crisi del 1929. Gli attuali processi di stagnazione internazionale non sono l'assemblaggio delle singole crisi dei sistemi nazionali. Inoltre l'attuale crisi generale (non solo economica, ma anche culturale e antropologica) inizia a bloccare le forti crescite economiche classiche che avevano visto per protagonisti gli stati ed i grandi territori del Brasile, della Russia, dell'India e della Cina.

---

<sup>3</sup> P.Sorbi, dispensa *Servo e signore nella storia del lavoro occidentale*, pag. 12.

Contemporaneamente, negli ultimi due anni, dati F.A.O, il numero di coloro che sono affamati non solo non è diminuito, ma è accresciuto [1] e inoltre è stato anche il crollo della natalità in Usa, Europa e Giappone, ad essere uno dei vettori dell'attuale crisi internazionale di stagnazione dello sviluppo. Sono le ricerche del maggior economista-demografo contemporaneo Alfred Sauvy, a dimostrare che nell'Occidente della crescita zero, la mancanza di innovazioni è correlata al *grande inverno* dell'invecchiamento delle popolazioni. Quelle ricerche dimostrano che tra popolazione giovane, sviluppo economico ed innovazioni istituzionali c'è una forte correlazione [1] e ma ritorno della produzione in Occidente vuol dire che bisogna mettere mano ad una riorganizzazione sul territorio anche del sindacato e dei suoi modelli di partecipazione e democrazia. Le nuove produzioni saranno sempre di più finalizzate ai mutamenti ecosistemici, decisivi per aprire concretamente nuove strade di crescita [1]. Non è il ritorno meccanico ad una tradizionale forza-lavoro industriale, ma è certamente una crescita di lavori collegata a questi nuovi materiali e nuove produzioni, a dinamiche di mobilità sostenibili, a dinamiche di manutenzione del territorio, a dinamiche anche di grandi opere, ma di *certe* opere, orientate alla conversione strutturale ed ecosistemica delle vecchie strutture capitalistiche che non possono produrre *nuova crescita*. Ma comunque compiere un'analisi dettagliata e completa su questa realtà contemporanea è assai difficile ed improbabile poiché ciò che ruota intorno a noi è in continuo movimento ed evoluzione. Un cambiamento veloce e globale. Ciò che ci viene richiesto, l'unica cosa che possiamo fare, è avere un occhio sempre vigile. Questa è una grandissima responsabilità poiché per alcuni aspetti, se non si riescono a trovare buone soluzioni, si possono innescare processi di *disumanizzazione*<sup>4</sup> da cui è difficile poter tornare indietro. L'umanità è arrivata ad una svolta della storia; non

---

<sup>4</sup> Papa Francesco, *Evangelii Gaudium*, pag.29.

possiamo non tenere di conto tutti quegli uomini e quelle donne che vivono un quotidiano precario, di come alcune patologie siano in continuo aumento, e di quanto il timore e la disperazione si possano impadronire dei nostri cuori. Queste dinamiche sono proprie ormai anche dei cosiddetti paesi "ricchi". Così viene a spegnersi la gioia di vivere, cresce la violenza, la mancanza di rispetto e l'iniquità. Questo grande cambiamento è dovuto dagli sbalzi a livello qualitativo, quantitativo, di velocità e accumulazione che si verificano nel progresso scientifico, nelle tecnologie e nella loro applicazione ai diversi ambiti di vita. La crisi che stiamo sperimentando; finanziaria, educativa, morale ed etica la si può paragonare ad una febbre che ci avverte che qualcosa nel nostro organismo non funziona. Quante volte, specialmente in questi ultimi due anni, abbiamo sentito parlare di indici di borsa e spread altalenanti? E questo quanto influenza positivamente o negativamente la nostra giornata, la nostra vita? Sono faccende che ormai non riguardano più solo gli addetti ai lavori, dobbiamo occuparcene tutti, perchè senza la nostra umanità resteranno luoghi, luoghi inumani. Pensiamo di poter risolvere i problemi con i problemi stessi ma così facendo non potremmo uscire dalla crisi, da questo stato di malessere. L'economia non salva l'economia, la finanza non salva la finanza. Se queste non funzionano più dobbiamo fare un passo indietro, tornare alle origini, guardarci intorno. Rieducarci. Questo apre le porte ad una finanza etica, a quella che è l'anima dell'economia e alla finanza comportamentale.

### ***1.3 Cos'è la finanza comportamentale, il suo ruolo e la sua storia***

Cosa sia la finanza comportamentale è la prima domanda a cui mi accingo a rispondere. Essa studia i comportamenti delle persone poste di fronte ad alcune scelte economiche e finanziarie. Tali scelte sono:

- consumare tutto il reddito o risparmiare
- risparmiare per obiettivi futuri o senza alcuna finalità
- gestire da soli i propri risparmi o affidarci ad un esperto.

Questo "nuovo mondo" chiamato finanza comportamentale prende gli oggetti asettici della finanza classica e si sofferma sui modi con cui gli uomini li rappresentano nelle loro versioni terrene, cioè su quanto si nasconde a livello emotivo e spesso irrazionale dietro ad un guadagno o a una perdita e così via. Le scelte sopracitate vengono operate in qualche modo un po' da tutte le persone, alcune lo fanno con consapevolezza altre invece no. Per questo si può parlare di un pensiero implicito e di un pensiero esplicito. Il pensiero implicito fa scaturire due tipi di scelte; le azioni che non vengono meditate e le non-azioni, possiamo decidere di non fare nulla senza accorgersi che anche questa è un'azione. Il pensiero esplicito, invece, ci permette di compiere quelle azioni che derivano da strategie ben ponderate. Le discipline che studiano ed esplorano queste tre scelte, scelte sulle quali si fonda la finanza comportamentale sono la psicologia e l'economia, dove l'una non può fare a meno dell'altra. Ma non è la sola psicologia che serve all'economia bensì, quest'ultima, ha la necessità di legarsi anche ad altre discipline come la sociologia, la politica e l'etica. Non può infatti rimanere fine a se stessa. Ma questo argomento verrà approfondito successivamente. Ritorniamo adesso sul nostro tema principale, cioè sulla "finanza comportamentale". All'economia interessa ciò che emerge quando tanti comportamenti individuali si aggregano poiché questi formano serie storiche che raccolgono molte scelte; la

psicologia cerca, al contrario, di capire perché questi comportamenti individuali aggregati producano proprio queste serie che la razionalità economica spesso non riesce a spiegare, quindi cerca di comprendere il nostro modo di agire, le nostre decisioni e quelle paure che nei momenti di incertezza accompagnano i nostri comportamenti. Il mondo contemporaneo bombarda le nostre menti con troppe informazioni e a noi non resta altro che assimilare quelle che richiedono meno risorse cognitive possibili; in questo modo ci avvaloriamo di credenze incoerenti tra loro e non è facile accorgersi di queste insidie. Ciò non è un bene in campo finanziario; le emozioni in se non sono sbagliate, ma spesso nascono da processi di pensiero inadeguati. La finanza comportamentale usa come suoi metodi di studio e ricerca la dicotomia episodio singolo/serie storiche, l'esperimento e la simulazione. Un esempio potrebbe essere l'effetto placebo, grande trionfo della psicologia, che è migrato oggi anche nella finanza comportamentale. Mettiamo di voler controllare l'azione di un farmaco che possiamo supporre curi la depressione. Lo sperimentatore divide a caso i volontari in due gruppi, ad un gruppo somministra il farmaco, al secondo gruppo invece delle sostanze inattive; credendo che il finto farmaco sia efficace le persone si convinceranno di averne tratto giovamento, risponderanno ai farmaci e terapie nel modo in cui credono che dovrebbero rispondere. Altro esperimento che congiunge economia e psicologia è quello del voler capire il rapporto consumo/risparmio cioè il primo tipo di scelta dalla quale nasce la finanza comportamentale. Questo è un tema prettamente psicologico dato che le persone non spendono/risparmiano esclusivamente in base al proprio reddito ma anche in base a quello che pensano possa loro succedere in futuro; quello che si cerca di capire in questo caso è il ruolo giocato dalle aspettative. Ma cerchiamo di definire quelle che sono le origini storiche che hanno aperto questo ponte tra il punto di vista economico e quello psicologico. Gli psicologi prendono in considerazione i comportamenti, le motivazioni delle persone, il modo in cui prendono decisioni, le loro paure, insomma l'unicità

dell'individuo; gli economisti, anche se fanno riferimento agli individui, prevedono menti che si possono paragonare a dei computer. Se invece entrambi si occupano degli stessi fenomeni: scelte di consumo, risparmio e investimento, tale unione si rivela un successo. Ed è tanto fruttuosa da far nascere nuove discipline, una di queste è quella che stiamo trattando. Uno dei primi psicologi ad addentrarsi in quella che viene chiamata la psicologia del valore economico fu Robert Thouless<sup>5</sup> nel 1925; egli affronta temi quali il rapporto tra utilità e desideri, la possibilità di individuare la felicità o al contrario l'infelicità nel flusso delle risorse e non nel loro ammontare totale, ovvero riconosce la grande carica emotiva che accompagna il saliscendi continuo tra guadagni e perdite. Nel 1930 scrisse un libro in cui tratta i rapporti tra clienti e venditori e quanto sia importante il modo in cui si avanza una tentata vendita. Egli concorda con il pensiero di Alfred Marshall<sup>6</sup>, il quale afferma che: « la persona da studiare in economia è un individuo in carne ed ossa, influenzato da motivi egoistici, ma non al di sopra delle fragilità dovute a vanità e pur preso dal gusto del suo lavoro, dal gusto per una vita ben condotta, e dall'amore per i famigliari e per il suo paese ». Descriveva praticamente quello che è il profilo del cliente medio ad oggi; una persona che non è immune alle emozioni. Altre parole che meritano di essere testualmente citate sono quelle del grande economista John Maynard Keynes<sup>7</sup> il quale in una sua

---

<sup>5</sup> E' stato docente di psicologia presso le università di Manchester , Glasgow , e Reader in Psicologia Educativa e Fellow del Corpus Christi College nella Università di Cambridge

<sup>6</sup> Economista inglese, uno dei più influenti del suo tempo. Nel suo libro più famoso, Principi di economia (1890) - base dell'economia politica neoclassica a lungo rimasto in Inghilterra il testo di riferimento per l'economia - Marshall mette a sistema in maniera coerente i concetti di domanda e offerta, utilità marginale e costo della produzione. Insegnò economia all'Università di Oxford e successivamente in quella di Cambridge.

<sup>7</sup> Economista britannico, padre della macroeconomia e considerato uno dei più grandi economisti del XX secolo. I suoi contributi alla teoria economica hanno dato origine a quella che è stata definita "rivoluzione keynesiana". In contrasto con la teoria economica neoclassica, ha sostenuto la necessità dell'intervento pubblico statale nell'economia con misure di politica di bilancio e monetaria, qualora una insufficiente domanda aggregata non riesca a garantire la piena occupazione.

opera del 1936 affermò: «La legge psicologica fondamentale, sulla quale siamo autorizzati a basarci con grande fiducia, sia a priori per la nostra conoscenza della natura umana, sia per i fatti particolareggiati dell'esperienza, è che, di norma e in media, gli uomini sono disposti ad accrescere il loro consumo con l'aumentare del reddito, ma non tanto quanto l'aumento del loro reddito». In queste parole troviamo un grande concetto; il fatto che le persone non spendano quanto guadagnano ha un significato prettamente psicologico. Un importante ruolo lo ha avuto anche Daniel Kahneman<sup>8</sup> al quale è stato conferito il Premio Nobel per l'Economia nel 2002 grazie al suo lavoro nel campo delle teorie decisionali. Egli già aveva scritto insieme a Tversky due articoli scientifici a partire dal 1974 in cui erano stati discussi i modi in cui le persone valutano l'incertezza e in base a questa prendono decisioni; i giudizi degli individui sono il prodotto di particolari processi cognitivi quali la rappresentatività, la disponibilità e l'ancoraggio. Ma questi li vedremo successivamente. Personalmente credo che la finanza comportamentale possa giocare un ruolo importante come valore aggiunto alla finanza classica, specialmente in questo momento di crisi in cui i media ci tormentano così frequentemente con notizie esclusivamente negative, rendendo le nostre decisioni molto meno lucide e più irrazionali. Ma non ci si può affidare totalmente ad essa; è un valore aggiunto, non la soluzione. Guardiamoci intorno e usciamo da quel loop in cui ormai tutti siamo entrati, nel quale l'unica cosa di cui ci interessiamo veramente sono le nostre tasche, unicamente le nostre. In questo

---

<sup>8</sup> È uno psicologo israeliano, vincitore, insieme a Vernon Smith, del Premio Nobel per l'economia nel 2002 per avere integrato risultati della ricerca psicologica nella scienza economica, specialmente in merito al giudizio umano e alla teoria delle decisioni in condizioni d'incertezza. Le sue ricerche gli permisero di applicare la ricerca scientifica nell'ambito della psicologia cognitiva alla comprensione delle decisioni economiche. Collaborò per anni assieme con Amos Tversky, dimostrando tramite brillanti esperimenti che i processi decisionali umani violavano sistematicamente alcuni principi di razionalità, mentre le teorie microeconomiche assumono che il comportamento degli agenti decisionali siano razionali e finalizzati ad una massimizzazione dell'utilità.

modo non usciremo dalla crisi e chi ne pagherà le conseguenze sono le generazioni future e l'intero pianeta

#### **1.4 *“Gestione dei patrimoni e gli obiettivi dell’investitore”***

I principi d’investimento dovrebbero essere definiti dal punto di vista dell’investitore piuttosto che del gestore, in questo modo si possono avere più certezze riguardo l’efficienza di un portafoglio nei termini di tutti gli obiettivi del cliente, della *persona*, invece che fare affidamento sulle tradizionali misure di rendimento. Così anche la gestione del rischio è basata sugli obiecti del cliente adottando misure che permettano di ridurre il rischio nel raggiungimento di tali obiettivi. Sarebbe appropriato e anche logico creare soluzioni di investimento cercando di unire il raggiungimento di ciascuno di questi obiettivi con una strategia appropriata e che questa abbia un fine specifico che sia stato deciso, pattuito e approvato da entrambe le parti ( investitore/gestore). Tali soluzioni potranno sempre essere oggetto di nuove revisioni o modifiche; in presenza di mutamenti di obiettivi, dovranno mantenere la loro consistenza e allo stesso tempo mutare verso il soddisfacimento dei nuovi obiettivi. Questo approccio è sicuramente più complesso rispetto ai metodi tradizionali di gestione dei patrimoni, ma offre benefici preziosi. Necessitano di fiducia, chiarezza e se vogliamo anche il rispetto dell’altro; qualità che aiutano i processi decisionali soprattutto nei momenti critici, di difficoltà o crisi nei quali in genere si perde di lucidità. Se ci soffermassimo all’approccio standard di gestione dei patrimoni le uniche cose che ci interesserebbero del cliente sono: per quanto tempo intende tenere i soldi investiti senza sapere come vuole utilizzarli e il profilo di rischio, cioè valutare quanto soffre a veder oscillare il valore del proprio portafoglio. Ma non si può, non si dovrebbe, ridurre un uomo e i suoi soldi, frutto del suo lavoro ad un profilo di rischio. Gli obiettivi di un investitore, di un uomo che lavora, sono bene espressi nelle sue necessità legate allo stile di vita. Lo stile di vita richiede quella parte del capitale che è necessaria per raggiungere e mantenere lo standard di vita desiderato. Altra cosa che va tenuta in conto sono i trasferimenti

di patrimoni cioè quei fondi che sono destinati ai figli o ad altri membri della famiglia. La beneficenza invece rappresenta le elargizioni per una comunità, ove è da includere ogni causa alla quale l'investitore, l'uomo, intenda contribuire. La gestione dei patrimoni richiede una pianificazione di ciascuno di questi tre impieghi del capitale, troppo spesso invece questi obiettivi non sono soddisfatti. E il motivo per cui non sono soddisfatti risale principalmente al fatto che manca una vera e propria personalizzazione del cliente che è visto esclusivamente come tale, come un capitale da investire e non come *uomo*. Questo mi riporta ad evidenziare il fatto che la crisi finanziaria in atto ci fa dimenticare che alla base, alla sua origine vi è una crisi antropologica: «la negazione del primato dell'essere umano». Sono stati creati nuovi idoli in questa «dittatura di una economia senza volto» e senza quello scopo fondamentale che è l'umano. I guadagni di pochi crescono all'impazzata mentre tutti gli altri vivono una vita lontana dal benessere, la quale non è degna di essere vissuta così da nessun uomo, da nessuna persona al mondo. Questo squilibrio ha origine da quelle ideologie che rivendicano l'autonomia assoluta dei mercati e la speculazione finanziaria.

## ***1.5 Investire per soddisfare le necessità derivanti dallo stile di vita***

Per arrivare al punto in questione vorrei prima raccontare la storia della famiglia Cicala e della famiglia Formica. Entrambe le famiglie guadagnano 40.000 euro all'anno e lavorano, quindi iniziano a risparmiare, dal 1980 fino al momento della pensione nel 2015 ( trentacinque anni di lavoro come la famiglia media italiana). Queste due famiglie sono uguali in tutto e per tutto, l'unica differenza è che la famiglia Cicala risparmia il 5% del reddito annuo mentre la famiglia Formica ne risparmia il 20%. Apparentemente si potrebbe concludere la storia dicendo che la pensione dei Formica sarà maggiore di quella dei Cicala che avevano scelto da giovani uno stile di vita più consumistico ma in realtà i Cicala sono dei ricchi poveri mentre i Formica dei poveri ricchi. Mi spiego meglio; non si può tenere conto soltanto del risparmio sullo stipendio annuale senza cumularlo a quella rendita che si genera dallo stesso fatto di risparmiare. Quindi questo significa che i Formica faranno la vita da formiche soltanto per i primi quindici anni. Il sacrificio iniziale sarà più che compensato da quello che succederà nei decenni successivi e soprattutto al momento della pensione. Ma arriviamo al dunque; il risparmio è un flusso, un'unità di misura definita dal tempo. La relazione tra il tempo, il risparmio e il benessere che abbiamo visto nella storia di queste due famiglie spiega il motivo per cui l'equilibrio risparmio/consumo sia così importante per il funzionamento dell'economia. Questo è un dato importante anche per la psicologia economica poiché il risparmio è un comportamento umano diffusissimo. Ciò che è importante che un consulente dovrebbe tener di conto è la differenza tra i risparmi che servono o possono servire a qualcosa (ciò che è previsto e imprevisto) e i risparmi di cui la persona non sente di aver bisogno. Si può così supporre che le persone cerchino di mantenere costante il loro tenore di vita, cioè che si indebitino quando studiano, che risparmino nella parte centrale della loro vita e godere poi di questi risparmi successivamente quando non lavoreranno più. Allo stesso tempo è

anche plausibile che le persone pensino al risparmio come un qualcosa destinato a chi viene dopo, altruismo rivolto alle future generazioni. Sia per i propri figli, sia semplicemente per donare.

