

Finanza emotivaPaura, rabbia, tristezza, depressione, euforia:
dimmi che cosa provi e ti dirò come investiDI **MATTEO MOTTERLINI**

Dimmi che emozioni hai e ti dirò che investitore sei. I mercati, come tutti noi, non solo hanno una «mente», ma anche delle «emozioni». Forse lo abbiamo sempre sospettato, ma eravamo lontani dal poter concepire quanto la loro influenza fosse pervasiva, ricorrente, sistematica e, pertanto, prevedibile. L'abate Blaise Pascal ci ricorda, per esempio, che «il cuore ha delle ragioni che la ragione non conosce». Ingegnosi esperimenti nel campo delle neuroscienze cognitive ci dicono oggi in che cosa tali «ragioni» consistano. Applicando questi risultati alle decisioni finanziarie, possiamo catturare il comportamento dell'investitore emotivo.

Per esempio, se il vostro sentimento dominante è la paura (fate attenzione: non la paura che il mercato crollerà, ma la paura in generale, magari indotta da fenomeni che con il denaro non hanno nulla a che fare), allora è probabile che sarete avversi al rischio. Una persona spaventata è insicura e ha la sensazione di essere in balia degli eventi. E, di fronte a un mercato in calo, venderà. Ma non sarà questo l'atteggiamento di chi prova un'emozione — sempre di valenza negativa, ma di diversa alchimia — come la rabbia.

Curiosamente le persone arrabbiate sono perfettamente a loro agio nell'assumersi rischi elevati: hanno identificato il nemico e sentono di avere la situazione sotto controllo. Quando il mercato scende, mantengono le loro posizioni. Proprio come le persone felici: queste, specie se euforiche, fanno ampio uso di scorciatoie cognitive, valutano frettolosamente le informazioni disponibili e le ipotesi alternative, spendono meno tempo nell'operare una scelta, ma hanno più fiducia nella bontà delle loro decisioni di quanto ne abbiano le persone tristi o depresse.

Tristi e depressi sono infatti ben più saggi: non sovrastimano le proprie abilità, e non sotto-stimano i rischi. Sono però iper-vigili, ansiosi, schiacciati dall'incertezza, e soprattutto pesano in misura sproporzionata le perdite. Un'azione rapidamente colata a picco, per esempio, rappresenta un'opportunità per un investitore felice e ottimista; ma è il chiaro segnale dell'inizio di una recessione globale per quello depresso e pessimista.

Ciascuno di noi non può che valutare i cambiamenti della propria ricchezza in funzione del modo personalissimo con cui dà significato

ai guadagni e alle perdite: un significato distorto sistematicamente dalle emozioni. Per esempio, la paura, e gli ormoni che essa rilascia, determinano corte vedute, pensiero concreto, giudizi poveri e poco flessibili. Quando il suo effetto si dilegua iniziamo a scorgere opportunità dove prima c'erano solo pericoli.

Se poi una stessa emozione non è solo privata e personale, ma condivisa da molti o moltissimi, è possibile trovarsi nel bel mezzo di un «esperimento in vivo» su larga scala. Si pensi all'11 settembre 2001. Il sentimento prevalente le due settimane successive all'attacco terroristico è stato la paura; a cui si sono accompagnate vendite straordinarie. In seguito, la paura ha lasciato posto alla rabbia; e questa si è portata dietro la guerra ai Talebani. E una durevole crescita degli indici.

Se le nostre emozioni sono influenti, lo saranno tutti i mezzi atti a modificarle. Hashish, alcol e ansiolitici, influenzano in modo simile la propensione al rischio. Le persone che si fumano qualche spinello, nello scegliere tra due opzioni tendono a preferire quella con il ritorno più alto, ma con più basse probabilità di vincita, rispetto al gruppo di controllo trattato con un placebo. E contrariamente al gruppo di controllo tendono a persistere in quella scelta anche dopo aver perso soldi. Alcol e Valium stimolano la propensione al rischio in modo ancor più accentuato.

Ma non crediate che le emozioni siano lì solo per sabotare i vostri investimenti; in alcuni (pochi) felici casi, formano quella sorta di inconscio cognitivo che vi fa fare la cosa giusta in un batter di ciglia. È il caso di George Soros, il quale decide se modificare la propria posizione sul mercato quando — come racconta il figlio — «la schiena inizia a fargli male da morire. Gli viene letteralmente un crampo: è il primo avvertimento». Soros deve aver capito che affinché i fragili fili della ragione mettano in atto i loro piani, occorre un aiuto speciale, un meccanismo viscerale, un po' di passione che li assista.



Analisi Matteo Motterlini, insegna Economia cognitiva all'Università San Raffaele