



RASSEGNA STAMPA



Ritagli stampa ad uso esclusivo del destinatario

I contenuti degli articoli appartengono ai legittimi proprietari.

Materiale selezionato ad uso didattico



Questa **Rassegna Stampa** che accompagnera periodicamente la durata del Game **CONOSCERE LA BORSA**, si pone l'ambizione di NON essere uno strumento inutile.

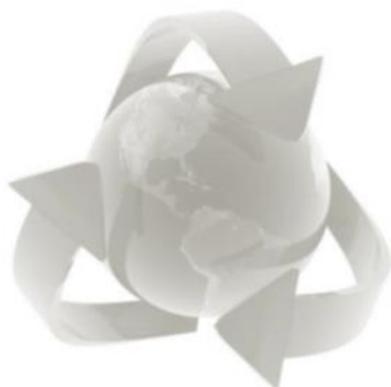
Infatti non si andranno a scegliere e proporre argomenti legati ai vari valori azionari e “suggerimenti di cosa e quando comprare e vendere”, ma si presenteranno articoli che a vario titolo dovranno servire come mero momento di riflessione sugli argomenti di attualità legati all'economia in senso ampio e al momento socio-politico che si sta vivendo.

Il Game **CONOSCERE LA BORSA** nel quale siete impegnati, deve darvi, oltre alle nozioni tecniche, anche questo aspetto: un focus di attualità.....

In questa logica, la prima Rassegna Stampa verterà su “temi alternativi”, ma di sicuro interesse ed effetto, ovvero una dissertazione su come la GENERAZIONE.2 deve approcciare culturalmente la rivoluzione digitale in atto e non solo.

Buon lavoro.

Il Coordinatore Referente



CHE COSA E' LA CURIOSITA' :

La curiosità è un istinto che nasce dal desiderio di sapere qualcosa.

“Il termine curiosità ha secondo il dizionario tre significati: oggetti (nel senso di cosa rara), interesse (nel senso di voglia di sapere), comportamento (nel senso di indiscrezione) e questo nelle diverse lingue.

Ovvero: la curiosità è il desiderio di sapere, di conoscere. È un atteggiamento di eterno interesse verso la vita, un'inesauribile sete di sapere.

Il desiderio di un apprendimento continuo, dato che questo desiderio è il motore della conoscenza, della saggezza e dell'inventiva. Tutti siamo curiosi, dal momento in cui facciamo ingresso nel mondo, se non da prima. La curiosità è un impulso naturale che fa parte dell'indole umana. Ancora prima che il bambino sappia parlare, si pone con tutti i sensi per esplorare e per apprendere: come una spugna assorbe qualsiasi stimolo lui riceva per poter affrontare il proprio cammino. Egli sperimenta ogni singolo elemento come un piccolo scienziato. Lo tocca, lo gusta, lo guarda, lo annusa, è affascinato da qualsiasi cosa e si può notare lo stupore nei suoi occhi quando scopre qualcosa di nuovo.

Le grandi menti continuano a porre domande durante tutta la loro vita. Gli interrogativi che impegnano la nostra mente ogni giorno riflettono le mete che ci siamo prefissi e influiscono sulla qualità della nostra vita. Se coltiviamo una mentalità aperta e investigativa come quella dei bambini ampliamo il nostro universo e ci muoviamo all'interno di esso con maggior flessibilità.”

Fonte Monica Kircheis

“La curiosità è stato a lungo considerato un comportamento negativo (l'Eden si perde per la curiosità di Eva, Psiche perde amore per la curiosità di guardarlo in viso); oggi è considerato un comportamento positivo sia nella scienza che nell'intelligenza, rappresenta un istinto che guida alla scoperta di nuove informazioni, conoscenze, comprensione e consapevolezza, il carburante della scienza e delle discipline dello studio umano, una vera e propria propensione all'interessamento personale verso ciò che incuriosisce.”

Fonte wikipedia

“Siate curiosi, siate folli.” è un aforisma di Steve Job, ma anche **“Siate curiosi sempre e fate le domande (giuste)”** titolo di un interessante opera di Nolan Bushnell.

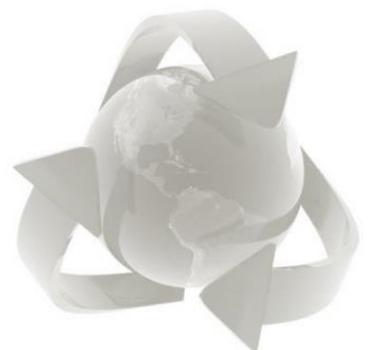
Non c'è dubbio che il mondo stia attraversando una fase di grande trasformazione: la sfida è quella di trovare un modello che sia plasmato sulla realtà e sulle esigenze della "società digitale" del nuovo secolo. Una sfida appassionante a suon di sperimentazioni, ma che non ha ancora individuato un modello di riferimento a livello globale. Le certezze non sono molte, ma se ce n'è una che si è ormai consolidata è che la tecnologia giocherà un ruolo decisivo, ma non sarà l'unica. Argomenti importanti potranno arrivare dalla filosofia, dallo studio della medicina, della sociologia e dell'economia. Ma anche la giurisprudenza, la fisica e la biologia porteranno e trarranno vantaggi, ma solo se sapranno “uscire dagli schemi e trovare nuove strade”.

Il tutto sta nell'essere “diversi”, porsi delle domande e immaginare un mondo differente anche nelle più piccole componenti della normale quotidianità.