## 1.6 *Un consulente gestisce clienti, non portafogli*

Quello che mi propongo di analizzare è la natura del rapporto che viene a crearsi tra il consulente, il cliente e la gestione del suo portafoglio tenendo presente che non possiamo non prendere in considerazione le aspettative del cliente, della persona, riguardo al consulente e al progredire del proprio portafoglio. Senza mai dimenticarsi di quelli che sono i bisogni della persona. L'armonia del rapporto tra un portafoglio, i bisogni del cliente e il modo di agire del consulente è data dal fatto che il consulente comprenda completamente queste necessità in modo da instaurare una relazione di fiducia, dal fatto che il consulente sulla base di questi bisogni costruisca un portafoglio *ad personam* cioè il più adatto al cliente e infine che il cliente capisca la natura del proprio portafoglio. Da queste premesse ciò che si evince è che un consulente non possa concentrarsi soltanto su azioni, spread, numeri che fanno su e giù limitandosi quindi al denaro. Il consulente dovrebbe arricchire il rapporto introducendo una serie di dimensioni, poiché la persona con cui ha a che fare è costituita da molte dimensioni, tante sfaccettature di cui non ci si può e non ci si dovrebbe dimenticare. Tutti i clienti sono diversi, tutte le persone sono diverse quindi un'operazione va fatta su misura. Insomma è essenziale puntare sul cliente e sul rapporto con lui, non sul prodotto nonostante questa sia una cosa complessa poiché prevede la capacità di mettersi dal punto di vista dell'altro, mettersi nei suoi panni il che non è mai facile specialmente quando in gioco ci sono i soldi, il nostro nuovo idolo, il nuovo dio. Parlando di bisogni e di come le persone tendano ad immaginare i propri portafogli come una piramide a strati di bilanci mentali dove i bilanci corrispondono a ciascuna finalità; sorge spontanea l'analogia tra questi e la piramide dei bisogni elaborata da Abraham Maslow<sup>9</sup> nel suo testo *Motivazione e personalità*. Egli sostiene che

---

<sup>9</sup> Fu un esponente di spicco della cosiddetta "psicologia umanistica". Dal 1951 al 1969 fu a capo del dipartimento di psicologia dell'università Brandeis, a Waltham, nel Massachusetts. È noto per aver ideato una

la base di partenza per lo studio dell'individuo è la considerazione di esso come globalità di bisogni. Maslow sostiene che il saper riconoscere i bisogni dell'individuo, favorisca un'assistenza centrata sulla persona. Ogni individuo è unico e irripetibile; invece, i bisogni sono comuni a tutti; si condividono, ci accomunano e permettono una migliore vita se vengono soddisfatti. Maslow suddivide i bisogni in "fondamentali" e "superiori", ritenendo quest'ultimi quelli psicologici e spirituali. Di fatto la non soddisfazione dei bisogni fondamentali, definiti anche elementari, porta alla non soddisfazione di quelli superiori. Le teorie di Maslow permettono di porci in una condizione di autocritica, di auto-osservazione,

analizzando la personale capacità di soddisfare i propri bisogni e, in base a questi, di saper comprendere quelle che sono anche le necessità dell'altro. Dunque partendo dal basso troviamo: i bisogni



La piramide dei bisogni di Maslow (1954)

fisiologici quindi la fame, la sete, il sonno; poi vi sono i bisogni di sicurezza quindi di protezione; successivamente il bisogno di appartenenza quindi di identificazione con il proprio gruppo sociale, di amicizia e affetto familiare; andando avanti troviamo i bisogni di stima quindi il rispetto reciproco, autostima e realizzazione. Infine soddisfatti tutti i precedenti bisogni arriviamo al bisogno di

---

gerarchia dei bisogni umani, la cosiddetta piramide di Maslow. Nel 1954 pubblicò "Motivazione e personalità", dove espose la teoria di una gerarchia di motivazioni che muove dalle più basse (originate da bisogni primari - fisiologici) a quelle più alte (volte alla piena realizzazione del proprio potenziale umano - autorealizzazione).

autorealizzazione quindi la realizzazione delle proprie aspettative occupando una posizione soddisfacente nel proprio gruppo sociale. L'analogia dovrebbe stare nel fatto che anche i consulenti dovrebbero andare per gradi avendo sempre chiari quelli che sono i bisogni delle persone. Prima si cerca di soddisfare i bisogni di sicurezza ad esempio preservando la salute. Andando avanti lo scopo primario sarebbe quello di far mantenere alla persona ciò che tutti avrebbero il diritto di avere, una vita dignitosa. Dalla casa, al benessere di tutta la famiglia arrivando infine ad investire per le generazioni future, soldi non destinati quindi ai propri consumi ma ad un benessere che può essere tramandato. I bisogni di sicurezza di Maslow vengono definiti come garanzia di prevedibilità, tranquillità, libertà dai pericoli ed evitamento delle condizioni di precarietà. Si passa poi ai bisogni di appartenenza e di stima, tipicamente sociali. In vetta troviamo i bisogni di autorealizzazione che nel nostro caso si traducono in ciò che si lascia alle generazioni future. Così come anche nella piramide di Maslow, i bisogni che si trovano nei primi gradini sono bisogni di carenza in quanto scompaiono con il loro appagamento. I bisogni dei gradini successivi sono bisogni di crescita i quali continuano a svilupparsi man mano che vengono soddisfatti, quindi non si appagano mai. La crescita è infinita, in fondo si dice che non si smette mai di imparare!

## CAPITOLO II

### LA PERCEZIONE DEL RISCHIO

#### 2.1 Razionalità economica e la vita

##### 2.1.1 Introduzione: all'origine del concetto di razionalità economica

A cosa attribuire l'emergere della razionalità economica? Allo spirito del tempo. Ma lo spirito del tempo è, a sua volta, la sintesi di processi materiali e culturali di lungo periodo. A partire dal XVIII secolo l'ascesa sociale della classe borghese ha marginalizzato i declinanti i valori aristocratici rimpiazzandoli con nuovi stili di vita basati sulla decisività dello "spirito del calcolo razionale" dei comportamenti economici e commerciali nel mercato che, a sua volta, si razionalizza con logiche contrattuali e metodi giuridico-procedurali. C'è, insomma, il superamento di arcaici mercati economici basati su scambi limitati e su tecniche di semplicistico baratto; emergono delle figure sociali più complesse che usano, come abbiamo già detto precedentemente tecniche finanziarie di scambi di denaro attraverso denaro. Ma la relazione alla vita umana come si dà? È ovvio ribadire che lo sviluppo di questa avviene sul piano puramente psico-sociale. Diamo per scontato che la "metafisica dell'essere" sia l'impostazione di fondo. La vita psicosociologicamente che cos'è? È un'eccezione molte volte ingovernabile che si lega ad un processo psichico denotato come "scissione paranoidea" che determina un processo di "logicizzazione-razionalizzazione". Se caratteristica delle scienze umane nella cultura italiana è la triangolazione tra vita, storia e politica, comprendiamo meglio il contesto in cui analizziamo la crisi della finanza. Questi tre elementi compongono quello che si suole denotare come

peculiarità italiana che è in una permanente circolarità: questi elementi permettono alla comunità dei ricercatori sociali di notare i mutamenti nel corso del tempo. Per Gianfranco Miglio il concetto di circolarità coincide con la regolarità (cioè la ripetizione di molti comportamenti che hanno origine socio-psico-culturale) ma spesso le regolarità comportamentali vanno anche oltre i cicli economico-sociali. Le regolarità, nella vita, sono importanti: ogni generazione deve poter praticare l'esperienza di vita, così da accorgersi dei vizi e delle virtù. Parallelamente la mentalità razionalizzatrice produce una sorta di medicalizzazione della vita sociale, ovvero si impone gradualmente un igienismo sociale che si traduce in una sorveglianza sempre più grande sugli stili di vita. Si cercano di controllare tutti i modi d'essere che sfuggono al nuovo autoritarismo rinascimentale e moderno. Ancora alcune considerazioni sul dominio della razionalità economica. Il quadro concreto di questi meccanismi innovativi che ho descritto era andato consolidandosi specialmente attorno alla fine degli anni 70 del XIX secolo. Negli Stati Uniti prima, in Europa poi, i processi di razionalizzazione economica, nei processi lavorativi e nei prodotti industriali, assumono una dimensione strutturale. Da fenomeni spontanei dell'impresarialità, divengono concretizzazione sociale, esigono forme di direzione e di governabilità molto più complesse. La mentalità del calcolo corrisponde a meccanismi anche psicologici molto profondi di riorganizzazione della mentalità scientifica che anche precedentemente ho descritto. I nuovi salti tecnologico-organizzativi-finanziari appaiono funzione di vasti programmi di ricerca scientifica programmata attraverso colossali investimenti anche nelle nuove università che in quei decenni dell'800 assumono, per la prima volta, una dimensione di massa. Questa trasformazione sociale si colloca esplicitamente sul terreno di grandi crescite dei cicli economici.

## 2.1.2 Sviluppi

Iniziamo con un esempio lampante di vita quotidiana, semplice ma non poi così banale. Supponiamo che un'amica ci chieda: "Andiamo a teatro oppure no?". Ci verrà spontaneo chiedere informazioni sul tipo di spettacolo, chi sono gli attori, chi è il regista e gli orari in cui ci sono gli spettacoli. Ciò che sta dietro a quel "oppure no" cioè cosa si potrebbe fare in alternativa viene approfondito successivamente, soltanto se quello spettacolo teatrale non ci interessa. Questo potrebbe sembrare scontato ma quello che non si può dare per scontato è che procedendo in questa maniera qualcosa si perde. Si può decidere di andare a teatro ed eliminare a priori modi diversi di passare una serata. Il punto è; a che cosa serviva allora quella domanda "oppure no?". Per fare una vera e propria scelta avremmo dovuto prendere in considerazione almeno un'altra possibilità, questo è il modo sensato di decidere per evitare eventuali rimpianti. "Il costo-opportunità di una attività è il valore della migliore alternativa che deve venir tralasciata se ci si impegna in quell'attività"<sup>10</sup>. Ma questo modo non è quello che in genere si segue per la maggior parte delle volte. Quello che viene alla luce in quest'esempio è la forza dell'effetto di focalizzazione, il quale ci costringe a violare inconsapevolmente il principio dei costi-opportunità<sup>11</sup>. Sorge spontaneo chiedersi se il principio del costo-opportunità possa estendersi a tutte le circostanze della vita, cosa sarebbe corretto fare se volessimo comportarci in modo razionale e se sia giusto "accusare" dell'irrazionalità chiunque non segua in ogni circostanza il principio di costo-opportunità. La vera domanda che dovremmo farci riguarda quali siano le pre-condizioni che ci consentono di applicare tale principio e il senso di questa applicazione nella nostra vita. La prima cosa da considerare sono le risorse mentali disponibili in base alle circostanze. Un esempio potrebbe essere

---

<sup>10</sup> P.Legrenzi, *I soldi in testa*, pag. 50

<sup>11</sup> P.Legrenzi, *I soldi in testa*, pag. 51

quello di dover decidere di fare un'azione oppure no in un breve lasso di tempo. In questo caso sarebbe meglio focalizzarsi su un'unica alternativa, la più soddisfacente. Sarebbe diverso se la decisione si presentasse fin da subito come una scelta tra due alternative ad esempio tra il teatro e il bowling. Anche in questo caso noi tendiamo ad informarci su una sola delle alternative, in genere quella che costituisce una novità. Questo è stato dimostrato da alcuni esperimenti fatti da Paolo Cherubini, Ketti Mazzocco e Rino Ruminati con misurazioni simili come nella vita quotidiana a volte trascuriamo le alternative o perché queste sono date per scontate o perché è meglio capire bene come funziona la possibilità preferita prima di passare alle altre<sup>12</sup>. Si parla infatti di "pigritia mentale" per spiegare quell'inerzia che ci fa continuare una certa attività solo per il fatto che vi abbiamo già dedicato tempo e risorse quindi costi. Questa pigritia ci spinge a non esaminare le altre possibilità in modo da risparmiare energia. Ma la mente non funziona proprio sempre così. La mente lavora troppo poco nel caso del principio del costo-opportunità e lavora troppo invece nel caso del principio dei costi sommersi; nel primo caso noi dovremmo imparare ad esaminare anche quelle alternative che in genere non prendiamo in considerazione, nel caso dei costi sommersi invece dovremmo imparare a trascurare quei "dettagli" che per sbaglio a volte prendiamo in considerazione e influenzano le nostre azioni. Ma le cose non sono così semplici, infatti, di fronte a scelte importanti della vita non possiamo pretendere di considerare una sola possibilità anzi questa è troppe volte origine di molte sciocchezze e grossi guai. Quello che sarebbe bene fare è rendersi conto di come funziona la nostra mente; cercare di contrastare quegli erronei meccanismi che vi instaurano, ponderare meglio le nostre scelte, renderle meno impulsive e cercare di farle tenendo presenti le varie possibilità che ci si presentano. E questo dovremo farlo cercando di scegliere tra quelle possibilità che

---

<sup>12</sup> P. Legrenzi, *I soldi in testa*, pag.52

sono veramente utili per i nostri scopi e per il raggiungimento dei nostri obiettivi. Renata Salecl<sup>13</sup> della London School of Economics ha introdotto il concetto di *ideologia della scelta* criticando quell'idea che noi staremmo meglio se avessimo più opzioni di fronte. La scelta spesso provoca ansia poiché le persone sentono il dovere di fare la scelta migliore, si domandano cosa possano pensare gli altri della loro scelta e infine perché esse sono preoccupate di non fare una scelta che sia veramente libera. L'idea quindi di esplorare tutte le scelte possibili è appunto frutto di un'ideologia, un'ideologia che non ci serve se viene applicata a tutte le scelte della nostra vita<sup>14</sup>. Presupponendo dunque che tutte le azioni sono misurabili in termini di costi e risorse e quindi confrontabili tra loro. Se questo fosse vero, l'esame di tutte le possibilità sarebbe la cosa migliore per evitare di avere dei rimpianti. Ma purtroppo o per fortuna non tutto è misurabile, non tutto ha un prezzo; ci sono oggetti che si hanno valore, ma non un prezzo. Come diceva Oscar Wilde: «un uomo che conosce il prezzo di ogni cosa, non conosce il valore di nessuna». Conoscere il prezzo, rovina il valore, non aggiunge qualcosa anzi toglie il loro incanto, la loro unicità e autenticità. Da qui possiamo comprendere i grandi limiti che hanno le applicazioni dei modi di pensare degli economisti alla vita. Le persone si comportano in modo irrazionale solo dal punto di vista della razionalità economica. I principi di questa servono a capire ciò che sta fuori dal mondo economico e fare quel passo indietro di cui ho parlato nel primo capitolo. Ma le scelte importanti della vita, quelle che ci portano a diventare persone mature e a vivere da persone adulte, il lavoro o come allevare i nostri figli non sono scelte dalle quali si può tornare indietro; spesso non sono consapevoli e forse

---

<sup>13</sup>Filosofo sloveno, sociologo e teorico del diritto, un ricercatore senior presso l'Istituto di Criminologia, Facoltà di Giurisprudenza presso l'Università di Lubiana. È stata visiting professor alla London School of Economics e al Birkbeck College dell'Università di Londra con conferenze sul tema delle emozioni e del diritto.

<sup>14</sup> P. Legrenzi, *I soldi in testa*, pag. 56

quello che sarebbe meglio fare è *focalizzarsi* sulla scelta e trascurare le alternative, dimenticarsi delle altre possibilità una volta fatta la nostra scelta. La razionalità economica è definita dall'applicazione dei principi quali, i costi sommersi e i costi-opportunità. Per alcune decisioni diviene irragionevole seguire questi principi; pensiamo ad una persona che vive nel futuro trascurando il passato e che questa persona prenda in considerazione tutte le possibilità. Questa persona sarebbe sì razionale, ma non ragionevole e nemmeno saggia. Il punto a cui volevo arrivare è proprio questo; capire quale sia il terreno della razionalità economica e delle scelte importanti della vita, il terreno di confine tra i modi di pensare dell'economia e della psicologia.

## **2.2 *Il rischio e l'incertezza***

Il rischio è sempre collegato all'incertezza, ci sarebbe da capire cosa significhi essere incerti. Significa non avere sufficienti informazioni per il raggiungimento di uno scopo preciso; l'incertezza nasce dall'ignoranza. Una certezza si può definire tale quando ci si riferisce a qualcosa che è già accaduto; le scelte che riguardano il nostro futuro possono essere caratterizzate da maggiore o minore incertezza ma quasi mai da certezza. Le nostre conoscenze possono essere incerte per due ordini di motivi, o siamo noi che non riusciamo a procurarci conoscenze certe o dobbiamo aspettare che il futuro diventi presente perché l'incerto di oggi diventi il certo di domani. Tra le conoscenze troviamo; ciò che è certo, quindi chi siamo, da dove veniamo, dove abitiamo eccí , poi abbiamo ciò che è irrilevante, cioè quello che non ci importa sapere ad esempio quanti fili d'erba vi sono in un prato e infine troviamo ciò che è incerto ma che invece ci interessa conoscere e sapere. Quest'ultime conoscenze sono costitutive delle scelte attinenti la finanza e più in genere tutta la nostra vita. Non possiamo dire che esista una risposta ottimale di fronte all'incertezza e alla paura di delusioni, tutto dipende piuttosto dalla soggettiva dell'avversione alle perdite e dalla quantità di sofferenza che proviamo rispetto a una perdita subita. L'incertezza e i modi di affrontarla attraversano tutta la nostra vita, dalle scelte più insignificanti a quelle più importanti. Se vogliamo, anche la vita dell'umanità e lo sviluppo della civiltà nel suo complesso può essere vista in questa prospettiva, potremmo raccontare la storia dell'umanità come una progressiva eliminazione dell'incertezza. Potremmo! Pensiamo all'uomo delle caverne che andava a cacciare o a cercare frutta, viveva in una grotta perché era l'unico modo di difendersi dal freddo; usciva la mattina con i compagni di tribù e non sapeva se la sera sarebbe tornato vivo o con qualcosa per sfamare i suoi familiari. E poi doveva pensare a riprodursi prima che la sua vita, in media molto breve, finisse. Il mondo era duro dentro e fuori dalla

caverna molto più di quanto non lo sia oggi nelle nostre case. Per farsi coraggio quest'uomo si inventò il culto dei morti e creò primitive forme d'arte per rappresentare esseri fantastici che li proteggessero, l'immaginazione come ricombinazione del noto era già all'opera. Poi le cose nel corso dei secoli sono cambiate. Lo sviluppo tecnologico, scientifico e industriale ha riequilibrato il rapporto tra uomo e natura fino a sbilanciarlo nella direzione completamente opposta, adesso è l'ambiente naturale ad aver paura di noi e non viceversa. Una volta dominata l'incertezza presente nella natura e dopo aver piegato questa ai nostri scopi abbiamo iniziato a complicarci la vita introducendo nel mondo molta nuova incertezza. Questa non l'abbiamo dovuta affrontare perché era là, bensì perché ce la siamo creata noi a nostro danno, ed è questa l'incertezza che più ci preoccupa oggi. Un tipo di incertezza che abbiamo costruito con le nostre mani. Penso però che prima o poi la natura si prenderà le sue rivincite se continueremo a trascurarla. Già Keynes aveva osservato dopo la prima grande crisi economica del Ventinove che, per la prima volta nella storia dell'umanità, le grandi difficoltà di natura economica e di sopravvivenza, non derivavano da terremoti o catastrofi ambientali, ma da qualcosa creato dagli uomini stessi con le loro menti e le loro organizzazioni sociali. Ma andiamo per gradi. Pensiamo alle assicurazioni che esistono dal Seicento; chi le paga non lo fa per cercare di vincere, bensì per farsi risarcire un eventuale grosso danno pagando una cifra assai inferiore, certa e preventiva. Questa è stata la prima istituzione a campare effettivamente sulle nostre incertezze e sulle nostre paure. Nel più remoto passato abbiamo già familiarizzato con l'incertezza secondo questi stessi meccanismi; andavamo a caccia, a pesca, a cogliere i frutti e sapevamo, col cambiare delle stagioni e altre circostanze, quali fossero i luoghi migliori. Abbiamo così imparato anche ad aggiornare le nostre stime di probabilità, col cambiare delle circostanze e degli ambienti di vita. Quindi non solo l'ignoranza ci spaventa ma in questi casi siamo sprovvisti poiché, se ci riusciamo, ragioniamo male. Sappiamo che è difficile

