

## Le trappole della mente

# Borsa, ecco perché scegliamo chi ci fa soffrire di più

Gli acquisti decisi sull'emozione del ricordo sono pericolosi

**H**ai scoperto di avere una carie e ti trovi sulla scomoda poltrona del tuo dentista. Preferiresti: a) farti trapanare dolorosamente il dente per trenta minuti; b) farti trapanare dolorosamente il dente per trenta minuti, quindi in modo meno aggressivo e relativamente gradevole per altri quindici?

«A freddo» ci sembrerà del tutto ragionevole scegliere l'esperienza a), così da risparmiarci almeno il quarto d'ora supplementare di sofferenza. Ma non sempre quello che è ovvio «a freddo» è quanto si verifica «a caldo».

In un esperimento — che dobbiamo ancora al genio del premio Nobel Daniel Kahneman — un gruppo di volontari è stato pagato per sottoporsi all'esperienza a) e all'esperienza b). È stato quindi chiesto loro quale delle due esperienze avrebbero preferito ripetere. Sorprendentemente oltre l'80 per cento dei soggetti ha scelto di sottoporsi nuovamente alla procedura più lunga b).

Come è possibile? A quanto pare non sempre quanto crediamo di sapere circa ciò che ci arrecherà maggior piacere o dolore corrisponde alla realtà, come possiamo constatare dopo che abbiamo fatto esperienza diretta di quel piacere o dolore.

La nostra memoria, come ben sappiamo, non è una neutrale e spassionata collezione di fatti, ma ci fornisce una ricostruzione degli eventi inestricabilmente legata alle emozioni che li hanno accompagnati. Cosicché nel valutare una data esperienza, succede che si trascuri la durata complessiva dell'episodio e che il giudizio finale venga piuttosto determinato dall'intensità del momento più doloroso (il picco dell'episodio) e dagli ultimi istanti (la fine dello stesso episodio), secondo la regola detta, appunto, «del picco e della fine». Semplicemente, prima di un'esperienza diretta, preferiamo meno dolore; dopo ne preferiamo di più, purché

ci lasci un ricordo migliore! Immagina ora di accostare l'andamento del dolore provato sulla poltrona del dentista e quello provato sull'altalena della Borsa. Per testare la tua razionalità, o viceversa la forza delle emozioni legate al ricordo, prova a chiederti se le tue decisioni di investimento a freddo possano variare rispetto alle tue decisioni a caldo, quelle cioè maturate dopo avere vissuto gli alti e bassi dei mercati e soprattutto dopo le oscillazioni delle ultime settimane.

Tutto sommato andare dal proprio promotore finanziario quando le cose in Borsa non sono andate bene, se non addirittura malissimo, può essere doloroso (e costoso) come sottoporsi al trapano. Da questo punto di vista, nel ricostruire e anticipare le proprie esperienze gli investitori non sono affatto diversi dai pazienti. E come per i pazienti, anche il loro modo di percepire un'esperienza passata — per esempio il percorso seguito da un mercato, un fondo o un titolo — può influenzarne sensibilmente le scelte future.

Ecco un esempio. Poniamo che un anno fa hai comperato molte azioni di due titoli, una società biotech e una dot.com, entrambe a 10 euro per azione. Nel corso dell'anno la dot.com perde costantemente e lentamente valore fino ad arrivare a 7. Il titolo biotech resta fermo a 10 per tutto il periodo salvo crollare di colpo a 8 euro negli ultimissimi giorni. Chiaramente al termine dell'anno le azioni biotech sono state un investimento migliore delle dot.com, ma l'emozione legata al modo in cui hai visto calare il valore del tuo investimento è molto diversa. Nel primo caso un lungo declino; nel secondo una perdita fulminea alla fine dell'anno. Situazione che potrebbe indurti a preferire per l'anno successivo proprio il titolo che oggettivamente ha perso di più.

**MATTEO MOTTERLINI**

*Docente di Economia cognitiva  
all'Università San Raffaele*



**Esperto  
Matteo  
Motterlini:  
studia i  
legami tra  
finanza ed  
emozioni**