Grandi invenzioni sono avvenute grazie a “curiosità emerse da sogni” che si sono poi concretizzate in rivoluzioni della quotidianità.

L'Ingegnere Adriano Olivetti, uno dei “grandi personaggi mondiali dei primi del secolo scorso” si attorniava per le scelte delle sue aziende, di personaggi provenienti da differenti campi disciplinari, inseguendo il progetto di una sintesi creativa tra cultura tecnico-scientifica e cultura umanistica.

**Bisogna sognare ed essere curiosi. Avete l'età e il diritto di esserlo.
Ma siate anche onnivori, ovvero leggete di tutto e guardatevi intorno.**



Giocate, giocate e il cervello vi ringrazierà

Sempre più studi dimostrano lo stretto legame tra attività ludiche e intelligenza

➔ NEUROSCIENZE

LUIGI GRASSIA

Mangiare, bere, dormire. E giocare. Di questo hanno bisogno i bambini per crescere. Un articolo di «Discover Magazine» riassume in 10 punti le più aggiornate conoscenze sul gioco e la sua indispensabilità per i piccoli umani.

Che il gioco sia connaturato con i bambini è dimostrato nel più tragico dei modi dall'esperienza dei lager. Roberto Benigni non si è limitato a raccontare una favola ne «La vita è bella»: chi c'era, ed è sopravvissuto, riferisce che

le piccole vittime dell'Olocausto giocavano anche nei lager. Una vocazione incompromissibile. E questo è il punto (1). La necessità di giocare si lega soprattutto allo sviluppo del cervello, che coordina i movimenti, e del lobo frontale, che regola i processi decisionali e il controllo degli impulsi (2). Il neurologo Jaak Panksepp della Washington State University ha dimostrato che ri-

Jaak Panksepp
Neurologo

RUOLO: È PROFESSORE E «BAILY ENDOWED CHAIR OF ANIMAL WELL-BEING SCIENCE» ALLA WASHINGTON STATE UNIVERSITY

duce a scuola il tempo dedicato alle attività ludiche riduce la concentrazione (3). E giocare migliora l'abilità nella comunicazione: uno studio del 1981 rivelava che i bambini in età prescolare usano un linguaggio più ricco nel gioco, quando simulano situazioni e personaggi di fantasia, rispetto a quel che fanno nella vita reale (4).

Il gioco di simulazione è una forma di allenamento anche per molte attività specifiche: K. Anders Ericsson della Florida State University ha calcolato che servano in media 10 mila ore di pratica ludica, o almeno non professionale, prima di arrivare all'eccellenza in campi disparati come la pallavolo, il violino o gli scacchi (5). Ma 10 mila ore sono tante o so-



no poche? Se nel calderone dei giochi si includono i videogame, risulta che un ragazzo medio raggiunge la quota di 10 mila ore a 21 anni (6). E senza dubbio questo aiuta i giovani ad affacciarsi alla vita lavorativa, avendo già acquisito una bella dimestichezza con i mezzi elettronici. Ma ci sono benefici anche per gli anziani: una ricerca della University of California di San Francisco su «Nature» mostra i miglioramenti nella memoria ottenuti da «cavie» umane di 79 anni che usano videogiochi (7).

Il gioco, poi, è alla base di molte scoperte scientifiche, forse di tutte: lo stesso Albert Einstein raccontava che il punto di partenza della sua teoria della Relatività (la prima

versione, quella definita ristretta o speciale) era stato immaginare per gioco come sarebbe stato inseguire un raggio di luce (8). E la psicologa Alison Gopnik dice che «tutti i bambini fanno giochi scientifici. Quando si trovano alle prese con un nuovo giocattolo, elaborano istintivamente modelli probabilistici su come funziona» (9).

Il decimo punto è ripreso dal «Journal of Comparative Psychology»: una ricerca sui mammiferi mostra che più grande è il cervello di una specie animale e maggiore è la tendenza dei cuccioli a giocare (10) oppure, osservando le cose dal punto di vista opposto, più un cucciolo gioca e più grande sarà il cervello della sua specie da adulto.

Osservazione per i lettori: dimostrate la vostra intelligenza evitando di interpretare questa esaltazione del gioco con un peana del gioco d'azzardo.



I consigli

Decidere

Devi capire qual è il momento giusto per il multitasking o se devi concentrarti su una sola cosa



Priorità

Il multitasking è impegnativo: valuta sempre quali sono i compiti e stabilisci in anticipo il principale



Controllo

Anche se ne sei attratto, resisti alla tentazione dell'eccesso: è bene limitarlo per quanto possibile



Attenzione

Non dimenticare che le risorse cognitive sono limitate. È impossibile fare bene troppe cose tutte insieme



Allenamento

Impara i singoli compiti per rendere l'esecuzione più automatizzata e risparmiare energie



Previsione

Non farti cogliere impreparato: se sai che verrai interrotto, anticipa le interruzioni prima di lavorare



Multitasking? Mai esagerare “Danneggia il cervello”

Nuove prove dalle ricerche statunitensi e britanniche: il quoziente di intelligenza si riduce, come se si fumasse marijuana

il caso

PAOLO MASTROLLI
INVIATO A NEW YORK

Uno dei miti dell'era digitale, il multitasking, è sotto attacco. Chi lo pratica non solo fa male le varie attività a cui si dedica, ma danneggia il proprio cervello. Lo dimostrano una serie di ricerche, che il periodico «Forbes» ha messo insieme per dare un colpo definitivo a questa cattiva abitudine moderna. La leggenda vuole che gli esseri umani, soprattutto grazie ai nuovi strumenti digitali, possono e devono fare più cose allo stesso momento. La velocità è la cifra della nostra epoca e, quindi, se non sei in grado di inviare una mail con lo smartphone mentre partecipi ad una riunione via video, magari tenendo pure un occhio su tuo figlio che gioca in soggiorno, sei una persona inutile. Inadatta ai ritmi moderni del lavoro.