ragionare sul cambiamento delle probabilità influenzato dal cambiare del mondo se abbiamo a che fare con eventi che incontriamo per la prima volta e quindi non possiamo aiutarci con l'esperienza passata. Questo è un po' quello che accade nei mercati finanziari; ogni crisi appare un problema completamente nuovo e le serie storiche passate non ci possono aiutare. Da qui nasce l'ansia, l'esperienza appare inutile e si scatena una paura contagiosa a partire dall'incertezza. Il concetto di rischio calcolabile si può intuire per quegli eventi di cui si conoscono le possibilità alternative e per quegli eventi che in passato si sono ripetuti con una certa regolarità. L'incertezza collegata a un evento singolo è più sottile, è più difficile capire come si modificano le probabilità di un singolo evento. Di questa difficoltà approfittano spesso le banche quando dobbiamo chiedere il mutuo; in genere chiedendo il mutuo ci viene proposta anche un'assicurazione da pagare a rate come piccolo importo che si aggiunge al mutuo. Questo perché nel caso in cui ci capitasse qualcosa di brutto, un licenziamento improvviso o una malattia non dovremo buttare via quello che è stato pagato fino a quel momento, l'assicurazione pagherà quelle rate restanti. L'assicurazione sa benissimo quante volte capiti questo fenomeno a chi fa un mutuo, noi no. Il cittadino pone attenzione solo al caso singolo e non riuscirà a metterlo in rapporto ai dati effettivi del pericolo quindi finirà col pagare un'assicurazione molto più cara di quanto non dovrebbe. Possiamo dire, più in generale, che sia il tema dell'incertezza che del rischio non sono intuitivi. L'incertezza, quella non misurabile, che poi sarebbe l'ignoranza è un qualcosa che non piace né ai cittadini né agli studiosi in quanto essa rende il futuro non prevedibile e tendiamo quindi ad eliminare quanta più incertezza possibile dalla nostra vita. Roubini e Mihm cercarono di spiegare, con questi concetti, quanto successo a partire dal 2008. Fino a quando non iniziò questa nuova crisi si poteva fare una stima di quello che era il rischio di ogni prodotto finanziario, quando poi crollò il mercato immobiliare questo rischio si trasformò in incertezza e travolse i mutui, il rischio

del sistema non era più valutabile, non è più valutabile. Il passaggio dal rischio all'incertezza è importante perché solo se possiamo valutare il rischio di un progetto possiamo veramente capire la sua utilità in termini di benefici e costi. Questo significa che non possiamo più affrontare queste questioni soltanto con i modi di pensare degli economisti, sono stati più distruttivi piuttosto che costruttivi già abbastanza fino ad ora. A questo punto vorrei riportare una parte di un articolo pubblicato da Paolo Legrenzi su *Plus 24* dal titolo *“Rendimento e incertezza, l'investimento è scegliere”*. Tutte le scelte della vita si possono leggere con poche categorie. La prima è l'incertezza: non sappiamo esattamente a che cosa ci porterà una strada dopo che l'abbiamo imboccata. Alcuni percorsi si rivelano più redditizi altri meno. E poi si incontrano sempre dei bivi. Cambiare strada è spesso costoso, anche in termini mentali, perché ci costringe a mettere in dubbio le credenze e le certezze del passato. Chi più rischia, più ottiene, ma solo se il rischio è calcolato. Non sempre però si tratta di calcoli facili, perché le scelte sono intrise di emozioni. L'uomo teme e cerca di difendersi da quegli eventi che lui classifica come dannosi, paurosi e pericolosi. Ma non sempre riesce a distinguere bene tra queste due categorie. Spostarsi in macchina è più pericoloso che produrre energia con il nucleare, ma è meno pauroso. Il primo è un evento che controlliamo: conosciamo le circostanze in cui avvengono gli incidenti e la loro frequenza. Fumare è più dannoso che viaggiare in aereo: eppure ci sono accaniti fumatori che hanno il terrore di volare. Cosa succede nel caso degli eventi economici e finanziari? Anche qui vale la distinzione tra i fenomeni di cui conosciamo le serie storiche e quelli che capitano la prima volta. Non è impossibile valutare il rischio insito in un evento mai incontrato in precedenza. Una ricerca pubblicata su *Science* mostra che i bambini di un anno d'età sanno che, se fate tremare un tavolo, è più probabile che caschi un cubetto rosso rispetto a uno bianco se sui bordi del tavolo i primi sono più dei secondi. Ciò non toglie che, anche agli adulti, eventi mai successi prima come un incidente nucleare a

seguito di un terremoto, facciano più paura di quelli conosciuti, e di cui è stata valutata la pericolosità sui tempi lunghi. Compiere una scelta per il futuro ci scuote, ci intimorisce. Anche nel caso di decidere una qualsiasi forma di risparmio, il rischio viene misurato nei termini di quanto forti e frequenti sono le oscillazioni, andare su e giù del valore, in un dato periodo di tempo. Quando ero bambino, mio padre ci razionava le noci, di cui tutti e tre noi fratelli eravamo ghiotti. Alla fine di ogni pasto potevamo prendere due noci con garanzia o quattro noci senza garanzia. La prima opzione contemplava che si potessero sostituire le noci apparentemente buone ma guaste all'interno. La seconda invece era incerta: ci si tenevano comunque le quattro noci e si sperava in bene. Se le noci guaste erano meno di due su quattro, quest'ultima scelta si rivelava un affare, se invece erano di più, l'opzione incerta era un bidone. Mio fratello sceglieva sempre l'opzione sicura, ogni volta si mangiava regolarmente due noci. Io sempre quella incerta, talvolta mi capitava una sola noce o persino restavo a bocca asciutta. Ma in media col passare dei mesi mangiavo molte più noci io di mio fratello. Un giorno chiesi a mio fratello: «ti sei accorto che alla fine mangio più noci io?», lui rispose: «certo, ma vedi, perdere una o due noci, nei rari casi in cui si è sfortunati, a me fa più male di quanto non mi soddisfi mangiarne una in più, o magari addirittura due se si sceglie l'opzione incerta e si è fortunati». Mio fratello aveva intuito quello che decenni dopo venne dimostrato rigorosamente dallo psicologo Daniel Kahneman, che per questi studi vinse il premio Nobel per l'economia nel 2002. In valore assoluto, una perdita fa più male di quanto non faccia godere una vincita della stessa entità.

### ***2.3 Uomini e scimmie non amano perdere***

Torniamo indietro di circa cinquemila anni, siamo in Persia. L'agricoltura era affermata e quindi si potevano creare eccessi di produzione di grano da conservare e anche commercializzare. I contenitori erano di argilla e si cominciò a indicare le quantità del bene contenuto con dei segni. Questi sistemi numerici erano diversi a seconda che ci si riferisse a solidi o liquidi. Il sistema di numerazione arabo, oggi in uso, permette con pochi segni di indicare qualsiasi quantità indipendentemente dalla natura di quel che si conta. Agli albori della storia del calcolo sembrava che tre vasi d'olio costituissero un tre diverso da quello che corrispondeva ai tre vasi di grano. Solo più tardi ci si accorse che il tre è sempre tre sia che ci si riferisca ai chili di grano che ai litri d'olio. La scrittura e il calcolo sono una risposta a caratteristiche già presenti nel cervello degli uomini e di alcuni primati, non è corretto quindi dire che il nostro cervello si sia adattato ad essi. Dobbiamo ricordare agli economisti di che pasta siamo fatti, svelando i vincoli naturali presenti nel cervello degli uomini. Quindi così come i sumeri trattavano diversamente liquidi e solidi, oggi le persone si comportano come se una banconota da dieci euro comprasse più cose che un insieme di monete metalliche dal valore di dieci euro e come se un buono pasto, un assegno o una carta di credito fossero meno soldi del contante. Noi agiamo pensando che i soldi sotto alcune forme avessero più valore. Ma questa è una convenzione sociale. Quello che succedeva cinquemila anni fa non è tanto diverso da quello che succede oggi nella nostra mente e sappiamo benissimo che cinquemila anni di storia sono poco più di un attimo nella storia naturale della mente. Su questo punto è stato fatto un esperimento importante, nel quale è stato dimostrato che le scimmie possono imparare molto più del baratto e quanto noi ragioniamo come questi primati.

Questo esperimento è stato condotto da Keith Chen<sup>15</sup>, docente di analisi economica e strategia delle contrattazioni alla Yale School of Management e da Laurie Ross Santos e il collega Venat Lakshminarayanan, psicologi esperti di comportamento animale sempre alla Yale University. Lo studio, intitolato *How basic are behavioral biases? Evidence from capuchin monkey trading behavior*<sup>16</sup>, non è apparso su una rivista di etologia bensì sul *Journal of Political Economy*. Le protagoniste di questo esperimento sono sei scimmie, tre maschi e tre femmine tra i sette e gli otto anni, addestrate a usare dischetti d'alluminio come moneta di scambio per ottenere del cibo. La prima fase dell'addestramento consisteva proprio nel fatto di insegnare alla scimmia che la moneta metallica ha un valore. Se uno offre una moneta ad una scimmia questa la prende, la annusa, la tocca un po' e poi la butta perché sa che è qualcosa che non può mangiare. Ma ogni volta che la scimmia aveva in mano una moneta Chen le forniva immediatamente del cibo, così la scimmia aveva imparato che la moneta era preziosa perché poteva comprare del cibo. Le scimmie a questo punto erano fornite di monete e messe nella condizione di scegliere l'alimento preferito tra due. Mettiamo che Felix, il maschio dominante, preferisse le banane alle mele e che avesse imparato che ci volevano due monete per ogni banana. Diveniva adesso possibile introdurre un cambiamento, il prezzo delle banane saliva, non bastavano più due monete ma ne servivano tre. Felix rispose in modo sensato, se il prezzo delle banane saliva passava all'acquisto di mele, meno gradite ma più economiche. Si comportava come se avesse capito la curva della domanda. I ricercatori successivamente vollero verificare la propensione o l'avversione al rischio delle scimmie attraverso tre diverse situazioni. Ciascuna situazione

---

<sup>15</sup> Professore associato di Economia di ruolo presso la Anderson School of Management UCLA. La sua ricerca sfuma i tradizionali confini disciplinari sia in tema e la metodologia, portando strumenti poco ortodossi da tenere sui problemi all'incrocio di Economia, Psicologia e Biologia.

<sup>16</sup> Distorsioni cognitive: prove dal comportamento commerciale delle scimmie cappuccine.

richiedeva la scelta tra merci offerte da due diversi venditori, uno sperimentatore si posizionava da un lato della gabbia l'altro dal lato opposto ed entrambi esibivano quantità e tipi diversi di cibo. Nella prima situazione uno sperimentatore offriva uno spicchio di mela per un certo prezzo, l'altro per lo stesso prezzo ne offriva due ma quest'ultimo non era sempre affidabile; infatti poteva accadere che lasciasse cadere nella gabbia uno solo dei due spicchi che erano stati promessi. Ma nonostante l'imbroglio potesse irritare le scimmie compresero che era più vantaggioso fidarsi di lui. Nella seconda situazione il primo venditore cioè quello che dava sempre solo un pezzo di frutta, aggiunse nella metà dei casi una porzione premio mentre il secondo venditore si comportava come in precedenza. Adesso le scimmie preferivano il primo venditore poiché la sua offerta veniva percepita come una possibilità di guadagno se veniva confrontata con quella del secondo venditore, percepita adesso come possibilità di perdita. Nell'ultima situazione il primo venditore non aggiungeva più nessun premio e il secondo anche se esibiva due pezzi di frutta, quando le scimmie si rivolgevano a lui ne toglieva sistematicamente uno prima che lo potessero afferrare. Anche stavolta le scimmie si rivolsero al primo venditore. In conclusione le scimmie furono in grado di attribuire un valore preciso ad ogni tipo di frutta, reagirono in maniera coerente alle fluttuazioni dei prezzi così come prevede la legge della domanda e dell'offerta ma ciò che è più importante è che si comportarono con estrema cautela negli affari, guidate dal principio dell'evitare le perdite. C'è un forte collegamento tra il comportamento delle scimmie e il modo con cui è fatta la mente dei nostri simili. Le scimmie hanno un'intelligenza e un comportamento analoghi a quello umano e possiamo denotare un'evidente asimmetria psicologica per entrambi tra guadagni e perdite di pari entità. Queste scimmie hanno preferito evitare di affrontare una perdita; l'uomo funziona allo stesso modo e questo ha molte conseguenze nella vita quotidiana, alcune purtroppo assai negative. Quindi abbiamo capito che le perdite fanno male,

soprattutto se si tratta di cibo, se viene cioè messa in discussione la nostra sopravvivenza; l'avversione alle perdite dunque non è un fatto culturale ma ha radici evolutive profonde.

## CAPITOLO III

### IRRAZIONALITÀ QUOTIDIANA E LA CONOSCENZA DI SE STESSI NELLE DECISIONI

*Il momento migliore per piantare un albero era vent'anni fa, ma se non l'hai fatto, il momento migliore è adesso [ Proverbio africano ].*

#### 3.1 Ancoraggio, euristiche e cecità al cambiamento

Il fenomeno dell'ancoraggio è stato per la prima volta sviscerato su Scienze nel 1974 grazie alla ruota della fortuna, il famoso gioco usato anche nelle trasmissioni televisive. Daniel Kahneman e Amos Tversky dimostrarono che il numero che usciva casualmente facendo girare la ruota condizionava le risposte dei concorrenti. Alla domanda in quale percentuale i paesi africani aderiscono alle Nazioni Unite, le risposte variavano in base al numero che compariva sulla ruota: cioè se l'ago si era fermato al numero 65, la risposta media era 45%; se sulla ruota invece era comparso il 10 allora la stima si aggirava intorno al 25%. Il numero prodotto dal caso fissava un punto di riferimento che possiamo anche definire *ancora*. Questo ci capita costantemente, anche quando facciamo economia e non ci prendiamo la briga di basare i nostri giudizi su calcoli che potrebbero essere complessi o che richiederebbero una dispendiosa ricerca di informazione pertinente. Insomma, di fronte a un problema, elaboriamo una prima valutazione sulla base dei dati che ci appaiono salienti e che sono a portata di mano, trattandola come un'approssimazione ragionevole. Il problema però è che

non sempre l'adattamento che viene fatto in seguito all'ancoraggio è ben calibrato, anzi, quasi mai lo è. Parliamo di una trappola tanto più efficace quanto più ampio è lo scarto tra il punto in cui viene gettata l'ancora e la nostra stima dei valori in gioco pre-ancoraggio, quelli cioè disponibili prima di esserne esposti all'effetto. Tale effetto non si limita a condizionare i nostri giudizi ma altera anche le nostre performance. Questo è stato dimostrato in uno studio in cui le ancore, gettate a caso come stima della capacità di portare a termine una serie di compiti, finirono per influire sulle abilità dei soggetti sperimentali. Succede come in una profezia che si autoavvera, coloro che avevano ricevuto stime più basse mostravano minor determinazione, non distanziandosi troppo dal valore attribuito loro in modo del tutto arbitrario, a prescindere dalle effettive qualità individuali. La maggior parte dei soggetti di questi studi dichiara di non tener conto dei valori dell'ancora e di non esserne influenzati; tuttavia la trappola mostra i suoi effetti. Come possiamo allora ripararci da questa trappola alla quale sembrerebbe che non possiamo sfuggire? La risposta la possiamo trovare in un studio fatto da due psicologi, Gretchen Chapman della Rutgers university ed Eric Johnson dell'università della Pennsylvania nel 1993. Sottoposero a 172 studenti un questionario in cui veniva chiesto loro di considerare quanto probabile potesse essere l'invio di truppe americane in Jugoslavia nell'anno successivo. C'erano diverse versioni del questionario ma comunque tutte presentavano un'ancora numerica o del 30% o del 70%; ai soggetti veniva chiesto come prima cosa di valutare se la probabilità fosse superiore, inferiore o uguale al valore di riferimento proposto. Successivamente una parte degli studenti doveva fornire una ragione a favore dell'intervento militare e l'altra parte doveva fornire ragioni contrarie. Il questionario si concludeva chiedendo allo studente quale fosse la sua personale stima. Il risultato fu che la richiesta di pensare a ragioni allineate e concordi all'ancora ne rafforza l'effetto e invece questo viene limitato se si richiedeva di focalizzarsi sulle motivazioni divergenti rispetto al valore

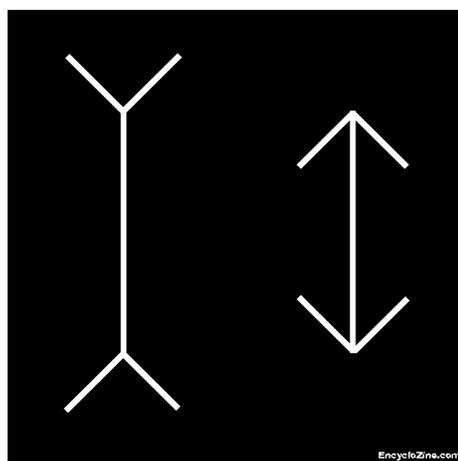
inizialmente proposto. Se guardiamo le stime finali possiamo vedere come nel momento in cui veniva data un'ancora del 30%, la valutazione degli studenti variava dal 27 al 35 percentuali, a seconda che fossero stati chiamati a concentrarsi sulle ragioni pro o contro dell'intervento; mentre quando veniva data un'ancora del 70%, le stime variavano da un 54% quando erano invitati a esprimere ragioni favorevoli all'invio e a un 35% quando era chiesto loro di argomentare contro l'invio delle truppe. Per cui è vero che in un mondo ideale, prima di prendere una decisione, dovremmo ignorare completamente o tentare di correggere i valori arbitrari che ci vengono preposti, in pratica è difficile farlo. Da una parte perché non ci interessa riporre troppa attenzione in decisioni che percepiamo come poco importanti e da una parte perché i valori di ancoraggio sono ben mascherati e spesso passano come inosservati. Ma a chi volesse esercitarsi a smascherare questi trabocchetti, conviene rispondere ad ancora con ancora; per esempio prima di decidere se acquistare un'abitazione in vendita ad un prezzo troppo alto, dobbiamo immaginare come la si valuterebbe se il prezzo fosse sorprendentemente basso. Chi di ancoraggio ferisce, di ancoraggio può anche perire. Invece secondo Newell e Simon le persone per arrivare alle soluzioni dei problemi utilizzano le *euristiche* cioè scorciatoie intuitive che a volte portano a soluzioni efficaci e altre volte falliscono completamente. Evidenziarono due tipi di euristiche; *mezzi-fini* e *del gradiente*. La prima euristica consiste nel raggiungere stati intermedi per diminuire la distanza tra stato attuale e lo stato meta, è come dividere il problema in tanti piccoli problemi. La seconda euristica invece consiste nel modificare lo stato attuale con quello che più si avvicina alla meta. Secondo Kahneman e Tversky le euristiche sono un punto fondamentale nei processi di giudizio e decisione e ne descrivono due; l'euristica della *rappresentatività* e l'euristica della *disponibilità*. La prima viene usata quando si giudica l'appartenenza di un oggetto o evento ad una particolare classe; è una regola intuitiva giudicare un qualcosa sulla base di quanto noi lo reputiamo

rappresentativo di una categoria. La seconda si basa sul fatto che noi giudichiamo in proporzione a quanto facilmente richiamiamo alla mente quelli che percepiamo come esempi di un fenomeno. Altri autori che parlarono di euristiche furono Goldstein e Gigerenzer nel 2002 che sulla base della strategia "prendi il meglio" elaborarono sperimentalmente la cosiddetta euristica del *riconoscimento*. Presentarono a soggetti statunitensi nomi di città tedesche chiedendo loro di dire quale fosse la città con più abitanti. I soggetti tendevano a scegliere la città che più conoscevano. Tale euristica porta spesso a risultati corretti ma sta di fatto che le euristiche non ci assicurano sempre la soluzione del problema ma sono soltanto strategie che possono tanto riuscire quanto fallire a seconda della specifica situazione. Lo studio delle euristiche nel giudizio portò Daniel Kahneman alla assegnazione del premio Nobel per l'economia nel 2002 per aver portato scoperte sul giudizio e sulla decisione proprio nel dominio dell'economia. Questi studi permisero la comprensione dei *bias*, errori sistematici, in cui caschiamo sempre quando dobbiamo esprimere giudizi. Ovviamente questo campo ha ancora dei forti limiti, intanto perché non abbiamo dei modelli precisi ai quali affidarci e specialmente perché gli approcci allo studio delle euristiche sottovalutano i nostri aspetti emozionali, motivazionali e legati alla nostra individualità; infatti i nostri giudizi possono essere distorti dalle nostre attitudini o idee personali. Questi effetti che ho voluto analizzare e spiegare, quello dell'ancoraggio e quello delle euristiche, ci rendono come ciechi al cambiamento, persone a cui viene imposto e attribuito un valore che noi accettiamo senza battere ciglio e anzi, facciamo nostro questo valore attribuitoci limitando i nostri ragionamenti senza considerare minimamente la nostra singolarità di individui.

