CITYWIRE ITALIA

FORMAZIONE | 25 FEB, 2025

Scuole private – Perché e come scegliamo, anche un consulente finanziario

Il nostro cervello utilizza strategie cognitive rapide, chiamate euristiche, per semplificare il processo decisionale.

*Articolo a cura di **Dario Carloni**, docente di **Teseo**, ente di ricerca e formazione specializzato nel settore finanziario*

Scegliere fa parte della nostra quotidianità. Ogni giorno ci troviamo di fronte a decisioni, alcune banali e quasi automatiche, altre in grado di cambiare il corso della nostra vita. Quale camicia indossare, quale strada percorrere per andare al lavoro, quale marca di caffè acquistare

sono scelte di poco conto, che affrontiamo senza pensarci troppo. Tuttavia, quando si tratta di cambiare lavoro, affidarsi a un consulente finanziario, interrompere o iniziare una relazione, il peso della decisione diventa ben più significativo. Cosa guida realmente le nostre scelte? Siamo esseri perfettamente razionali, come suggeriva l'economia classica, oppure il nostro processo decisionale è influenzato da emozioni, intuizioni e scorciatoie mentali?

Per lungo tempo, la teoria dell' "*homo oeconomicus*" ha dominato il pensiero economico: un individuo ipoteticamente razionale, capace di analizzare ogni variabile per fare sempre la scelta migliore. La realtà, tuttavia, è ben diversa. Grazie agli studi di psicologia cognitiva di ricercatori come **Herbert Simon** e **Daniel Kahneman**, sappiamo che il nostro cervello utilizza **strategie cognitive rapide**, chiamate **euristiche**, per semplificare il processo decisionale. Questi meccanismi ci permettono di risparmiare tempo ed energie, ma possono anche condurci a errori di valutazione.

Tra le molte euristiche studiate forse la più rilevante è l'euristica della differenza. Di fronte a più opzioni, tendiamo a concentrarci sugli elementi distintivi piuttosto che su quelli comuni. Questo meccanismo ha origini evolutive: individuare il "diverso" ci ha permesso di riconoscere pericoli o opportunità nel nostro ambiente. Oggi lo stesso principio continua a influenzare le nostre scelte, spesso in modo inconsapevole.

Immaginiamo una persona che sta valutando l'idea di intraprendere una relazione extraconiugale. Il suo sguardo si focalizzerà sulle differenze tra il partner attuale e la nuova possibile fiamma, piuttosto che sulle somiglianze. Lo stesso accade nella scelta di un consulente finanziario: ciò che cattura la nostra attenzione non è la competenza condivisa tra più professionisti, ma quell'elemento distintivo che ci fa propendere per uno piuttosto che per un altro.

L'euristica della differenza, seppur utile, può trarci in inganno. Focalizzandoci eccessivamente sugli elementi distintivi, rischiamo di perdere di vista aspetti altrettanto, se non più, importanti. Pensiamo a chi sta valutando un'offerta di lavoro: un benefit aziendale particolarmente accattivante potrebbe far passare in secondo piano fattori cruciali come l'ambiente lavorativo o le opportunità di crescita.

Conoscere questi processi non solo ci aiuta a prendere decisioni più ponderate, ma ci permette anche di comprendere meglio come vengono influenzate le scelte altrui. Se da un lato è naturale e spesso utile individuare ciò che differenzia le opzioni a nostra disposizione, dall'altro è fondamentale bilanciare questa inclinazione con una visione più ampia, che consideri anche le somiglianze e il contesto generale.

Le nostre scelte non saranno mai del tutto razionali, e forse è giusto che sia così. Tuttavia, comprendere i meccanismi che le guidano ci consente di evitare trappole che potrebbero portarci fuori strada. Dopo tutto, la differenza non è sempre sinonimo di qualità: a volte, è solo un'illusione creata dalla nostra mente. In fondo, tutto si riduce a una cosa: saper fare la differenza.