Già nel 2009 l'università di Stanford, che di modernità e velocità se ne intende abbastanza, aveva pubblicato una ricerca per smontare questo mito. Lo studio aveva dimostrato che chi fa più di una cosa alla volta, in genere, le fa tutte male. Il nostro cervello non è programmato per proces-

sare più attività nello stesso momento e quindi è più produttivo se ne facciamo una alla volta. Non solo, con il multitasking peggioriamo il livello di efficienza, perché diventiamo più lenti nel passare da una azione all'altra e incapaci di distinguere le informazioni importanti da quelle irrilevanti, nel bombardamento di stimoli che riceviamo.

Questa condanna poteva già bastare a seppellire la pratica, ma poi ne è arrivata un'altra ancora più pesante. Secondo una ricerca della University of London, infatti, dedicarsi a più attività nello stesso momento riduce il

Donne più efficienti
Fare più cose allo stesso tempo si rivela un pericolo: un test ha rivelato che gli uomini sono più esposti agli errori delle donne

quoziente intellettuale del nostro cervello, come se stessi fumando marijuana. Tra gli adulti esaminati l'IQ si abbassava di circa 15 punti, scendendo al livello di quello di un bambino di 8 anni. «La prossima volta che scriverete una mail al vostro capo mentre state partecipando ad una riunione - ammonisce quindi «Forbes» - tenete presente che è come se la faceste scrivere da un ragazzino della terza elementare». La carriera ne gioverà, secondo voi, oppure rischierà di essere penalizzata?

Chi non fosse ancora convinto potrebbe pensare che il multitasking è come il fumo: un paio di

sigarette al giorno non possono essere poi così dannose. Quindi, se uno lo pratica con moderazione, non corre troppi pericoli. Questo atteggiamento, però, è sbagliato, tanto per il fumo quanto per l'impulso di dedicarsi a più compiti nello stesso istante. Lo dimostra un'altra ricerca, citata da «Forbes», che viene dalla University of Sussex e dimostra come i danni al cervello siano permanenti. Gli studiosi, infatti, hanno condotto esami del cervello delle persone che passano il tempo usando diversi strumenti digitali, ad esempio inviando messaggi con il cellulare mentre guardano la tv, e i risultati

sono stati sorprendenti. Gli MRI scan, infatti, vale a dire le immagini ottenute con la risonanza magnetica, hanno provato che chi pratica il multitasking ha una densità inferiore agli altri nella corteccia anteriore cingolata, ossia la regione responsabile dell'empatia e del controllo cognitivo ed emotivo. In altre parole, questa cattiva abitudine è sospettata di produrre danni permanenti al nostro cervello. Bilancio: si lavora peggio, si conclude di meno, si rischia di rovinare la carriera e, in più, si compromette la capacità della nostra mente di funzionare. Meglio fermarsi, magari a riflettere.

Le strategie alternative

“Prima impariamo la concentrazione”

NICLA PANCIERA
MILANO

“C'è chi ha paragonato il suo effetto sulle capacità cognitive a quello di uno spinello. Le gioie e dolori del multitasking ci riguardano tutti. Le risorse cognitive e di attenzione di cui disponiamo, purtroppo, sono limitate.

«Riusciamo a fare per davvero due cose contemporaneamente solo quando una delle due è automatizzata e non richiede elabo-

razioni complesse, come quando camminiamo in una strada di campagna e parliamo al telefono. In tutti gli altri casi la contemporaneità di esecuzione è solo apparente, perché in realtà c'è un'alternanza tra compiti diversi», spiega lo psicologo cognitivo Carlo Umiltà, professore emerito dell'Università di Padova. «Grazie al fenomeno dell'attenzione, il cervello filtra le informazioni non rilevanti, ma, quando siamo occupati per davvero in due compiti diversi, il sistema va in tilt, perché di sicuro in entrambi c'è qualcosa di rilevante e il

cervello deve decidere come allocare le sue risorse». Ecco spiegati gli spiacevoli errori e i rallentamenti causati dal multitasking.

«Questo è costoso, perché per dedicarsi a due cose insieme servono risorse cognitive, come l'attenzione e la memoria di lavoro, ma anche risorse metacognitive per monitorare continuamente l'esito delle nostre azioni e correggerle in caso di errori - spiega Leonardo Chelazzi, docente di neurofisiologia dell'Università degli Studi di Verona -. Il controllo metacognitivo è la ragione per la quale in

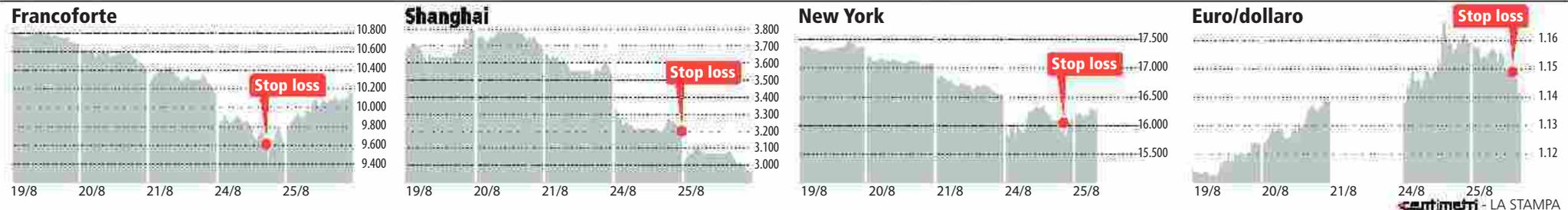


Lo studioso
Leonardo Chelazzi è neurofisiologo dell'Università di Verona e dell'Istituto di Neuroscienze

molti - spesso i più pignoli - si rifiutano di cedere al multitasking: non tollerebbero di rinunciare alla precisione».

