

## Trappole mentali

# Perché in Borsa è sempre meglio non cantare tutti in coro

**P**ooo - po - ro - po - po - pooo». Ricordi? È passato circa un anno dalla vittoria della nostra Nazionale ai Mondiali di calcio in Germania. Molti di noi nel frattempo hanno appreso che si trattava del tema di «Seven Nation Army», una canzone del 2003 dei White Stripes, un complesso americano originario di Detroit.

Ma se ti fosse stato chiesto perché quella notte d'estate lo cantavi a squarcia gola probabilmente non troveresti altra risposta se non: «Perché lo facevano tutti,... e lo facevo anche io!». Semplicemente, accordarsi al gregge in festa e cantare la propria gioia con quel motivetto era la cosa più naturale.

Il meccanismo che in certe occasioni ci spinge a seguire il gregge è molto simile a quello delle epidemie infettive trasmesse per contagio. Qui invece di virus a essere trasmesse sono idee e comportamenti, ma la contaminazione può essere altrettanto rapida. L'effetto gregge determina lo sviluppo di mode e di atteggiamenti conformisti.

Vi sono molte pulsioni, comprese quelle mosse dal senso di identità e dalla ritualizzazione, che inducono a seguire il comportamento di tutti gli altri. Quanto più un individuo è ignaro, il gruppo compatto e forti le emozioni in gioco, tanto più clamoroso sarà l'effetto.

Una descrizione immortale delle dinamiche interne alla massa e della pressione della folla sull'individuo è quella di Alessandro Manzoni quando descrive ne «I promessi sposi» i tumulti a Milano: «Chi forma poi la massa ... è un miscuglio accidentale d'uomini ... un po' riscaldati, un po' furbi, ... avidi ogni momento di sapere, di credere qualche cosa grossa, bisognosi di gridare, d'applaudire a qualcheduno, o d'urlargli dietro...; pronti anche a finirlo, quando manchino gl'istigatori, a sbandarsi, quando molte voci concordi e non contraddette abbiano detto: andiamo; e a tornarsene a casa, domandandosi l'uno con l'altro: cos'è stato?».



**Studioso Matteo Motterlini, esperto di economia cognitiva: ecco perché ci muoviamo in massa**

Non diversamente dalla massa de «I promessi sposi», anche quella di Piazza Affari presenta, più o meno consciamente, la tendenza a conformarsi all'andamento del mercato.

La maggioranza degli investitori, per esempio, sale molto più facilmente sul treno già affollato di un titolo in forte rialzo, piuttosto che su quello semivuoto di un titolo stabile o in ribasso. Così, talvolta, il comportamento del mercato dipende dalla propensione ad accordarsi alle decisioni degli altri investitori e alle previsioni o alle profezie degli analisti (che proprio per questo possono diventare profezie che si auto avverano).

Un caso tipico in cui il «contagio dei pensieri» e la tendenza a seguire il gregge determinano comportamenti di gruppo irrazionali è quello delle situazioni di crisi, nelle quali il mercato tende a reagire con un ribasso alimentato dalla paura; dalla mancanza di self control e dall'incapacità di valutare con equilibrio le notizie disponibili.

In seguito agli attentati dell'11 settembre 2001 alle Torri Gemelle a New York gli indici di tutti i mercati azionari caddero in picchiata. A Piazza Affari fu venduto il vendibile: in meno di 3 ore andarono in fumo 97 mila miliardi di lire. Il Mibtel chiuse a -7,4%. Dieci minuti prima della chiusura, risultavano sospesi sul mercato principale di Piazza Affari ben 61 titoli.

Le incertezze sulle conseguenze economiche dell'evento seminarono il panico in tutte le piazze finanziarie del mondo.

Processi di ribasso del genere, superato un livello critico, tendono a autoalimentarsi facendo leva sull'irrazionalità degli operatori. Si perde il controllo e scatta un meccanismo psicologico di imitazione: «Tutti vendono... vendo anch'io!». «Pooo - po - ro - po - po - pooo - po».

**MATTEO MOTTERLINI**

*(Docente di Economia cognitiva all'Università San Raffaele di Milano)*

