

EURISTICHE ED ERRORI COGNITIVI

Euristiche	Errori	Esempio
Disponibilità		
Familiarità (<i>easy of recall bias</i>)	Gli individui giudicano gli eventi facili da ricordare, poiché vividi e recenti o vissuti personalmente, più numerosi di quelli di pari frequenza ma più difficili da ricordare.	Gli investitori concentrano gli acquisti sulle azioni che hanno maggiore copertura da parte della stampa, ovvero che hanno sperimentato elevati volumi di negoziazione o significative variazioni di prezzo (Gadarowski, 2002; Barber e Odean, 2008). Le <i>Surveys</i> periodiche mostrano che le aspettative sull'andamento del mercato sono influenzate dagli andamenti più recenti.
Recuperabilità/ Costruzione	Quando l'evento non è facilmente recuperabile nella memoria, bisogna costruire degli scenari, con la possibilità di incorrere in errori procedurali (la struttura della memoria influenza il processo).	La probabilità di successo soggettivamente attribuita a un piano industriale dipende dalla facilità con cui sono rappresentabili i punti di forza e di debolezza. Quelli immaginabili con maggiore intensità e immediatezza possono determinare errori di stima.
	Correlazione indotta. La valutazione della probabilità basata sui ricordi disponibili può generare correlazioni inesistenti tra due eventi indipendenti.	Nel valutare la probabilità di <i>default</i> di una società che manifesta determinati sintomi, un analista può cercare nella memoria i casi di società fallite con gli stessi sintomi, trascurando i casi di società che pur esibendo quei sintomi non sono fallite.
Rappresentatività		
	Tendenza ad ignorare le frequenze oggettive.	Esperimento in cui si chiede di scegliere la probabile professione svolta da due soggetti sulla base delle loro caratteristiche personali e psicologiche (si veda la nota 7).
	Tendenza ad ignorare la dimensione del campione. Le proprietà statistiche della legge dei grandi numeri sono erroneamente attribuite anche ai piccoli campioni (cosiddetta <i>gambler fallacy</i>).	Nei giochi d'azzardo, gli individui ritengono che un evento casuale abbia più probabilità di verificarsi perché non si è verificato per un certo periodo di tempo.
	Tendenza a ignorare il fenomeno di regressione verso la media e a ritenere che a presupposti estremi debbano corrispondere conseguenze estreme.	Le previsioni sull'andamento delle azioni tendono ad essere ottimistiche (pessimistiche) per le azioni che hanno sovraperformato (sottoperformato) l'indice di mercato per un certo periodo di tempo.
	<i>Conjunction fallacy</i> . Il fatto di inferire le probabilità sulla base della "somialianza" può portare a sovrastimare la probabilità di due eventi congiunti e a sottostimare la probabilità di due eventi disgiunti.	Si considerino due scommesse che pagano lo stesso premio. Nella prima si vince se si estrae una pallina rossa da un'urna che contiene 50 palline rosse e 50 nere; nella seconda si vince se si estraggono consecutivamente 7 palline rosse da un'urna che contiene 90 palline rosse e 10 nere (dopo ogni estrazione la pallina è rimessa nell'urna). Oltre il 70% dei partecipanti all'esperimento preferisce la seconda (probabilità di vincere pari a 48%) alla prima scommessa (probabilità del 50%).
	<i>Overconfidence</i> (sovrastima delle proprie capacità previsionali) e ottimismo (previsioni sistematicamente distorte a proprio vantaggio).	Presunzione di poter battere il mercato; estrapolazione a medio termine dai trend di breve periodo; illusione del controllo; <i>under</i> o <i>overreaction</i> a nuove informazioni.
Ancoraggio		
	Conservatorismo	<i>Underreaction</i> degli analisti finanziari rispetto alle nuove informazioni diffuse dalle imprese oggetto di valutazione (Shefrin, 2000).
	<i>Overconfidence</i>	Presunzione di poter battere il mercato; estrapolazione a medio termine dai trend di breve periodo; illusione del controllo; <i>under</i> o <i>overreaction</i> a nuove informazioni.
	<i>Conjunction fallacy</i> .	Esperimento prima citato a proposito della <i>conjunction fallacy</i> indotta dalla rappresentatività.

- segue Tav. 2 - Euristiche ed errori cognitivi

Euristiche	Errori	Esempio
Euristiche ed errori commessi dopo aver effettuato una decisione.		
Confirmation bias	Dopo aver effettuato una scelta, l'individuo tende a cercare evidenza che conferma la bontà della decisione e a ignorare le informazioni che la smentiscono.	La nuova informazione viene ignorata se non conferma la bontà dell'investimento effettuato.
Senno di poi	Tendenza a formulare giudizi a posteriori, sovrastimando la possibilità di prevedere l'evento verificatosi.	Le analisi degli andamenti di borsa tendono a far apparire qualsiasi evento prevedibile, ossia riconducibile a fattori analizzabili <i>ex ante</i> , anche se di fatto è stato determinato da fattori casuali.
Effetto dotazione	Tendenza ad attribuire a un bene che già si possiede un valore superiore a quello attribuitogli prima di entrarne in possesso.	Riluttanza a vendere i titoli in portafoglio.
Emozioni		
Rimpianto (regret)	Rimpianto da omissione: è collegato a un'azione che l'individuo avrebbe potuto compiere ma non ha fatto. Rimpianto da commissione: è collegato a un'azione che è stata compiuta. Spesso si preferisce l'immobilismo, perché il rimpianto da omissione genera meno dispiacere di quello da commissione.	<i>Disposition effect</i> : vendere un titolo vincente e realizzare un guadagno provoca soddisfazione (orgoglio), mentre vendere un titolo in perdita genera rimpianto (si deve prendere atto di aver effettuato una scelta sbagliata). Il livello di soddisfazione dipende non da aspetti assoluti bensì dalla differenza tra quello che è stato fatto e quello che si poteva fare (importanza dei punti di riferimento).
Attribution bias	Ricerca di una causa esterna alla quale attribuire la responsabilità di una scelta sbagliata. Tendenza ad adeguare le proprie scelte a quelle della maggioranza per evitare di dover recriminare, in seguito, sugli effetti di decisioni prese in isolamento.	Un rendimento negativo sul proprio portafoglio genera minore insoddisfazione se può essere attribuito alle scelte del consulente o all'andamento generale del mercato.
Contabilità mentale		
	Le scelte economiche sono mediate da un sistema di conti mentali. Le modalità con le quali gli individui confrontano le varie alternative possibili rispondono all'ipotesi di <i>topical account</i> e di <i>framing effect</i> . I conti vengono chiusi con una frequenza dettata dalle regole mentali dell'individuo che distorcono la valutazione dei guadagni e delle perdite.	Conti mentali separati per l'acquisto di beni durevoli differenti (ad esempio, seconda casa ed automobile) possono portare l'individuo ad indebitarsi per l'acquisto dell'uno sostenendo un costo superiore al rendimento ottenuto sui risparmi destinati all'acquisto dell'altro.