Il termine multitasking, d'altra parte, viene spesso usato a sproposito: «È una modalità di esecuzione non automatica dei compiti e che richiede il mantenimento in memoria delle informazioni necessarie all'esecuzione e un uso appropriato». Insomma - mette in guardia - «non va confuso con la propensione ad interrompere momentaneamente un compito per eseguirne un altro. Qui lo svolgimento temporale e procedurale è chiaro». Conclusione, secondo Chelazzi: «Si deve decidere se è il momento di fare multitasking o di concentrarsi per davvero su qualcosa».

Borse, così sono scattate le vendite



il caso

SANDRA RICCIO
MILANO

Più della metà delle vendite arrivano da “Stop loss”, gli automatismi perversi

Gli ordini sono scattati sui mercati e sul cambio euro/dollaro

Il collasso delle Borse in Cina, il prezzo del petrolio a rotta di collo, le paure per una nuova recessione globale: di ingredienti per innescare il lunedì nero sui mercati ce n'erano molti. A dare la carica ai crolli globali è stata però soprattutto la maxi ondata di vendite automatiche partite insieme agli stop loss, quelle barriere anti-perdite che ogni investitore professionista (e non) inserisce in portafoglio per proteggersi. È il limite oltre al quale non è disposto ad andare. Una volta raggiunto quel livello scatta la vendita forzata e non si può fermare. Lunedì scorso di stop ne sono saltati a milioni e hanno fatto diventare la discesa già in corso una colossale valanga. Dalle sale operative, a bocce

ferme, raccontano di oltre la metà degli ordini partiti proprio per l'effetto domino provocato dagli stop loss che, invece di spegnere gli incendi, rendono tutto ancora più instabile.

La slavina si è vista soprattutto sulle valute e in particolare sul cambio euro/dollaro, quello preferito da grandi e piccoli investitori. «Qui l'ordine di vendita in massa è partito appena il cambio è arrivato a quota 1,15», racconta Vincenzo Longo, strategist di Ig. Tutto è successo tra le 14,30 e poco prima dell'apertura di Wall Street mentre Milano perdeva il 7%. Da quel punto in poi il movimento sull'euro/dollaro è stato rapidissimo e ha mandato ancora più a fondo le Borse.

Per le piazza azionarie la diga si è rotta in momenti diversi.



Claudia Segre
Segretario generale di Assiom Forex

Francoforte ha aperto già sotto i 10 mila punti, la barriera a cui erano ancorati quasi tutti gli stop loss. Da lì il listino è rapidamente precipitato rompendo addirittura un secondo livello di guardia quello dei 9800.

A Wall Street, per il Dow Jones le vendite massicce sono scattate a 15.800 punti, poco dopo le 15,30, un livello che coincideva con i minimi di ottobre e al quale si erano affidati in molti. A Shanghai, l'indice composit ha ceduto una volta raggiunti i 3 mila punti per poi non smettere più di scendere.

«Al movimento degli stop si sono aggiunte anche le posizioni chiuse dai grandi fondi, obbligati per strategie automatiche di contenimento del rischio, a cedere soprattutto le azioni» dice Davide Biocchi

STOP LOSS

Si tratta di uno strumento che consente a chi investe sui mercati finanziari di stabilire a priori quale sia la percentuale di perdita accettabile su un titolo: una volta raggiunto quel valore, parte automaticamente l'ordine di vendita. È considerata una strategia difensiva, perché permette di ridurre i rischi: l'immissione effettiva dell'ordine di compravendita sul mercato può essere sia eseguita sul momento dall'operatore sia impostata mediante sistemi automatici. A partire dal 25 giugno 2012 lo stop loss è gestito direttamente da Borsa italiana.

di Directa Sim. Nella lista delle vendite sono finiti anche i titoli più pregiati. E' quel che è successo ad Apple, affondata del 13% anche se i fondamentali sono in salute.

«Paradossalmente molti piccoli investitori, più liberi di muoversi, lunedì se la sono cavata aspettando che passasse la tempesta - racconta Claudia Segre, segretario generale di Assiom Forex - qualcuno ha addirittura fatto acquisti sui minimi».

Si dice che i soldi si fanno quando i mercati si muovono nella maniera più violenta. E per molti operatori, l'altro giorno, è stato forse il più fortunato di tutto l'anno. Lo raccontava con disinvoltura qualche trader ieri al telefono, un attimo dopo aver rivenduto con profitto a due cifre tutta la “spesa” fatta lunedì mentre Milano perdeva il 7%. Altrettanto bene è andata a chi ha scommesso al ribasso, per esempio sulla Borsa del Giappone. Attenzione però perché non sempre le cose vanno nel verso sperato, ci vuole intuito ma anche tanta fortuna per prendere l'onda giusta.

