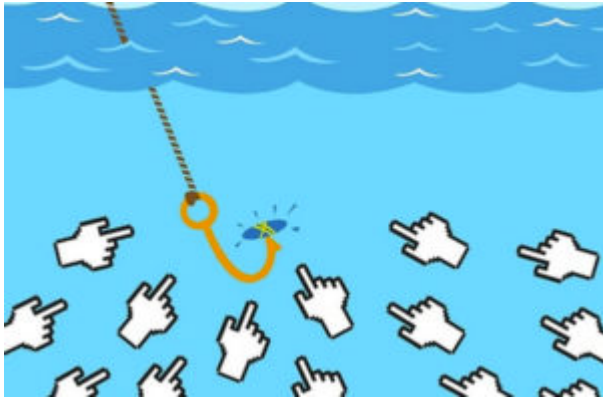




Trappole mentali: euristica della disponibilità

Quando ci troviamo di fronte a una decisione complessa normalmente cerchiamo informazioni che ci aiutino a ponderare la scelta ed è in queste occasioni che il nostro cervello individua scorciatoie, correndo il rischio di cadere in quella trappola che la Finanza Comportamentale definisce **euristica della disponibilità**.

L'enorme quantità di informazioni sui media e la facilità di accesso a esse grazie ad internet crea un problema di **sovraccarico informativo** e questo ci porta spesso a basare le nostre scelte sulle informazioni più prontamente disponibili. Ciò può essere comodo ma non è detto che sia la strada giusta, le informazioni più facili da reperire non necessariamente sono più rilevanti di quelle meno recenti o non presenti ai primi posti delle nostre ricerche online.

Nei mesi successivi all'11 Settembre 2001 molti viaggiatori americani scelsero di affrontare viaggi di media distanza in auto anziché, come d'abitudine, in aereo. Questo comportò un aumento degli incidenti mortali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le informazioni riguardanti l'attacco alle Torri Gemelle, i dettagli sul dirottamento e lo shock provocato hanno portato a sovrastimare il rischio connesso ai viaggi in aereo, le statistiche che indicano come il trasporto

in auto sia molto più pericoloso erano in quel momento meno disponibili anche se sicuramente più attendibili.

Anche quando dobbiamo prendere delle decisioni in campo finanziario cerchiamo informazioni che ci aiutino a scegliere ed è facile dare grande importanza a quanto sentito il giorno prima al telegiornale, a quanto letto su internet o semplicemente a quanto ci è stato da poco raccontato. Pensiamo al collega che ci ha appena detto che una sua amica ha realizzato enormi guadagni investendo in BitCoin. Sono tutte informazioni vivissime nella nostra mente, prontamente disponibili e per questo all'apparenza attendibili e importanti. Durante il processo decisionale è frequente inoltre il cosiddetto **errore di conferma**: quando iniziamo a formarci un'opinione corriamo il rischio di dare un eccessivo peso alle notizie che confermano il nostro punto di vista e troppo poco a quelle che lo contraddicono. La somma di questi due errori, attuati inconsciamente, può avere un peso determinante sulle scelte: conoscerli e riconoscerli permette di selezionare le informazioni sulle quali basare le decisioni di investimento seguendo criteri di maggiore obiettività.