

# “L’ECCESSE NON È DONNA”

È l’opinione di Motterlini (Università Vita-Salute San Raffaele): “La tendenza – tipica dell’uomo – di sovrastimare le probabilità di successo e sottostimare i rischi porta a cocenti scottature”

Laura Magna

**S**ono più brave a eludere alcune trappole mentali e dunque, più capaci di assumere decisioni efficaci. Per questo, le donne possono apportare alla consulenza finanziaria un elevato valore aggiunto. Ne abbiamo parlato con Matteo Motterlini, filosofo e neuroeconomista, professore ordinario di Filosofia della Scienza all’Università Vita-Salute San Raffaele di Milano e direttore del Cresa (Centro di ricerca di epistemologia sperimentale e applicata). Nonché autore di “Trappole mentali. Come difendersi dalle proprie illusioni e inganni altrui” (Rizzoli), un volume divulgativo in cui affronta questi argomenti.

## Quali sono queste trappole mentali?

Per esempio, l’optimism bias, la tendenza a sovrastimare le probabilità di successo e a sottostimare i rischi. Questo può portare a un’inefficace pianificazione e a rischiare cocenti scottature. Infatti, se una “giusta” dose di ottimismo è da auspicare, quello eccessivo, almeno in finanza, può risultare un vero e proprio boomerang. Le donne risultano meno esposte, così come accade con l’overconfidence, ovvero l’eccessiva sicurezza di sé: sovrastimare la propria capacità di governare la varietà e la complessità delle informazioni. Serie storiche, trend, analisi tecniche, prezzi, volumi di scambio, notizie, consensi, raccomandazioni, forum e così via ci rendono, fatalmente, iperattivi. Crediamo di avere una notizia utile, quando invece non abbiamo notizia alcuna. Ecco, le donne ci cascano di meno.

## E cosa succede al portafoglio di questi investitori super confidenti e iperattivi?

Due economisti finanziari dell’Università della California, Brad Barber e Terrance Odean, hanno esaminato per cinque anni il comportamento di 6.000 investitori arrivando alla con-

clusione che chi compra e vende azioni più frequentemente ottiene rendimenti peggiori. Il 20% che ogni anno aveva un turnover del 250% del portafoglio aveva infatti ottenuto una media del 7% di ritorni netti in meno rispetto al gruppo con il profilo di turnover più basso. Questo non era dovuto necessariamente a scelte di investimento sconsiderate, ma ai costi di commissione che accompagnano ciascuna transazione. E chi sono le persone che comprano e vendono sopra la media? Evidentemente coloro che considerano le proprie abilità di investitori sopra la media, e che credono di poter dominare il caso facendo tesoro delle informazioni che raccolgono. Fra costoro ci sono più uomini che donne.



> **Matteo Motterlini**  
professore ordinario  
di Filosofia della Scienza  
all’Università Vita-Salute  
San Raffaele



**Le donne risultano meno esposte al fenomeno dell’overconfidence, ovvero l’eccessiva sicurezza di sé: sovrastimare la propria capacità di governare la varietà e la complessità delle informazioni. Crediamo di avere una notizia utile, quando invece non abbiamo notizia alcuna. Ecco, le donne ci cascano di meno.**

## Semplificando molto, è più probabile che il modo in cui apprendono emotivamente le donne protegga le performance...

Esatto. Le donne sembra abbiano una peculiare abilità nella gestione del rischio. Lo dimostrano i risultati di un nostro originale esperimento che è stato pubblicato su PLoS ONE, Public Library of Science (Usa), con il titolo “Understanding others’ regret: a fMRI study”. Secondo questa analisi, il circuito cerebrale, che è alla base dell’esperienza del rimpianto in prima persona, si attiva anche quando sappiamo che una terza persona sta provando rimpianto. I risultati hanno mostrato che la propensione a rischiare nella scelta successiva, è influenzata sia dal rimpianto (o sollievo) provato in prima persona a causa dell’esito deludente della scommessa precedente sia dal rimpianto (o sollievo) provato in terza persona, ovvero da spettatore. Ebbene, non solo il rimpianto altrui “risuona” in maniera più forte nel cervello femminile ma, in maniera proporzionale al loro livello di empatia, le donne “apprendono socialmente” meglio degli uomini, cioè più velocemente, soprattutto quando si tratta di rischiare di meno.