Perché siamo irrazionali con i nostri soldi

Le difficoltà a valutare rischi e benefici

La perdita di una somma, quale che sia, pesa nella nostra mente, soggettivamente, assai più della vincita della stessa somma

Un gruppo di otto neuroscienziati cognitivi della Università San Raffaele di Milano ha pubblicato un interessante articolo sulla rivista internazionale "**The Journal of Neuroscience**", sulla nostra capacità di saper **stimare correttamente guadagni e perdite**.

Questo studio eseguito al **San Raffaele** parte da ciò che il premio nobel per l'economia 2008, lo psicologo cognitivo Daniel Kahneman, aveva dimostrato con la sua "teoria del prospetto", e cioè che la perdita di una somma di denaro era molto più pesante per la nostra mente della vincita di una somma equivalente.

Secondo Kahneman se al mattino scopriremmo che nel nostro portafoglio mancano 100 euro lo sconforto che ci assalirebbe non verrebbe compensato dal ritrovamento, nel pomeriggio di altri 100 euro, ma avremmo bisogno di trovarne perlomeno 225 cioè più del doppio di quello che abbiamo perso.

E' un fenomeno che in psicologia si chiama "avversione alle perdite" (loss aversion), ed è ormai uno dei fenomeni più consolidati nel campo delle scienze cognitive applicate all'economia.

Da qualche anno a questa parte, di fronte ad un mercato economico fortemente irrazionale nel quale la gente non accetta il rischio investimento, quello per cui potresti avere il 50% di possibilità di rimetterci a fronte di un 50% di possibilità di guadagnare il 18 o 20%, si è iniziato a studiare il cervello umano nella parte che sorregge i processi e le scelte economiche.

Il nostro cervello, secondo Matteo Motterlini del centro di ricerche Cresa di psico-economia, non tratta nello stesso modo i concetti di guadagno e perdita, ne li mette su un piano di comparazione razionale come desidererebbero gli economisti.

Noi trattiamo il "rendimento" con il **nucleo accumbens**, mentre per quanto riguarda il rischio facciamo intervenire l'**amigdala**, l'area che solitamente interviene quando sono in gioco aspetti legati al timore o alla paura.

In pratica, come afferma Nicola Canessa del San Raffaele, entrano in gioco due differenti sistemi, quello "dopaminergico del nucleo accumbens" che si accende per anticipare le sensazioni del guadagno e si spegne per le perdite, ed al contrario l'amigdala che si accende per le possibili perdite e si spegne per i guadagni.

Ecco quindi che di fronte ad un operatore finanziario che propone un investimento che abbia, come sempre ha, dei margini di rischio a fronte di possibili anche alte percentuali di guadagno, il nostro cervello non tratta il problema in maniera simmetrica valutando i pro ed i contro ma attiva due sistemi che ognuno per la sua parte giudicano.

Le emozioni legate alla eventuale perdita sono però più forti e vincenti su quelle legate al possibile guadagno e normalmente ci chiedono di non rischiare.

E' come se avessimo un sistema che ha paura più di quanto possa essere contento.

Vale la pena di spendere due parole su questo piccolo organo cerebrale che somiglia ad una mandorla (in greco antico *amygdala* significa mandorla), che rappresenta in qualche modo l'archivio della nostra memoria emozionale e che spesso ci ordina sulla base della sua analisi della situazione corrente di **combattere o fuggire** prima ancora che il pensiero cosciente abbia ben capito cosa sta accadendo e ci dica che fare.

L'amigdala agisce sulla base della comparazione di ciò che sta accadendoci paragonandolo con episodi simili risalenti anche a molto tempo fa, con pensieri, processi emotivi e reazioni apprese e fissate nel nostro archivio emozionale.

Dagli studi effettuati sappiamo oggi che l'amigdala è in grado di riconoscere anche i pericoli derivanti da nostre azioni, attivando una specie di freno ai nostri comportamenti che se da un lato può salvarci la vita, dall'altro se non lo controlliamo può impedirci di cogliere le nostre possibilità, incluse le scommesse in cui si può perdere 10 ma si potrebbe vincere anche solo 11 o 12 con la stessa probabilità.

«Azioni, Bot e fondi Serve una patente per i risparmiatori»

Lusardi: ultimi in Europa per educazione finanziaria

MILANO «Pensi alla regolazione del traffico così complicata da gestire. Abbiamo messo i limiti di velocità, i segnali stradali, abbiamo fissato delle sanzioni, abbiamo ampliato le strade, abbiamo soprattutto obbligato le persone a prendere la patente di guida. Devono studiare, sostenere un esame. Teorico e pratico. Poi possono guidare. E nonostante questo capitano anche gli incidenti. Ecco, con la finanza è lo stesso».

Annamaria Lusardi è un'economista molto apprezzata anche all'estero. Insegna finanza personale negli Stati Uniti alla *George Washington University*. Per volere del ministro dell'Economia Pier Carlo Padoan è stata appena messa alla guida del comitato per la programmazione e il coordinamento delle attività di educazione finanziaria. Un organismo, nato ai primi di agosto e con una piccola dotazione di capitale, che vuole accentrare e mettere a fattor comune tutte le iniziative (pedagogiche) di educazione finanziaria. Da buona accademica Lusardi ama le metafore. Perché conservano un forte potere didascalico.

Perché la necessità di questo Comitato?