### 3.2 *Illusioni e trappole, giudizi e pregiudizi*

Un'altra forma di euristica è la percezione visiva, un processo automatico grazie al quale possiamo stare in contatto con l'ambiente circostante e che ci permette di risolvere problemi in maniera intuitiva. Per spiegare questo concetto vorrei prendere come esempio l'illusione ottica qua sotto raffigurata, elaborata dallo psichiatra Franz Muller Lyer nel 1889. Se proviamo a chiedere a qualsiasi persona quale sia il più lungo tra questi segmenti, chiunque risponderebbe che il più lungo è quello a destra. Ma in realtà questi due segmenti sono identici per cui stiamo parlando di un'illusione. Un'illusione è un errore per cui una falsa impressione viene creata<sup>17</sup>.

Nello specifico caso della nostra illusione ottica vediamo le cose come non sono in realtà, ma siamo convinti che siano proprio come le vediamo noi. Avviene un po' la stessa cosa quando giudichiamo, facciamo scelte semplici o prendiamo delle decisioni importanti; crediamo di compiere ragionamenti autentici, invece erriamo. Questi tipi di



errori sono sistematici, ci caschiamo sempre e quindi in fondo sono anche prevedibili; vedremo sempre il segmento a sinistra più lungo di quello a destra e non a volte sì e a volte no. L'errore non deriva dal caso, anzi possiamo denotare che l'illusione, ottica in questo caso, persiste poiché continuiamo a vedere il segmento a sinistra più lungo di quello a destra nonostante il fatto che sappiamo benissimo che questi due segmenti sono identici. Lo stesso principio funziona per il gioco della roulette o del lotto, l'essere consapevoli che dopo ogni estrazione le probabilità si azzerano non ferma la nostra tentazione di puntare su un colore o su

<sup>17</sup> Matteo Motterlini, *Economia emotiva*, pag.64

un numero che non esce da più tempo. Così come l'illusione ottica anche le illusioni cognitive sono sistematiche quindi prevedibili, persistenti e colpiscono tutti; manager, politici, broker, professori sono vittime di questa illusione, l'illusione di sapere. Ma di questa parlerò successivamente. Per errori cognitivi sistematici vorrei intendere le deviazioni di quei principi della nostra razionalità ai quali tutti siamo conformi. Ma in fondo la nostra irrazionalità quotidiana<sup>18</sup> si manifesta in molti modi e vorrei cercare di spiegarla con un esempio. Pensiamo di aver comprato anni fa delle bottiglie di Brunello di Montalcino, conservarle in cantina per le occasioni speciali ed averle pagate meno di venti euro. Adesso ne valgono più di duecento. Non venderemmo mai il nostro vino e allo stesso tempo non ne compreremmo mai di nuove bottiglie a quel prezzo di mercato. Tutti siamo un po' vittime di questo processo mentale che tutto è tranne un calcolato ragionamento economico; questo è un fenomeno psicologico chiamato *effetto dotazione*. Ovviamente questo non è un calcolo economico corretto anzi quello che abbiamo appena spiegato è un conservatorismo delle scelte economiche ovvero il voler ribadire le scelte di investimento già in atto invece che cercare di prendere nuove decisioni. Il nostro fondamentale problema è che attribuiamo un valore eccessivamente alto a ciò che è in nostro possesso e per questo cambiare diventa più difficile. Il mantenimento ad oltranza dello status quo, con la paura degli svantaggi a cui si potrebbe andare incontro abbandonandolo possano essere maggiori dei vantaggi, può essere così radicato nelle persone tanto da renderle immobili; non tenendo di conto che decidere di non decidere è anch'essa una vera e propria decisione. E questo dispiacere nel pensare ad un possibile svantaggio, agisce come un freno per la nostra intraprendenza. Il conservatorismo non solo è un comportamento manifesto ma anche dannoso, ad esempio se ci fissiamo con un cattivo investimento solo per il fatto che già ci abbiamo speso soldi. Questo

---

<sup>18</sup> Matteo Motterlini, *Economia emotiva*, pag. 42

succede perché siamo vittime di trappole psicologiche per cui non riusciamo ad ignorare i soldi che abbiamo già speso non accettando il fatto che sono soldi ormai buttati via e quindi prendiamo decisioni non tenendo di conto di costi e benefici futuri. Tutte queste "decisioni" vengono prese sempre con un grande carico di incertezza e rischio, ma l'incertezza fa completamente parte della nostra vita quotidiana specialmente quella economica. E quello che conta nel cercare di comprendere come arriviamo a prendere determinate decisioni è capire come si formano in noi i giudizi di tipo probabilistico. Il giudizio umano è assai divergente dai principi della probabilità che caratterizzano l'economia, per cui si affiancano un "io" razionale e metodico e un "io" pragmaticamente rapido, automatico e approssimativo<sup>19</sup>. Il primo dovrebbe mettersi in guardia dal secondo. La nostra mente non è assolutamente in grado di analizzare tutte le informazioni utili per fare delle scelte ed è per questo che ci si affida a quelle "scorciatoie mentali" chiamate euristiche. Proprio in virtù di queste scorciatoie, che sono generalmente le stesse per tutti possiamo essere in grado di capire quale strada sbagliata andremo ad imboccare; perché sono errori sistematici quindi prevedibili. Entrando nel vivo della questione si potrebbero fare una serie di esempi di errori sistematici nei giudizi. Uno abbastanza frequente riguarda il "fenomeno del bombardamento mediatico", praticamente noi giudichiamo la probabilità che un dato evento si verifichi in base a quanto l'evento è disponibile nella nostra mente, il che dipende soprattutto dalla propaganda che viene fatta dai media. Un'altra frequente fallacia è quella "dello scommettitore", il quale spiega come sia impossibile collegare un evento ai precedenti poiché in un meccanismo governato dalla casualità tutti gli eventi sono statisticamente indipendenti. Il nostro compito è capire questi meccanismi che si insinuano nelle nostre menti, imparare a conoscere meglio noi stessi e le nostre paure, smascherare queste trappole cognitive di cui l'essere

---

<sup>19</sup> M.Motterlini, *Economia emotiva*, pag. 56

umano è schiavo e razionalizzare il nostro agito specialmente quando dobbiamo prendere delle decisioni importanti nella nostra vita.

### ***3.3    ōCrisi economica e paura: perdere poco è peggio di guadagnare tantoö***

Già ho spiegato come siamo arrivati a questa profonda crisi economica nel primo capitolo, quello che non ho ancora spiegato è quello che mantiene lo status quo di questa crisi, di quello che avviene a livello culturale e sociale in un momento come questo. Le cause più profonde dei nostri stati di malessere e quindi di questa grande crisi antropologica sono principalmente due. In primo luogo stiamo errando in uno dei rapporti più importanti che vi siano, quello con la natura e con la terra; se non funziona questo, non può funzionare nient'altro. In secondo luogo viviamo un momento di grande crescita di diseguaglianza economica. E se a queste due grandi crepe della storia dell'umanità si aggiungono l'aumento dei costi sulle spalle delle famiglie, la disoccupazione giovanile, i troppi licenziamenti, la crisi di competitività; la ripresa dell'economia italiana è ancora molto lontana. Uno dei motivi fondamentali per cui la ripresa è ancora lontana è perché questa crisi è una crisi del lavoro. Se non verranno creati nuovi posti di lavoro *ōecologicamente sostenibileö* e *ōsocialmente equoö* si potrà anche forse uscire dalla crisi economico-finanziaria, ma la *ōCrisiö* continuerà a crescere. *ōChi oggi ha a cuore il bene comune, e quindi riconosce il valore del mercato, del lavoro e della finanza civile, deve parlare meno di crisi, e tornare con forza a parlare della Crisiö*<sup>20</sup>. Ma qual'è la questione; da dove potrà ripartire l'occupazione se le grandi imprese e lo stato non potranno creare nuovi posti e se le piccole imprese sono in così grande difficoltà? La cosa catastrofica non è che non sappiamo dare una risposta a questo punto interrogativo, ma che ci viene negata la domanda stessa. Non voglio però limitare questo discorso alla nostra nazione poiché è tutta l'Europa che ormai da anni sta passando una di quelle crisi civili che si possono paragonare soltanto al dopoguerra. La globalizzazione dei

---

<sup>20</sup> L. Bruni, *Economia con l'anima*, pag. 16

mercati e gli stili di vita ormai non più sostenibili da un punto di vista consumistico hanno destabilizzato l'equilibrio di quei patti su cui si è fondata la comunità europea. Alla finanza europea e mondiale serve una riforma nella sua struttura in quanto questo capitalismo finanziario è un "male comune globale" che rende impossibile lo sviluppo. E non dobbiamo cadere nell'errore di pensare che le soluzioni si possano trovare all'interno dell'Europa stessa, ormai siamo nell'era del mercato globale per cui l'economia potrà ripartire fermando la finanza speculativa a livello globale. "All'Europa seria che lavora e fa impresa, all'Europa della gente per bene, non servono i denari di chi specula in operazioni che durano pochi minuti, perché questa ricchezza non creerà mai alcun posto di lavoro vero, mentre ne distrugge già tanti"<sup>21</sup>. La finanza speculativa non è più in grado di far crescere l'economia reale bensì è diventata sua nemica. Tornando al nostro modello economico italiano esso ha funzionato fino a che la crisi ideologica, la crisi della famiglia e l'invecchiamento del nostro paese non hanno fatto scaturire un decadimento strutturale dal punto di vista etico, morale e di sviluppo. È una crisi dei valori, in cui non vi è più fiducia nella classe dirigente e nella quale troppi imprenditori sono diventati speculatori; ma non ci accorgiamo che perdendo i nostri valori perdiamo anche il valore economico. La vita degli italiani non migliorerà se la crescita continuerà ad essere drogata e soprattutto guidata dalla speculazione finanziaria. Ed è ovvio che anche l'America deve prendersi tutte le sue responsabilità nella nascita di questa crisi a causa del suo operato fondatosi sul debito al consumo e su una finanza speculativa ipertrofica, quindi non può tirarsene fuori neanche riguardo alla sua gestione e al suo superamento. Ormai oggi sembra che parole come "giusto" o "vero" non abbiano più senso e quello che più crea sofferenza è il fatto che le leggi che governano economia, finanza e mercati siano diventate incomprensibili. Viviamo una politica che non è

---

<sup>21</sup> L. Bruni, *Economia con l'anima*, pag. 25

molto diversa dal mercato e dalle imprese, dove per i partiti la competitività risiede nel voler lottare per il voto degli elettori in modo da conquistare il potere, così anche le imprese massimizzano i loro profitti. Ed è questa un'idea distorta del mercato, di un mondo governato dalla finanza speculativa «a somma zero». Questa concezione di «mercato politico» ci segnala un malessere etico e antropologico, una malattia che dobbiamo curare, che si è venuta a creare logorando il modo in cui noi viviamo questo mondo e il nostro cooperare. Questo eccessivo «mercatismo» produce alla fine gli stessi effetti di un'assenza del mercato, ma fino a che esso è stato accompagnato dallo sviluppo di lavoro e diritti, l'economia è stata in grado di rimanere fedele a se stessa. Purtroppo invece l'impresa soffre dell'eccessiva tassazione del lavoro e di una grave crisi di speranza che non permette alle persone di intraprendere nuovi progetti e attività; a causa di questo capitalismo globale i poveri non si trovano più solo in quelli che erano geograficamente i «paesi poveri» ma in quelli a reddito medio-alto. La disuguaglianza nella distribuzione della ricchezza è un grave male nella nostra società e questa continuerà ad accrescersi finché continueremo a prendere in considerazione gli indicatori sbagliati; cioè fino a che continueremo a tassare benzina, lavoro, prime case non tassando i grandi patrimoni e le grandi rendite finanziarie. Quindi «dietro il grande debito pubblico c'è dunque un problema di disuguaglianza nella distribuzione del reddito, che sta diventando la questione cruciale del nostro sistema economico capitalistico»<sup>22</sup>. Anche per questa ragione che, da quando il sistema economico è nelle mani della finanza speculativa, il mercato non è più capace di assicurare la crescita economica. Andando a ritroso, a causa della globalizzazione di tecnologia e forza lavoro c'è meno necessità di lavoratori di media abilità quindi della maggior parte del ceto medio, e allo stesso tempo strapaga gli «iper-specialisti» capaci di far aumentare esponenzialmente i

---

<sup>22</sup> L. Bruni, *Economia con l'anima*, pag. 54

profitti della finanza<sup>23</sup>. Stiamo rivivendo un forte declino dovuto ad un calo della domanda poiché viviamo in un sistema economico che arricchisce troppo pochi e impoverisce la grande maggioranza della popolazione e anche perché è questo un momento di grande evasione fiscale e quindi il sistema ormai è dopato. La comunicazione di massa al riguardo ha amplificato tutti quei fenomeni di natura psicologica che normalmente accompagnano un momento di grande crisi e grande incertezza come questo. Le reazioni sono state spesso irrazionali e caratterizzate da paure, il che non è un fenomeno di secondaria importanza nella vita economica e sociale soprattutto se gli aspetti economici a cui ci affacciamo si chiamano perdite. Come dimostrato nell'esperimento sulle scimmie di cui ho parlato nel precedente capitolo, fa più dispiacere perdere qualcosa di quanto non faccia piacere ottenere la stessa cosa e che c'è un forte collegamento tra il comportamento di questi primati e quello umano. E questo conferma l'asimmetria psicologica tra guadagni e perdite di pari entità, sia gli uomini che le scimmie non amano perdere<sup>24</sup>. Evitare di affrontare una perdita può avere conseguenze negative nella vita quotidiana. Ad esempio, sappiamo che il mercato immobiliare è fermo, una delle cause risiede proprio nel fatto che perdere fa male. La maggior parte degli economisti ritiene che le persone che non sono disposte a vendere la loro casa a un prezzo inferiore a quello al quale l'hanno acquistata siano pazze. Molti credono invece che siano pazzi gli economisti a spargere in giro teorie del genere. Ovviamente qui la logica del perfetto economista non fa una piega. Il valore della casa è unicamente quello fissato dal mercato, quindi dalla domanda e dall'offerta di appartamenti in un dato periodo. Il prezzo d'acquisto è solo un'ancora psicologica a partire dalla quale tracciamo un personalissimo bilancio mentale codificando una data transazione come una vincita o una perdita. Ma il punto focale è che la legge del mercato non può

---

<sup>23</sup> L. Bruni, *Economia con l'anima*, pag. 55

<sup>24</sup> P. Legrenzi, *I soldi in testa*, pag. 31

nulla dinanzi alla potenza dell'effetto psicologico dell'avversione alle perdite<sup>25</sup>. Insomma perdere è doloroso per chiunque e la disutilità di una perdita è maggiore dell'utilità di una vincita delle stesse dimensioni. La stessa cosa succede anche per gli investitori che vendono troppo presto quei titoli che avrebbero dovuto tenere e tengono invece quei titoli che avrebbero dovuto vendere; il meccanismo psicologico è lo stesso che spiega uno dei motivi per cui il mercato immobiliare è fermo, quello che ho spiegato poco fa. In genere gli investitori confrontano il prezzo di un titolo con il prezzo di acquisto ed è questo che diventa un punto di riferimento per calcolare vincite e perdite. Se il prezzo attuale del titolo è superiore a quello d'acquisto allora quella che ci si presenta davanti è una vincita e in questo caso tendiamo a evitare il rischio per cui tenderemo a voler vendere per realizzare il guadagno. Per questo motivo, in questo caso, stiamo vendendo troppo presto. Invece, se il valore del titolo è sceso rispetto al prezzo d'acquisto, quella che ci si presenta è una perdita e in questo caso non ci dispiace affatto correre dei rischi in modo da evitare quella che sarebbe una sconfitta certa. Ecco che, in questo caso, capita che vendiamo troppo tardi cercando di minimizzare il rimpianto. In questo caso andiamo incontro a quella che viene chiamata "fallacia dell'omissione" cioè "la tendenza a voler evitare i rischi associati a un intervento attivo, anche se questo comporta l'esposizione a rischi ancora maggiori dovuti all'omissione dell'intervento"<sup>26</sup>. Un altro aspetto non secondario delle perdite è il rimpianto, dal quale la maggior parte delle persone ne viene divorata e quello che è interessante capire è che è assai peggio rimpiangere qualcosa che si è fatto piuttosto che qualcosa che non abbiamo fatto. Questo fa una grande differenza poiché è come se "a parità di risultati un intervento attivo pesasse molto di più di un'omissione"<sup>27</sup>. Insomma le

---

<sup>25</sup> M. Motterlini, *Trappole mentali*, pag. 241

<sup>26</sup> M. Motterlini, *Economia emotiva*, pag.83

<sup>27</sup> M. Motterlini, *Economia emotiva*, pag. 84

decisioni di cambiare il nostro stato attuale sono più rare rispetto a quelle di mantenere questo stato in modo da evitare la sensazione spiacevole del rimpianto. E questo perché la decisione di cambiare è un po' come se richiedesse una maggiore responsabilità.

### **3.4 *Le nostre decisioni: illudersi di sapere e investire con cognizione***

Letteralmente parlando la decisione è la scelta di intraprendere un'azione, tra più alternative considerate, da parte di un individuo o di un gruppo. La teoria economica neoclassica e la psicologia hanno visioni radicalmente differenti del processo decisionale. Innanzi tutto gli psicologi pongono l'accento sulla comprensione della natura di questi elementi della decisione, del modo in cui si stabiliscono e sono modificati dall'esperienza, del modo in cui determinano i valori. Gli economisti pongono l'accento sul percorso degli input di informazione alla scelta. Le preferenze, o valori, possono essere trattati per la maggior parte delle applicazioni economiche come primitive dell'analisi e il processo di decisione come una scatola nera. Per la psicologia, la decisione, sembrerebbe un comportamento locale, adattivo, appreso, dipendente dal contesto e mutevole poiché influenzato da un'interazione di percezioni, motivi, atteggiamenti e affetti. Ovviamente la psicologia ha sviluppato moltissime teorie e tecniche che studiano il processo decisionale, uno dei più avanzati studi fu proprio quello fatto da Amos Tversky e Daniel Kahneman sulle anomalie cognitive, ovvero tutti quei momenti in cui le persone nel momento in cui devono prendere una decisione si discostano dalla razionalità. Tali studi hanno evidenziato come le persone che decidono abbiano problemi nell'utilizzo dell'informazione e nella formazione di percezioni coerenti poiché come già abbiamo visto usano euristiche decisionali che rendono incapaci di massimizzare le preferenze. Ma torniamo a noi e lasciamo da parte le euristiche, cosa di già ho molto parlato precedentemente. Ciò che ha un impatto cruciale sulle nostre decisioni è innanzi tutto quello che ci illudiamo di sapere, o su ciò che non sappiamo di non sapere<sup>28</sup> e specialmente il fatto che in particolar modo nei nostri investimenti siamo guidati da un alto grado di irrazionalità. Mi

---

<sup>28</sup> M.Motterlini, *Economia emotiva*, pag. 129

spiegherò meglio. Ad esempio, nel ragionamento probabilistico non cadiamo in errore solo quando si tratta di interpretare i dati bensì anche quando sta a noi formulare delle stime, cioè quando tocca a noi formulare giudizi. E sappiamo che giudicare in modo ben calibrato ci evita le sovrastime e le sottostime delle probabilità che la nostra ipotesi sia corretta; in realtà produrre giudizi calibrati è un'eccezione, non una regola. Quello che è più comune è la sovrastima dell'affidabilità delle proprie ipotesi. E non è affidandoci a degli esperti che ci allontaneremo da questo problema, anzi il contrario poiché anch'essi sovrastimano le proprie capacità professionali. Ognuno di noi tende un po' ad avere una percezione distorta della propria conoscenza, la quale tende ad essere sovrastimata in modo sistematico; e non si tratta tanto di conoscenze riguardo la fisica, la matematica o la letteratura ma piuttosto di quello che si sa riguardo noi stessi. A questo proposito vorrei citare un detto attribuito a Confucio: «la vera conoscenza consiste nel sapere che si sa quello che si sa e che non si sa quello che non si sa». Questo non vuol dire che dobbiamo sapere tutto di tutto ma almeno sapere quelli che sono i limiti della nostra conoscenza in quanto questo potrebbe fare la differenza fra una buona e una cattiva decisione. Le possibili conseguenze di una sopravvalutazione delle proprie capacità di giudizio potrebbero essere il fatto di sottostimare i rischi e l'illusione di esser in grado di controllare gli eventi, specialmente quando parliamo di un ipotetico investimento. Tutto questo, ovvero l'eccessiva fiducia nelle proprie capacità, ha origine da un'esperienza positiva che è stata fatta precedentemente, quello che invece spesso viene sottovalutato è il ruolo del caso e della fortuna ma anche della serotonina nel valutare i nostri risultati in particolare se si tratta di investimenti, sia quelli passati che i probabili futuri. «Gli idioti fortunati non hanno il minimo sospetto di essere tali. [1] La loro serie di successi farà produrre tanta di quella serotonina (o qualche sostanza simile) da indurli addirittura a credere nella propria capacità di fare meglio del mercato. [1] lo si nota nella loro postura: un trader di successo tenderà a

camminare dritto, nello stile del dominatore, e a parlare più del trader in perdita. Gli scienziati hanno scoperto che la serotonina, un neurotrasmettitore, sembra influenzare gran parte dei nostri comportamenti. Innesca un feedback positivo, un circolo virtuoso, ma, in caso di un evento negativo dovuto al caso, può iniziare una dinamica contraria<sup>29</sup>. Ad alimentare questo meccanismo riguardo le proprie abilità è una vera e propria trappola psicologica che consiste nel fatto che noi ricordiamo più facilmente i nostri successi piuttosto che i fallimenti e quando un fallimento rimane vivo nella nostra memoria, per la maggior parte dei casi, non attribuiamo a noi stessi la responsabilità cercando attenuanti o giustificazioni. «La vittoria ha molti padri, mentre la sconfitta è spesso orfana»<sup>30</sup>. Ad esempio, se ci capita qualcosa di buono che conferma le nostre credenze, tendiamo ad attribuire questo evento alle nostre capacità, invece se le cose ci vanno male e i fatti affermano che abbiamo torto, tendiamo a spiegare le cause dell'evento come non attribuibili alla nostra volontà, come la sfortuna. Questa viene chiamata «trappola della sicumera», fa parte delle nostre scelte quotidiane in molti modi ed è un fenomeno molto radicato rispetto al modo in cui gestiamo le nostre credenze. Tutti tendiamo a dare maggior importanza a quelle evidenze che confermano le nostre credenze piuttosto che a quelle evidenze che invece le disconfermano. Succede un po' la stessa cosa quando scegliamo un quotidiano da leggere; quasi tutti preferiscono quello che è in linea con il nostro parere politico, poiché cerchiamo l'informazione che ci dà ragione invece che quella che ci dà torto. Gli scienziati non sono immuni a questa trappola, il punto è che l'evidenza favorevole a noi è più piacevole e ci gratifica ma non sempre ci conduce verso comportamenti «corretti». Per dirla con Francis Bacon «è un tipico errore dell'intelletto umano quello di eccitarsi più per le conferme che non per le

---

<sup>29</sup> M. Motterlini, *Economia emotiva*, pag. 131, tratto da «Giocati dal caso. Il ruolo della fortuna nella finanza e nella vita» di Nassim Nicholas Taleb

<sup>30</sup> M. Motterlini, *Economia emotiva*, pag. 132

smentite dell'esperienza. Ma come sappiamo bene nella scienza non possiamo agire in questo modo, come Karl Popper ci insegna, le informazioni da ricercare sono proprio quelle che disconfermano la nostra credenza, poiché è così che la scienza si evolve non arrestandosi ad una falsa credenza. Torniamo alle nostre decisioni e ai nostri investimenti. Sappiamo che nella finanza classica ad un maggior rischio sopportato si associa un'aspettativa di maggior guadagno, ma spesso non è questo il reale comportamento degli investitori anzi agiscono in modo irrazionale violando quei nessi tra rischi e rendimenti. In genere, coloro che vogliono garantirsi investimenti a lungo periodo, puntano principalmente su titoli di Stato che sono più solidi e sicuri, hanno rendimenti più bassi ma anche rischi inferiori. In altri casi, quando i rischi sono molto più elevati, è necessario sapere che le oscillazioni del valore delle azioni sono quotidiane per cui è possibile guadagnare tanto, tanto quanto ciò che possiamo perdere. In entrambi i casi abbiamo buone probabilità di sbagliare. Grazie al premio Nobel per l'economia Harry Markowitz sappiamo che oltre a considerare il rischio e il rendimento atteso in base a questo, ciò che dovremmo tener di conto non è un singolo investimento, bensì l'investimento correlato a tutti gli altri. Invece secondo la teoria dei conti mentali rimaniamo vittime della nostra irrazionalità quotidiana in quanto teniamo presenti i nostri investimenti come separati tra loro non contando il fatto che il corretto profilo di rischio si può fare soltanto integrando tutti i conti mentali. Un'altra scorciatoia che potrebbe condurci a quelli che voglio chiamare investimenti irrazionali è proprio la rappresentatività, la quale ci conduce a credere che i titoli di buone aziende siano rappresentativi di buoni titoli e quindi ci si comporta come se in questi casi si potesse contare su uno sconto del rischio implicito in ogni investimento azionario<sup>31</sup>. E in più pensiamo che i titoli che hanno avuto successo in passato ne abbiano anche in futuro e questo è un

---

<sup>31</sup> M.Motterlini, *Economia emotiva*, pag. 150

fenomeno psicologico dal quale spesso è difficile liberarsi. Poi c'è il discorso della familiarità che non è affatto da sottovalutare, le persone investono più facilmente i loro soldi in quelle società più familiari per loro, quelle di cui si fidano di più. Le più vicine insomma. Ma tutte queste cose che rapporto hanno con rischio e rendimento? E sono utili per fare investimenti ben ragionati? Non vorrei esporti troppo, ma non credo. Altra cosa che proprio non possiamo non prendere in considerazione è il fatto che avere più soldi in fondo è una cosa che tutti desiderano ma il punto è che gestirli, una volta che li abbiamo, può creare emozioni negative quali ansie e paure. Investire è una decisione e richiede un'approfondita conoscenza di se stessi, di quelli che sono i nostri processi cognitivi e tutte le trappole mentali nelle quali troppo spesso caschiamo. Curiosamente c'è una sorta di sostegno psicologico e di autodifesa che la nostra mente mette in atto per difendersi dall'angoscia dell'incertezza associata alle scelte di investimento: spesso sovrastimiamo le nostre capacità previsionali e ci illudiamo di controllare gli eventi, [1] questo ci porterà a essere fatalmente ancora più irrazionali<sup>32</sup>. Per cui non possiamo fondare le nostre scelte d'investimento, le nostre decisioni sull'illusione di poter controllare gli eventi.

---

<sup>32</sup> M. Motterlini, *Economia emotiva*, pag. 153

### **3.5 *Distorsioni retrospettive del giudizio: i profeti del giorno dopo***

Vorrei come prima cosa citare le parole di un noto filosofo al quale sta a cuore la critica e la crescita della conoscenza scientifica. I manuali scientifici fanno riferimento soltanto a quella parte della ricerca svolta dagli scienziati del passato che può essere considerata un contributo alla formulazione e alla soluzione dei problemi del paradigma accettato dai manuali stessi. [1] Non fa meraviglia che i manuali e la tradizione storica che essi implicano debbano essere rielaborati dopo ogni rivoluzione scientifica. E non fa meraviglia che, dopo che la rielaborazione è stata fatta, la scienza finisce col sembrare largamente cumulativa. Gli scienziati non sono evidentemente l'unico gruppo che tende a vedere lo sviluppo della propria disciplina come un progresso lineare verso il suo stato presente. La tentazione di riscrivere la storia all'indietro è presente ovunque e non muore mai<sup>33</sup>. Questo non perché io voglia entrare nel merito di ciò che riguarda il metodo scientifico ma perché quella che viene accennata in queste parole è una vera e propria trappola mentale ed è questa che vorrei spiegare. È una cosa che avviene in molte situazioni; dalle vicissitudini politiche, alle fluttuazioni del mercato finanziario o nelle manifestazioni sportive, una volta conosciuto l'esito quasi tutti tendiamo a credere che già sapevamo come sarebbe andata a finire. Una sorta di senno di poi che in realtà è il frutto inconsapevole di una distorsione retrospettiva del giudizio, come avere la sensazione che le cose non sarebbero potute andare in nessun'altra maniera. Il punto è che non sempre l'esperienza insegna; cioè un conto è predire gli sviluppi futuri di un evento e un altro conto è spiegare eventi già accaduti. La trappola di cui sto parlando è quella del *hindsight bias*, ovvero dopo che una situazione si è verificata questa ci sembra più probabile rispetto a prima che si verificasse. Succede un po' come se dessimo

---

<sup>33</sup> T. Kuhn, *La struttura delle rivoluzioni scientifiche*, pag. 169

senso agli eventi passati vedendoli come conseguenze inevitabili di condizioni che erano già presenti fin dall'inizio e questo ci induce a credere, sbagliando, che avremo potuto prevedere gli eventi. La nostra mente, possiamo azzardare, che funziona come uno scolapiatti, mette in ordine gli eventi in una serie di concatenazioni di cause ed effetti ed in questo modo se ci guardiamo indietro, gli eventi passati ci sembreranno ovvi, quasi scontati, prevedibili. Insomma ragionando con il senno di poi, siamo tutti bravi. E i più bravi in questi termini sono proprio gli analisti che comunque siano andate le Borse sono lì, tutti pronti a fornire spiegazioni plausibili che tranquillizzino i nostri animi. Se le azioni sono salite, è perché gli operatori hanno reagito alla prospettiva di un rilancio dell'economia; se sono scese, è perché gli effetti delle prospettive di rilancio sono già stati scontati dal mercato e prevalgono nuove preoccupazioni per lo scenario politico internazionale, e così via. Neanche le fluttuazioni più sfuggenti restano senza una spiegazione plausibile [1]. Naturalmente gli investitori sanno fin troppo bene quanto un fenomeno complesso e incerto come il mercato azionario sia difficile da prevedere, anche per gli analisti più capaci<sup>34</sup>. Oppure basti pensare una situazione ospedaliera in cui spesso sentiamo dire dai pazienti o dai loro familiari la stessa frase: «come hanno fatto a non vederlo?», i quali si rivolgono a quei medici che non sono stati in grado di anticipare quello che adesso appare un errore evitabile. La trappola in cui si cade è sempre la stessa, il fatto di sapere ad oggi quale sia la diagnosi corretta, ci fa pensare che i dati clinici erano disponibili fin da principio e quindi la stessa diagnosi la si poteva fare fin dall'inizio. Presi dall'emotività è facile vestire i panni del *profeta del giorno dopo* e giudicare il passato dalla privilegiata posizione del presente<sup>35</sup>. Questa trappola può indebolire la nostra capacità decisionale o quella dell'imparare dalla nostra esperienza, ad esempio può renderci fieri di noi stessi senza che ce ne sia

---

<sup>34</sup> M. Motterlini, *Economia emotiva*, pag. 141

<sup>35</sup> M. Motterlini, *Trappole mentali*, pag. 133

alcun motivo, può farci sentire in colpa per errori che non si potevano prevedere o erano inevitabile e addirittura ci rende un bersaglio facile rispetto a critiche o accuse altrui. Quindi potremo soffermarci di più sui motivi per cui le cose sarebbero potute andare diversamente, evitare i giudizi distorti che sono dovuti dal fatto che conosciamo i risultati e recuperare quella "genuina incertezza". In una situazione di incertezza le cose possono evolversi in un modo o in un altro indipendentemente da noi e dalle nostre capacità e questo può farci cadere nell'errore di pensare che le decisioni che noi abbiamo preso siano adeguate o inadeguate. Quello che è veramente importante in una decisione è la qualità del processo decisionale, non dovrebbero essere i suoi risultati. Non che questi non contino, ma se giudichiamo una decisione solo in base ai suoi risultati questo ci potrebbe portare a sottovalutare il rischio e l'incertezza che vengono solitamente affrontati prima di prendere una decisione. E giudicare le nostre decisioni una volta che ne conosciamo gli esiti influenzerebbe il modo in cui prenderemo decisioni in futuro. "Per concludere, imparare dal passato può sembrare semplice e intuitivo; in realtà è un percorso pieno di trabocchetti. [1] Siamo in grado di riconoscere un'evidente circostanza imprevedibile, improbabile e sfortunata. Ma siamo sicuri, a posteriori, di saper discernere con così tanta lucidità e correttezza gli elementi fortuiti, quelli indipendenti da noi e quelli determinati dalle nostre scelte in situazioni di maggiore incertezza e complessità? Prima di convincerci di aver imparato la lezione, pensiamo se abbiamo imparato la lezione sbagliata"<sup>36</sup>. Vorrei concludere citando George Orwell, un grande della letteratura inglese che nella sua opera "1984" parla di una figura controllante, *a Big brother*, il quale ha come slogan queste testuali e significative parole: "chi controlla il passato controlla il futuro e chi controlla il presente controlla il passato". Questo non perché si debba, come aveva immaginato Orwell per il futuro, controllare le

---

<sup>36</sup> M. Motterlini, *Economia emotiva*, pag. 146

persone o la loro mente; ma perché conoscere queste parole potrebbero risultare importanti per le nostre decisioni.

## CAPITOLO IV

### IL CERVELLO TRA AVIDITÀ E PAURA

#### 4.1 Le profezie che si autoavverano

Il primo a parlare di profezia che si autoavvera fu Robert K. Merton nel 1948 che la descrisse come «una supposizione o profezia che per il solo fatto di essere stata pronunciata, fa realizzare l'avvenimento presunto, aspettato o predetto, confermando in tal modo la propria veridicità». Merton prese spunto da un teorema di W.I. Thomas: «Se gli uomini definiscono certe situazioni come reali, esse sono reali nelle loro conseguenze». L'idea alla base è che un'opinione pur essendo falsa, per il solo fatto di essere creduta vera porta la persona a comportarsi in un modo che la fa avverare, fa avverare cioè l'aspettativa. Questo è un fenomeno presente nella nostra vita di tutti i giorni con diverse implicazioni. Prima di tutto può portare a valutare e interpretare in modo errato gli individui con cui entriamo in contatto. Le prime impressioni che noi ci formiamo, basate su caratteristiche fisiche, comportamentali, sulla similarità dell'altra persona a noi, sono inficiate da queste profezie poiché le aspettative che abbiamo nei confronti del soggetto porteranno l'individuo stesso a comportarsi come noi ci attendiamo. Le nostre impressioni degli altri possono causare comportamenti che tendono a confermarle. La profezia che si autoadempie esiste anche in relazione a noi stessi e ai nostri pensieri: quando pensiamo o temiamo che avvenga qualcosa di negativo ci comportiamo in modo che la previsione si realizzi davvero. Ad esempio, una persona che teme di essere considerata antipatica dagli altri mette in

atto comportamenti di chiusura e di sottrazione così da sembrare realmente sgradevole. Il fenomeno che fin qui ho descritto non ha niente in se di patologico perché ognuno di noi nella sua esperienza quotidiana può trovare prova di come essi agiscano, a volte senza particolari conseguenze. In questi casi un ottimo antidoto contro le profezie è rappresentato semplicemente dall'agire come se non si avessero quelle convinzioni. Altre volte al contrario, possono determinare grosse difficoltà nel perseguire i propri obiettivi, la propria realizzazione personale, il benessere delle proprie relazioni sociali. La Psicoterapia Cognitivo-Comportamentale ad esempio, ha proprio come obiettivo quello di identificare gli schemi e le credenze disadattive, limitanti e depotenzianti che determinano e mantengono circoli viziosi disfunzionali e attraverso la loro modifica consentono di creare nuovi schemi e convinzioni più adattive, flessibili e potenzianti. La persona potrà così innescare nuovi circoli virtuosi ed ottenere un maggiore benessere ed una maggiore stabilità relazionale ed emotiva. Ma vediamo in che modo la questione sulla predizione che si autoavvera ha a che fare con i meccanismi psicologici che si instaurano nelle persone nel loro quotidiano, nelle loro decisioni specie nelle scelte economiche che ho spiegato fino ad ora. L'esperimento dell'*effetto placebo* di cui ho già parlato precedentemente, condiviso da economia e psicologia, è uno degli esempi più spettacolari dell'influenza che una predizione può avere sull'evento atteso. Quelle "medicines" producono miglioramenti nel paziente solo per il fatto che questi pensa davvero di curarsi; anticipare mentalmente la cura, convincendosi dell'efficacia del trattamento è già un modo per stare meglio. Così anche nei mercati finanziari, tutti i giorni, la profezia che si autoavvera opera invisibile alle nostre spalle; ad esempio una crisi inizialmente solo profetizzata può diventare drammaticamente reale. Il mercato finanziario è fatto di una ragnatela di aspettative ed è su questa che si costruisce una profezia che si autoavvera. Se ad esempio un guru di Wall Street domani profetizzasse che il titolo X è buono e crescerà; e se, come è già

accaduto, ciò generasse in larga parte della comunità degli investitori l'aspettativa che il titolo sia veramente buono, ecco allora che magicamente il titolo verrà comprato dai più e di conseguenza si alzerà per davvero<sup>37</sup>. Ma qua di magico non c'è niente, questo è solo un effetto di quella che viene definita come una "profezia che si autoavvera", e non si tratta soltanto dell'influenza che i nostri stessi convincimenti possono avere su di noi. Quello che invece è ancora più sorprendente è il potere che su di noi possono esercitare indirettamente le convinzioni degli altri. Le aspettative delle persone per quanto siano false o inaccurate possono quindi autorealizzarsi e questa è una vera e propria trappola che consiste nel considerare come inevitabile un proprio o un altrui convincimento. Ci sentiamo così rigidi e sconfitti perché non ci prendiamo la briga di guardare le cose da punti diversi punti di vista che ci consentirebbero di vagliare la fondatezza dei nostri pregiudizi.

---

<sup>37</sup> M. Motterlini, *Trappole mentali*, pag. 190

## 4.2 *La autoterapia razionale emotiva*

Albert Ellis ideò la terapia razionale emotiva nel 1955 traendo i suoi principi dall'insegnamento di grandi pensatori quali Spinoza, Kant, Dewey e Russell. La RET attribuisce un'importanza preminente al fatto che esseri umani tendono a pensare in maniera irrazionale, ad avere convinzioni irrazionali, a usare male i principi della logica e del ragionamento, a formarsi una visione del mondo poco realistica. In tal modo si procurano emozioni e stati d'animo spiacevoli, e mettono in atto comportamenti disadattanti, autolesivi o palesemente assurdi. Secondo Ellis se noi elaboriamo pensieri irrazionali, questi influenzeranno non solo le nostre emozioni che distorceranno la realtà facendola percepire in maniera non obiettiva, ma saranno conseguenza di comportamenti negativi e non oggettivi. Tale approccio mette in relazione tre fondamentali parti costituenti dell'animo umano; il comportamento, le emozioni e le cognizioni. Su queste "doti" umane si fondano le nostre azioni, le nostre scelte quotidiane di cui ho tanto discusso nei precedenti capitoli. Questo metodo è importante per le questioni affrontate fin ora poiché può indicarci la strada per modificare le nostre emozioni; secondo Ellis infatti le emozioni negative sono quasi sempre correlate a una serie di pensieri negativi per cui il nostro compito è quello di evidenziare quei pensieri che risultano parte di una dimensione irrazionale, quindi del tutto inconsistente e non obiettivi rispetto alla realtà. Un processo di razionalizzazione può restituire una giusta dimensione alla realtà, andando a modificare una infondata emozione negativa. In sostanza ciascuno di noi nell'affrontare degli eventi negativi, mette in atto una serie di strategie, dove la più razionale ci permette di aderire meglio alla realtà e trovare una soluzione. Ciò che sarebbe da modificare in noi sono le *convinzioni irrazionali* ovvero "pensieri irrazionali che vi inducono a sentirvi a disagio e a comportarvi in modo inefficace, che interferiscono con i vostri sforzi per ottenere in misura maggiore ciò che vi interessa e per subire meno le cose che

non volete [1]. Quando voi mantenete tenacemente certe convinzioni irrazionali ó quando affermate dogmaticamente che dovete essere all'altezza, che dovete ricevere l'approvazione degli altri, che dovete indurre le altre persone a trattarvi bene e che dovete condurre una vita sempre facile e piacevole ó quando insistete nel professare queste convinzioni irrazionali, probabilmente vi rendete infelici senza necessità e non riuscirete a raggiungere alcuni dei vostri obiettivi più ambiti<sup>38</sup>. Il punto è che siamo noi a creare questi pensieri irrazionali e le emozioni disturbate che ne derivano e quindi abbiamo noi il potere di controllarli e modificarli, quindi è possibile superare la condizione di infelicità cercando di scoprire e neutralizzare le convinzioni irrazionali cercando di mettere sempre queste convinzioni in discussione. Le convinzioni irrazionali sono di solito apprese durante l'infanzia, poi consolidate dalla cultura dominante della società e perpetuate da un sistema autoreferenziale con cui è organizzata la rappresentazione di sé e della conoscenza. Imparando a riconoscere, capire e confutare tali convinzioni noi ritroviamo noi stessi e le emozioni giuste per affrontare la vita. Questo consiste proprio nella rielaborazione della rappresentazione dei significati della realtà: portare i pensieri in una dimensione razionale che permetta di cambiare non solo le emozioni ma anche le azioni in modo da strutturare un vero e proprio dialogo con noi stessi. Cioè nel momento in cui in noi si instaura una qualsiasi convinzione, la prima cosa che dovremo chiederci è quali siano le prove che la sostengono poiché i pensieri automatici vengono generati da una convinzione legata ad un sistema di modello su cui si è strutturata la nostra personalità. Se il modo in cui ci sentiamo emotivamente dipende da come pensiamo allora probabilmente quando proviamo sofferenza emotiva tanto da bloccare le nostre azioni è perché prevalgono pensieri disfunzionali e questi possono essere identificati e razionalizzati. Il mantenimento

---

<sup>38</sup> A. Ellis, *L'autoterapia razionale emotiva*, pag. 65

del disagio umano dipende da ciò che l'individuo continua a pensare, per cui il modo migliore per ridurre la sofferenza emotiva consiste nel cambiare il proprio modo di pensare. Tutte le convinzioni irrazionali che si instaurano nella nostra mente sono derivate fondamentalmente da tre *doverizzazioni* di base, ovvero: su se stessi (io devo agire bene ed essere approvato da tutte le persone per me significative altrimenti sarei un incapace), sugli altri (gli altri devono trattarmi bene ed agire come dico io) e sulle condizioni di vita (le cose che mi succedono devono essere come io pretendo che siano altrimenti la vita sarebbe insopportabile). Per cui in qualunque momento ci si senta emotivamente sconvolti dobbiamo cercare la doverizzazione che rappresenta il nostro sconvolgimento, riuscire a braccare le nostre aspettative e sforzarci di cambiarle. Insomma così come i pensieri creano sentimenti e comportamenti allo stesso tempo questi influenzano il nostro modo di pensare; quindi pensieri, sentimenti e comportamenti interagiscono continuamente tra loro. Le idee pazze creano sentimenti convulsi e atti bizzarri. I sentimenti isterici danno vita a nozioni assurde e comportamenti stupidi. Le azioni avventate producono nozioni inconcepibili e comportamenti sconsiderati. I pensieri, inoltre, conducono ad altri pensieri, i sentimenti a nuovi sentimenti, le azioni ad azioni differenti. La vicendevole influenza di pensieri, emozioni e azioni sembra non avere mai fine!<sup>39</sup>. Non c'è un solo e unico modo con cui possiamo aiutare noi stessi, l'importante però è operare un mutamento nel modo di pensare che possa diminuire i nostri turbamenti ed evitare che si ripresentino. E il migliore e anche unico modo per modificare un'idea fissa è agire contro di essa attraverso molto esercizio nella propria quotidianità. È lavorando direttamente sui propri sentimenti, sperimentandoli ed esprimendoli, che potremo mutare i nostri pensieri contorti più di quanto potremo fare mettendo in discussione le nostre convinzioni

---

<sup>39</sup> A. Ellis, *L'autoterapia razionale emotiva*, pag. 119

irrazionali. Per poter veramente cambiare queste convinzioni l'unica cosa da fare è agire veramente contro di esse opponendo in essere comportamenti che le contraddicono. Sono necessari quindi un'applicazione e un esercizio costanti, un notevole lavoro e un'incessante messa in pratica. Perché è facile per voi adottare e creare filosofie controproducenti e radicarle nelle vostre azioni e inazioni. Maledettamente facile! Perché tendete inconsapevolmente e spontaneamente ad abbattervi. Di fatto, oltre alla tendenza all'autorealizzazione, avete anche un grande talento per l'autosabotaggio<sup>40</sup>. Quindi per cambiare le vostre idee, dovrete incessantemente applicarvi a farlo. Perché, fin da quando siete nati, siete stati educati a pensare in modo contorto e a scivolare inconsapevolmente nelle più rigide e assolutistiche doverizzazioni. Dunque se vogliamo interrompere la nostra afflizione emotiva, l'insight non basta, non ci si può limitare a riconoscere ed esprimere i nostri sentimenti. Dovremmo mettere in discussione le convinzioni irrazionali ripetutamente, cogliere le convinzioni razionali e ficcarcele in testa. Sondate i vostri sentimenti e quando è necessario esprimeteli mille volte. Agite contro i vostri pensieri ed emozioni disturbati mille volte. E quindi, se necessario, altre mille. Per molti mesi, talvolta per molti anni. Talvolta per il resto della vostra vita!<sup>41</sup> Il livello cognitivo della terapia razionale emotiva si basa sul modello ABC, che ha come obiettivi quello di trasformare le convinzioni irrazionali in razionali, la positivizzazione del pensiero e l'interiorizzazione autoistruzionale attraverso il dialogo interno. Nella terminologia A sta per *evento attivante* (azioni o attività che si possono identificare fornendo delle risposte alle seguenti domande: Dove mi trovo? Con chi mi trovo? Che cosa stavo facendo? Cosa è accaduto?), B sta per *sistema di convinzioni* (vale a dire pensieri, idee che formano la base cognitiva dell'individuo che si possono identificare ponendo queste domande Che cosa significa riguardo a

---

<sup>40</sup> A. Ellis, *L'autoterapia razionale emotiva*, pag. 128

<sup>41</sup> A. Ellis, *L'autoterapia razionale emotiva*, pag. 130

me, alla mia vita e al mio futuro? Che cosa temo possa accadere? Se è vero qual è la cosa peggiore che potrebbe accadermi? Che cosa gli altri possono pensare di me? Quali immagini o ricordi mi fa venire in mente questa situazione?), C sta per *conseguenze* sia di natura emotiva sia comportamentale (si possono individuare rispondendo alle seguenti informazioni: descrivi il tuo stato d'animo, descrivi il tuo comportamento, questo pensiero corrisponde alla realtà dei fatti? Ho vissuto un'esperienza che dimostri che questo pensiero non è sempre completamente vero?). Questo perché è importante capire come tali convinzioni irrazionali ci portino a compiere decisioni irrazionali sia in ambito economico sia in tutta la nostra vita. Ma Ellis insegna proprio che c'è un modo per eliminare queste convinzioni e sostituirle con pensieri e azioni razionali.

### 4.3 *L'emozione del rischio*

David Hume diceva: «La ragione è, e dovrebbe soltanto essere, schiava delle passioni, e né potrebbe mai ambire a qualcosa che non sia servirle e obbedire loro». Ad oggi esperimenti nel campo delle neuroscienze cognitive ci spiegano come funziona questo rapporto di subalternità, ed è capendo questo rapporto, grazie a questi recenti studi che possiamo comprendere il comportamento dell'investitore emotivo. Il significato personale che viene dato al guadagno e alla perdita è spesso «distorto dal filtro del nostro cervello in parte governato da risposte automatiche indotte dalle passioni»<sup>42</sup>. Ad esempio, la paura e gli ormoni che rilascia determina vedute corte e giudizi poco flessibili. Esclusivamente quando essa scompare che riusciamo a vedere una possibile opportunità dove prima vedevamo soltanto un pericolo. È assai peggio quando tale emozioni non è solo privata ma condivisa da tutti, ma affronterò la questione successivamente. La neuro-economia, attraverso tecniche di imaging medica, investiga su come gestiamo le nostre emozioni e la loro interferenza sulle nostre scelte economiche. Esperimenti dimostrano che i processi neurali che si attivano quando si parla di denaro sono gli stessi che si attivano quando si ha a che fare con qualsiasi altro bene tangibile e vale sempre la regola secondo cui ricerchiamo il piacere e fuggiamo dal dolore. Se ci focalizziamo sui rendimenti attesi attribuiremo maggior peso decisionale alle potenziali vincite e quindi saremo portati a rischiare di più. Invece, se ci focalizziamo sul rischio, attribuiremo maggior peso decisionale alle possibili perdite e quindi saremo portati a rischiare meno. È stato visto che il nucleo accumbens e l'insula precedono ogni decisione di investimento. Il nucleo accumbens del corpo striato è il «centro del piacere», gioca un ruolo importante nei meccanismi di rinforzo e anche all'insorgere dell'effetto placebo. L'insula invece è un'area della corteccia che si trova tra il lobo temporale

---

<sup>42</sup> M. Motterlini, *Trappole mentali*, pag. 122

e il lobo frontale, deputata al controllo automatico delle sensazioni viscerali di dolore fisico e delle corrispondenti valutazioni degli stati emotivi negativi. L'attivazione di questi circuiti influenza le successive scelte. La prospettiva di un possibile guadagno attiverrebbe il nucleo accumbens, quindi sensazioni di piacere e di euforia, il quale ci induce impulsivamente a investire in titoli più rischiosi. La prospettiva di una possibile perdita attiverrebbe l'insula, quindi stati affettivi negativi che ci rendono sofferenti e timorosi, ci indurrebbe a non rischiare. Ma comunque le emozioni non sono sempre lì per sabotarci, anzi spesso ci inducono a fare la cosa giusta in un batter di ciglio. Paul Slovic<sup>43</sup> ha osservato come le emozioni si inneschino in modo sistematico e costituiscano una potente guida al giudizio e alla decisione, infatti un'impressione emotiva è immediatamente disponibile ed un processo cognitivo più veloce della considerazione dei singoli aspetti. Le nostre reazioni emotive concentrano velocemente diversi dati rilevanti e ci permettono di giudicare e decidere efficacemente, ma spesso con queste valutazioni si tende a tagliar corto, troppo. Siamo così abili nel sintetizzare e nel semplificare tanto da far sembrare questa velocità di reazione indispensabile per la nostra sopravvivenza, come se ci trovassimo ancora nella giungla. Per compiere scelte razionali dovremmo fare degli sforzi per neutralizzare le suggestioni indotte dalle immagini mentali che si costituiscono a causa delle euristiche. Abbiamo visto quanto le nostre emozioni siano influenti nelle nostre decisioni e nel rischio, è interessante vedere anche come lo diventano anche tutti i mezzi atti a modificarle. Infatti tetraidrocannabinolo, alcool e benzodiazepine influenzano molto la propensione al rischio cioè nella scelta tra due opzioni, chi fa uso di queste sostanze, preferirà l'opzione con un ritorno più alto ma con minori probabilità di vincita. Studi di risonanza magnetica dimostrano come gli inibitori della ricaptazione della serotonina diminuiscano l'attivazione dell'amigdala, parte

---

<sup>43</sup> Professore di psicologia presso l'Università dell'Oregon, e presidente del gruppo Decision Research. È uno dei più noti ricercatori internazionali sul tema della percezione del rischio.

del cervello deputata all'elaborazione della paura. Il Prozac invece e tutte le altre sostanze che riducono l'ansia e la paura possono generare sia un cieco ottimismo che induce a rischiare con più facilità sia la stimolazione di comportamenti di aggregazione sociale.

#### 4.4 *Il gregge: così fan tutti*

Il meccanismo che spinge le persone a seguire il gruppo si può paragonare a quello delle malattie infettive trasmesse per contagio, si parla di una trasmissione di idee e comportamenti in maniera molto rapida. E la trasmissione può avvenire dal gruppo all'individuo, ma anche dall'individuo al gruppo e il suo effetto è ciò che genera il seguire le mode e tutti gli atteggiamenti conformisti. Quello che ci induce a seguire il comportamento degli altri, di un gruppo, sono le pulsioni che operano sul senso d'identità e sulla ritualizzazione. L'effetto gregge sarà più efficace se il gruppo è compatto nell'assumere un comportamento e nel suscitare forti emozioni e soprattutto se l'individuo è ignaro di tutto ciò. «Chi forma poi la massa [1] è un miscuglio accidentale d'uomini [1]: un po' riscaldati, un po' furbi, un po' inclinati a una certa giustizia, come l'intendon loro, un po' vogliosi di vederne qualcheduna grossa, pronti alla ferocia e alla misericordia, a detestare e ad adorare, secondo che si presenti l'occasione di provar con pienezza l'uno o l'altro sentimento [1]»<sup>44</sup>. E questo avviene anche per i più esperti. Infatti, ad esempio, nel mondo della finanza non è raro riscontrare la tendenza di molti investitori a conformarsi all'andamento del mercato. «La maggioranza degli investitori sale molto più facilmente sul treno già affollato di un titolo in forte rialzo, piuttosto che su quello semivuoto di un titolo stabile o in ribasso»<sup>45</sup>. Le bolle speculative e le situazioni di crisi sono due casi tipici di contagio di pensieri e la tendenza a seguire il gruppo nei suoi comportamenti irrazionali. In preda ad un'euforia irrazionale può accadere che degli investitori abbiano alte aspettative su l'andamento di un titolo, così il prezzo del titolo salirà grazie all'entusiasmo generale. Ma se questo non è supportato da alcun fenomeno economico robusto innescherà una repentina discesa dei prezzi, questo darà vita ad una bolla

---

<sup>44</sup> A. Manzoni, *I promessi sposi*, cap. XIII

<sup>45</sup> M. Motterlini, *Trappole mentali*, pag. 99

speculativa. Il contagio nel pensiero e nel comportamento lo ritroviamo anche nelle situazioni di crisi. Prendiamo come esempio un grande attentato terroristico, di fronte a questo il mercato reagirebbe con un forte ribasso alimentato da: paura, mancanza di controllo e incapacità di valutare razionalmente le notizie disponibili. I pensieri e i comportamenti delle persone in queste situazioni sono molto simili poiché le notizie diffuse dai media sono le stesse per tutti, e tutti reagiscono a quest'unica informazione. Tali processi di ribasso tendono ad autoalimentarsi e fanno leva proprio sull'irrazionalità delle persone e il pensiero che si instaura è quello del: se tutti vendono allora vendo anche io! Si perde sempre più il controllo, scatta un processo psicologico di imitazione che spinge tutti a fare la stessa cosa, in questo caso a vendere e cercare i òbeni rifugioö. La trappola del pensiero di gruppo consiste nell'influenza dei molti sul processo decisionale del singolo, egli viene travolto dalle emozioni del senso di appartenenza, si attenua il rapporto con la realtà poiché questa viene accantonata e sostituita da ciò in cui il gruppo vuole credere e tutto si concentra sulla fede nel gruppo. Ognuno cambia inconsapevolmente le proprie opinioni in base a quello che ritiene il consenso generale, questo un poö a causa della sicurezza e dell'orgoglio che si prova nel sentirsi parte di qualcosa di più grande e ciò alimenta nella singola persona l'illusione di sentirsi come invincibile. Chiunque faccia l'avvocato del diavolo ed esprima pareri contrari viene automaticamente emarginato in modo naturale e nel caso in cui emergano nuove idee non hanno alcuna forza per innescare nessun tipo di riflessione. Tuttavia questa trappola si può evitare; come prima cosa si deve conoscere molto bene la composizione del gruppo a cui si appartiene e poi cercare di favorire la diversità di opinioni individuando alternative differenti. Si deve sempre vedere il punto di vista in contraddizione con le credenze consolidate. Per dirla con le parole di John Stuart Mill: òse una verità fondamentale non trova oppositori, è indispensabile inventarli e munirli dei più validi argomenti che il più astuto avvocato del diavolo riesce a inventareö. Senza critica, confronto e

presenza di diversi punti di vista non si dovrebbe neanche parlare di verità; per cui gli altri devono esserci ed avere voce e diritti. Il gruppo è fondamentale per l'essere umano poiché noi non abbiamo soltanto un'identità individuale ma anche un'identità sociale e quest'ultimo tipo d'identità nasce in maniera spontanea e automatica, influenza la nostra visione del mondo, i nostri giudizi sugli altri ma anche su noi stessi e sul proprio comportamento

#### ***4.5 I neuroni procrastinatori: non rimandare a domani quello che puoi fare oggi, ma rimanda se domani puoi fare meglio***

Quanti buoni propositi abbiamo per l'anno nuovo? Smettere di fumare, mettersi a dieta, cercare di risparmiare, studiare di più e così via<sup>46</sup> ma la verità è che i buoni propositi realizzati sono rari, soprattutto quelli che ci portano a dover cambiare le nostre abitudini di vita. Il punto è che di fronte ad un immediato costo e ad un beneficio futuro rinviato, convincendoci di poter fare domani quello che non abbiamo fatto oggi. Stipuliamo un patto con noi stessi che rinnoviamo giorno dopo giorno, ma il rispetto di questo patto viene rinviato costantemente. Nel fondo di questa anticipazione mentale, di questa trappola c'è un rapporto viziato con il tempo e con le proprie emozioni. I compiti che non riusciamo a svolgere oggi ci sembreranno meno grandi e più gestibili domani e noi stessi più capaci nell'affrontarli. Il domani è leggero, libero dalle preoccupazioni e dagli imprevisti dell'oggi. Ce lo prefiguriamo come una composizione astratta ed emotivamente poco impegnativa di cose da fare, dove ogni incombenza trova il suo posto [1]. Peccato che quando domani diventa oggi, le carte si scompigliano e i conti non tornano più<sup>46</sup>. E quando stimiamo il tempo necessario per svolgere un compito sbagliamo le nostre previsioni cadendo nella "fallacia della pianificazione", disegniamo una specie di tabella di marcia in maniera disincantata senza valutare quei fattori esterni che possono stravolgerla. Vi è una categoria di persone più propensa a scontare il futuro, che sfida ogni limite ultimo che si è proposta; sono i procrastinatori, coloro che rinviando ad oltranza e fanno ogni cosa all'ultimo minuto. Essi sottovalutano la potenza dell'imprevisto e si sottraggono agli impegni presi fino a che questi non li travolgono. Questo è un meccanismo che si innesca a causa dell'ansia associata all'inizio e al completamento di un determinato compito e può assumere contorni patologici con

---

<sup>46</sup> M. Motterlini, *Trappole mentali*, pag. 71

un conseguente stress, senso di colpa, ridotta produttività e mancanza di fiducia da parte degli altri. «Così, piuttosto che assumersi la responsabilità di un piccolo passo oggi, il procrastinatore si impegna a compiere un passo gigante domani [1]. Sconta il futuro, postpone e con alta probabilità manca l'obiettivo»<sup>47</sup>. Non c'è bisogno però di essere patologici per cadere nella trappola, infatti tutti noi preferiremmo avere un guadagno sicuro ed immediato piuttosto che un guadagno più ampio ma insicuro e più in là nel tempo. La gratificazione che ci arreca il soddisfacimento di un bisogno viscerale immediato è più forte delle ragioni che potrebbero portarci a rimandare e prendere una decisione lungimirante. Così ci focalizziamo solo sulle gratificazioni facili e a portata di mano e non su un beneficio futuro ma che potrebbe essere assai più vantaggioso. A tal proposito sono stati pubblicati su «Science» risultati interessanti da Samuel McClure, Johnatan Cohen, David Laibson e George Loewenstein. Se dobbiamo scegliere tra avere 1000 euro subito o 1100 tra una settimana nel nostro cervello si attivano due diversi sistemi neurali. Uno che ci spinge verso quella gratificazione immediata e in questo caso si attiva la regione del corpo striato, centro del piacere e della ricompensa e la corteccia mediale prefrontale nel sistema limbico. E l'altro che cerca di farci agire in modo razionale e in questo caso si attivano la corteccia dorsolaterale, ventrolaterale e orbitofrontale destra. Attraverso il monitoraggio fatto con l'fMRI è stato visto come l'attività relativa ai diversi sistemi neurali sia strettamente correlata alla scelta fatta. L'attivazione del sistema limbico poteva far prevedere che la scelta sarebbe caduta sui 1000 euro subito mentre l'attività della corteccia prefrontale poteva far prevedere che la scelta sarebbe caduta sui 1100 euro della settimana successiva, quindi alla rinuncia della gratificazione immediata per un maggior guadagno futuro.

---

<sup>47</sup> M. Motterlini, *Trappole mentali*, pag. 73

## 4.6 *Il rimpianto*

Il rimpianto è un ricordare piangendo il sentimento che accompagna l'idea di una persona, un evento o un'occasione ormai definitivamente persa o passata; è il non aver fatto qualcosa che si sarebbe potuto fare. Si distingue infatti dal rimorso che è il tormento che si prova sapendo che si è agito male o che è stato fatto qualcosa che non si sarebbe dovuto fare. Viviamo esperienze di rimpianto quando ad esempio perdiamo un treno per pochi minuti, quando falliamo in un obiettivo per un soffio, quando sarebbe bastato pochissimo per evitare una situazione spiacevole. Così la nostra mente inizia a ruminare pensando a tutte quelle cose che sarebbero potute andare diversamente e si lascia pervadere dalla delusione, dall'amarezza, dalla frustrazione e dal senso di impotenza. E questo è dovuto da quella vicinanza palpabile di un qualcosa che poteva essere possibile e a portata di mano ma che non è stato realizzato. Nel rimpianto emozione e cognizione sono strettamente legate, l'emozione scaturisce proprio da un ragionamento, ovvero il pensiero di ciò che sarebbe potuto essere. Ed è proprio il meccanismo cognitivo della vicinanza delle alternative possibili che spiega perché le persone tendano a rimpiangere di più azioni inconsuete rispetto a quelle consuete; le azioni volte a modificare uno stato di cose rispetto a quelle che mantengono lo Status quo; e soprattutto le azioni compiute volontariamente, [1] rispetto alle azioni non compiute<sup>48</sup>. Il non aver fatto un'azione che si sarebbe potuto fare è chiamato *rimpianto da omissione* mentre quello innescato dall'aver fatto un'azione è chiamato *rimpianto da commissione*, e in questo caso il rimpianto è assai più forte. Secondo Thomas Gilovich il rimpianto risente del passare del tempo, infatti nel breve termine soffriamo di più per gli atti di commissione ma nel lungo periodo sono gli errori di omissione, cioè quello che non abbiamo fatto, a farci soffrire di più. L'età moderna, il relativo aumento delle possibilità di scelta e la

---

<sup>48</sup> M. Motterlini, *Trappole mentali*, pag. 249

libertà non sono accompagnati da un effettivo aumento del nostro benessere poiché il conflitto decisionale può paralizzarci. Il punto è che all'aumentare delle opzioni, aumentano i paragoni con le alternative possibili e il rimpianto di aver potuto scegliere diversamente<sup>49</sup>. Ed è proprio per lo stretto rapporto che c'è tra emozioni e ragionamento e per il modo con cui guardiamo avanti sempre con una forte propensione a voltarci indietro, che cadiamo nella trappola del rimpianto. Ma la vera forza del rimpianto infatti non scaturisce solo dall'emozione che proviamo nel contemplare un passato che avrebbe potuto non essere; ma soprattutto dal modo in cui lasciamo che anticipare quella stessa emozione determini le nostre decisioni. Il confronto tra le alternative aumenta la responsabilità che è implicita nella possibilità che le cose sarebbero potute andare diversamente, nel caso in cui la decisione presa non fosse quella giusta. È davvero difficile non provare rimpianto e svincolarsi da quelle inutili ruminazioni, forse potremo farlo privandolo del senso di colpa per non agire diversamente. Sappiamo che i maggiori rimpianti si provano per la propria istruzione, per la carriera, le storie d'amore, per l'essere genitori, che le persone anziane provano maggior rimpianto rispetto ai giovani per comportamenti che attribuiscono a se stessi e che gli uomini provano più rimpianto rispetto alle donne per gli atti di omissione. Purtroppo molte cose nel commercio fondano la loro forza nel rimpianto ad esempio la lotteria, le assicurazioni, le pubblicità e i saldi, si potrebbe rimpiangere di non averne approfittato. L'anticipazione del rimpianto può essere sfruttata con malizia per orientare le scelte dei consumatori. Per esempio rendere saliente la sensazione di rammarico per il cattivo funzionamento di un dato prodotto può portare le persone a privilegiare prodotti familiari o di marca. È celebre una vecchia pubblicità della Kodak in cui un consumatore guarda le fotografie rovinate della sua vacanza rimpiangendo di non aver comperato il rullino della

---

<sup>49</sup> M. Motterlini, *Trappole mentali*, pag. 251

nota marca. Molte pubblicità comparative giocano su questo aspetto<sup>50</sup>. Ma comunque il rimpianto e così tutte le emozioni non giocano solo un ruolo negativo nella nostra vita poiché mediano tra l'esito delle azioni precedenti e i programmi d'azione successivi. Incanalano le nostre azioni verso il successo grazie a un processo di correzione graduale e hanno quindi un ruolo positivo di adattamento all'ambiente. Quindi le emozioni sono la conseguenza delle decisioni non la loro causa.

---

<sup>50</sup> M. Motterlini, *Trappole mentali*, pag. 252

## CAPITOLO V

### UN'ANIMA ALLA FINANZA

*La felicità è la vita vissuta secondo virtù* [Aristotele]

#### **5.1 Beni comuni e finanza etica**

È bene iniziare da quella che personalmente credo sia la cosa più importante, ovvero che da questa crisi usciremo soltanto con più democrazia e meno finanza; come ricorda in più occasioni Amartya Sen, «voi avete inventato la democrazia e ora state abdicando a essa sotto la dittatura di finanza, mercati e spread». Occorrerebbe una proposta di riforma dell'architettura della finanza poiché finché le nostre sorti e quelle dell'economia saranno in mano a quei cercatori di profitto a breve termine non si realizzeranno le condizioni per il rilancio sia dell'economia che dell'occupazione. C'è bisogno di una decrescita della finanza e dei suoi indici e di una crescita della democrazia soprattutto dell'occupazione in tutto il paese, quindi non si può lasciare nelle mani delle banche e degli addetti ai lavori le sorti dei popoli. Dobbiamo cercare questa democrazia, cercare discussioni, più ascolto nei confronti di chi sta chiedendo, quell'ascolto che non arriverà mai dai mercati finanziari. I tagli continui e l'aumento delle tasse colpiscono duramente l'economia sociale e il sistema bancario è troppo malato e intossicato da anni di gestione sbagliata per poter compiere giuste scelte. I dirigenti delle banche hanno perso contatto con le imprese, con il lavoro, con la fatica e continuano a non concedere credito a chi lo merita e ne ha necessità erogando invece a chi fa solo

danni. Le banche dovrebbero tornare a fare l'interesse pubblico e quello che servirebbe veramente è riportare i territori nelle banche e così anche le banche nei territori. In questo modo il principio di sussidiarietà risulterebbe efficace. Il nocciolo della questione è che l'economia ha perso di ideali, di creatività, di democrazia e quindi ha perso virtù. L'etica delle virtù è lontana dal mondo degli economisti che non colgono quel contributo che invece essa potrebbe portare loro. Così ognuno continua a camminare sulla propria strada in una sorta di mutua indifferenza, invece un dialogo tra questi due mondi non sarebbe solo fruttuoso ma anche indispensabile poiché l'attività economica è attività umana e l'indifferenza danneggia sia l'etica delle virtù sia l'economia come scienza e come prassi<sup>51</sup>. La virtù del mercato, così anche della finanza e di tutta l'economia ha come pilastro l'idea di mutuo vantaggio e di reciprocità. Diversa è la felicità e il benessere quando si compie una transazione commerciale esclusivamente per self-interest o quando la si compie come un'azione congiunta di mutua assistenza. Infatti il self-interest non basta per un'economia che sia moralmente convincente perché il mondo è cambiato ed è iniziata l'era dei beni comuni dove servono nuove virtù che siano più sociali e relazionali, le quali non si possono trovare in un incontro di puri interessi. Probabilmente è vero che un patto sociale che si fonda sui soli interessi è più sicuro, prevedibile e meno fragile, ma questo in situazioni di ordinaria amministrazione. Nelle situazioni di crisi come quella che stiamo vivendo diventa più fragile e vulnerabile al contrario delle risorse di gratuità e dono che sono le uniche veramente robuste. Ed è in queste situazioni critiche che si mettono in discussione regole, leggi e controlli del mercato finanziario; ma ciò di cui si discute troppo poco è questo sistema economico capitalistico, la sua natura e la giustificazione etica della massimizzazione del profitto. Ai nostri intellettuali manca la forza di andare oltre a questo, ma anche se

---

<sup>51</sup> L. Bruni, *Le nuove virtù del mercato*, pag. 20

tutti riconosciamo il bisogno di un'economia più etica occorre assolutamente fare di più, occorre osare. Intellettuali, economisti, scienziati dovrebbero tornare a fare i critici della società con i loro ideali. Sappiamo che questo sistema capitalistico ha attraversato diverse fasi, ed in queste la costante è sempre la stessa: la massimizzazione del profitto e che questo finisca nelle tasche già saziate di azionisti e speculatori. Questa, accompagnata dalla forte disuguaglianza nella distribuzione del reddito è diventata una tra le più grandi pieghe del nostro modello di sviluppo. Questa grande crisi ci sta dicendo che l'economia fondata sui profitti come unico metro di misura di tutte le cose e sulla speculazione è diventata insostenibile per cui la scommessa più radicale e seria dell'economia di mercato che ci attende sarà allora mostrare una nuova stagione di imprenditori motivati da ragioni più grandi del profitto<sup>52</sup>. Che siano imprenditori nuovi; creativi, che non sappiano soltanto soddisfare i bisogni delle persone ma sappiano anzi anticiparli, che con i loro ideali diano vita a nuove imprese. Creare nuove imprese significa creare nuovi luoghi, nuovi posti di lavoro, di lavoro umano fatto di gente in carne e ossa. In un'economia e in una società che funzionano sono le persone il patrimonio più importante, prima dei capitali, della finanza o della tecnologia, perché solo le persone sanno essere creative e dar vita a quelle innovazioni grandi indispensabili nei tempi duri<sup>53</sup>. E allora perché continuare a parlare di spread, Pil, calo dei consumi quando nel nostro Paese oltre cinquecentomila persone perdono il loro lavoro? Questa è una cosa molto grave perché una cultura che mette sullo stesso piano spread, consumi e lavoro è una cultura disorientata e disorientante perché non capendo la priorità del lavoro non capisce più neanche quelle esperienze umane importanti che sono il consumo e la finanza, ma che se perdono il contatto con il mondo del lavoro, con i lavoratori, diventano subito consumismo edonista e

---

<sup>52</sup> L. Bruni, *La nuove virtù del mercato*, pag. 55

<sup>53</sup> L. Bruni, *Economia con l'anima*, pag. 105

finanza puramente speculativa<sup>54</sup>. Mi sta molto a cuore la questione del lavoro perché oltre al fatto che milioni di persone con esso hanno perso la speranza del futuro, si è perso di vista il suo senso più profondo. Il posto di lavoro è un luogo umano dove si soffre e si gioisce non solo per il salario, ma per dare senso alla nostra vita. Tutto ciò che riguarda il lavoro non sono mai faccende individuali e individualistiche, imparare un mestiere significa imparare a costruire relazioni significative e inserirsi nella società. «Lavorare non è mai solo occupare un generico posto di lavoro, ma un esercizio morale fondamentale per capire il nostro posto e il nostro compito nel mondo»<sup>55</sup>. Tutto questo si aggrava quando a essere fuori dal mondo del lavoro sono i giovani prima di tutto perché essi per primi non investono lavorando gli anni migliori e più creativi della vita e poi perché anche l'impresa quando non ha abbastanza giovani tra i suoi lavoratori non riesce a innovare veramente, non ha entusiasmo e voglia di futuro. Purtroppo viviamo in una società che ama la gioventù ma non i giovani, viviamo in un mondo adulto che vorrebbe restare giovane e un mondo di giovani che non riescono a diventare adulti. E questo lo si capisce da come vengono trattati i giovani sempre più assenti e tenuti alla larga da lavoro, istituzioni e partiti politici. Ma è proprio in questa «nuova» epoca dove sfide ambientali, terrorismo, energia e immigrazione ci dicono continuamente che non si può essere felici da soli contro gli altri. È l'era dei *beni comuni* in cui «il modello italiano, compresa la sua anima cooperativa e mutualistica, può e deve ancora dire molto, ne va della qualità della vita dentro e fuori dai mercati dei prossimi decenni». Uno dei primi studiosi a parlare di beni comuni fu Garrett Hardin nel 1968 quando pubblicò un articolo su *Science* il cui titolo era proprio «La tragedia dei beni comuni». Egli racconta di un'ipotetica comunità di allevatori di bestiame che utilizzano il medesimo spazio che sia appunto comune dove portare le proprie mucche a pascolare. La scelta migliore

---

<sup>54</sup> L. Bruni, *Economia con l'anima*, pag. 75

<sup>55</sup> L. Bruni, *Economia con l'anima*, pag. 75

dal punto di vista individuale di ciascun allevatore sarebbe aumentare almeno di un'unità il proprio bestiame, ma il vantaggio di un unico allevatore porterebbe alla diminuzione del bene comune poiché la perdita di erba si ripercuote su tutti gli allevatori che usano il pascolo. Aumentare sempre di più il bestiame può portare alla distruzione del pascolo stesso o se non accade qualcosa che limiti la libertà individuale, o in ogni caso se non accade qualcosa di diverso da questa logica tipicamente individualistica e autointeressata. In altre parole, è come se gli utilizzatori del pascolo, nel compiere le proprie scelte individuali, non considerassero la riduzione del bene comune che il loro consumo produce: si guarda il beneficio individuale, e non ci si rende conto che si sta, giorno dopo giorno, distruggendo il bene che alla lunga impedirà di ottenere anche il beneficio individuale<sup>56</sup>. Molti collassi di civiltà sono spiegabili attraverso questa logica; dove si massimizzano i benefici individuali e scaricano i costi sociali sull'insieme della collettività. E quando si supera quel punto critico il processo di distruzione è spesso irreversibile. L'aumento del consumo per aumentare il bene privato intacca, riducendo il bene comune ma se ne ha la consapevolezza individuale solo quando si arriva alla soglia critica, ma spesso è troppo tardi a meno che non si sia capaci di fermarsi prima. Saremo quindi capaci di fermarci in tempo, di coordinarci, saremo capaci di quella saggezza individuale e anche collettiva che consente alle comunità di non implodere ma vivere e svilupparsi in armonia? L'elemento cruciale sta nell'emergere in questa "modernità" dell'individuo e delle sue libertà. Quindi di fronte al problema della tragedia dei beni comuni la soluzione non può essere non fare nulla, perché in questo caso il bene si distrugge e nessuno può più usufruirne. Qui oltre ad una finanza, un'economia etica entra in gioco l'etica individuale. Quando un soggetto interiorizza una norma etica e la segue sa che una volta fatto sarà più soddisfatto e felice seguendo quella data

---

<sup>56</sup> L. Bruni, *Le nuove virtù del mercato*, pag. 74

condotta morale. La dimensione dell'etica è molto importante per spiegare il mondo e la vita civile, perché chiama in gioco quella risorsa preziosissima che si chiamano valori, coerenza, fedeltà, dimensioni spesso invisibili nella vita economica, che sono le vere colonne che fanno sì che la nostra civiltà non imploda soprattutto nei momenti di crisi<sup>57</sup>. Vediamo meglio il concetto di bene comune. Secondo Aristotele l'uomo nasce per vivere con gli altri, ovvero con la propensione alla compagnia dei suoi simili e l'utilità che trae dallo stare con, ovvero è fatto di quella dimensione espressiva e dalla capacità di fare calcoli. L'economia del bene comune si batte contro la separazione di queste due componenti. Il bene comune non è né la somma dei beni privati né il bene pubblico, in esso il vantaggio che ciascuno trae per il fatto di far parte di una comunità non si scinde dal vantaggio che altri pure ne traggono, l'interesse di ognuno si realizza assieme a quello degli altri, non contro né tanto meno a prescindere dall'interesse degli altri. Per cui comune si oppone a proprio, così come pubblico si oppone a privato; è comune ciò che non è solo proprio, né ciò che è di tutti indistintamente. Pubblico indica tutto ciò che sta alla luce, che si vede e di cui si può parlare e discutere; privato al contrario è ciò che è sottratto alla vista. Comune è il mondo stesso in quanto è comune a tutti e distinto dallo spazio che ognuno di noi occupa privatamente<sup>58</sup>. Il comune è ciò che non è proprio e dunque il luogo delle relazioni interpersonali.

---

<sup>57</sup> L. Bruni, *Le nuove virtù del mercato*, pag. 91

<sup>58</sup> S. Zamagni, *L'economia del bene comune*, pag. 12

## 5.2 *l'economia a doppio polmone: speranze per il futuro*

Tra le cause del sottosviluppo c'è un'eccessiva mancanza di sapienza, riflessione e pensiero in grado di operare una sintesi tra gli aspetti economici, sociologici e spirituali. Vorrei denunciare una grande tendenza alla settorialità del sapere ovvero la difficoltà di dialogo tra scienza e teologia che è un danno non solo per lo sviluppo del sapere ma anche per lo sviluppo dei popoli; quando succede questo ciò che viene ostacolato è l'intero bene dell'uomo nelle varie dimensioni che lo caratterizzano<sup>59</sup>. Allargare le nostre visuali significherebbe invece riuscire a pesare meglio tutti i termini che riguardano la soluzione dei problemi socio-economici. Questo mi riporta alla questione sui beni comuni che ho analizzato precedentemente, ma quello che vorrei fare è un passo oltre. Vorrei che si ricominciasse a parlare di gratuità, carità e dono ma non soltanto come questioni lontane da noi; vorrei che queste facessero parte della nostra economia, di un'economia che ci porti fuori da questa grande crisi. Sto parlando di un'economia che sia diversa da quella che noi tutti siamo abituati ad immaginare, un'economia *alternativa*. Non posso non dire di essere ispirata dall'Enciclica *Caritas in veritate* firmata dall'Emerito Santo Padre Benedetto XVI il 29 giugno 2009. Secondo me è un'Enciclica che critica il liberalismo ed in molte tematiche proposte tende ad indicare strade di convivenza tra il profitto e l'economia del dono da intraprendersi con un forte senso di relazionalità, ed è chiaro il senso di poter usare questo tormentato periodo come un'opportunità provvidenziale per una nuova progettualità economica. Comprendiamo meglio, oggi, dopo questo collasso del turbocapitalismo senza regole e senza cultura di limiti etici, le scorrettezze profonde di certe teorie sull'individuo definito come [i] adattabile a sperimentazioni le più spericolate per le riproduzioni genetiche, come abbiamo detto prima, faustianamente proteso ad un'autonomia assoluta nelle scelte etiche.

---

<sup>59</sup> Benedetto XVI, *Caritas in veritate*, par. 31

Ebbene tutto questo paradigma antropologico, molto artificiale e supercompetitivo, non è stato accettato da vastissime aree sociali e popolari, innanzitutto presenti in molti paesi del sottosviluppo, ma è anche fallito tecnicamente nei paesi dello sviluppo attraverso spericolate operazioni di processi di finanziarizzazione dell'economia di mercato e di stili di vita segnati dalla solitudine: la speranza nel futuro è drasticamente declinata. Si pone così, materialmente e culturalmente, con un'attualità imprevedibile anche tre o quattro anni fa, la necessità di ripensare un modello sociale non completamente orientato dalle classiche leggi del mercato<sup>60</sup>. Se non ci sono forme interne di solidarietà e fiducia reciproca all'interno del mercato, esso non può espletare a pieno la sua funzione economica, ed oggi è proprio questa fiducia che è venuta a mancare. Questo trova maggior necessità di fronte a quelle inevitabili grandi trasformazioni che vi sono su scala globale che riguardano i nostri stili di vita specie dal punto di vista educativo. Già Giovanni Paolo II aveva evidenziato come l'attività economica dovrebbe essere una realtà a più dimensioni ed in tutte deve essere presente l'aspetto della reciprocità fraterna. Specie in quest'epoca di globalizzazione, l'economia non può più prescindere dalla gratuità che alimenta la solidarietà e la responsabilità per la giustizia e il bene comune. Serve un mercato dove possano operare liberamente e in condizioni di pari opportunità l'impresa orientata al profitto e le organizzazioni no profit che hanno fini mutualistici e sociali. Si dovrebbe ed è possibile sviluppare una vasta area relazionale ed economica di processi orientati al dono, a quello che possiamo chiamare un'economia di comunione per la quale operano amicizie relazionali, soggettività costituenti un "polmone" di una società che, pur restando capitalista e di business in un altro decisivo "polmone", si raccordi, con questa prima economia alternativa. Per cui si può parlare di un'economia a due polmoni ovvero la

---

<sup>60</sup> P. Sorbi, *Servo e signore*, pag. 67

coesistenza dell'economia del business e un'economia che faccia avere un rapporto virtuoso con il lavoro, l'economia del dono. "Alimentandosi a vicenda, facendo affluire denaro fresco, da aree di business ad aree di economia più solidale, comunque rispondente a criteri di efficienza e monitorabile con nuovi indicatori di qualità della vita"<sup>61</sup>. L'economia dunque ha bisogno dell'etica per il suo corretto funzionamento. Ed un'etica economica non può prescindere dai due grandi pilastri della dottrina sociale della Chiesa, ovvero la creazione dell'uomo a immagine di Dio e il valore delle norme morali naturali; altrimenti essa rischierebbe di perdere la propria connotazione e di prestarsi a strumentalizzazioni diventando cioè "funzionale ai sistemi economico-finanziari esistenti, anziché correttiva delle loro disfunzioni"<sup>62</sup>. Dunque quali sono le speranze per il futuro? Sicuramente serve un urgente cambiamento di rotta, di conversione; una vera e propria Quaresima di natura civile. Come prima cosa sarebbe necessario pentirsi per poter ricominciare davvero dopo ogni crisi personale e collettiva, dopo aver fatto errori specie se gravi e collettivi, per poter ricominciare c'è bisogno del pentimento perché senza la coscienza dell'errore non si riesce a ritrovare la strada per riprendere il cammino. Quindi dovremmo provare dolore e rincrescimento per aver procurato del male a noi stessi e soprattutto agli altri, e di cose brutte in questi anni se ne sono viste fin troppe. Ma purtroppo non si intravede da parte dei leader della finanza speculativa nessun cenno di pentimento, ne tanto meno da parte della politica. E poi senza una grande dose d'umiltà non ci potrà essere nessuna "rinascita". Questa è una virtù fondamentale per condurre una buona vita. E l'umiltà è una virtù soltanto quando nasce dall'aver toccato terra, si diventa veramente umili e veramente uomini soltanto quando si cade e poi ci si rialza. Altra cosa, forse la più importante, è il digiuno, la temperanza. Intesa come l'educazione dei desideri, delle passioni, del cuore, dello spirito e

---

<sup>61</sup> P. Sorbi, *Servo e signore*, pag. 68

<sup>62</sup> Benedetto XVI, *Caritas in veritate*, par. 45

dell'intelligenza. Per essere apprezzati questi, necessitano di persone capaci di vedere i valori nel limite, la moderazione e la sobrietà. Il digiuno al contrario di quello che si pensa, alimenta e rafforza la voglia di vivere. Ogni creatività richiede il desiderio di ciò che non si possiede e la radice di ogni crisi è proprio lo spegnersi del desiderio del non ancora. Quindi se vogliamo far ripartire la crescita ciò che deve davvero ripartire è la politica ed il mercato in questo può essere un prezioso alleato, ma deve essere un mercato capace di soddisfare i nuovi bisogni relazionali, che sia civile, comunitario e cooperativo dove il contratto non sostituisce il dono e la gratuità ma dovrebbe essere a loro servizio. E il mercato capitalistico certo non cura le nuove fragilità anzi continuerebbe a trasformare le relazioni in merci. Una soluzione potrebbe essere quelle che in America sono chiamate le Banche del tempo che hanno dato vita ad una rete di scambi nei quali la moneta [ ] non è il denaro ma il tempo: l'offerta, ad esempio, di un'ora di giardinaggio diventa un credito di un'ora di un'altra attività della stessa durata<sup>63</sup>. Così si riporta l'economia alla sua natura originaria ovvero l'incontro tra le persone. Un modo efficace per combattere la mancanza di reddito è ridurre il ricorso alla moneta per ottenere beni e servizi<sup>64</sup> sfruttando il principio di reciprocità senza ricorrere allo strumento monetario. Lo scopo fondamentale che questo nostro tempo dovrebbe avere è il miglior trattamento possibile per coloro che si trovano agli ultimi posti della società, seguendo quel principio di fraternità che ormai è stato fin troppo dimenticato da tutti. Quello che dobbiamo ricordarci è che in questo momento della storia chi sta agli ultimi posti della società sono proprio i giovani perché viene strappato loro (a noi) il futuro. Questo perché i modi di produzione si fondano sulle nuove tecnologie automatizzate e quindi vi è poca necessità di creare nuovi posti di lavoro. Da questi processi materiali che scaturiscono condizionamenti alla «crisi di futuro» Se non apriamo un ampio

---

<sup>63</sup> L. Bruni, *Economia con l'anima*, pag. 124

<sup>64</sup> L. Bruni, *Economia con l'anima*, pag. 125

dibattito tra istituzioni e forze sociali più avvertite è velleitario pensare a politiche che possano creare crescita

## Conclusione:

Non ho certo la soluzione a tutti i problemi che attanagliano la nostra società, la nostra economia e il nostro vivere nella reciprocità. Ma sicuramente c'è bisogno di qualcosa di veramente nuovo e questa crisi ce lo sta ribadendo con forza. Per cui dobbiamo soffermarci di più a vedere e comprendere ciò che ci destabilizza così tanto e tutti questi grandi cambiamenti epocali di lungo periodo. Ho voluto capire perché ci troviamo in questa situazione, come siamo arrivati a questo punto e come questa si ripercuote sui nostri animi. Capire come le persone si comportano di fronte a certe scelte, specie in questo periodo caratterizzato da maggiore irrazionalità proprio perché la crisi economica destabilizza anche noi nel nostro profondo e ci rende meno lucidi. Questo perché una volta dimostrate quelle trappole mentali in cui tutti, sistematicamente e prevedibilmente, cadiamo; una volta conosciuti questi ignoti meccanismi ne possiamo prendere consapevolezza, smascherarli e dunque comportarci di conseguenza. Soppriremo i nostri *pensieri irrazionali* e cercare di sostituirli. Ma questo non è tutto, o meglio non è abbastanza. Al di là dei comportamenti irrazionali che si appropriano della nostra individualità c'è tutto un mondo. Un mondo che cambia continuamente, che sostituisce le persone con le macchine, che sostituisce all'economia reale fatta di persone, di scambi reciproci un'economia fatta di speculazione nella quale l'unico obiettivo è il profitto personale. È fino a che questo non cambia, non cambierà niente, neanche i nostri pensieri irrazionali. Allora torniamo a parlare del bene dell'uomo, parliamo dei rapporti tra gli uomini e se proprio dobbiamo parlare di profitto parliamone non come unico scopo ma semmai come strumento che stia alla base delle relazioni umane dove l'obiettivo non sia l'ingordigia del guadagno ma lo scambio tra le persone.

## **Ringraziamenti:**

Come prima cosa vorrei ringraziare di cuore il mio relatore, il Prof.re Paolo Sorbi, che in questi mesi mi ha seguito, mi è stato vicino e mi ha arricchito con le sue idee che stimo e condivido. Lo ringrazio per avermi aiutato a realizzare e far prendere vita a questo mio lavoro che sono intenzionata a portare avanti nel mio futuro poiché credo molto nelle cose che ho scritto. Voglio poi ringraziare coloro che per me sono stati sempre di esempio, con il loro amore e il loro spirito di sacrificio. Coloro che hanno contribuito alla mia crescita personale e mi hanno resa quella che oggi sono e che posso dire di essere grazie a tutto ciò che mi hanno trasmesso. Sto parlando dei miei nonni e della famiglia che hanno costruito con il loro amore e la loro dedizione. In modo particolare mi rivolgo a mio nonno, Donato, il mio "angelo", a lui va un grazie speciale. Un grazie alla sua forza, al suo coraggio, alla sua voglia di vivere nella giustizia, di vivere una vita fatta di valori che oggi sento anche un po' miei. Senza questi non so cosa sarei stata, non so chi sarei stata. Infine, ma non per ultimo, il grazie più grande va a mio padre, che con il suo lavoro ha ispirato la mia tesi, grazie per avermi sostenuto in questi anni di università e in tutta la mia vita. Grazie per i suoi sacrifici, grazie per avermi messo al "primo posto" nella sua vita, per la sua sensibilità, per avermi sempre capita, rispettata, supportata e anche sopportata. Grazie per avermi insegnato a non arrendermi mai, a fare sempre meglio e a non dire più: "non ce la faccio". Ma posso dire senz'altro che è vero che senza il suo aiuto, il suo sostegno e il suo amore davvero non ce l'avrei fatta.

*Non è necessario che facciamo grandi cose per mostrare un grande amore!* [Madre Teresa di Calcutta].

## Bibliografia:

- ❖ Paolo Legrenzi, 2011, *I soldi in testa: psicoeconomia della vita quotidiana*, GLF Laterza, Bari
- ❖ Paolo Legrenzi, 1999, *La felicità*, il Mulino, Bologna
- ❖ Paolo Legrenzi, 2006, *Psicologia e investimenti finanziari: come la finanza comportamentale aiuta a capire le scelte di investimento*, Gruppo 24 ore, Milano
- ❖ Matteo Motterlini, 2008, *Trappole mentali: come difendersi dalle proprie illusioni e dagli inganni altrui*, Rizzoli, Padova
- ❖ Matteo Motterlini, 2006, *Economia emotiva: che cosa si nasconde dietro i nostri conti quotidiani* Rizzoli, Padova
- ❖ Albert Ellis, 1993, *L'autoterapia razionale emotiva: come pensare in modo psicologicamente efficace*, Erickson, Trento
- ❖ Luigino Bruni, 2013, *Economia con l'anima*, Emi, Perugia
- ❖ Luigino Bruni, 2012, *Le nuove virtù del mercato nell'era dei beni comuni*, Città Nuova, Roma
- ❖ Stefano Zamagni, 2007, *L'economia del bene comune*, Città Nuova, Roma
- ❖ Benedetto XVI, 2009, *Caritas in veritate*, lettera enciclica, Roma

- ❖ Giovanni Paolo II, 1991, *Centesimus annus*, lettera enciclica, Roma
- ❖ Hanna Arendt, 1958, *Vita activa: la condizione umana*, Bompiani, Milano
- ❖ George Orwell, 1948, *1984*, Mondadori, Roma
- ❖ Aristotele, 1979, *Etica Nicomachea*, Rusconi, Milano
- ❖ Westen D., 2002, *Psicologia I, la storia, i metodi, i meccanismi fisiologici e cognitivi del comportamento*, Zanichelli, Bologna
- ❖ Zamperini A., 1998, *Psicologia sociale della responsabilità. Giustizia, politica, etica altri scenari*, UTET, Torino
- ❖ Kahneman D. e Tversky A., 1979, *Prospect Theory: An Analysis of decision under risk*, Econometrica
- ❖ Zamagni S., Legrenzi P., Berti A., Bombi A., Ajello A., 1991, *Economia e processi di conoscenza*, Loescher, Torino
- ❖ Aurelio Roncaglia, 2010, *Economisti che sbagliano: radici culturali della crisi*, Laterza, Roma-Bari
- ❖ Pier Paolo Donati, 1986, *Introduzione alla sociologia relazionale*, Franco Angeli, Milano
- ❖ Paolo Sorbi, 2011, *Situazioni: l'emergenza educativa nella nostra fase di crisi economica internazionale*, Roma
- ❖ Paolo Sorbi, 2011, *Servo e Signore*, Roma
- ❖ Abraham Maslow, 1954, *Motivazione e personalità*, Armando, Roma

- ❖ Umberto Curi, 1976, *Tendenze della ricerca americana 1900-1940*, Padova
- ❖ Claudio Napoleoni, *Il pensiero economico del 900*, Torino, 1963
- ❖ Joseph Schumpeter, *Teoria dello sviluppo economico*, Firenze, 1971
- ❖ Luciano Gallino, 1987, *Della ingovernabilità*, Comunità, Milano
- ❖ Luciano Gallino, 2012, *La lotta di classe: dopo la lotta di classe*, Laterza, Roma-Bari
- ❖ Naisbitt J., 1984, *Megatrends. Le dieci nuove tendenze che trasformeranno la nostra vita*, Sperling & Kupfer, Milano
- ❖ Tonnies F., 1963, *Comunità e società*, Comunità, Milano
- ❖ Max Weber, 1961, *Economia e società*, Comunità, Milano
- ❖ Max Weber, 1945, *L'etica del protestante e lo spirito del capitalismo*, Sansoni, Firenze
- ❖ Aristarchi A.Q., 1984, *Questioni di psicologia politica*, Giuffrè, Milano
- ❖ Manghi S., 1984, *Il paradigma biosociale*, Angeli, Milano

## INDICE

Introduzioneí í í í í í í í í í í í í í í í í í í ..>> pag. 4

### CAPITOLO I : òCONSUMO, RISPARMIO E INVESTIMENTOö

1.1 Introduzione al primo capitoloí í í í í í í í í .í ..>> pag. 7

1.2 A spasso nel tempo, unøstantanea del nostro contesto

storico e socialeí í í í í í í í í í í í í í í í .í .>> pag. 9

1.3 Cosè la finanza comportamentale, il suo ruolo e

la sua storiaí í í í í í í í í í í í í í í í í í í .>> pag. 15

1.4 Gestione dei patrimoni e gli obiettivi delløinvestitore....>> pag. 20

1.5 Investire per soddisfare le necessità correnti derivanti

dallo stile di vita (*famiglia Cicala e famiglia Formica*)...>> pag. 22

1.6 Un consulente gestisce clienti, non portafoglií í í í >> pag. 24

### CAPITOLO II: òLA PERCEZIONE DEL RISCHIOö

2.1 Razionalità economica e la vitaí í í í í í í í í í ..>> pag. 27

2.1.1 Introduzione: alløorigine del concetto di razionalità economica..>> pag. 27

2.1.2 Sviluppií >> pag. 29

2.2 Il rischio e løincertezzaí í í í í í í í í í í í í í í >> pag. 33

2.3 Uomini e scimmie non amano perdereí í í í í í ..>> pag. 38

### **CAPITOLO III: ðIRRAZIONALITAøQUOTIDIANA E LA CONOSCENZA DI SE STESSI NELLE DECISIONIö**

3.1 Ancoraggio, euristiche e cecità al cambiamentoí í í >> pag. 42

3.2 Illusioni e trappole, giudizi e pregiudizií í í í í í >> pag. 46

3.3 Crisi economica e paura, perdere poco è peggio di guadagnare tantoí í í í í í í í í í í í í í í í ..>> pag. 50

3.4 Le nostre decisioni: illudersi di sapere e investire con cognizioneí í í í í í í í í í í í í í í í í í >> pag. 56

3.5 Distorsioni retrospettive del giudizio, i profeti del giorno dopoí í í í í í í í í í í í í í í í í í ..>> pag. 61

### **CAPITOLO IV: ðIL CERVELLO TRA AVIDITAøE PAURAö**

4.1 Le profezie che si autoavveranoí í í í í í í í í í ..>> pag. 65

4.2 Løautoterapia razionale emotivaí í í í í í í í í ..>> pag. 68

4.3 Løemozione del rischioí í í í í í í í í í í í í ...>> pag. 73

4.4 Il gregge; cosi fan tuttií í í í í í í í í í í í í >> pag. 76

4.5 I neuroni procrastinatori: non rimandare a domani quello che

puoi fare oggi, ma rimanda se domani puoi fare meglioí í í >> pag. 79

**4.6 Il rimpianto**í í í í í í í í í í í í í í í í í .>> pag. 81

**CAPITOLO V: δUNANIMA ALLA FINANZA**

**5.1 Beni comuni e finanza etica**í í í í í í í í í í >> pag. 84

**5.2 Economia a doppio polmone: speranze per il futuro..>> pag. 90**

**Conclusioni**í í í í í í í í í í í í í í í í í í .>> pag. 95

**Ringraziamenti**í í í í í í í í í í í í í í í í í .>> pag. 96

**Bibliografia**í í í í í í í í í í í í í í í í í í ...>> pag. 97