

Trappole cognitive In edicola «Io ci provo», manuale di autodifesa finanziaria

## Borsa La lezione di Ulisse

DI **MATTEO MOTTERLINI**  
Docente Economia cognitiva  
Università San Raffaele

**L**egarsi all'albero, per non farsi irretire dalle Sirene. La saggezza che permise a Ulisse di tornare a Itaca si declina nel famoso episodio in modo del tutto particolare. L'eroe dell'Odissea, infatti, era consapevole di essere prevedibilmente irrazionale. Sapeva che la forza della ragione sarebbe stata insufficiente a salvaguardarlo dalla appassionata attrazione del canto delle magnifiche creature marine. Eppure, a differenza dei suoi uomini, seppe trasformare il suo limite in un punto di forza.

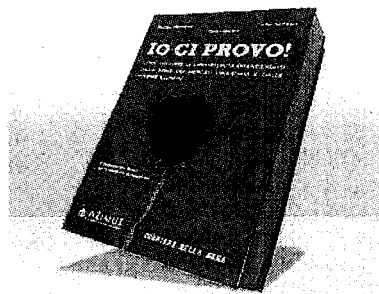
Ci troviamo spesso nei panni di Ulisse quando vogliamo smettere di fumare, perdere peso, accantonare risparmi, investire in modo responsabile. In tutti quei casi in cui dobbiamo decidere se indulgere in una gratificazione immediata oppure deferire la soddisfazione più lontano nel tempo. A differenza di Ulisse, però, non siamo così efficienti nel trovare l'albero a cui legarci. Lui aveva preso sul serio i consigli della maga Circe, mentre noi non prendiamo altrettanto seriamente i nostri limiti di autocontrollo.

**Astrazione pericolosa**

Eppure non sarebbe così difficile. Ecco un esempio. Avete bisogno di risparmiare, vostra moglie soffre di *shopping* compulsivo da

carta di credito e voi stessi non sapete trattenervi dagli acquisti on line? Sappiate che pagare con i soldi di plastica cambia fondamentale il calcolo mentale.

Le carte rendono la transazione del tutto astratta, riducendo in misura consistente l'attivazione di quella parte del nostro cervello sensibilissima al dolore di perdere. Come se la carta — al contrario delle banconote — anestetizzasse la chimica dei neuroni deputati a intercettare l'emozione negativa associata a un pagamento. Al punto che due ricercatori della *busi-*



*ness school* del MIT di Boston hanno potuto verificare sperimentalmente che in una asta per acquistare i biglietti di una blasonata partita di basket, a parità di condizioni, l'offerta di chi pagava con carta di credito era doppia rispetto a chi pagava in contanti.

Il meccanismo cerebrale è lo stesso che ha reso Ulisse saggio e rende noi spendaccioni. Le carte di credito si avvalgono di un baco nel nostro cervello per cui il nostro sistema limbico tende a sopravva-

lutare il piacere immediato fornito da un acquisto (un paio di scarpe, il nuovo *smart phone*) e a sottovalutare il costo delle conseguenze finanziarie sul lungo periodo.

**Freezer**

Che fare? Come disinnescare il baco? Semplice: ibernando la carta di credito. In senso letterale. Si prenda un bicchiere, lo si riempia d'acqua e vi si immerga la carta di credito. Quindi lo si metta nel congelatore. Al prossimo impulso di acquisto non vi resterà che attendere che la carta di scongeli. A quel punto è probabile che, come Ulisse, stiate navigando in acque più tranquille e il vostro sistema limbico abbia mollato la presa e con essa il desiderio di gratificazione immediata, per un più saggio risparmio futuro. La stessa logica vale ovviamente per la prossima sigaretta, il prossimo piatto di patatine fritte, il prossimo acquisto di un titolo dot.com eccetera.

L'unico modo per essere razionali nelle vostre decisioni è sapere che non lo siete. E trovare il freno adatto a seconda delle circostanze. «Io ci provo», il manuale di autodifesa finanziaria — in edicola grazie a un progetto di Azimut e del *Corriere della Sera* — spiega esattamente quali siano queste possibili situazioni a rischio nel contesto delle decisioni di investimento. E vi aiuta a identificare l'albero maestro a cui ancorarvi per non arrendervi al suono delle Sirene.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