«Siamo davvero gli ultimi. In quasi tutte le classifiche in-

ternazionali. Gli italiani ignorano in gran parte i rudimenti minimi di finanza. Non comprendono spesso la dinamica tra rischio e rendimento. La finanza non viene insegnata nelle scuole e quando bisogna farci i conti perché si ha da parte qualche forma di risparmio ci si trova come in autostrada al volante di un'automobile e senza patente. Invece servirebbe».

Chi la supporta in questo Comitato? Chi sono gli altri componenti?

«Siamo appena partiti. Due giorni fa c'è stata la prima riunione tecnica al Mef. Con me ci sono professionisti di altri tre ministeri, come il Lavoro, l'Istruzione e lo Sviluppo. C'è un membro della Banca d'Italia, della Consob, dell'Ivass, della Covip per la vigilanza sui fondi pensione. C'è un rappresentante dei consulenti finanziari e di un'associazione dei consumatori come Adusbef».

Quali saranno le prime iniziative? Non ha la sensazione che l'educazione finanziaria vada insegnata nelle scuole?

«Ne sono cosciente. Vorrei che si cominciasse nelle scuole d'infanzia. Già in tenera età i bimbi possono avvicinarsi alla materia con tutte le accortezze del caso. Ma al momento siamo ancora in una fase sperimentale. Cominceremo nei licei. Quelli ad indirizzo econo-

mico. Con alcune scuole-pilota. Non è facile modificare i programmi in corso, ma la sensibilità istituzionale c'è tutta. E ai massimi livelli».

La fiducia dei risparmiatori è ai minimi termini. Non hanno giovato i casi Mps, Veneto Banca e Popolare di Vicenza e la vendita alla clientela dei bond subordinati

«Sì c'è il carattere dell'urgenza. Vede, si trattava di prodotti obbligazionari strutturati ad alto rischio. D'altronde nell'epoca dei tassi zero molti gestori hanno piazzato alla clientela retail ciò che poteva garantire rendimenti più alti. Ma il rischio c'era e bisognava avere una competenza maggiore».

Non tutti i prospetti informativi erano chiari. E poi le condizioni-capestro sono ovunque, anche nei contratti per l'apertura di un banale conto corrente. Non è mancato qualcosa in termini di vigilanza?

«Non lo escludo, ma vede dobbiamo rovesciare la prospettiva. Dobbiamo equipaggiare tutti di solidi rudimenti di finanza. Non stiamo parlando di una conoscenza sofisticata. Ma almeno la capacità di scegliere qual è la forma risparmio migliore per il proprio profilo di rischio senza farsi ingolosire troppo dai rendimenti».

Chi sono i più a rischio? Ci sono categorie sociali più esposte alla diseducazione finanziaria?

«Soprattutto le donne e gli anziani. Chi ha una bassa scolarità e un basso reddito. Ma i timori maggiori sono rivolti agli over 65. In pochi hanno cognizione di come investire i risparmi di una vita. E non è un caso che i più penalizzati siano loro. L'Italia è un Paese formica, con una straordinaria capacità di accumulo e di risparmio per la gran parte detenuto dagli over 65. I giovani sembrano più informati, ma hanno accantonato poco».

Non crede che siamo in ritardo anche sulla previdenza complementare nonostante gli incentivi e le esortazioni pubbliche a investire nei fondi di pensioni per le difficoltà del primo pilastro?

«Il comitato, non a caso, si occupa anche dell'educazione finanziaria assicurativa e previdenziale. Di come sta cambiando la società da un punto di vista strettamente demografico. La popolazione sta invecchiando, viviamo sempre più a lungo. Dobbiamo preparare i giovani a questo futuro. Tutti noi faremo molti più lavori rispetto al passato. La pensione va ripensata con lavoro part time, se necessario, nell'età della quiescenza. Non siamo ancora pronti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CULTURA

Morozov: Google e Facebook ci trivellano l'anima



Evgeny Morozov

EVGENY MOROZOV

Negli Anni 90, prima che fossero emersi i monopoli di piattaforme come Google e Facebook, la paura del *digital divide* era un argomento di spicco in molti programmi sociali. In quei primi anni, Internet era il parco giochi degli operatori Telecom, con pochi pionieri come America Online che conducevano esperimenti, poco riusciti, con i *business model* che si sarebbero raffinati soltanto una generazione più tardi.

All'epoca, la moneta dell'economia digitale era il tempo: Internet era misurato soprattutto in mesi, o almeno così erano calcolate le bollette che pagavamo ai nostri provider. Gli inserzionisti, per la maggior parte, mantenevano le loro distanze da Internet, ritenendola troppo rischiosa e strana. Senza di loro, l'economia digitale era rudimentale: pagavamo la bolletta mensile per la connettività, ma le aziende tecnologiche che ci vendevano il servizio non avevano nessun interesse a sapere cosa facevamo mentre eravamo online, nello stesso modo in cui alle compagnie di autonoleggio non importa dove andiamo con le macchine che ci affittano.

Una volta che l'infrastruttura è migliorata e la banda larga è divenuta la norma, è emerso un paradosso: potevamo navigare quanto volevamo ma, allo stesso tempo, non c'era nessun posto dove

andare. L'Internet di quel periodo assomigliava al Far West e, soprattutto per i novizi, trovare qualcosa di utile e interessante era una sfida.

C'è voluto l'arrivo di Google e Facebook, prima per organizzare il caos della rete, poi per riempirla di aggiornamenti altamente personalizzati forniti dai nostri amici e colleghi. Queste due aziende hanno convinto gli inserzionisti che i servizi online non erano affatto un fenomeno transitorio, ma che invece costituivano un nuovo modo per prendere di mira i consumatori.

Con l'arrivo degli inserzionisti, anche la moneta dell'economia digitale è cambiata: non era più il tempo o il numero di megabyte ad alimentare la sua crescita, ma i nostri dati personali. Attraverso la raccolta e l'analisi di questi dati, il *targeting* del consumatore poteva essere migliorato, producendo ricavi superiori per ogni clic su ogni piattaforma.

Sempre più dati. La natura altamente competitiva del gioco spingeva sia Google sia Facebook a raccogliere sempre più dati dagli utenti. Più avanti, entrambi avrebbero scoperto un altro modo molto redditizio per utilizzarli e nel contempo diversificare il business: la messa a punto di sistemi d'intelligenza artificiale progettati da loro stessi. Allora, però, queste aziende erano impegnate a realizzare sistemi studiati per impedirci di passare troppo tempo fuori dai confini dei loro regni digitali.

Tutto ciò richiedeva sia la progettazione di servizi che creassero una forte dipendenza, vale a dire che ci fanno scorrere e cliccare ossessivamente, sia lo spostamento dei confini dei regni digitali

fino a fargli comprendere ogni aspetto della nostra vita quotidiana. Google, che all'inizio era un semplice motore di ricerca, oggi, attraverso la sua azienda madre Alphabet, è presente nelle nostre case, nelle nostre automobili, e presto sarà anche nelle nostre pance. Sì, perché le ricerche dell'azienda si estendono al settore benessere e anti-invecchiamento, con prodotti che potremo inghiottire come pillole per produrre dati «azionabili» riguardanti potenziali malattie.

In un certo senso, questo cambio di valuta, non più basata sul tempo ma sui dati, ha prodotto alcune conseguenze piuttosto interessanti, anche se talvolta perverse. Ad esempio, la raccolta illimitata di dati alimentati dal settore pubblicitario ha portato all'accesso gratuito di molti servizi digitali, creando l'illusione che esista uno stato di welfare digitale parallelo controllato dalle piattaforme digitali.

Uno studio condotto recentemente dal Mit, nel quale veniva chiesto alle persone quanto denaro avrebbero voluto per rinunciare all'uso di queste piattaforme, ha prodotto alcuni risultati interessanti: per i motori di ricerca richiedevano 16.600 dollari; per le carte geografiche 2800; per i video 900. E come se gli inserzionisti dessero a ciascuno di noi un sussidio annuale di 20.000 dollari. Ma in cambio di che cosa, esattamente?

La risposta convenzionale è che il sussidio è un compenso per i nostri dati. Ma se la mettiamo in questo modo, parliamo dal presupposto che i dati sono una cosa che esiste già, un bene che può essere dato in cambio di un servizio immediato, come una ricerca o una geo-localizzazione. Ma davvero i nostri dati esistono

in questa forma già pronta all'uso?

Un'altra risposta comune presuppone che i dati possano essere trattati alla stregua di una risorsa naturale, e che quindi queste aziende li stiano semplicemente estraendo, come le aziende petrolifere estraggono il petrolio. Quest'ultima risposta si avvicina di più a quello che sta accadendo, anche se i suoi sostenitori sono spesso poco chiari quando si tratta di spiegare esattamente come avviene questa estrazione. E il quadro non è affatto bello.

La realtà è che attraverso gli algoritmi, i filtri e tutti i trucchi del design le grandi piattaforme trivellano la nostra psiche per estrarre fatti, connessioni, aspirazioni e ansie di cui forse noi stessi ignoriamo l'esistenza. Ma per farceli rivelare, la nostra attenzione dev'essere catturata e diretta verso un'altra attività coinvolgente offerta dalla piattaforma: clicchiamo «mi piace», scriviamo tweet, scorriamo post.

Così le sensazioni di affaticamento, distrazione e stanchezza che molti di noi proviamo dopo aver passato un'ora a scorrere informazioni sullo smartphone non sono affatto frutto della nostra immaginazione: durante quell'ora, il nostro corpo - e la nostra mente - sono stati sfruttati come piattaforme di trivellazione per estrarre i dati più intimi nascosti nella profondità della nostra coscienza. Possiamo paragonare l'esperienza a una forma rapace e predatrice di psicoanalisi condotta da una grande azienda su scala industriale, senza che noi, i pazienti, lo sappiamo o lo vogliamo.

Utiles prede

Questo processo di estrazione continuerà fino a quando la

EVGENY MOROZOV

Google e Facebook ci trivellano l'anima

Catturano la nostra attenzione per estrarre fatti, aspirazioni e ansie di cui noi stessi ignoriamo l'esistenza. Oggi il vero lusso è essere disconnessi

pubblicità sarà al cuore dell'economia digitale. Ma anche se la sua presa sull'economia digitale si allentasse, noi saremmo sempre utili prede delle piattaforme digitali: finché possiamo addestrare i loro algoritmi non è assoluta. Si può ancora trovare un modo di accedere alla rete senza passare attraverso i tunnel gestiti da Google o Facebook. Ma per quanto tempo ancora li si potranno scavalcare? In ogni modo, questo è sempre meno possibile per gli utenti dei paesi in via di sviluppo, dove Facebook e i suoi simili offrono l'accesso apparentemente gratis a Internet, a patto che questi limitino la maggior parte della loro attività online all'uso di Facebook, dove devono consumare tutte le notizie e informazioni di terzi, rimanendo sempre sul sito del social, senza uscirne.

Il nuovo «digital divide»

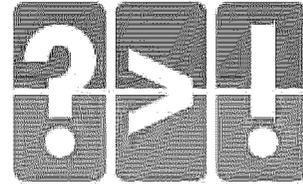
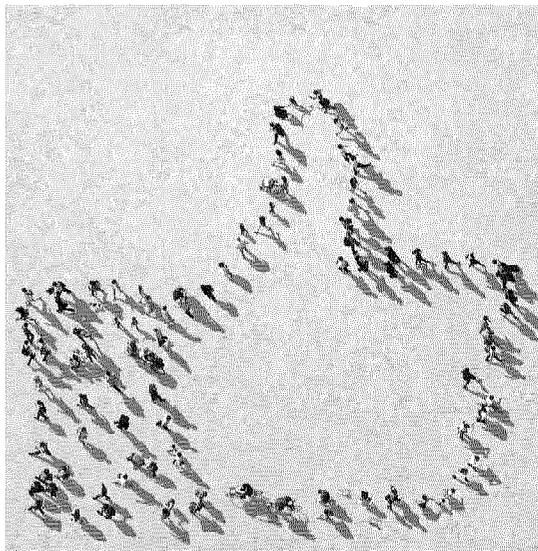
Questo mette in evidenza una spaccatura di classe molto importante nell'economia digitale: i poveri hanno poca scelta, e devono continuare a lasciar sfruttare i loro corpi e le loro menti quali siti di trivellazione per l'estrazione dei dati, mentre i ricchi possono fare a meno dell'intero sistema. Possono rifiutare Facebook, possono sperimentare gli smartphone fatti su misura con accorgimenti che assicurano la tutela della privacy, possono assumere un curatore personale di informazioni che fa le ricerche al loro posto, twitta al loro posto, elimina le *fake news* disseminate da altri sui social, e così via. Per non parlare delle centinaia di applicazioni per il potenziamento della consapevolezza - per molte delle quali si deve pagare una sottoscrizione settimanale - che i ricchi possono installare per riconquistare il proprio atteggiamento zen nei confronti della vita, soprattutto se il loro lavoro non richiede che si tuffino nell'oceano di distrazione di Facebook o Twitter.

Uno dei principali paradossi dell'economia digitale, quindi, è che l'attuale *digital divide* appare molto diverso da quello dei primi Anni 90: allora erano i ricchi che perseguivano la connettività e i poveri che ne erano esclusi. Oggi il problema è il contrario: i poveri sono iperconnessi, al punto di subire l'erosione della concentrazione

e l'accrescimento della dipendenza da *scrolling*, mentre i ricchi possono permettersi di girare alla larga dal caotico ambiente digitale, lasciando ai loro assistenti il compito di girovagare nei suoi terreni disseminati di distrazioni e pericoli d'assuefazione.

La non-connettività è diventata un lusso, mentre la connettività - almeno nei termini dettati dall'economia digitale che si alimenta di pubblicità e intelligenza artificiale - è un fardello che nessun individuo autonomo e sano di mente, di sua spontanea volontà, vorrebbe portare.

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



Evgeny Morozov, 33 anni, è un politologo e giornalista bielorusso esperto di new media, molto critico verso la corrente visione trionfalistica di Internet e le potenzialità democratizzanti della Rete.



La lezione di Mr Facebook: ragazzi, osate



FACEBOOK

Mark Zuckerberg mentre corre davanti al Colosseo insieme con altri manager del social network

MASSIMO
VINCENZI

«Enea è il più grande imprenditore della storia. Va avanti con forza e tenacia, non si ar-

rende mai. Nella sua avventura ci sono le regole fondamentali per creare qualcosa di importante: la missione chiara in

testa, la squadra con la quale realizzarla e la perseveranza»: firmato Mark Zuckerberg.

Buongiorno

MASSIMO GRAMELLINI

► Uno dei mantra del luogocomunismo italico recita che la cultura classica non serve più a nulla. Poiché la romanità è ciarpame nostalgico e il latino una fabbrica di disoccupati, per procurare uno straccetto di futuro ai nostri ragazzi occorre togliere in fretta dai loro zaini il Castiglioni Mariotti e l'Eneide e sostituirli con un trattato sugli algoritmi e un dizionario di cinese. Siamo nell'era di Facebook, cosa volete che conti la conoscenza della storia antica?

Poi un giorno sbarca in Italia colui che Facebook lo ha inventato e scopriamo che conosce il latino, ha una passione politica per la Pax Augustea e una artistica per i monumenti della Roma dei Cesari, cita la perseveranza di Enea come modello esistenziale e

Faciem liber

apprezza il «De Amicitia» di Cicerone.

A questo punto non ci si capisce più niente. Se per diventare come Zuckerberg bisogna fare l'opposto di Zuckerberg, qualcuno deve avere sbagliato i suoi conti. Zuckerberg, probabilmente, che ha perso tempo a studiare Virgilio, allargando a tal punto la mente da metterla nelle condizioni di accogliere un'idea che ha cambiato la vita a un paio di miliardi di persone. Se invece del latino avesse studiato una materia più utile, oggi saprebbe tutto soltanto di informatica, farebbe il dipendente sottopagato di Facebook e la teoria modernista dei nostri geniali educatori avrebbe trionfato in saecula saeculorum.

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI